**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 27, том 1***

**Київ - 2012**

**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.); ***Г.М.Филюк,*** д-р екон. наук; ***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.Лютий,*** д-р екон. наук; ***Ю.Є.Петруня,*** д-р екон. наук; ***Ю.І.Єхануров,*** канд. екон. наук; ***О.І.Черняк,*** д-р екон. наук; ***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 27, том 1 (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2012. – 435 с.

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

**© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012**

## ЗМІСТ

А.К. Кінах. Конкурентоздатність економіки залежить від вміння влади радитися з діловою громадськістю ..... 6

П.С. Ещенко, А.Г. Арсеенко. Первый глобальный финансово-экономический кризис: причины, последствия и уроки для Украины ..... 9

А.О. Задоя. «Нова індустріалізація» в стратегії випереджаючого переслідування..... 21

Ю.С. Погорєлов. Категорія розвитку та її експлейнарний базис ..... 30

Л.І. Воротіна, М.Г. Рега. Кластерна модель антикризового управління підприємствами туристичної сфери ..... 35

А.И. Погорлецкий. Международная налоговая конкурентоспособность России и Украины для национальных хозяйствующих субъектов: сравнительная характеристика ..... 41

Г.В. Козаченко, Л.Є. Шульженко. Стратегічні альянси: дуальний характер ..... 54

О.В. Гаврилюк. Решоринг і таргетинг як стратегії модернізації національної економіки ..... 61

Альфред А. Кураташвили. Эффективный политический менеджмент – необходимая основа конкурентоспособности экономики в глобальном масштабе..... 67

В.О. Сизоненко. Механізми активізації інноваційної діяльності інтегрованих структур . 76

О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева. Розвиток консалтингу в Україні під впливом змін у соціально-трудовій сфері ..... 87

В.О. Мандибура, С.Г. Батажок. Механізми подолання «чорної економіки» та корупції в системі забезпечення соціально-економічного зростання ..... 95

Д.М. Стеченко. Стимулювання інноваційно-інвестиційної активності розвитку конкурентоспроможної економіки ..... 106

А.І. Старостіна, В.А. Кравченко, Л.В. Пащук. Маркетинг персоналу як чинник управління підприємницькими структурами ..... 111

В.Є. Воротін, Р.Є. Демчак. Соціальний захист населення як об`єкт державного управління в конкурентоспроможній економіці України ..... 120

Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко. Управління конкурентоспроможністю фірми в ринкових умовах ..... 127

Г.А. Хацкевич, Е.Н. Калинина. Исследование дифференциации качества жизни населения в районах Республики Беларусь на основе методов многомерного статистического анализа ..... 136

І.О. Александров, О.О. Кравець. Екологічна сталість та конкурентоспроможність економіки ..... 147

І.Й.Малий, Т.О.Королюк. Україна: макроекономічний вимір конкурентоспроможності економіки ..... 156

В.М. Пригода. Інформатизація як чинник конкурентоспроможності економіки України ..... 164
В.І. Щелкунов, А.М. Бортнік. Імплементація процесного управління бізнесом в умовах глобалізації ..... 174
Р.В. Пікус, Д.С. Нестерова. Фінансовий супермаркет як форма інтеграції банків і страхових компаній ..... 181
Г.К. Яловий, А.С. Цеслів. Перспективи розвитку комерційної концесії (франчайзингу) в Україні ..... 188
J. Filosof, G. Hollinshead. CSR–Competitiveness Link Perception: the Case of Ukrainian Organizations ..... 194
Д.О. Баюра. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні ..... 204
Т.М. Литвиненко. Суперечливість розвитку процесу диверсифікації діяльності підприємств ..... 211
В.І. Кондрашова-Діденко, Л.В. Діденко. Основи конкурентоспроможності країнової економіки: Актор ..... 217
В.В. Вірченко. Зміст та особливості управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємстві ..... 225
І.М. Рєпіна, В.П. Ковтун. Компаративний аналіз ділової репутації підприємства ..... 237
К.Є. Ульянов. Особливості монополізації ринків у постіндустріальній економіці ..... 243
О.І. Жилінська, О. Чулак. Фармацевтичний ринок: Україна в контексті світових тенденцій ..... 252
Л.П. Чубук. Теоретико-методичні основи обґрунтування розміру штрафів за порушення ліцензійних умов у сфері телерадіомовлення ..... 260
К.Г. Отченаш. Сучасні механізми регулювання та саморегулювання на фондовому ринку ..... 272
О.М. Гончарова. Ринок злиттів та поглинань в сучасних умовах ..... 279
Я.С. Клисиньски. EURO 2010 – ведущая марка УЕФА в категории спортивное зрелище ..... 287
S. Kowalski. UEFA EURO 2012 as the basis of the social responsibility of territorial units ..... 295
Анзор А. Кураташвили. Эффективная налоговая политика государства – необходимое условие конкурентноспособности экономики ..... 302
Б.Н. Гечбаия. Конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации ..... 309
Л.О. Жуманкулова. Развитие государственно-частного предпринимательства на рынке потребительских товаров и услуг в современных условиях ..... 315

О.Ю. Мірошниченко. Інститут банкрутства як інструмент регулювання діяльності неплатоспроможних підприємств ..... 321
О.В. Євтушевська. Концепції розвитку корпоративних відносин М.Х. Бунге ..... 332
В.А. Даниленко. Оцінювання стійкості підприємств на основі системи моніторингових показників ..... 337
Т.О. Никитюк. Імітаційна модель оптимізації структури капіталу промислового підприємства ..... 344
В.В. Петрук. Методичні засади розвитку стратегічного планування в системі управління промисловими підприємствами ..... 351
В.В. Филюк. Вплив процесів ринкової концентрації на конкурентоспроможність національної економіки ..... 358
М.В. Макоцьоба. Людський розвиток, економіка знань і конкурентоспроможність: взаємозв'язок і взаємозалежність ..... 368
А.М. Магомедова. Передумови розвитку мережевих структур у національній економіці ..... 375
Т.В. Білоног. Цільові комплексні програми розвитку інвестиційної діяльності у промисловості як інструмент подолання кризових явищ в економіці ..... 380
В.І. Карюк. Методика вибору стратегічних альтернатив у процесі формування інноваційної стратегії підприємства ..... 385
А.В. Грінченко. Класифікація факторів впливу на витрати підприємства ..... 392
В.М. Романюк. Сучасні підходи до оцінювання ефективності корпоративного управління ..... 399
Ю.В. Червіна. Інтегровані корпоративні структури в системі національного господарства України ..... 407
А.С. Пятигін. Вплив менеджменту на інвестиційну привабливість підприємств в конкурентному середовищі ..... 414
О.А. Буян. Корпоративна соціальна відповідальність як стратегія конкурентоспроможності для малих та середніх підприємств ..... 422
М.Я. Лисенко. Перспективи консолідації банківської системи України ..... 430

**А.К. Кінах**, екс-прем'єр-міністр,
народний депутат України,
президент Українського союзу промисловців і підприємців

# КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ЗАЛЕЖИТЬ ВІД ВМІННЯ ВЛАДИ РАДИТИСЯ З ДІЛОВОЮ ГРОМАДСЬКІСТЮ

*У статті розглядаються питання конкурентоспроможності національної економіки через призму формування громадянського суспільства на основі демократичних цінностей та принципів сталого розвитку*

*The article deals with the competitiveness of the national economythrough the prism of civil society based on democratic values andprinciples of sustainable development*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, сталий розвиток, державно-приватне партнерство, громадянське суспільство, демократичні цінності*

*Keywords: competitiveness, sustainable development, public-private partnerships, civil society and democratic values*

У наш час питання конкурентоспроможності економіки та держави в цілому набуло стратегічного, загальнонаціонального значення. У світі відбуваються дуже складні процеси економічного й фінансового характеру, загострюється конкуренція та боротьба за торгово-економічний простір. Такі тенденції спонукають кожну державу, яка прагне залишитися у колі сильних й економічно розвинутих світових країн, переглядати свої стратегії розвитку, працювати у тісній взаємодії з реальним сектором економіки, підприємцями, які платять податки та примножують національне багатство країни.

Україна – не виняток. Враховуючи потужний промисловий, кадровий й інтелектуальний потенціал нашої держави, вигідне географічне розташування та логістичну інфраструктуру, вона має всі шанси стати могутнім політичним й економічним гравцем в світі.

Впевнений, для того, щоб Україна вступила у фазу сталого економічного розвитку, сьогодні необхідно суттєво підсилити державну політику серйозними програмами реформ. Вони стосуються, насамперед, активізації внутрішнього ринку, підвищення його платоспроможності й ємності. Це питання має нині принципове значення, особливо враховуючи суттєве зниження присутності українського товаровиробника на ринку України. Якщо, до прикладу, у 2004 році питома вага присутності національних виробників на внутрішньому ринку складала 71%, то в 2011 році вона становила лише 56%. Безумовно, дається взнаки наша інтеграція у зовнішній простір. Але водночас це питання є дуже серйозним іспитом для країни – наскільки ми здатні в умовах відкритих ринків задіяти наш власний інтелектуальний, промисловий, кадровий, ресурсний потенціал, щоб українські заводи не занурювалися у стагнацію, а впевнено працювали і розвивалися.

По суті, мова йде про підвищення ділової активності в середині країни, створення прозорих, чесних й прогнозованих економічних правил як для держави, так і для бізнесу. Вкрай необхідно підсилити глибину і темпи реалізації структурних реформ, задіявши при цьому методи державно-приватного партнерства. Потрібно започаткувати на території України нові сучасні виробництва, які відповідають потребам модернізації та технологічного оновлення української промисловості.

Саме тому XIII з'їзд Українського союзу промисловців і підприємців, який відбувся наприкінці минулого року, запропонував владі розробити і реалізувати загальнонаціональну програму – «Виробляти в Україні має бути вигідно» та наголосив на необхідності об'єднання навколо цієї ідеї органів державної влади та місцевого самоврядування, ділової громадськості, широких бізнес-кіл.

УСПП має у своєму арсеналі багато проектів, спрямованих на підтримку національного товаровиробника й розвиток методів державно-приватного партнерства. Останній з таких реалізовано за участю Дніпровської операторської компанії. Завдяки підтримці УСПП дане підприємство на отримані в Укрексімбанку кредитні кошти щомісяця, починаючи з серпня 2011 року, закуповує у Крюківського вагонобудівного заводу понад десять напіввагонів та безперебійно здійснює вантажні перевезення. УСПП, який завжди готовий допомогти компаніям на шляху модернізації, сприяв групі компаній «Провіант» здійснити проект з будівництва нового молокопереробного комбінату, доклав зусиль з відкриття західноукраїнського ділового центру «Подоляни» у Тернополі.

Нині вкрай важливим є затвердження спільної програми дій уряду та Національного банку України, яка б передбачала поступове відновлення доступу до кредитних ресурсів як мінімум на середньострокову перспективу. На сьогоднішній день абсолютна більшість суб'єктів економіки України ізольована від кредитів через непідйомні ставки, через небажання фінансових установ взагалі займатися такою ризикованою справою, як кредитування виробників. Потрібно чітко, ринковими методами, у погодженні з діловими колами починати вкрай важливу роботу з удосконалення законодавчо-нормативної бази та поступового наповнення виробничого комплексу фінансовими ресурсами.

Ще один напрям діяльності УСПП, який я не можу оминути увагою. Це системна і послідовна робота Союзу над вдосконаленням Податкового кодексу України – головного закону, який регламентує діяльність бізнесу. Хочу нагадати, що саме УСПП домігся широкого формату обговорення та включення в документ значної кількості пропозицій, вимог галузевих об'єднань господарського комплексу. У березні 2012р. до українського парламенту внесена законодавча ініціатива громадських об'єднань і галузевих асоціацій бізнесу, які входять в Економічну раду УСПП. Головна спрямованість законопроекту, який стосується вдосконалення податкової системи, – встановлення партнерських відносин між державою та платником податків, удосконалення адміністрування податків та запровадження податкових стимулів для

таких галузей національної економіки, як суднобудування, легка промисловість, машинобудування, АПК тощо.

Впевнений: подальшого удосконалення потребує й система державного замовлення. У 2010 році на обслуговування потреб держави в товарах і послугах з бюджетів всіх рівнів було спрямовано 172 млрд. грн. Це, по суті, майже половина його видаткової частини. Попри світову практику спрямовувати кошти державного, місцевих бюджетів на завантаження національних підприємств і компаній, у нас часто безпідставно віддають перевагу закордонним замовленням і товарам.

Паралельно необхідно працювати над проблемою зниження тіньового сектору економіки, навантаження на фонд оплати праці. Нам треба зробити більш сміливі кроки з тим, щоб знизити це навантаження, довести його хоча б до середньоєвропейських стандартів – 23-27%, а не 50% і вище. Виправлення ситуації із заробітною платою позитивно вплине як на скорочення тіньового рівня її виплати, так і на наповнення Пенсійного фонду. Воно обов'язково потягне за собою зміцнення платоспроможності населення, від чого напряму залежить зміцнення внутрішнього ринку та посилення мотивацій розвитку економіки.

Переконаний, що запорукою конкурентоспроможної економіки є активне і розвинуте громадянське суспільство, з яким влада вважає за честь вести рівноправний, з великою взаємною відповідальністю діалог. Докладаючи так багато зусиль до налагодження партнерських комунікацій з владою, промислово-підприємницьке середовище сподівається на адекватні дії можновладців у вигляді співпраці у напрямку покращення умов ведення бізнесу, економічного клімату в цілому. Адже впевнено і прибутково працюючі підприємства й компанії – це перш за все робочі місця з високим рівнем доходу, високий попит на внутрішньому ринку, зростаючі виплати в бюджети усіх рівнів, відсутність дефіциту у фондах соціального страхування, чисельні благодійні ініціативи.

Будь-який позитивний імпульс розвитку збільшує внесок бізнесу у суспільний добробут країни в рази. Фіскально-адміністративні заходи та посилення тиску лише стримують ініціативу, заганяють підприємництво в тінь. Якщо ми дбаємо про конкурентоспроможну економіку, ми маємо приділяти становленню демократичних цінностей, створенню механізмів громадського контролю за діями влади, наданню їй експертної, професійної допомоги не менше уваги, ніж вдосконаленню економічного законодавства та практики.

**П.С**. **Ещенко**, д-р экон. наук, проф.
**А.Г**. **Арсеенко**, канд. истор. наук, ведущий научн. сотр.

# ПЕРВЫЙ ГЛОБАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

*Статья посвящена анализу особенностей, причин и последствий нынешнего глобального кризиса для стран мира. В ней обосновывается необходимость перевода экономики Украины на опережающую модель развития.*

*The article is devoted to the analysis of features, reasons and consequences of present global crisis for the countries of the world. It proves the necessity of transfer of Ukraine economy on advancing model of development.*

*Ключевые слова: глобальный кризис, перепроизводство, сверхнакопление, опережающая модель развития*

*Keywords: global crisis, overproduction, the superaccumulation, advancing model of development*

В центре внимания экономистов сегодня находится первый в истории человечества современный глобальный финансово – экономический кризис. В попытках определить его природу используются разнообразные теории: кондратьевских циклов, «созидательного разрушения» Й.Шумпетера, широкие обобщения, сделанные К.Марксом в «Капитале», кейнсианская модель «стимулирования спроса». Существенное место в анализе нынешнего коллапса мировой экономики отводится теории технологических укладов С.Глазьева, К.Переса и М.Хироока. Особое внимание экономической науки приковано к теории системных циклов накопления капитала Дж.Арриги. Эта теория базируется на основании исследований Ф.Броделя, который пришел к выводу о том, что вслед за периодом роста и накопления большего объема капитала, который можно прибыльно реинвестировать по обычным каналам, финансовый капитализм готов доминировать, по крайней мере, в течение некоторого времени, над всеми видами деятельности делового мира [1].

По утверждению Дж.Арриги, в 2008 г. мир вступил в фазу «Великих потрясений» третьего эволюционного цикла индустриальной стадии капитализма. В ее рамках произойдет смена системных циклов накопления и лидера мирового экономического развития. Он считает, что в наши дни мир входит в азиатский системный цикл накопления капитала. В результате на место господствующей до сих пор неолиберальной «свободной игре рыночных сил» придет усиление государственного вмешательства в экономическую жизнь, государственное индикативное планирование и жесткое регулирование экономики, которые начала осуществлять еще в 1980-е гг. Япония, получившая тогда название «Джапан Корпорэйшн» [2].

Кризисы ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА, по мнению Дж.Арриги, происходят тогда, когда владельцы капитала так повышают конкурентное давление на труд, что реальные

заработные платы не могут повышаться столь же быстро, как растет производительность труда. Поэтому спрос не растет вместе с предложением. Однако Дж.Арриги считает необходимым различать кризисы ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА и кризисы СВЕРХНАКОПЛЕНИЯ, Последние происходят потому, что вследствие бурного экономического роста образуется переизбыток капитала, который стремится быть инвестированным по имеющимся каналам торговли и производства, что конкуренция владельцев этого капитала приводит к постоянному падению нормы прибыли, т.е. делает это производство нерентабельным. И капиталистам приходится поневоле сокращать свое производство, дабы избежать убытков, и многие при этом оказываются банкротами. В поисках выхода из кризиса СВЕРХНАКОПЛЕНИЯ капитал уходит из производства в финансовую сферу, стимулируя финансовую экспансию [3]. Современная финансовая экспансия завершилась крахом глобальной экономики в 2008 г.

Корни нынешнего глобального кризиса уходят в далекое прошлое и обусловлены мерами, предпринятыми капитализмом в 1970-е гг. для решения проблемы Великой стагфляции и ликвидации угрозы рабочего и «нового левого» движения в Северной Америке и Западной Европе. Государственно-монополистическому капитализму удалось в тот период нанести поражение организованному труду, использовав в своих интересах избыток рабочей силы и новые трудосберегающие технологии. Финансовая олигархия добились тогда дерегулирования финансов, ослабления ограничений на потоки международного капитала и усиления влияния капитала на фискальную политику государства. В результате благосостояние трудового народа было подорвано, реальная зарплата находилась в состоянии стагнации или начала падать, доля зарплаты в общем ВВП стран ОЭСР сократилась. К середине 1980-х годов сопротивление рабочих в центральных регионах капитализма было сломлено, рост зарплаты подавлен повсеместно [4].

Все это стимулировало рост жизни взаймы и увеличение финансовых пузырей, что привело к кризису накопления, которое сводится к тому, что адекватная сумма денег должна сосредоточиваться в правильном месте в правильное время для обеспечения ее циркуляции в качестве капитала. Сопоставление прибыли и накопления в США в послевоенное время свидетельствует, что перевод американской экономики на неолиберальные рельсы не способствовал направлению большей доли получаемой прибыли на нужды накопления. Это соотношение составляло в среднем 0,61 в 1948-1979 гг. и 0,43 в 1980-2007 гг. [5]. Таким образом, в условиях неолиберализма значительно меньшая доля прибыли возвращалась в сферу реальной экономики в качестве производственных инвестиций. Ибо приоритет в этом отношении в последние десятилетия отдавался циркуляции все большей части прибыли в финансовом секторе, где деньги начали делать деньги с большей отдачей, чем в сфере реальной экономики.

Ипотечный и кредитный кризисы выполнили роль спускового крючка в развитии финансового кризиса в США, который стал катализатором кризиса экономики,

поразившего все сферы жизнедеятельности капиталистического общества. Яркий свет на причины коллапса американской финансовой системы проливают такие данные. Стоимость финансовых активов возросла в США с четырех ВВП в 1980 г. до десяти ВВП в 2007 г. В 1981 г. семейный долг составлял 48% ВВП, в 2007 г. – 100%. Долг частного сектора равнялся 123% ВВП в 1981 г. и 290% в конце 2008 г. Доля корпоративных прибылей, произведенных в финансовом секторе, увеличилась с 10% в начале 1980-х гг. до 40% в 2006 г., в то же время его доля в стоимости фондового рынка выросла с 6% до 23% [6].

Финансовый кризис, разразившийся в полной мере в США в сентябре 2008 года, нанес сокрушительный первый удар по большинству финансовых институтов во всем мире и в значительной степени парализовал глобальную финансовую систему. Переплетение финансового и экономического кризисов в глобальном масштабе знаменовало начало системного кризиса глобального капитализма. С точки зрения системного анализа последний не может «самооздоровиться» на базе «созидательного разрушения» Й.Шумпетера, что ставит на повестку дня вопрос о необходимости смены современного способа производства и накопления. «Это предполагает, что впереди нас может ожидать больше изменений, чем выход финансовой системы из нынешних экономических трудностей с помощью государства, а экономики – с помощью реализации крупных правительственных стимулирующих программ. Если скорее реструктурирование капитализма, чем его смена ожидает нас впереди, история дает основания предполагать, что в таком случае мы станем свидетелями появления более государственно-регулируемой формы капитализма в Соединенных Штатах. Однако имеются различные возможные типы регулируемого государством капитализма, и поэтому, какая именно форма капитализма придет на смену нынешней, будет зависеть от результатов борьбы между различными классами и группами» [7], – отмечает американский экономист Д.Котс.

В этом контексте не исключаются попытки милитаризма создать новую глобальную военную социальную структуру накопления во главе с США. Эти попытки стали тяжелым бременем для рядовых налогоплательщиков в США и основательно подорвали возможности государственной социальной защиты трудовой Америки, ставшей первой жертвой текущего кризиса. В то же время военные авантюры США в Афганистане и Ираке убедительно показали, что американский империализм, сохраняя за собой экономическое и военное превосходство в мире, более не может позволить себе и пушки, и масло. То же самое относится и к другим странам НАТО, стремящимся к расширению зоны ответственности глобального Североатлантического альянса на весь мир с целью утверждения глобальной военной социальной структуры накопления капитала в интересах стран Запада в XXI в. По расчетам Дж.Стиглица и Л.Блаймса, военная экономика США не усилила их «национальную безопасность», но обошлась им в 3 триллиона долларов со времени вовлечения США в агрессивные войны на Ближнем Востоке [8].

По мнению польского экономиста Т.Ковалика, распространение кризиса на весь мир явилось прямым результатом «американизации» и «биржевизации» (доминирования биржевых институтов и менталитета) множества экономик современного мира под влиянием правящей ныне в США олигархической триады в составе: «Уолл Стрит + Министерство финансов + МВФ». «У истоков современного кризиса, – подчеркивает он, – лежит биржевизация мировой экономики, поддержанная олигархической триадой, которая правит США. Результатом ее проявления является быстро прогрессирующая материальная и социальная поляризация общества, стагнация доходов большинства работников, пассивность общественности. Стагнация оплаты труда и ослабление профсоюзов, подчинение СМИ крупному капиталу означают ликвидацию механизмов самооздоровления, как-то действующих в традиционном капитализме» [9].

Поэтому следование глобальной экономики в русле «американизации» и «биржевизации» является не той дорогой, которая ведет к социальному благополучию и экономическому процветанию, обещанному США всем странам мира после перехода к «саморегулируемой рыночной экономике». Более того, этот путь является тупиковым в преодолении последствий современного кризиса и ведет к формированию «цивилизации неравенства». Выход из этого кризиса практически невозможен без решения проблемы занятости, без создания десятков миллионов рабочих мест для безработных, без повышения уровня жизни трудового народа, что служит основным источником увеличения потребительского спроса и крайне важным условием эффективного функционирования капиталистической экономики.

«Очевидно, что строителями блоков всей экономической структуры общества являются трудящиеся, занятые в конкретном производстве товаров и услуг. Если их трудовая деятельность закончится, вся остальная надстройка быстро рухнет. Вот состояние, которое характеризует нынешнюю рецессию …»[10], – пишет профессор экономики и политологии Калифорнийского университета М.Интрилигейтор. Однако администрация Б.Обамы и правящая олигархия в США больше заняты оказанием помощи сейчас потерпевшим банкротство банкам и корпорациям, чем созданием рабочих мест для основных жертв кризиса – миллионов американских трудящихся. Это является убедительным доказательством сращивания интересов государства и монополий в бастионе капиталистического мира – США.

В результате игнорирования жизненных потребностей трудовой Америки в США быстрыми темпами идет размывание «среднего класса». «Мы потеряли миллионы надежных рабочих мест для среднего класса, которые могут поддерживать семью и учебу детей в колледже. Жесткая действительность состоит в том, что относительно немногие созданные рабочие места были созданы в секторе услуг с непропорционально низкой оплатой труда и низкой квалификацией. Широкий средний класс, бывший триумфом и силой американской демократии, идет ко дну. Если мы значительно не изменим курс, мы еще больше станем нацией имущих и неимущих» [11], – отмечает американский исследователь Р.Боросейдж.

В настоящее время в США насчитывается 46 млн людей, обитающих в бедности. Это самое большое количество находящихся за чертой бедности со времени начала учета обездоленных американцев такого рода. С декабря 2007 г. более 6 млн чел. в США пополнили их ряды. Заработки наемной рабочей силы в США стремительно падают, средние доходы американских домохозяйств сегодня на 6,4% ниже, чем были в 2007 г. Около 20% взрослых американцев, имеющих работу, не получают плату за свой труд, достаточную для того, чтобы вырвать семью из 4 человек из тисков бедности. Средняя зарплата мужчин в возрасте от 30 до 50 лет снизилась примерно на 30% с 1969 г. Американские компании экспортируют хорошие рабочие места за рубеж, не смотря на то, что США одалживают более 1 млрд. долларов в день за границей для покрытия своего торгового дефицита. Падение заработков в США происходит на фоне постоянного роста дороговизны. Например, стоимость медицинского обслуживания в стране выросла с 9,5% в личных расходах в 1980 г. до 16,3% в настоящее время. Причиной 60% личных банкротств являются высокие медицинские счета. Как пишет британская «Гардиан», «американский «средний класс» всегда был идеологической конструкцией, по сути дела выражением мечты». Нынешний финансово-экономический кризис подвел черту под этой мечтой [12]. Аналогичные процессы характерны для других стран ОЭСР и Европейского союза.

«Цивилизация неравенства» строится в США и других странах Запада на основании старого принципа рыночной экономики: что от вас ушло, то к нам пришло. В 1950 г. отношение среднего платежного чека высших корпоративных должностных лиц к средней зарплате рабочих в США составляло 30:1. С 2000 г. это отношение изменилось от 300 до 500 к одному. 40% лиц, получающих зарплату и находящихся в основании социальной пирамиды в США, сегодня владеют менее чем 1% национального богатства. Средние бонусы на Уолл стрите в 2009 г. были на 17% выше по сравнению с 2008 г. На основании анализа доходов, облагаемых налогами, Бюджетным управлением конгресса недавно было установлено, что высший 1% американских домохозяйств владеет почти в 2 раза большим корпоративным богатством, чем 15 лет назад. Не смотря на кризис, численность миллионеров в США увеличилась на 16% и достигла 7,8 млн чел. в 2009 г. По подсчетам профессора Калифорнийского университета в Беркли Э.Сэйза, разрыв между ежегодными заработками высших 10% американцев и тем, что зарабатывает остальное экономически активное население в США, стремительно расширяется на протяжении последних 30 лет. Высшие 10% американцев сегодня получают приблизительно 50% всех доходов в стране [13]. Эта социальная группа, вне всякого сомнения, реализовала американскую мечту для себя, лишив всякой надежды на это миллионы простых американцев.

Падение мирового производства в 2007-2009 гг. вызвало уменьшение числа занятых лиц трудоспособного возраста в 2009 г. на 34 млн чел. по сравнению с 2007 г. Безработица продолжала расти во многих странах мира и в 2010 г. и остановилась на самом высоком уровне во многих странах, в которых восстановление экономики

происходит без создания рабочих мест. Однако безработица является только верхушкой айсберга на рынке труда. По оценкам МОТ, с 2008 по 2009 г. на 110 млн выросла «уязвимая» занятость, которая определяется как сумма самостоятельных хозяев и способствующих им членов семьи. Около 1,5 млрд чел. или половина всех рабочих мира находятся сегодня в рядах «уязвимой» занятости. Временно занятые и контрактные рабочие - первые кандидаты на увольнение. Во многих странах растет число работающих бедных, т.е. живущих менее чем на 1,25 или 2 долл. США в день, и безработица среди молодежи, которая обычно более чем в два раза превышает безработицу среди более старших возрастных групп. В 2009 г. произошло сокращение на 8% величины денежных переводов, поступающих в развивающиеся страны от рабочих-мигрантов [14].

В 2010 г. количество безработных в мире составило 205 млн чел., оставаясь практически на уровне 2009 г., и было на 27,6 млн чел. больше, чем 2007 г. Общая глобальная занятость в промышленности немного снизилась в 2009 г., что является отклонением от ежегодных темпов роста занятости на 3,4% в период с 2002 по 2007 г. Занятость в сельском хозяйстве выросла в 2009 г., что также является отклонением от исторической тенденции в этом отношении. Число безработной молодежи (в возрасте 15-24 лет) сократилось с 79,6 млн в 2009 г. до 77,7 млн в 2010 г., но все еще превышало уровень 2007 г. – 73,5 млн чел. Глобальная молодежная безработица составляла 12,6% в 2010 г. по сравнению 11,8% в 2007 г. По оценкам, доля работающих бедных, т.е. живущих вместе со своими семьями на 1,25 долл. США в день, равнялась 20,7% в 2009 г., что было на 1,6 процентных пункта выше докризисного периода. Доля рабочих, живущих вместе со своими семьями ниже черты бедности – менее 2 долл. США – оценивается примерно в 39%, что составляет 1,2 млрд рабочих в мире. 55% общего прироста безработицы в мире с 2007 по 2010 г. приходится на индустриально развитые страны и ЕС, хотя там сосредоточено всего 15% мировой рабочей силы. Безработица в странах Центральной и Юго-Восточной Европы и СНГ достигла пика в 2009 г., выросла на 1,7 процентных пункта и составила 10,4%. В странах «третьего мира» наиболее тяжелое положение в области занятости отмечается в Африке южнее Сахары. В этом регионе ¾ рабочих находятся в состоянии «уязвимой» занятости и примерно четыре из пяти рабочих живут вместе со своими семьями менее чем на 2 доллара США в день [15].

По сравнению с развитыми западными странами, где еще сохранились остатки социального вспомоществования для нуждающихся, положение людей труда в странах «третьего мира» значительно ухудшилось в период кризиса, особенно вследствие отсутствия в них системы социальной защиты трудящихся. Во многих развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки государственные расходы с этой целью составляют от 1% до 2% ВВП. Это обрекло на полуголодное и голодное существование миллионы людей, оказавшихся в рядах резервной армии труда, в странах, где обитает большинство из 3 млрд чел., живущих менее чем на 2 долл. в день.

В большинстве развивающихся стран замедлились или снизились темпы экономического роста в связи с сокращением экспорта, денежных переводов мигрантов стран и притока капитала, а также снижением цен на сырье. Страны «третьего мира» также пострадали от сокращения торговли, которая снизилась на 12,2% в 2009 г. при падении мирового производства на 2,3%. В период кризиса практически произошел коллапс притока частного капитала и портфельных инвестиций в развивающиеся страны. Значительное снижение производства в различных сегментах обрабатывающей промышленности повлекло за собой рост безработицы [16].

Современный глобальный финансово-экономический кризис, который продолжается вопреки многочисленным заверениям сильных мира сего о его завершении, внес весомую лепту в создание «цивилизации неравенства», которая станет объектом социальных битв и перемен в обозримом будущем. Приведенные оценки свидетельствуют о том, что нынешний системный кризис глобального капитализма, в отличие от циклических кризисов, не разрешил многих противоречий старого, исчерпавшего свои возможности строя, а его кормчие не извлекли уроков из продолжающихся до сих пор глобальных финансовых и экономических катаклизмов. Из этого вытекает, что главные события в современном глобальном мире еще впереди.

Глобальный финансово – экономический кризис нанес особый урон Украине. ВВП в нашей стране в 2009 г. составил 85,2% по сравнению с 2008 г. Это самое большое падение ВВП в мире: в странах СНГ в процентах к 2008 г. оно составило 93,1%; в странах Евросоюза (ЕС – 27) - 95,7%; в странах ОЭСР – 96,5%; в странах БРИК рост составил 104,0% [17].

Сокращение ВВП в Украине было обусловлено не только мировым кризисом, на который многие ссылаются. По нашему мнению, причину этого следует искать в социально-экономической политике, теоретической основой которой является неолиберализм, и внедрении на ее основе «догоняющей» модели развития. Подтверждением этого вывода является сравнительный анализ динамики ВВП в Украине и мире за период 2000-2010 гг., который свидетельствует о сохранении неблагоприятной тенденции. В среднем по всем странам мира темп роста ВВП за указанный период составил 167%, в том числе в странах БРИК он вырос на 211% (в значительной мере за счет Китая +271%). В странах СНГ за минувший период в среднем ВВП вырос на 158%, в том числе он вырос в Азербайджане на 326, в Армении - на 161, в Беларуси- на 212, в Казахстане - на 205, в Таджикистане -на 198, в Узбекистане - на 239%. В Украине рост ВВП в обозначенный период составил 154%, опередив лишь Россию (147%), Молдову (136%) и Кыргызстан (115%) [18].

Отраслевая структура экономики Украины свидетельствует о быстро растущей ее примитивизации. Доказательствами этому служат деградация оборонной промышленности, падение удельного веса машиностроения в промышленности и, соответственно, увеличение – металлургии. Поскольку последняя отрасль является

экспортной и энергоемкой (в Украине энергоемкость ВВП в 2,5 раза выше средней энергоемкости ВВП в развитых странах), то нашему государству становится все труднее выдерживать конкуренцию на фоне мирового избытка сталелитейных мощностей. Вместе с тем возрастает зависимость Украины от внешнего фактора: сегодня более половины ее ВВП создают экспортоориентированные отрасли – металлургия, химическая промышленность, сельскохозяйственное производство. Их продажи на мировом рынке непосредственно влияют как на курс национальной валюты, так и на спрос и предложение в отношении продукции названных отраслей, что, в свою очередь, стимулирует нестабильность и кризисную ситуацию.

В ходе рыночных трансформаций в Украине существенно снизилась покупательная способность среднемесячной зарплаты. Разрыв между этим показателем и стоимостью рабочей силы в основном отражался в тенденциях, характерных для производительности труда. Безусловно, зарплата не может в длительном периоде обгонять производительность труда. Вместе с тем дифференциация в зарплате, сложившаяся в последние годы в нашей стране между разными группами населения и работниками разных сфер деятельности, недопустима. Ведь она привела к разделению украинцев на мизерную долю процента богачей и сверхбогачей, несколько процентов богатых людей и остальное население страны, живущее в бедности или даже в нищете, что, в свою очередь, сужает возможности государства в создании жизнеспособной структуры общества. Как известно, в социологии считается, что превышение доходов верхнего дециля над доходами нижнего дециля в десять раз влечет за собой социальную напряженность, ведущую к социальным взрывам. В Украине это соотношение составляет 40:1. Дальнейшее сохранение такой социальной дифференциации в обществе чревато непредсказуемыми последствиями.

При рассмотрении эффективности экономики особое значение имеет ее региональный аспект. 20-летний путь рыночных реформ в Украине усугубил разницу в уровнях развития регионов, что ослабило межрегиональные связи, а также обострило социально-экономические, национальные, религиозные и другие противоречия между регионами страны.

На глобальном уровне в настоящее время происходит формирование многополярного мира, хотя доминирование США вместе с его союзниками пока сохраняется. Мир в результате разных темпов экономического роста остается разделенным на три группы стран, соотношение между которыми вряд ли скоро изменится. Страны первого мира (развитые страны) являются субъектами мировой политики, вторая и третья группа стран остаются странами – объектами. Это подтверждается реальным положением их экономик. В первой группе стран ВВП на душу населения, рассчитанный по ППС, ныне приближается к 40 тыс. долл. США. Возникает вопрос: «Во сколько раз этот показатель должен вырасти, чтобы страны второй группы, в т.ч. и Украина, могли достичь нынешнего состояния развитых стран?».

Не следует забывать, что страны с развитой экономикой будут продолжать развиваться. Поэтому нельзя не согласиться с Гж. В. Колодко, что преодоление отставания – это устремление к силе, которая находится в движении. Другой известный польский экономист С. Гомилка считает, что уровень ВВП на душу населения через сто лет в большинстве стран Восточной Европы будет составлять 15–30% от соответствующего показателя США. Итак, разрыв останется неизменным [19].

Украине необходима не догоняющая, а опережающая модель развития с акцентом на значительные изменения структуры экономики, на наращивание темпов роста пятого и шестого технологических укладов, а также выпуск в экспортных секторах. Это позволит обеспечить в долгосрочной перспективе темпы роста ВВП в 2 – 3 раза выше аналогичных показателей в странах с развитой экономикой. Увеличение темпов роста ВВП до 8 – 9% ежегодно возможно при опережающем росте производительности труда и уменьшении численности занятых в сфере материального производства, особенно в сельском хозяйстве. Достичь подобных результатов возможно, как показывает опыт Китая, Индии, Вьетнама лишь при увеличении нормы накопления до 35-38%, против 22 -25% процентов, имевших место в последнее десятилетие в Украине. При этом придется решать такую сложную проблему: как повысить прирост капиталоемкости (отношение нормы накопления к темпам прироста ВВП) без снижения роста потребления. Такую задачу нам придется решать впервые. С этой целью нам следует значительно ускорить темп обновления основных производственных фондов, повысить фондоотдачу, энергоемкость, уменьшить материалоемкость. Подобные изменения возможны при сформировании целостной, единой системы, которая органически сочетала бы формы централизма и рыночных методов управления.

Внедрение модели опережающего развития, по нашему мнению, станет реальностью в Украине при условии выбора экономической системы, являющейся первоосновой модели хозяйствования. Поэтому можно утверждать: какой будет экономическая система в стране, адекватной ей будет и экономическая модель хозяйствования.

Не осуществив этого, Украина полностью потеряет шанс вырваться из группы отсталых стран с низким уровнем жизни. Подтверждением этому является прогноз среднегодовых темпов прироста ВВП по регионам мира по оценкам Energy Information Administration и Standart&Poors на 2000−2020 гг. В промышленно развитых странах он составит от 2,3 до 2,5%, в бывших странах-членах СЭВ – от 4,1 до 4,2%, в странах бывшего СССР - от 3,1 до 3,8%, в развивающихся странах – от 4,8 до 5,0%, в Китае – от 6,7 до 7,0%.

Учитывая ситуацию, которая сложилась, вышеупомянутые оценки и расчеты, не будем пессимистами. Исторический и отечественный опыт, потенциал, который имеет наша страна, позволяет надеяться на оптимистичные прогнозы при условиях осуществления адекватной национальным интересам политики.

Макроэкономическая модель средне– и долгосрочного экономического развития Украины на период 20–30 лет, которую следует научно обосновать со средними темпами роста ВВП 8 – 9% в год, является оптимальным вариантом развития. Это высокие темпы роста. Ведь за последние 20 лет средние темпы прироста ВВП в мире в целом составляли менее 3%. И лишь 7 стран мира (Таиланд, Южная Корея, Сингапур, Китай и др.) имели среднегодовые темпы роста на уровне 7- 8%. Китаю это позволило увеличить ВВП с 1950 млрд. долл.. по ППС 2000 г. в 1990 г. до 4900 млрд. долл., то есть 2, 5 раза, при мировом росте ВВП в 1, 3 раза.

Обеспечение указанных темпов развития экономики Украины возможно лишь на основе реализации доктрины опережающего развития, путем активизации роли государства и перехода к инновационному развитию через освоение базисных технологий нового технологического уклада, прежде всего в тех отраслях, где имеются соответствующие научно - технологические наработки.

В структуре экономики Украины за годы рыночных реформ состоялись негативные изменения, свидетельствующие о деиндустриализации народного хозяйства, а также о существенных межотраслевых перекосах. Чрезвычайно низкий удельный вес машиностроения и чрезвычайно большой удельный вес топливно-сырьевого комплекса снижают эффективность экономики, препятствуют внедрению передовых достижений НТП в экономику страны и обновлению основных фондов. В силу сложившихся обстоятельств половина промышленных предприятий Украины не имела инвестиций, а 90% тех, что реализовали капиталовложения, израсходовали их на ремонт оборудования. Изменить положение в Украине возможно путем роста основного капитала, а не нормированием капиталовложений. Ведь в производстве используется весь капитал, накопленный за многие годы, а не за один год.

Мировой опыт убеждает, что процветание начинается тогда, когда благодаря значительному различию в эффективности между внедряемой и выведенной техникой и высокой нормой капиталовложений достигается наивысший темп прироста производительности в стране–лидере и в совокупности стран. Высокие нормы вложений в основной капитал означают, что издержки потенциала НТП происходят быстрее его накопления. Таким образом, со временем сокращается разрыв в эффективности между внедряемой и выведенной технологией. Снижение отдачи на вложенный капитал может к определенному времени компенсироваться дальнейшим ростом норм капиталовложений ради роста массы прибыли. Иначе говоря, несмотря на то, что каждый шаг означает замедление движения на пути роста эффективности, количество шагов в единицу времени увеличивается, т.е. ускоряется обновление технической базы. Это позволяет поддерживать темпы прироста производительности[19]. В определенной мере это имело место в 1999-2002 гг. в Украине, где удельный вес накопления основного капитала за указанный период увеличился на 43,4 %, что обеспечило 21 % роста ВВП. И это позволило на каждый процент прироста накопления основного капитала получить 0,5 % прироста ВВП.

Ныне актуальной является проблема обоснования мероприятий по повышению накопления основного капитала. Учитывая, что простое увеличение инвестиций будет содействовать воспроизводству устаревших технологий и консервации экономической отсталости страны, противодействуя структурным изменениям, необходимо достичь резкого расширения инновационного наполнения инвестиций, а средствами импортной политики содействовать импорту инвестиционно –технологических ресурсов из развитых стран при сохранении экономически эффективной кооперации с государствами СНГ, особенно в сфере инвестиционного машиностроения.

Приоритетной составляющей концепции опережающего развития для Украины должно стать определение отраслей-лидеров, которые могли бы быстро интегрироваться в глобальный мир. Это будет содействовать повышению конкурентоспособности, с одной стороны, а с другой – внедрению новых технологий и ноу-хау, что позволит значительно повысить производительность труда. Итак, такие отрасли должны бать сориентированными на экспорт, который будет возрастать. Такими товарами могут быть не только современные самолеты или космическая техника, а и любые другие товары и услуги (сахар, масло, фрукты, услуги, в т.ч. туризм). Главное, чтобы экспортные товары производились на уровне современных достижений НТП и отвечали потребностям потребителей.

Очевидно, что экономисты-аналитики, в т.ч. в Украине, должны взять «на вооружение» не только новые теории, но и более критически проанализировать реформаторскую практику постсоциалистических стран восточной и европейской цивилизации. Лишь на базе этого можно сделать обоснованный выбор модели хозяйствования, которая обеспечит не только наиболее динамичное развитие, но и будет содействовать практическому решению задачи догнать страны т.н. «золотого миллиарда» в экономическом, технологическом и социальном плане. Это даст возможность ответить на вопросы: «Следует ли всем странам планеты строить единую модель развития без учета особах интересов отдельных народов? Какие способы и методы формирования информационного общества, основанного на демократии, будут применяться: внедрение информационных технологий через обмен экономической деятельностью или путем войны, как это имеет место уже сегодня в некоторых странах?».

**Литература**

1. См.: Айвазов А. Диалог В.В.Путина с Полом Кругманом / Александр Айвазов [Электронный ресурс] 15.февраля 2012 г.– Режим доступа: http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/view/66842/ Айвазов А. Периодическая система мирового капиталистического развития *[Электронный ресурс]* 9 февраля 2012 г. - Режим доступа: http://www.warandpeace.ru/ru/exclusive/view/66601/

2. *Айвазов* А. Периодическая система мирового капиталистического развития

3. Там же.

4. Harvey D. Roepke Lecture in Economic Geography – Crises, Geographic Disruptions and the Uneven Development of Political Responses / David Harvey // Economic Geography. – January 2011 – P. 4.

5. Bakir E. Neoliberalism, the Rate of Profit and the Rate of Accumulation / Erdogan Bakir, Al Campbell // Science & Society, Vol. 74, No. 3, July 2010 – P. 329.
6. Crotty J. Structural causes of the global financial crisis: a critical assessment of the 'new financial architecture' / James Crotty. // Cambridge Journal of Economics–2009, Volume33, Issue 4. – P. 575-576.
7. Kotz D.M. The Financial and Economic Crisis of 2008: A Systemic Crisis of Neoliberal Capitalism / David .M.Kotz // Review of Radical Political Economy. – Vol. 41, No. 3, Summer 2009. – P. 316.
8. Цит. по: Darity W.Jr. Guns and Butter Once Again / William Darity Jr. // Review of Radical Political Economy. – Vol. 41, No. 3, Summer 2009. – P. 288.
9. Ковалик Т. У истоков современного финансового кризиса / Тадеуш Ковалик // Белорусский экономический журнал. – 2009, № 1. – С. 11.
10. Интрилигейтор М. Сущность наших текущих экономических проблем в глобальном мире / Майкл Д. Интрилигейтор // Международная экономика. – 2011, № 9. – С. 11
11. Borosage R.I. The End of the Middle Class? [Electronic resource] / Robert I. Borosage / September 19, 2011. – Mode of access: http://dyn.politico.com/printstory.cfm?uuid=FFEF9201-F6C7-4357-946A-6CB14D272134
12. Ibid.; Mason P. America's new poor: the end of the middle-class dream [Electronic resource] / Paul Mason – The Guardian. – October 14, 2011. – Mode of access: http://www.guardian.co.uk/commentisfree/cifamerica/2010/oct/12/end-of-the-middle-class-american-dream/print
13. 22 Statistics That Prove That The Middle Class Is Being Systematically Wiped Out Of Existence In America [Electronic resource] – Mode of access: http://endoftheamericandream.com/archives/22-statistics-that-prove-that-the-middle-class-is-being-systematically-wiped-out-of-existence-in-america
14. International Labour Conference, 99th Session, 2010. Recovery and growth with decent work: Report of the Director-General/ Report I(C). [Electronic resource] – Mode of access: http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09383(2010-99-1C)43.pdf
15. ILO. Global Employment Trends 2011: The challenge of a jobs recovery. – Geneva: ILO, 2011. – P. IX-XII.
16. Ibid. – P. 21.
17. Содружество Независимых Государств в 2010 году. Статистический ежегодник - Москва., 2011. - С. 545-546.
18. Веб – страница Европейской статистической комиссии ООН [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http:// w3. unece. org/ pxweb/ dialog/ Saveshow.asp>. - С. 546.
19. Макроэкономическая политика и достижения стран с переходной экономикой, 1989 – 1999 годы. Обзор экономического положения Европы. - Нью-Йорк; Женева: ООН, 2000.- №2(3).
20. См.: Климов В. Волновая природа научно- технического прогресса / В Климов. // Общество и экономика. – 2002, № 6. – С. 12.

**А.О. Задоя**, д-р екон. наук, проф.

# «НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ» В СТРАТЕГІЇ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ПЕРЕСЛІДУВАННЯ

*Стаття присвячена аналізу деіндустріалізації в Україні в останні 25 років. Виявлені форми деіндустріалізації: скорочення питомої ваги промисловості у створенні ВВП, збільшення питомої ваги сировинних галузей за рахунок зменшення ролі переробних, збільшення в експорті питомої ваги сировинних продуктів, руйнування системи цінностей, адекватних індустріальному суспільству. Розмежовуються поняття «руйнівна та утворююча деіндустріалізація».*

*The article is dedicated to analysis deindustrialization in Ukraine at the last 25 years. The forms of deindustrialization are revealed: reduction of the industrial part in creation of GDP, increase the part of the raw materials branches to account of the reclamation industry reduction, increase of the raw materials products in export, destruction of the values system, which is identical of industrial society. They notions "destructive and creative deindustrialization" are delimited.*

*Ключові слова: руйнівна та утворююча деіндустріалізація, «нова індустріалізація», індустріальні цінності.*

*Keywords: destructive and creative deindustrialization, "new industrialization", industrial values.*

Поняття «нова індустріалізація» стало усе частіше з'являтися в економічній літературі. Його пов'язують зі стратегічним завданням, яке повинні вирішити країни пострадянського простору. Саме такий заклик ми зустрічаємо у виступах політиків різних країн [1-3], у численних статтях журналістів та економічних коментаторів [4-6]. Разом з тим, практично відсутній науковий аналіз цієї проблеми в економічній літературі. Немає відповіді на дійсно важливі питання, пов'язані зі стратегією розвитку цих країн, яка б дозволила подолати відставання від економіки країн світового «центру» та реалізувати амбітні цілі керівництва. Серед таких питань слід виділити наступні:

- чи є деіндустріалізація, яка спостерігалась у пострадянських країнах в останні 20 років, відображенням загальної тенденції переходу по постіндустріального суспільства, чи вона свідчить про відступ назад у економічному розвитку;
- який реальний потенціал має «нова індустріалізація» у вирішенні завдань подолання відставання;
- чи означає розв'язання проблеми «наздогнати» просто прискорене проходження того ж шляху, яким рухалися лідери, чи є можливість «зрізати кути» та вийти у яку-небудь «точку» попереду лідерів?

Саме пошук відповіді на ці питання й складає мету даної статті.

Необхідність проведення «нової індустріалізації» пов'язують з тривалим процесом деіндустріалізації, який охопив пострадянські країни ще від середини 80-х років

минулого століття. У економічній літературі термін «деіндустріалізація» найчастіше означає явище з негативним відтінком: зменшення питомої ваги промислового виробництва, зниження конкурентоспроможності[1]. Причинами деіндустріалізації вважаються певні кризові явища у суспільстві. У якості прикладів можна назвати деіндустріалізацію німецької економіки у післявоєнний період або економіки Китаю під час культурної революції. Деіндустріалізація вважається явищем тимчасовим, відхиленням від нормального ходу подій. Вона усувається шляхом реіндустріалізації, поверненням на нормальні рейки розвитку.

Разом з тим, в останні роки термін «деіндустріалізація» набуває нового, позитивного значення. І пов'язують її не з кризами, а зі становленням постіндустріального суспільства. Показовими у цьому плані є статті Р. Роуторна [8-10], який разом зі своїми співавторами починаючи з 1987 р. активно пропагує неоднозначність оцінок деіндустріалізації. Це негативний процес, якщо він пов'язаний з економічними кризами, але позитивний, якщо відображає рух суспільства в бік постіндустріалізма.

Скорочення частки (і ролі) промисловості викликається реструктуризацією економіки, зростанням питомої ваги сфери послуг. Це стає можливим як наслідок саме успіхів у розвитку промисловості, рівень продуктивності якої дозволяє задовольняти матеріальні потреби суспільства на високому рівні, звільняючи частину ресурсів для розвитку невиробничої сфери (сфери послуг). Деіндустріалізацію у цьому значенні слова можна розглядати як «похідний продукт» становлення інформаційного суспільства, основаного на знаннях («похідний продукт» оскільки не деіндустріалізація складає сутність того, що відбувається, а тільки супроводжує його). Для використання у подальшому назвемо цей вид деіндустріалізації утворюючим.

Разом з тим, для України кінця XX – початку XXI століття характерним є руйнівний вид деіндустріалізації. Особливо високими темпами відбувалася деіндустріалізація останні 20 років. Основними формами прояву цього процесу стало:

а) різке скорочення питомої ваги промисловості у створенні ВВП та збільшення частки сфери послуг. Іноді це трактується як позитивне явище, оскільки воно відповідає аналогічним тенденціям у розвинених країнах. Воно розглядається як перші паростки становлення постіндустріального суспільства. Однак з такою думкою навряд чи можна погодитися. Адже випереджаюче зростання сфери послуг у передових

[1] «Деиндустриализация (de-industrialization) - существенное падение значения обрабатывающей промышленности в экономике промышленно развитой страны, столь глубокое, что экономика этой страны становится неконкурентоспособной в отношении соседних стран. Причинами деиндустриализации могут быть плохие межотраслевые связи, ошибки в управлении промышленностью, неадекватные капиталовложения в инвестиционные товары или недальновидная экономическая политика государства. Во многих случаях в процесс деиндустриализации вносит свою лепту каждый из указанных факторов» [7].

країнах відбувається не за рахунок виробничої сфери, а на її основі[2]. Обсяги матеріального виробництва дозволяють не тільки задовольнити базові потреби практичного всього населення, але й забезпечити високий рівень споживання. Рівень же виробництва в Україні ніяк не може розглядатися як достатній для вирішення хоча б базових завдань. Тому надзвичайно швидке зростання невиробничої сфери (сфери послуг) фактично відбувається на шкоду реальному сектору народного господарства, не тільки не наближаючи суспільство до постіндустріального, а навпаки, відкидаючи його на доіндустріальну стадію.

Досить показовими в цьому плані можуть бути зіставлення структури зайнятості у різних країнах. Як показують дослідження, простежується досить тісний зв'язок між рівнем розвитку країни (ВВП на душу населення) і питомою вагою зайнятих у сфері послуг. Для групи найбільш розвинених країн цей показник коливається в межах 70-80%. У групі середньо розвинених країн (ВВП на душу населення приблизно від 18 до 28 тис. дол.) аналізований показник у середньому становить 60-65%. Для країн із ВВП на душу населення приблизно вдвічі нижче середньосвітового (куди належить й Україна) питома вага сфери послуг у сукупній зайнятості, як правило, не перевищує 40% [11]. Дисонансом у цій групі виглядає Україна, де питома вага сфери послуг склалась на рівні країн з показником ВВП на душу населення в 3-4 рази більше. Тому є всі підстави стверджувати, що структура української економіки гіпертрофована убік збільшення питомої ваги сфери послуг. І цей не наслідок наближення до постіндустріального суспільства, а результат руйнуючої деіндустріалізації.

б) збільшення питомої ваги сировинних галузей за рахунок зменшення ролі переробних. Звертає на себе увага дуже низький (і що продовжує знижуватися) показник питомої ваги машинобудування. У 2010 р. він був у чотири рази менше, ніж в 1990 р. Розуміючи всю некоректність такого зіставлення, звернемо увагу на той факт, що й за останні роки цей показник досить істотно знизився. Разом з тим, збільшується питома вага добувної промисловості й металургійного комплексу (останній постраждав під час економічної кризи, але поступово відновлює свої позиції на основі сприятливого світового попиту). Усе це свідчить про посилення сировинного характеру економіки України. Цей же висновок підтверджується й при аналізі структури експорту й імпорту;

в) збільшення в експорті питомої ваги сировинних продуктів і зменшення частки переробних галузей, особливо машинобудування. Варто підкреслити, що наприкінці 80-х років Україна мала негативне сальдо у зовнішньому товарному обороті (імпорт значно перевищував її експорт). Особливо значним було негативне сальдо зовнішньої торгівлі України за межами Радянського Союзу (покриття імпорту експортом становило всього 52%) при приблизному паритеті в міжреспубліканському обороті. І хоча Україна

[2] «Постиндустриальное общество означает не падение промышленного производства или даже его стагнацию, а опережающий рост сектора услуг по сравнению с промышленным сектором (который медленнее, но тоже растет), вследствие чего его удельный вес в экономике увеличивается. Притом промышленный сектор растет медленнее всего лишь потому, что он и так уже удовлетворяет все мыслимые потребности, ему просто некуда расти быстро, во всяком случае до очередного скачка научно-технического прогресса. Нам бы такой постиндустриализм» [6].

була одним з основних виробників чорних металів у СРСР, значна частина цієї продукції перероблялася у республіці й виходила за її межі у вигляді продукції машинобудування. У 1989 р. питома вага чорної металургії у продукції, що вивозиться за межі України, становила 16,8%, а машинобудування - 37,8% [12]. Питома вага останнього у ввезеній продукції був теж досить великою. За рахунок ввозу на 1/3 покривалася потреба в продукції машинобудування, що дозволяло поповнювати активну частину капіталу досить сучасними зразками.

На 2011 р. ситуація докорінно змінилася. Структура українського експорту набула яскраво вираженого сировинного характеру: питома вага товарів групи XV (Недорогоцінний метали й вироби з них) становить більше 33% (у докризовий період питома вага цієї продукції перевищувала 40%). Навпаки, продукція машинобудування (товарні групи XVI-XVIII) не перевищує 18% [13].

Аналіз показав, що реально деіндустріалізація української економіки відбувається уже близько 25 років. Це дуже тривалий строк, що дозволяє говорити про її руйнівний вплив не тільки на матеріальні умови виробництва (що при цілеспрямованій роботі можна було б відновити за відносно нетривалий термін), головне на глибинні сторони життя суспільства, його інститути. Змінилися цінності населення, цільові настанови поведінки. За час деіндустріалізації сформувалося нове покоління, ціннісні орієнтири якого погано сумісні з індустріальним суспільством.

Сьогодні необхідно констатувати, що ціннісні орієнтири індустріального суспільства практично зруйновані. Цьому сприяло ряд обставин:

- в умовах трансформації адміністративно-командної економіки у ринкову була знищена колишня система державного контролю за дотриманням технологічної дисципліни. Одержавши свободу дій, підприємства (як приватні, так і державні) стали використовувати відхилення від затвердженої технології не з метою її вдосконалювання, а як засіб мінімізації витрат, у тому числі й за рахунок погіршення якості продукту. В умовах відсутності належного контролю й безкарності порушення технології з одиничних випадків перетворилося в систему, ліквідувавши «внутрішнє гальмо» у виробників для таких порушень;

- руйнівна деіндустріалізація в пострадянських країнах збіглася із творчою деіндустріалізацією у розвинених країнах. Дійсно, в умовах становлення постіндустріального суспільства створюється безліч так званих «вилучених» робочих місць, де працівник включається в систему поділу праці з використанням сучасних інформаційних технологій. У такій ситуації він багато в чому сам задає ритм своєї праці, оскільки в єдину систему включений не сам процес праці, а його результат. Перенесення ж цієї ідеології на пострадянську деіндустріалізацію лише підсилило її руйнівний характер. Вимога дотримуватися дисципліни сприймається багатьма як зазіхання на волю їхньої особистості й уже не приймається як внутрішня норма поведінки;

- руйнуванню цієї цінності сприяла й ідеологія крайнього лібералізму, насаджувана через засоби масової інформації, західну культуру тощо. Визнаючи верховенство

право вибору індивіда, лише зазначимо, що цей вибір визначається, насамперед, ціннісними орієнтирами індивіда. Якщо ж цінності деформовані, не відповідають даному етапу розвитку країни, то необхідно домагатися бажаної поведінки індивідів не через насильство, а через зміну самого набору цінностей і умов їхнього прояву.

Внаслідок деіндустріалізації Україна суттєво відстала від розвинених країн світу. Виходячи з найбільш загальних показників, то за обсягом ВВП вона займає 40 місце у світі, а по ВВП на душу населення - 133. Останній показник по Україні у 5 разів менший середнього у Європейському Союзі, членом якого хотіла б стати наша країна. Якщо не вживати кардинальних заходів, таке відставання може бути фатальним як для економіки, так і для незалежності держави. Природно виникає питання, як можна перейти з категорії відстаючих у категорію лідерів, або хоча б перебороти критичний рівень відставання?

Кожний знає, що для подолання відставання від лідера існує два шляхи: або рухатися швидше лідера тим ж маршрутом, що він пройшов, або обрати свій маршрут, що, «зрізуючи кути», прискорить час досягнення заданої точки, можливо навіть попереду лідера. Розглянемо обидва ці варіанти.

Нескладні розрахунки показують, що якщо забезпечити щорічний приріст ВВП близько 6%, то на нинішній рівень середньоєвропейського показника ВВП на душу населення Україна вийде приблизно через 25 років. Якщо ж урахувати, що в ЄС теж буде відбуватися економічне зростання (нехай навіть у два рази меншими темпами), то вийти на показник середній для цієї групи країн ми зможемо не раніше, ніж через 50 років. Звичайно, це дуже великий період часу. Більше того, наші припущення щодо стабільного приросту в 6% уже дуже малоймовірні. По-перше, стійке зростання постійно буде перериватися економічними кризами (уникнути циклічності розвитку протягом настільки тривалого періоду часу ще нікому не вдавалося), по-друге, швидке збільшення обсягів виробництва буде натрапляти на обмеженість ринків збуту. Нерозвиненість внутрішнього споживання, низька конкурентоспроможність продукції на світових ринках робить цю проблему дуже гострою й складно переборною.

Такий песимістичний висновок не заперечує важливості пошуку шляхів прискорення темпів економічного зростання. Тим більше, існують реальні можливості для збільшення щорічного приросту основних макроекономічних показників. У всякому разі, перші 7-10 років можна мати приріст ВВП на рівні 7-8% щорічно. Для цього потрібні навіть не стільки сугубо економічні перетворення й великі інвестиції, скільки інституціональні зміни. Саме вони необхідні для виведення хоча б частини економіки з «тіні».

«Тіньова» частина економіки грає в Україні дуже важливу роль[3] . Часто вона виступає свого роду «буфером» між динамікою офіційних показників і реальних умов життя. Загальновідомо, що падіння обсягів ВВП у 2009 р. в Україні було рекордним

[3] «Министерство экономики уже подсчитало, что в Украине в нынешнем году фонд заработной платы составит 390 миллиардов гривен, при этом от 20 до 39 процентов из него уйдет в тень. В результате – государство снова недополучит миллиарды гривен поступлений» [14].

серед європейських країн (близько 15%). Однак є всі підстави думати, що фактичне скорочення обсягів виробництва було значно меншим. Просто частина діяльності пішла в «тінь», що й привело до такої динаміки офіційних показників. Створюючи умови по виходу економіки з «тіні», можна домогтися значного поліпшення динаміки офіційних показників при тих же обсягах реального виробництва.

Здавалося б, що це чиста «гра в цифри», що нічого не змінить у реальному житті. Однак і нею не можна зневажати. Адже не тільки успіх окремої людини, а й успіх країни в цілому залежить від віри її громадян у свої сили й свої можливості. Прискорена ж динаміка економічних показників, переміщення країни в міжнародному рейтингу вселяють таку віру, створюючи необхідні інституціональні передумови для реального економічного зростання.

Другим потенційним резервом прискорення економічного зростання (уже реального) є проведення політики імпортозаміщення. Відповідно до теорії Хекшера-Оліна-Самуельсона країна спеціалізується на експорті товарів, для виробництва яких у неї є надлишкові ресурси. Експортно-імпортна діяльність України абсолютно не вписується у цю концепцію. Країна постачає на експорт продукцію, при виробництві якої використовується природний газ, при цьому є його найбільшим імпортером (у 2009 р. Україна займала 11 місце у світі за обсягами імпорту газу й 19 місце у його споживанні [11]). Не можна розраховувати на економічну ефективність, діючи всупереч економічним законам. Сьогодні потрібні інвестиційні проекти, які змінили б структуру як українського імпорту, так і експорту. І мова навіть не йде про використання революційних технологій, що відповідають постіндустріальному суспільству. Досить забезпечити реалізацію сучасних промислових технологій, щоб витиснути із внутрішнього споживчого ринку значну частину імпортної продукції й підвищити конкурентоспроможність української продукції на світовому ринку. Для вирішення цих завдань і потрібна «нова індустріалізація».

Чи можна сьогодні сподіватися, що «нова індустріалізація» відбудеться «природним шляхом»: бізнес (вітчизняний і закордонний) усвідомлює необхідність і перспективність інвестицій у структурні перетворення й почне здійснення цього процесу? В принципі, так. Але, на жаль, може піти занадто багато часу й виявиться пізно щось змінювати: відставання на той час перейде критичну точку. Тому «нова індустріалізація» повинна стати складовою частиною стратегічної лінії держави. На її здійснення повинні бути спрямовані найрізноманітніші інструменти державного впливу: державні інвестиції, стимулювання й підтримка вітчизняного бізнесу, залучення іноземних інвестицій тощо.

Слід розуміти, що реалізація цієї стратегії натрапить на бар'єри у вигляді цінностей населення, які (у деформованому виді) утвердилися в суспільстві за останні десятиліття. Тому важливим компонентом стратегії держави повинна стати «реабілітація» індустріальної ідеології і її компонентів: престижність зайнятості в промисловості, привабливість бізнесу в реальному секторі, «диктатура» технологічної й виробничої дисципліни тощо.

Разом з тим, не можна переоцінювати значення «нової індустріалізації» для подолання економічного відставання країни. Успішне здійснення реіндустріалізації дійсно може скоротити економічне відставання, але не здатне вивести країну в групу лідерів (або хоча б стійких середняків). Можливо ідеологи постіндустріалізму дещо й поспішили зі строками переходу до інформаційного суспільства, але тенденцію (спрямованість) динаміки людства вони врахували вірно.

Шлях до нового стану людського суспільства не є «стовповою дорогою», де існує чітка розмітка, є всі покажчики й попереджуючі знаки. Це шлях першопрохідників, шлях по бездоріжжю, на якому можливі й глухі кути, і руху по колу, і помилкові повороти. І в такі переломні моменти особливе значення має переосмислення бачення логіки розвитку людського суспільства взагалі. Не претендуючи на завершену концепцію, висловимо ряд припущень щодо більш загальних питань розвитку людства.

Існує кілька більш-менш загальновизнаних закономірностей розвитку суспільства:

- прискорення розвитку, що приводить до «ущільнення» ключових подій у більше обмежених часових рамках і підвищенню динамічності змін;

- циклічність розвитку, що проявляється у повторюваності приблизно тих самих станів суспільства або його окремих сторін. Існує безліч циклів, що відрізняються тривалістю, причинами, формами прояву тощо. Це дозволяє говорити про складну систему спіралевидних траєкторій, якими рухається людське суспільство;

- кінцевість розвитку людського суспільства. Ця кінцевість по-різному трактується мислителями. Для одних суспільство приречене, оскільки через свою деградацію воно саме себе знищить. Для інших кінець суспільства наступить після вичерпання усіх запасів корисних копалин, наявних на землі. Треті, навпаки, вважають, що суспільство рухається до своєї досконалості, де людина зможе реалізувати свою власну сутність. Це суспільство називають по-різному: рай на землі, комунізм, суспільство загального благоденства тощо. У кожному разі, історія людства (у його сучасному розумінні) кінцева.

Для більшої наочності шлях розвитку людства можна було б уявити у вигляді спіралевидної нитки, що обвиває усічений конус. У свою чергу й нитка є спіраллю з постійно зменшуваним діаметром кілець. Таким чином, тут відображені всі три відзначені вище закономірності: циклічність (спіраль), прискорення (зменшення діаметра) і кінцевість (майданчик на горі конуса).

Перехід з однієї точки на шляху розвитку в іншу, розташовану на наступному витку спіралі, можливий або шляхом проходження природноісторичного процесу (рух по лінії спіралі), або «навпростець» через «чисте поле». Останнє завжди пов'язане з більшими небезпеками й непередбаченими наслідками. Особливо ризиковано «пропускати» цілі фази в історичному розвитку (переміщення від одного витка «великої» спіралі до іншого).

Історія розвитку людства показує, що в силу тих або інших обставин окремі країни й народи не завжди рухаються по одному й тому ж маршруту. Прикладом може служити, скажімо, розвиток східнослов'янської цивілізації, що практично обійшла фазу

рабства, або Китай, що не переживав фазу раннього капіталізму. Це можна розглядати, як вдалі спроби «скоротити» шлях. Хоча й за них народам довелося дуже дорого заплатити. Так, багатовікове панування феодалізму в Росії привело до його фактичного зближення з рабовласництвом наприкінці XVII - початку XVIII століття.

Але ще більш дорого обходяться невдалі спроби «зрізання кутів». Адже фактично соціалістична революція й будівництво соціалізму і комунізму в Радянському Союзі були спробою побудувати гомоцентричне суспільство далекого майбутнього, не проходячи усіх природних стадій розвитку. Як наслідок, зірвавшись «зі скелі», суспільство було відкинуто на багато років назад, не у фазу нинішнього соціально орієнтованого ринкового господарства (типового для розвинених країн), а у фазу «дикого капіталізму», яку розвинені країни пройшли 100-150 років тому. Звичайно, за минулі 20 років перетворень зроблено чимало по подоланню розриву. Але основними проблемами залишаються: відставання розвитку продуктивних сил; відсутність стійких «правил гри» для економічних суб'єктів; відсутність інституціональної бази для формування сучасної економіки; не сформовано у громадян цінностей, адекватних сучасній ринковій економіці, і імунітету до її негативних проявів.

На нашу думку, прискорити рішення завдання відставання можна не тільки шляхом прискореного рух по «малій» спіралі, але й прямо переходячи від одного витка до наступного. При такому русі «у руслі малої спіралі» значно знижуються ризики й підвищується швидкість скорочення розривів. Більше того, якщо намітити точку на майбутньому шляху руху лідерів і рухатися до неї, уникаючи при цьому уже відомих проблем, які в них виникали раніше, з'являється шанс самим стати лідерами.

Чи можна реалізувати таку стратегію без активної участі держави? Очевидно, що ні. Чи потрібна у цьому випадку реіндустріалізація? Звичайно, так. Однак тут доречно підкреслити, що потрібна саме «нова» індустріалізація, що орієнтувалася б не на відновлення індустріального потенціалу країни кінця 80-х років минулого століття, а на формування індустріальної бази нового етапу розвитку продуктивних сил - етапу постіндустріалізму. «Нова індустріалізація» може лише створити основу для майбутнього прориву, але ніяк не означає сам прорив.

## Література

1. Медведев: России нужна новая индустриализация [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://lifenews.ru/news/74296 - свободный. - Заглавие с экрана. – Язык рус.

2. Россию ждет масштабная индустриализация. [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://www.vesti.ru/videos?cid=58&vid=385145 - свободный. - Заглавие с экрана. – Язык рус.

3. Новою індустріалізацією Україну «лякає» Яценюк [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://pik.cn.ua/novini-chernigova-novosti-chernigova/549--lr- - свободный. - Заглавие с экрана. – Язык укр.

4. Маринэ Восканян. Программа новой индустриализации не сработает без активного участия государства [Электронный ресурс] – Режим доступа -

http://www.odnako.org/magazine/material/show_12985/ - свободный. - Заглавие с экрана. – Язык рус.

5. Игорь Дробница. Деиндустриализация в цифрах [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://www.odnako.org/magazine/material/show_12988/ - свободный. - Заглавие с экрана. – Язык рус.

6. Михаил Юрьев. Нужна ли России форсированная индустриализация? [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://www.odnako.org/magazine/material/show_12993/ - свободный. - Заглавие с экрана. – Язык рус.

7. Бизнес. Толковый словарь. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчей И.М.. 1998. – С. 138.

8. Rowthorn, R E and Wells, J R (1987) ‘De-industrialisation and Foreign Trade’, Cambridge: Cambridge University Press.

9. Rowthorn, R E and Ramaswamy, R (1997) ‘Deindustrialization–Its Causes and Implications’, IMF Working Paper WP/97/42.

10. Rowthorn, Robert and Ramana Ramaswamy (1999) 'Growth, Trade, and Deindustrialization’, IMF Staff Papers, 46:18-41.

11. Central Intelligence Agency. The World Factbook / Режим доступу: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top – вільний. – Заголовок з екрана. – Мова анг.

12. Народне господарство Української РСР в 1990 році: Стат. Щорічник/ Міністерство статистики УРСР. Від. за випуск В.В. Самченко. - Київ, Техніка, 1991. - С. 16-17.

13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua – вільний. - Заголовок з екрана. - Мова укр.

14. Зарплата мимо кассы: как украинская налоговая борется с конвертами и черными выплатами [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.proximainform.net/content/news/5/15589/ - вільний. – Заголовок з екрана. – Мова рос.

**Ю.С. Погорєлов**, д-р екон. наук, проф.

# КАТЕГОРІЯ РОЗВИТКУ ТА ЇЇ ЕКСПЛЕЙНАРНИЙ БАЗИС

*Розкрито зміст розвитку як загальнонаукової категорії з трьох взаємозв'язаних сторін: як закон, як принцип і як явище. Уточнено поняття "розвиток підприємства" і його місце в системі економічних категорій і понять. Введено поняття "єксплейнарного базису розвитку", показано його призначення, розглянуті його зміст, структура і стан елементів.*

*The essence of development as the common scientific category is analyzed on the three points of view: as a law, as a principle, as a phenomenon. The notion "enterprise development" is specified. The place of "enterprise development" notion in the system of economic categories and notions is shown. The notion of development explanatory basis is proposed. The purpose, essence, structure and elements of development explanatory basis are considered.*

*Ключові слова: розвиток, підприємство, категорія, єксплейнарний базис.*

*Keywords: development, enterprise, category, explanatory basis.*

Розвиток традиційно пов'язується з переходом можливості в актуальне буття, процесом переходу до більш якісного стану, якісними позитивними змінами, придбанням нової якості, рухом та трансформаціями цілісних систем, процесами підсилення, зростання, зміцнення, покращання тощо. В економіці розвиток почав вивчатися під впливом об'єктивних обставин й отримав поширення як на макро-, так і на мікрорівні – рівні окремого підприємства. Розвиток як загальноекономічна категорія є проекцією загальнонаукового розуміння розвитку на об'єкти економічної науки. Сьогодні розвиток є одним з найважливіших понять сучасної економіки. Саме з ним пов'язують підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств та національної економіки в цілому.

Результати дослідження природи розвитку підприємства мають стати фундаментальною, теоретичною базою щодо наукового уявлення про розвиток підприємства та його характеристики, сприяти подальшому розвитку теорії економічного розвитку та теорії конкуренції, а також розробці механізмів формування конкурентоспроможної національної економіки в умовах глобалізації.

Поняття розвитку часто використовується в наукових працях з економіки та управління. Більшість авторів оперує поняттям розвитку майже автоматично, не акцентуючи уваги на його природі та змісті. Особливо яскраво ця автоматичність видна при застосуванні поняття розвитку стосовно підприємства. Більш того, поняття розвитку підприємства в наукових працях доволі часто ототожнюється зі схожими, але іншими за змістовним наповненням поняттями – еволюції, удосконалення, зростання, зміни, функціонування, які використовуються як синонімічні поняттю розвитку.

В українській науці склалася наукова школа з проблематики розвитку, де слід відзначити, перш за все, дослідження В.С. Пономаренка [6,7], О.В. Раєвнєвої [8], А.В. Гриньова [2], В.І. Ляшенка [5], С.М. Ілляшенка [3], В.Г. Герасимчука [1]. Ними сформовані засади управління розвитком підприємства, розроблені відповідні моделі та управлінський інструментарій. При цьому все ж такі йдеться вже про управління розвитком. Є підстави стверджувати, що українська наукова школа пройшла мимо феномена розвитку підприємства, сприйняла його апріорним об'єктом управління без належного вивчення. Зокрема слід визнати відсутність одностайності думок щодо тлумачення розвитку підприємства, не створено його експлейнарний базис, майже не вирішені питання оцінювання розвитку підприємства. Але ж управління розвитком підприємства має спиратися, перш за все, на знання про природу розвитку і враховувати його характеристики. Тому потрібні дослідження природи розвитку підприємства, його передумов, причин та рушійних сил. результати якого мають стати основою виявлення характеру, форм вияву розвитку, вибору параметрів, з використанням яких можна оцінити розвиток підприємства, вибрати й організувати використання оцінки в управлінні розвитком підприємства. Тому метою статті є розгляд категорії розвитку підприємства та його експлейнарного базису.

Розвиток як філософська і загальнонаукова категорія протиставляється незмінному буттю, буття є обов'язковою умовою розвитку, а розвиток є іманентним буттю. Розвиток як загальнонаукова категорія розглядається з трьох сторін: як закон, як принцип та як явище. Розвиток як закон характеризує перехід від одного буття до іншого, причому наступний стан буття буде іншим за попередній за кількісними або якісними характеристиками. Традиційно вважається, що наступний стан буття буде кращим за попередній. Розвиток як явище є протилежним до буття, яке знаходиться в незмінному стані. Розвиток як принцип є іманентною рисою буття, його невід'ємною характеристикою, що також зумовлює можливість подальших змін буття.

Близькими до поняття "розвиток" і певним чином синонімічними йому є поняття "експлікація", "генезис", "еволюція", "еманація", "діахронія". Але вони характеризують окремі види розвитку або розвиток певних об'єктів, тобто їх не можна визнати тотожними розвитку. Загальнотеоретичне обґрунтування поняття розвитку є доволі різним: еволюціонізм Г. Спенсера, діалектика Г.В.Ф. Гегеля, емерджентизм Л. Моргана, ідея "природної зумовленості" Аристотеля, феноменологічний підхід (Е. Гусерль, М. Хайдеггер, Г. Ромбах, Н. Гартман). Сьогодні розвиток як загальнонаукова категорія розглядається крізь призму кількісних та якісних змін у функціонуванні системи, які характеризуються багатомірністю, спрямованістю й часто незворотністю, накопичуються і зумовлюють перехід системи до якісно іншого стану.

Розвиток як загальноекономічна категорія є проекцією загальнонаукового розуміння розвитку на об'єкти економічної науки. В хронології дослідження розвитку як загальноекономічної категорії виділяються розробки Дж. Б. Кларка з розвитку економіки, У. Ростоу та Г. Спенсера із суспільного розвитку, Й. Шумпетера з каузальних основ розвитку економіки, а також сукупність математичних моделей, які

пояснюють явища розвитку залежно від впливу низки чинників. Зміст розвитку як загальноекономічної категорії розкрито через умови його виникнення (зміни, єдність та зумовленість наступного більш досконалого стану попереднім, менш досконалим), характерні риси (наявність усвідомленої або неусвідомленої мети, внутрішнього прагнення суб'єкта або об'єкта розвитку, іманентність дискретних стрибків, які на певний час створюють стан нестабільності, наявність певного механізму гомеостазису, неповна залежність від суб'єкта розвитку, безупинність та умовна дискретність), принципи та за результатами аналізу думок вчених.

Розвиток підприємства слід досліджувати відповідно до вибраних принципів: використання для визначення закономірностей існування підприємств міждисциплінарного та системного підходів; визнання сучасного підприємства складною відкритою системою; зосередження уваги у дослідженні сучасного підприємства не лише на вивченні способів упорядкування економічних та соціальних процесів системи підприємства, а й на причинах нестабільності, нелінійності їхніх зв'язків із зовнішнім середовищем; своєчасне змінювання гносеологічних концепцій для забезпечення ефективності дослідження складних динамічних економічних і соціальних процесів.

Розвиток підприємства пропонується розглядати як безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам.

Розвиток підприємства руйнує його рівновагу. Дослідження типового стану підприємства, дії закону ентропії стосовно підприємства, визнання перебування підприємства в різні періоди діяльності в рівноважній і нерівноважній областях дозволили встановити, що рівновагу в діяльності підприємства й у його відносинах із зовнішнім середовищем слід вважати частковим випадком, окремим станом в конкретний момент діяльності підприємства або достатньо нетривалим станом, тому що постійні зміни зовнішнього середовища потребують відповідної реакції підприємства, яке не є авторівноважною системою.

Розвиток підприємства пов'язаний з іншими поняттями та економічними категоріями – потенціалом підприємства, конкуренцією, конкурентоспроможністю підприємства, його економічною безпекою, адаптацією до зовнішнього середовища, реорганізацією, реструктуризацією, економічними інтересами та репутацією. Для уточнення місця категорії "розвиток підприємства" в системі економічних категорій та понять розробленої карту зв'язків категорій.

Для найповнішого пояснення сутності розвитку підприємства введено поняття експлейнарного базису розвитку, що розглядається як сукупність теоретичних основ,

положень та інструментів, які залучаються для пояснення перебігу розвитку підприємства (рис. 1).

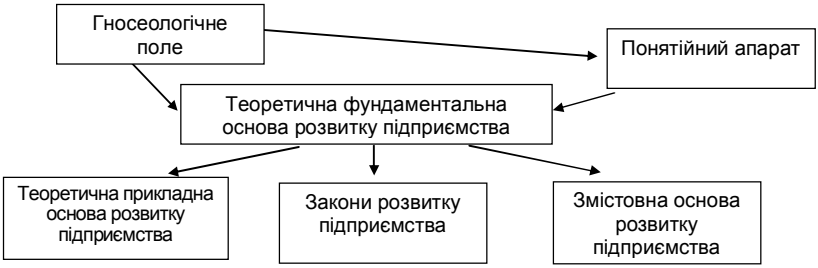



Рис. 1. Експлейнарний базис розвитку підприємства

Для формування гносеологічного поля розвитку підприємства використано модель ядра та захисного поясу І. Лакатоса [4], в якій парадигма розвитку підприємства спирається на фундаментальні поняття, які є її аксіомами і основою подальших розробок, припущень, гіпотез та висновків. Ядром гносеологічного поля розвитку підприємства є низка теоретичних положень (емерджентна цілісність підприємства як системи, діада "самоорганізація – хаос", визнання для підприємства більш характерним стан динамічної, а не статичної рівноваги, а окремі стани статичної нерівноваги або (особливо) статичної рівноваги - проекцією траєкторії динамічної рівноваги у часі). До захисного поясу моделі включені положення щодо головної мети розвитку підприємства, мінливості зовнішнього середовища; визнання підприємства в довгостроковому періоді сталою системою, в якій окремо існує взаємозв'язок в метасистемі "підприємство –зовнішнє середовище" та ін.

Понятійний апарат містить такі базові поняття: розвиток, розвиток підприємства, зовнішнє середовище, сценарій, рівновага, гомеостазис.

Положення теоретичної фундаментальної основи розвитку підприємства (теорії економічного розвитку, загальної теорії систем, тектології, еволюціоніки, енвіроники, теорій циклів, технічно-економічного розвитку суспільства та аутопойезису) дозволяють всебічно пояснити теоретичну основу розвитку підприємства. Положення теоретичної прикладної основи розвитку підприємства дозволяють визначити напрями дій та моделювати поведінку економічних систем в нелінійних дисипативних середовищах. До їх складу віднесені економічна семіотика, економічна динаміка, магістральна теорія, теорії катастроф Р. Тома, хаосу, поля сил К. Левіна, сприйнятливого запиту Д. Куперрайдера, траєкторій галузевих змін А. МакГахана та ідею вимірів змін А. Петтігрю та Р. Уіппа.

За результатами монографічного аналізу закони розвитку підприємства поділені на чотири ієрархічні взаємопов'язані групи: загальні закони розвитку матеріальних та суспільних систем, загальні закони підприємства, специфічні закони управління та розвитку, галузеві та функціональні закони. Зі зростанням рівня ієрархії убуває ступінь універсальності закону, а наочність прояву зростає.

Змістовою основою розвитку підприємства є зміни (усередині підприємства, у відносинах між підприємством та суб'єктами зовнішнього середовища): розвиток підприємства відбувається завдяки сукупності змін. Зв'язок змін та розвитку є причинно-наслідковим, зворотнім, взаємним та рекурсивним.

Таким чином, розвиток як загальнонаукова категорія розглядається з трьох найтіснішім чином пов'язаних сторін - як закон, як принцип та як явище, крізь призму кількісних та якісних змін, накопичення яких зумовлює перехід системи з одного стану до якісно іншого. Для надання повного пояснення розвитку підприємства введено поняття експлейнарного базису розвитку, який розглядається як сукупність теоретичних основ, положень та інструментів, що залучаються для пояснення перебігу розвитку підприємства. Експлейнарний базис розвитку підприємства є вужчим за методологічний базис - не містить окремих елементів (фактів, ідеалізацій, постулатів; обмежено включає емпіричну основу), є більш гнучким (може включати варіативну теоретичну прикладну основу, справедливість якої для конкретної ситуації визначається на основі ситуативного аналізу), містить інструменти для пояснення розвитку підприємства.

Результати аналізу стану експлейнарного базису розвитку підприємства дозволили констатувати достатню розробленість гносеологічного поля, понятійного апарату, теоретичної фундаментальної та теоретичної прикладної основ розвитку підприємства, його законів та змістовної основи. Але потребує покращання епістемологія розвитку підприємства, зокрема потрібне окреслення складу та змісту використовуваних категорій та понять (йдеться про природу розвитку підприємства, його рушійні сили та ресурси, упорядкування типів розвитку підприємства), доопрацювання інструментальної складової експлейнарного базису розвитку підприємства, зокрема, інструментарію оцінювання та моделювання розвитку підприємства, а також вибору способів його розвитку.

## Література

1. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: Діагностика, стратегія, ефективність / Василь Гнатович Герасимчук. — К.: Вища школа, 1995. — 266 с.
2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] /Андрій Валентинович Гриньов. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. — 308 с.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навч. посібник] / Сергій Миколайович Ілляшенко — Суми: Університетська книга, 2003. — 278 с.
4. Лакатос И. Методология исследовательских программ / И. Лакатос ; пер. с англ. — М.: АСТ: ЕРМАК, 2003. — 380 с.
5. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути : [монографія] / В'ячеслав Іванович Ляшенко. — Донецьк: ДонНТУ, 2006. — 668 с.
6. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : [навчальний посібник] / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків: ХДЕУ, 2002. — 640 с.
7. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : [монографія] / В. С. Пономаренко, О. М. Тридед, М. О. Кизим. — Харков: ВД "ІНЖЕК", 2003. — 328 с.
8. Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / Олена Валентинівна Раєвнєва. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. — 496 с.

**Л.І. Воротіна**, д-р екон. наук, проф.
**М.Г. Рега**, канд. екон. наук.

# КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

*В статті обґрунтовується точка зору, відповідно до якої, сучасними пануючими моделями управління підприємствами туристичної сфери мають стати кластери.*

*In article it is based a point of view on modern models management enterprises in tourist sphere can be cluster.*

*Ключові слова: кластер, модель, підприємство, туристична сфера.*

*Keywords: cluster, model, enterprise, tourist sphere.*

Проблема дослідження туристичного ринку особливо гостро стоїть сьогодні перед Україною. Адже, враховуючи, що на сучасному кризовому етапі розвитку економіки України, її товари не в змозі належним чином конкурувати на світовому ринку з продукцією економічно розвинених країн, туризм стає найбільш важливим джерелом валютних надходжень, а також сприяє розвитку регіонів, які не мають будь-якої промислової бази, полегшуючи тим самим проблему зайнятості. Умови ринкової боротьби зобов'язують максимально швидко і ефективно реагувати на потреби ринку. Підприємства сфери туризму в значній мірі спроможні сприяти вирішенню проблем конкурентоздатності національної економіки. Однією з високоефективних форм використання потенційних можливостей підприємств туризму може стати впровадження кластерної моделі управління.

Країни Центрально-Східної Європи - нові члени ЄС, є одними із головних і найближчих стратегічних партнерів України на шляху європейської інтеграції. Вони постійно надають незалежній Україні предметну підтримку в реалізації її євроінтеграційних планів, часто виступають справжніми „адвокатами" українських інтересів у керівних загальноєвропейських структурах. На двосторонньому рівні ефективно здійснюється координація зовнішньополітичних кроків країн Центрально-Східної Європи та України на міжнародній арені. Упродовж останніх років між окремими країнами Центрально-Східної Європи та Україною склалася ефективно діюча цілісна система міждержавного співробітництва. Вона охоплює різноманітні напрями, сфери, види і рівні співпраці. Головним на сучасному етапі є поглиблення взаємодії цих сусідніх держав на євроінтеграційному напрямі, зокрема вдосконалення існуючих й розвиток нових форм транскордонного співробітництва підприємств туризму в Карпатському регіоні.

Становлення і розвиток системи транскордонного співробітництва України і країн Центрально-Східної Європи досить інтенсивно вивчається вченими України, Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії.

Закон України "Про транскордонне співробітництво" метою транскордонного співробітництва визначає "розвиток соціально-економічних, науково-технічних,

екологічних, культурних та інших зв'язків між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва", а метою державної політики у сфері транскордонного співробітництва є створення умов для ефективної та взаємовигідної співпраці суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва України, підвищення соціально-економічного розвитку регіонів України та рівня життя населення.

За підтримки Європейського Союзу, на новому східному кордоні ЄС досить успішно розвивається різнопланове транскордонне співробітництво. З метою поліпшення його координації і підвищення ефективності, Агентством регіонального розвитку і транскордонного співробітництва "Закарпаття", за участі партнерів з сусідніх країн, розроблена "Стратегія розвитку транскордонного співробітництва в Карпатському регіоні "Карпатія 2004-2011", яка охоплює прикордонні регіони п'яти держав (Підкарпатського воєводства Польщі, Кошіцького і Пряшівського країв Словаччини, області Саболч-Сатмар-Берег Угорщини, Закарпатської області України, повітів Сату-Маре і Байя-Маре Румунії). Цей проект, на основі аналізу значного інформаційного масиву, крім визначення пріоритетів, визначив стратегічні, середньо- і короткострокові завдання та кроки по їх реалізації.

Важлива роль у розвитку економіки і соціальної сфери приділяється створенню інноваційних бізнес-інкубаторів. Стратегічною метою їх діяльності є стимулювання створення нових підприємств, переважно в пріоритетних галузях економіки області, а саме – логістики, що дасть можливість забезпечити постійне підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на основі технологічної модернізації національної економіки, підвищення рівня їх інноваційної активності, впровадження нових продуктів, послуг, технологій, методів організації та управління господарською діяльністю, серед яких особливої уваги заслуговує кластерна організаційна форма підприємництва.

За визначенням М.Портера, кластери - це географічна група взаємозалежних компаній та інститутів в зазначеній галузі , які зв'язані між собою спільною метою і доповнюють один одного. Розглядаючи економіку розвинутих країн, можна з впевненістю дійти висновку, що побудова кластерної форми організації\діяльності, та кластерної моделі управління підприємницькими структурами, широко використовується в світі. Відомим кластером є кіноіндустрія у Голівуді, машинобудування у Баварії, виробництво годинників в Швейцарії. Великим кластером інформаційних технологій є Силіконова Долина та ін. Об'єднання підприємств в кластерну структуру управління дозволяє кожному з учасників отримувати переваги від ефекту синергії, тобто від ефекту, який виникає в процесі об'єднання зусиль підприємницьких структур.

Створення кластера може належати як уряду так і бізнесу. Зусилля урядів зазвичай прямують не на підтримку окремих підприємств і галузей, наскільки б значним не був їх вклад в економіку, а на створення умов для розвитку кластерів в регіонах. Формування кластера здійснюється з використанням державних форм планування і регулювання. Основу кластерів найчастіше складають підприємницькі структури малого і середнього бізнесу. Підприємства одного кластера працюють в одній або суміжних областях, конкурують один з одним за ресурси, кваліфікаційні кадри. Встановлення загальних правил, вплив на регуляторну політику, спільний маркетинг, формування соціального попиту,

стандарти якості - ось результат співпраці бізнесу в кластері. Особливої актуальності набувають дослідження кластерної організації діяльності туристичної сфери в Україні.

За умов кризового господарювання, підприємства туристичної сфери потребують оновлення системи управління, зокрема у антикризовому напрямку. Пропозиція зі сторони великої кількості туристичних підприємств не є гнучкою та мобільною, адже, санаторій, будинок відпочинку, готель, аеропорт не можуть бути перенесені наприкінці туристичного сезону в інший регіон. Вони не можуть пристосуватися до змін попиту в часі та просторі. Подібна ситуація однаково невигідна як для туриста, який внаслідок цього платить дорожче, так і країні або регіону, яка не може використовувати наявні фонди підприємств туристичної сфери рівномірно на протязі всього року і з використанням регіональних особливостей розташування.

Дослідження дають підстави стверджувати, що кластерна форма організації діяльності та кластерна модель управління бізнесом ефективною формою організації інноваційних процесів регіонального розвитку, при якій конкурентну перевагу створюють не окремі суб'єкти підприємницької діяльності, а регіональні багаторівневі та багатопрофільні об'єднання. В межах даних об'єднань, кластерів, здійснюється концентрація ресурсів, використання яких спрямоване на досягнення визначеної для всіх учасників бізнес-процесу та прийнятті ними спільної мети. Кластер створює єдиний економічний та інформаційний простір діяльності учасників кластерного об`єднання. З`являються можливості маневрування робочою силою, об'єднання інтелектуальних капіталів, взаємопідтримки фінансовими ресурсами.

Кластери дозволяють скоротити час на обмін інформацією, на прийняття та реалізацію управлінських рішень, на формування та імплантацію кластерної стратегії. Кластери дозволяють учасникам використовувати управлінські компетенції, які знаходяться за межами їх бізнесу.

Сформована на основі кластерів економіка – це модель конкурентоздатної та інвестиційно привабливої економіки, яка забезпечує високий рівень та якість надання послуг.

Кластерна модель управління забезпечує діяльність підприємницьких структур в просторі. Зокрема, транспортно-логістичні кластери включають в себе комплекс інфраструктури і компаній, що спеціалізуються на зберіганні, супроводі та постачанні вантажів і пасажирів.

Основною метою реалізації кластерної моделі управління є забезпечення високих темпів економічного зростання і диверсифікації економіки за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих виробничих і сервісних послуг, науково-дослідних та освітніх організацій, що утворюють територіально-виробничі кластери.

Реалізація кластерної моделі управління сприяє забезпеченню конкурентоспроможності підприємницької діяльності за рахунок реалізації потенціалу ефективної взаємодії учасників кластеру, пов'язаного з їх географічно близьким розташуванням, включаючи розширення доступу до інновацій, технологій, "ноу-хау",

спеціалізованих послуг та висококваліфікованих кадрів. Кластери забезпечують зниження трансакційних витрат, що сприяють формуванню передумов реалізації спільних корпораційних проектів і продуктивної конкуренції.

Транскордонні транспортно-логістичні центри, які використовують кластерну модель управління в Закарпатській області, стають об'єднавчими органами керування інтермодальними перевезеннями на західному кордоні України. На основі загального інформаційного простору кластери спроможні вирішувати важливі транскордонні питання і забезпечити ефективне комплексне логістичне обслуговування процесу постачання та обробки вантажів.

Основними завданнями Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів є-забезпечення розвитку транскордонних регіонів у інноваційно-інвестиційний спосіб, зокрема із використанням можливостей кластерів:

- розвиток транскордонного співробітництва як інноваційного елемента нової державної регіональної політики, сприяння інтеграції України та її регіонів у загальноєвропейський простір;
- створення в транскордонних регіонах центрів економічного зростання з метою підвищення індексу якості людського життя, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку;
- зменшення потенційного напруження на українських кордонах та нівелювання негативної ролі кордонів у повсякденному житті громадян.

Таким чином, економічна складова транскордонного співробітництва є важливим чинником на шляху України до Європейського Союзу, що потребує наукових досліджень інноваційних форм управління підприємницькими структурами в регіонах на кордонах України.

Аналіз динаміки транскордонного співробітництва в Європі, на думку експертів, свідчить про наявність щонайменше шести наступних рівнів такого співробітництва:

1. Повна відсутність стосунків. На цьому рівні наявні кордони визначаються виключно як лінія розподілу та джерело небезпеки. Проте, схоже на сьогодні майже всі країни Європи вже пройшли цей етап. Більшість з них працюють у напрямі децентралізації влади, більш активного застосування принципу субсидіарності, зокрема, у транскордонному співробітництві.

2. Рівень обміну інформацією та її спільної оцінки, на якому відбуваються перші контакти між суб'єктами прикордонного співробітництва, неформальні зустрічі між керівниками місцевих влад, обмін інформацією тощо. Для забезпечення плідної співпраці слід добре розуміти особливості політичної, правової, економічної, соціальної та культурної систем країн-сусідів.

3. Рівень консультацій наступає тоді, коли приходить усвідомлення необхідності інформування своїх закордонних партнерів та сусідів і консультацій з ними з питань, що становлять спільний інтерес.

4. Рівень співпраці характеризується роботою існуючих об'єднань транскордонного співробітництва над удосконаленням механізмів консультацій і співпраці. Адже, як показує

досвід, саме механізм вироблення спільних рішень є єдиним ефективним інструментом для вирішення спільних проблем громад прикордоння. Є сподівання у недалекій перспективі, що транскордонне співробітництво прийде на зміну консультаціям і буде цілком відповідати етимології латинського терміну «кооперація», який означає «працювати разом з кимось».

5. Рівень гармонізації. Цей термін часто замінюється на «узгодження». Реалізація мети, над якою неухильно працює Європейська Комісія, - економічна та соціальна інтеграція всієї території ЄС впродовж 2007-2013 років – сприятиме досягненню більш високого рівня гармонізації, що стосується і прикордонного співробітництва.

6. Рівень інтеграції передбачає досягнення головної мети Європейського Союзу – інтеграції або територіальної єдності, що зумовлює роботу у таких галузях, як прикордонний ринок праці, райони прикордонного економічного розвитку, райони прикордонної інноваційної діяльності та інші.

Попри позитивних тенденцій розвитку транскордонного співробітництва, сьогодні існує ряд проблем, що знижують ефективність, чи перешкоджають розвитку цього загалом перспективного напрямку співпраці.

Дослідження регіональних особливостей діяльності підприємств туризму в Закарпатті, підтверджують, що визначальними факторами впливу на розвиток транскордонного співробітництва, можна вважаючи наступні:

- потужні органи місцевого та регіонального самоврядування, наділені широкими повноваженнями, зокрема, й у сфері транскордонного співробітництва;
- є політична воля та усвідомлення необхідності та синергетичного ефекту транскордонного співробітництва з метою вирішення спільних проблем;
- існують контактні пункти усіх типів між суб'єктами транскордонного співробітництва по обидва боки кордону;
- достатній рівень інтеграції діяльності суб'єктів транскордонного співробітництва у всіх сферах.

Проте, на шляху успішного розвитку транскордонного співробітництва існують перешкоди, які обумовлені диспропорціями в економічному розвитку, культурними та лінгвістичними відмінностями і проблемами інституційного характеру.

У постанові Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом у рамках єврорегіонів та перспективи транскордонного співробітництва» від 27 червня 2007 року, зокрема, зазначалось, що подальша реалізація сучасних можливостей транскордонного співробітництва є гарантією втілення в Україні принципу субсидіарності та забезпечення сталого соціально-економічного і просторового розвитку регіонів у інноваційно-інвестиційний спосіб.

Нові можливості європейської інтеграції України визначаються її унікальними геополітичними особливостями. Адже вона одночасно межує як з новими членами ЄС на Сході (Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією), так і з колишніми республіками СРСР (Росією, Білоруссю та Молдовою). Успішність реалізації цих перспектив залежатиме від послідовності, ефективності, повноти та інституціоналізації координаційних механізмів,

здатних задіяти на державному та регіональному рівнях можливості Європейського інструменту політики добросусідства, регіональної, транспортної, безпекової та економічної політики ЄС на основі узгодженого дотримання вимог законодавства України та ЄС.

На жаль, підтримка підприємств сфери туризму при формуванні інноваційної кластерної моделі управління, як запоруки посилення транскордонного співробітництва, з боку держави і місцевих органів самоуправління, недостатня. Більше того, спостерігаються перешкоди національним підприємцям туризму непомірними податками, постійним ростом вартості комунальних послуг, емісією вартості землі й основних фондів.

З метою підтримки розвитку туризму варто вжити заходів по звільненню туристичних підприємств від сплати місцевих податків у межах, що не перевищують розмір інвестицій.

Вирішення цих питань у короткий термін зможе підвищити конкурентоспроможність підприємств українського туризму і сприяти залученню вітчизняних і іноземних туристів.

Реалізація кластерної організації діяльності і управління підприємствами туристичної сфери сприятиме формуванню конкурентоспроможності підприємницької діяльності за рахунок реалізації потенціалу ефективної взаємодії учасників кластеру, пов'язаного з їх географічно близьким розташуванням, включаючи розширення доступу до інновацій, технологій, "ноу-хау", спеціалізованих послуг та висококваліфікованих кадрів, зниження трансакційних витрат. Кластерна форма об`єднання бізнесових структур забезпечує формування передумов для реалізації спільних корпораційних проектів і продуктивної конкуренції.

Досвід діяльності кластерних формувань у вигляді Транскордонних транспортно-логістичних центрів в Закарпатській області, свідчить про те, що стратегічно вони стануть об'єднавчими органами керування інтермодальними перевезеннями на західному кордоні України, які на основі загального інформаційного простору будуть спроможні вирішувати важливі транскордонні питання і забезпечать ефективне комплексне логістичне обслуговування процесу постачання та обробки вантажів.

Створення та обслуговування транскордонних транспортно-логістичних центрів на стику кордонів з ЄС сприятиме динамічному розвиткові транзитного потенціалу України, розвитку сучасних виробничих структур, позитивно вплине на розвиток регіону, зокрема, поліпшення економічних та соціальних показників, сприятиме створенню нових робочих місць, підвищенню життєвого рівня населення і наблизить інтеграційні можливості України.

## Література

1. Закон України "Про туризм" // Відомості Верховної Ради України – 1995 р.
2. Єрмошенко М.М., Ганущак – Єфіменко Л.М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерообєднаних підприємств: Монографія. – К.: Національна академія управління, 2010.-236 с.
3. Закон України "Про транскордонне співробітництво", 24 червня 2004 р.

**А.И. Погорлецкий**, д-р экон. наук, проф.

# МЕЖДУНАРОДНАЯ НАЛОГОВАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ И УКРАИНЫ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

*В статье акцентировано внимание на налоговой составляющей международной конкурентоспособности российских и украинских хозяйствующих субъектов – резидентов, обращено внимание на сильные и слабые стороны налогового климата России и Украины для развития бизнеса. Приводятся сравнения уровня налогового бремени, а также величины ставок основных видов налогов России и Украины с ведущими зарубежными странами.*

*The article deals with tax component of international competitiveness of Russian and Ukrainian business subjects – tax residents. The author makes account of strong and weak sides of Russian and Ukrainian tax climate for business development as well as compares levels of tax burden and rates of basic taxes in Russia, Ukraine and leading foreign countries.*

*Ключевые слова: конкурентные преимущества, международная налоговая конкуренция, налогообложение, налоговая политика, налоговая система, налоговый климат, налог на прибыль, индивидуальный подоходный налог, налог на добавленную стоимость, социальные налоги и сборы.*

*Key words: competitive advantage, international tax competition, taxation, tax policy, tax system, tax climate, corporate profit tax, individual income tax, value-added tax, social taxes.*

Международная конкурентоспособность хозяйствующих субъектов – налоговых резидентов двух крупнейших стран постсоветского пространства – России и Украины – болезненный вопрос. Несомненно, у России с точки зрения глобального позиционирования компаний есть более весомые конкурентные преимущества перед Украиной, связанные с лучшей комбинацией всех детерминантов национальных конкурентных преимуществ (сюда по теории М.Портера относятся: параметры факторов, включая количественные и качественные характеристики населения, природные и финансовые ресурсы; параметры спроса, охватывающие численность, платежеспособность и требовательность потребителей; родственные и поддерживающие отрасли, создающие мощные кластеры специализации экономики страны; стратегические, структурные и конкурентные аспекты деятельности компаний [1, с. 92]). Но даже с учетом того, что российские компании – экспортеры ресурсов, а также финансовые структуры, доходы которых зависят от экспорта сырья, продолжают сохранять за собой устойчивые позиции в рейтингах крупнейших и наиболее прибыльных компаний мира, у российских организаций, представляющих сферу производства и нефинансовых услуг, дела обстоят не так радужно.

Так, в списке крупнейших компаний мира Fortune Global 500 в 2011 г. находились 7 российских бизнес-единиц, причем пять из них (Газпром, Лукойл, Роснефть, ТНК-ВР

и Сургутнефтегаз – соответственно, 35-е, 69-е, 179-е, 235-е и 496-е места по объему выручки) представляли топливно-энергетический комплекс, а две оставшиеся организации – сферу финансов (Сбербанк России и АФК «Система» – соответственно, 298-е и 342-е места) [2]. В рэнкинге наиболее прибыльных компаний мира 2011 г. по версии издания Fortune вторую позицию занял флагман российского бизнеса – компания Газпром [2]. Украинские компании в списке Fortune Global 500 в 2011 г. отсутствовали. Вместе с тем, по числу национальных компаний – мировых лидеров Россия заметно уступает не только США, Японии, Германии, Франции и Китаю, но и таким государствам как Республика Корея (по числу жителей равная Украине) или же Швейцария, объем ВВП и численность населения которых меньше российских показателей: в рейтинг Fortune Global 500 в 2011 г. вошли 15 швейцарских и 14 южнокорейских компаний, часть которых представляла обрабатывающую промышленность и сферу нефинансовых услуг.

Как следует из теории М.Портера, наряду с изначально присущими любому государству факторами, определяющими конкурентоспособность (к ним относятся человеческие и природные ресурсы), а также факторами, которые требуют долговременного и упорного развития (инфраструктура, интеллектуальный капитал, финансовые ресурсы), немаловажной для конкурентоспособности национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов оказывается роль правительства. Действительно, от качества государственного регулирования зависит усиление или, напротив, ослабление конкурентных позиций предпринимательских структур [1, с. 148 – 150]. В данном контексте налоговый климат, созданный и поддерживаемый в стране путем реализации соответствующей налоговой политики правительства, в немалой степени определяет международную конкурентоспособность национальных хозяйствующих субъектов. Таким образом, налоговая привлекательность страны для юридических и физических лиц, занимающихся бизнесом, является частью ее национальных конкурентных преимуществ, и именно от характеристики налоговой политики правительства зависит стремление экономических агентов регистрироваться в качестве налоговых резидентов данного государства. Попробуем оценить налоговую составляющую международной конкурентоспособности российских и украинских хозяйствующих субъектов – резидентов, обратив внимание на сильные и слабые стороны налогового климата России и Украины для развития бизнеса.

В рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) в 2011 – 2012 гг. Россия стала лишь 66-й из 142 ранжированных стран, причем ее позиции по налоговым составляющим были достаточно низкими: 95-е место по умеренности налога на прибыль организаций (совокупная ставка по данным ВЭФ – 46,5%) и только 106-е место по общей эффективности налогообложения [3, p. 306 – 307]. Украина в этом же рейтинге заняла 82-е место, а характеристики ее налогового климате были следующими: 117-я позиция по умеренности налога на прибыль (совокупная ставка в соответствии с расчетами ВЭФ – 55,5%), 141-е место по эффективности налогообложения [3, p. 356 – 357].

В другом авторитетном рейтинге конкурентоспособности стран, составленном Лозаннской бизнес-школой IMD, Россия в 2010 г. была 49-й из 59 включенных в анализ государств, а Украина в этом же рейтинге оказалась лишь 57-й [4]. При этом по эффективности правительственного регулирования экономики, включая налоговую составляющую, и у России, и у Украины опять-таки оказались не самые достойные показатели.

Вместе с тем, если взять Индекс экономических свобод, ежегодно публикуемый The Heritage Foundation, в 2012 г. у России при общей невысокой оценке уровня экономических свобод для предпринимательской деятельности (50,5 баллов из 100 возможных), соответствующей 144-му месту в группе государств с преимущественной несвободной экономикой (“Mostly Unfree”), оказались достаточно неплохие позиции по показателю фискальной свободы (82,2 балла), превышающему среднемировую величину. Украина по рейтингу экономических свобод The Heritage Foundation (46,1 баллов) попала только на 163-ю позицию из 179 проранжированных государств (группа “Repressed”), но и ее показатель фискальной свободы (78,2 балла) был неплох [5]. Заметим, что и Россия, и Украина по размеру предельных налоговых ставок для доходов физических и юридических лиц – резидентов, а также по уровню налогового бремени (доля налоговых поступлений консолидированного правительства в процентах от ВВП) в рейтинге фискальных свобод The Heritage Foundation были конкурентоспособнее многих представителей первой десятки наиболее свободных экономик мира (см. рис. 1).

Рис. 1. Показатели фискальной свободы России и Украины по данным The Heritage Foundation: сравнительная характеристика (2012 г.)
Источник: http://www.heritage.org/index/ranking

Обратим внимание еще и на то, что за весь период с начала XXI в. фискальные свободы и в России, и на Украине по данным The Heritage Foundation заметно превосходили общий уровень экономических свобод двух данных стран. При этом в

отдельные периоды (2006 – 2007 гг.) Украина даже опережала Россию по степени привлекательности налогового климата (см. рис. 2). Вместе с тем, как свидетельствуют оценки, в динамике показателей фискальной свободы России и Украины в сравнении с периодом середины первого десятилетия XXI в. наметилась некоторая нисходящая тенденция. Попробуем разобраться, так ли уж плох налоговый климат России и Украины для международной конкурентоспособности российских и украинских компаний, для чего рассмотрим величину налогового бремени и ставок основных налогов в двух данных государствах.

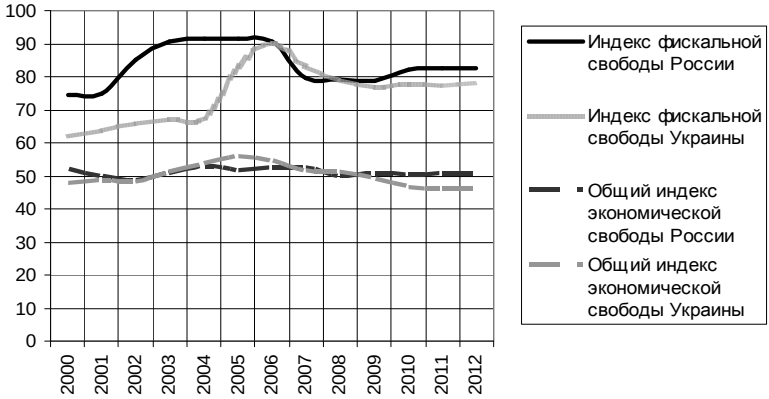



Рис. 2. Динамика показателей общей экономической и фискальной свободы России и Украины по данным The Heritage Foundation, 2000 – 2012 гг.

Источник: http://www.heritage.org/index/explore

Оценивая величину налогового бремени в России, следует признать, что доля налоговых доходов бюджета консолидированного правительства по отношению к ВВП не является чрезмерной (она составила 31,7% ВВП в 2010 г. и 35,6% ВВП в 2011 г.). Кроме того, налоговое бремя существенно понижается для нефтяного сектора экономики: в 2010 г. соответствующие налоговые поступления составили 23,4% ВВП, а в 2011 г. – 24,7% ВВП (см. рис. 3). Для сравнения приведем показатели среднего уровня налогового бремени в государствах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которые в 2008 г. соответствовали 34,8% ВВП, а в 2009 г. – 33,7% ВВП [6]. При этом среднее арифметическое доли налоговых поступлений бюджета в ВВП для 27 стран Европейского Союза (ЕС) составило в 2008 г. 36,7%, а в 2009 г. – 35,8% [7]. Очевидно, что совокупная налоговая нагрузка в России для отраслей экономики, не связанных с добычей нефти, оказывается заметно ниже, чем в ведущих развитых странах мира. Если смотреть на показатели налогового бремени Украины, то в 2008 г. доля налогов и социальных фондов в процентах от ВВП составила здесь 37,5% [8]. Это было несколько выше, чем в России, и больше средних

показателей для стран ОЭСР и ЕС. По результатам 2011 г. The Heritage Foundation оценил совокупный уровень налогового бремени Украины в 36,9% ВВП [5]. Таким образом, по общему уровню налоговой нагрузки для хозяйствующих субъектов – резидентов Россия (особенно для нефтяного сектора экономики) оказывается конкурентоспособнее не только Украины, но и многих ведущих развитых стран мира и Западной Европы.

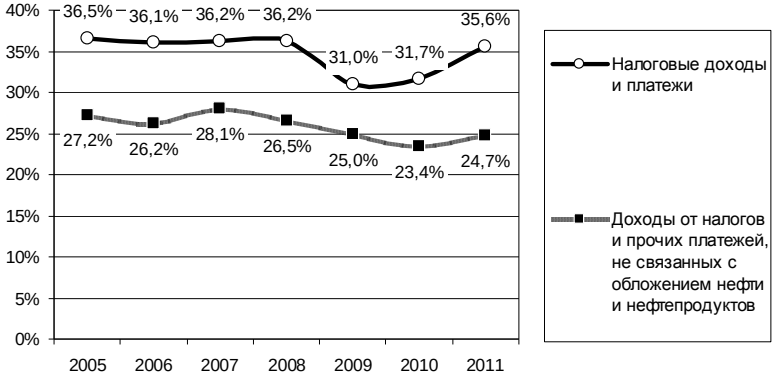



Рис. 3. Налоговые доходы бюджета расширенного правительства Российской Федерации в 2005 – 2011 гг. (% ВВП)

Источники: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/03.08.2011_ONNP_pravki_v_sootv_s_zamech_TIV-zavizir_SHatalovym.doc ; http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=2738321&rid=1&p=2

Посмотрим теперь на величину базовой ставки налога на прибыль компаний в России, на Украине и в ряде зарубежных стран по состоянию на 2011 г. (см. рис. 4). Представленные данные свидетельствуют о том, что максимально возможная ставка налога на прибыль организаций в РФ (20%) хотя и проигрывает в конкурентоспособности некоторым небольшим европейским государствам, но при этом она заметно меньше соответствующего уровня всех крупных экономик мира. Получается, что по данному показателю Россия обладает достаточной привлекательностью для ведения бизнеса. Не слишком отстает от России в конкурентоспособности налогообложения предприятий и Украина: ставка налога на прибыль на Украине в размере 23% в 2011 г. также обладала неоспоримыми преимуществами перед многими странами мира. Кроме того, в соответствии с Налоговым Кодексом Украины предполагается поэтапное снижение ставки налога на прибыль: на 2012 г. она устанавливается в размере 21%, в 2013 г. уменьшается до 19%, а с начала 2014 г. станет равной 16% [9; 10]. При этом существенно расширяется перечень налоговых льгот, создающих украинским хозяйствующим субъектам дополнительные преимущества. Очевидно, что данные конкурентные позиции России и Украины были по справедливости оценены в индексе фискальной свободы обоих

государств и могут с успехом использоваться национальными хозяйствующими субъектами.

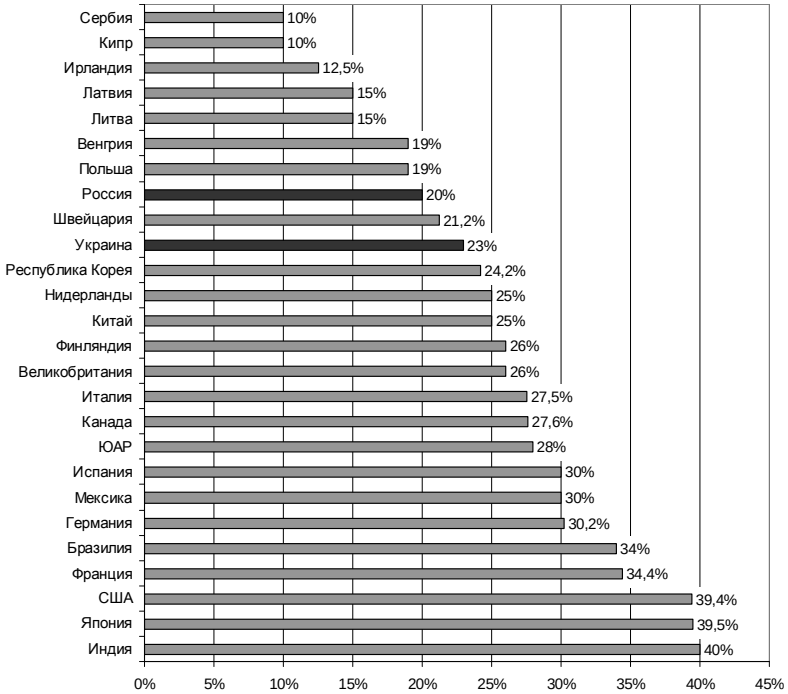



Рис. 4. Максимальная эффективная ставка налога на прибыль, % (2011 г.)
Источники: http://www.worldwide-tax.com/; http://www.oecd.org/dataoecd/26/56/33717459.xls

Далее, если сравнивать характер налогообложения распределяемой прибыли, то по размеру налогов, удерживаемых у источника выплаты пассивных доходов (дивидендов, процентов и роялти – см. табл. 1) Россия и Украина имеют сопоставимые с зарубежными странами показатели, особенно с учетом действия соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, понижающих налоги на репатриацию дивидендов в адрес зарубежных получателей до минимум 5%, а налоги на перевод иностранным резидентам процентных платежей и роялти – вплоть до нуля. При этом конкурентные позиции Украины в налогообложении у источника выплаты процентных платежей и дивидендов даже выглядят для хозяйствующих субъектов предпочтительнее российских.

Таблица 1. Ставки налогов на распределение пассивных доходов: сравнительная характеристика России, Украины и зарубежных стран

| Страна | Ставка налога у источника распределения доходов, % | | |
|---|---|---|---|
| | Дивиденды | Проценты | Роялти |
| Бразилия | 0 | 15 | 15 |
| Великобритания | 0 | 20 | 20 |
| Германия | 25 | 0 | 15/20 |
| Индия | 0 | 20 | 10 |
| Испания | 19 | 19 | 24 |
| Канада | 25 | 25 | 25 |
| Китай | 10 | 10 | 10 |
| Польша | 19 | 20 | 20 |
| Республика Корея | 20 | 20 | 20 |
| Россия | 9*/15** | 20 | 20 |
| США | 30 | 30 | 30 |
| Украина | 15 | 15 | 15 |
| Франция | 25 | 0 | 33,33 |
| Швейцария | 35 | 35 | 0 |
| Япония | 20 | 15/20 | 20 |

Примечание: * при распределении дивидендов в пользу получателей – резидентов РФ;
** при распределении дивидендов в пользу получателей – иностранных резидентов.
Источник: http://www.worldwide-tax.com/world/tax_withholding_rates.asp

Давая оценку характеру косвенного налогообложения в России и на Украине, обратим внимание на основной косвенный налог, к которому весьма чувствительны хозяйствующие субъекты обоих государств, – налог на добавленную стоимость (НДС). Хотя НДС, как любой косвенный налог, можно переложить на конечных потребителей готовой продукции, он в немалой степени определяет итоговую цену реализуемых товаров и услуг, влияя на объемы производства и потребления, а, следовательно, от величины НДС зависит прибыль экономических агентов. Рис. 5 показывает, что и Россия, и Украина обладают определенной конкурентоспособностью по величине стандартной ставки НДС, которая ниже, чем во многих ведущих странах мира. Следовательно, характер обложения налогом на добавленную стоимость опять-таки положительно сказывается на потенциальной конкурентоспособности российских и украинских хозяйствующих субъектов.

Возникает вопрос: почему же ВЭФ и IMD так низко оценивают налоговую конкурентоспособность России и Украины для бизнеса? Во-первых, как нам представляется, проблема связана не столько с высоким уровнем налогов на прибыль и на ее распределение для компаний – резидентов, сколько с избыточным характером социальных платежей с работодателей.

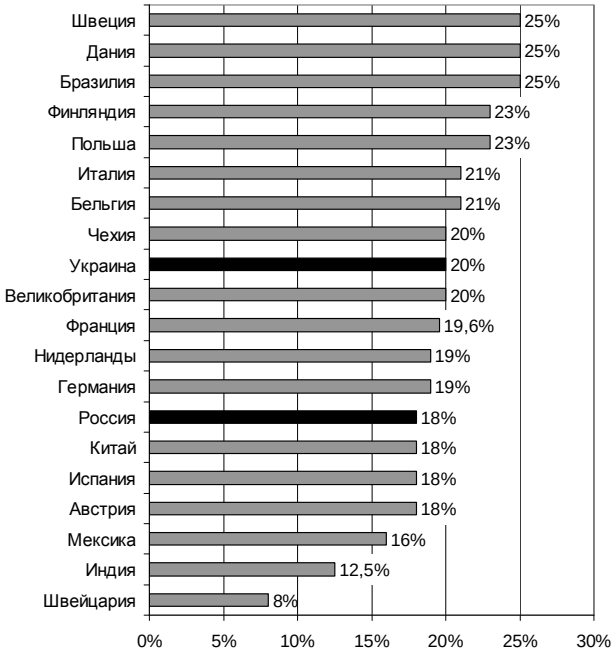



Рис. 5. Максимальная ставка налога на добавленную стоимость в 2011 г., %
Источник: http://www.worldwide-tax.com/

Действительно, российская ставка социальных отчислений во внебюджетные фонды в 2011 г. (34%) превысила уровень многих стран – членов ОЭСР, в том числе обладающих более развитой системой социального обеспечения населения (см. рис. 6). Даже с учетом понижения ставки социальных налогов на 2012 г. до 30% правительство Российской Федерации было вынуждено признать ошибочный характер своей стратегии в части налогообложения фонда оплаты труда, заключавшейся в отмене прежнего регрессивного единого социального налога [11]. Это слишком очевидно с точки зрения международной конкурентоспособности России по издержкам оплаты труда для предпринимателей: наличие соответствующих социальных налогов и сборов приводит к тому, что эффективная ставка налога на прибыль при этом, по данным ВЭФ, повышается до 46,5% [3, p. 307].

Похожая ситуация возникает и на Украине. Несмотря на заявленный Министерством финансов Украины показатель налоговой нагрузки в 30,9% ВВП в 2009 г., реальный уровень налогового бремени с учетом платежей во внебюджетные фонды достиг по некоторым расчетам 42%, став одним из самых высоких в Европе [12]. При этом совокупная ставка налоговых отчислений составляет около 37% фонда

оплаты труда, что явно дестимулирует предпринимательство [13, с. 259]. Неслучайно, что с учетом социальных платежей ВЭФ считает, что эффективная ставка налога на прибыль составляет на Украине 55,5% [3, p. 357]. Конечно, подобный высокий размер социальных налогов и сборов существенно ухудшает налоговый климат России и Украины для предпринимательской деятельности.

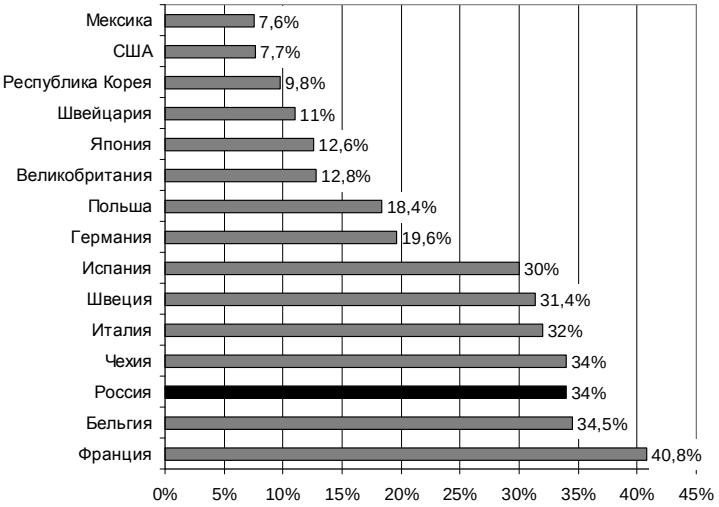



Рис. 6. Максимальная ставка социальных налогов и сборов с фонда оплаты труда, взимаемых с работодателей (2011 г.)

Источник: http://www.oecd.org/dataoecd/12/54/34674402.xls

Во-вторых, низкие оценки налоговой конкурентоспособности России и Украины со стороны ведущих международных институтов связаны не только с характером налогообложения доходов российских и украинских предприятий, но также с невысокой устойчивостью и эффективностью системы налогового регулирования обеих стран. Данный фактор с точки зрения ВЭФ выделен как один из самых проблематичных при ведении бизнеса в России и на Украине [3, p. 306, 356].

Хотя в начале 2000-х гг. налоговая реформа, инициированная В. Путиным, оказалась одной из наиболее успешных в мире (подробнее см., напр.: [14]), она так и не создала в Российской Федерации стабильные и непредвзятые институты налогового регулирования. Напротив, российские власти иногда превращали налоговые методы воздействия на предпринимателей в репрессивные инструменты для политически неугодных оппонентов (вспомним историю компании ЮКОС, топ-менеджеры которой осуждены за инкриминированные им уклонения от уплаты налогов), а в начале 2012 г. заявили, что России вновь «понадобится определенный налоговый маневр» [15]. Именно с неустойчивостью системы налогового

регулирования, на наш взгляд, связана понижательная динамика индекса фискальной свободы России после середины 2000-х гг. (см. рис. 2). Понятно, что ожидание корректировки налоговой политики после президентских выборов 2012 г. вносит элемент неопределенности в перспективы налоговой конкурентоспособности России для бизнеса. Однако, как можно понять, радикальные изменения в части налогообложения предприятий, в том числе нацеленные на повышение эффективности институтов налогового администрирования, не ожидаются [16]. Насколько конкурентоспособными станут налоговые условия ведения бизнеса в России после марта 2012 г. покажут время и действия новой команды правительства.

Украинские власти в своей налоговой политике, похоже, тоже окончательно не определились с целями и приоритетами, что вызывает много вопросов относительно стабильности налогового регулирования в стране. Отметим, что Налоговый Кодекс Украины появился на десятилетие позднее российского, и в него сразу же потребовалось вносить серьезные изменения. При этом ведущие украинские экономисты-налоговеды довольно критично относятся к радикализму правительства Украины в части либеральной налоговой политики, направленной на существенное снижение ставок основных подоходных налогов для хозяйствующих субъектов [13, с. 256]. Кроме того, в ближайшей перспективе налоговую систему Украины, в отличие от российской, ждут более серьезные испытания. Если для России проблема дефицита бюджета и эскалации государственного долга в условиях продолжающегося роста цен на энергоносители на мировых рынках пока не актуальна, то Украине придется в большей степени, нежели Российской Федерации, ориентировать свою налоговую политику на стабилизацию ситуации в сфере публичных финансов. Несомненно, это может привести к изменениям в налоговом регулировании предпринимательской деятельности, что может ослабить текущие конкурентные позиции хозяйствующих субъектов – резидентов Украины.

Вместе с тем, нужно признать, что и Россия, и Украина обладают еще одним заметным налоговым преимуществом для предпринимателей, не всегда отмечаемым в официальных рейтингах конкурентоспособности стран для ведения бизнеса, – привлекательностью ставок индивидуального подоходного налогообложения для резидентов. Действительно, для собственников бизнеса, топ-менеджеров и прочих высокооплачиваемых сотрудников компаний длительное постоянное проживание на территории как России, так и Украины (критерий налогового резидентства) представляется достаточно заманчивым с налоговой точки зрения, особенно при сравнении с зарубежными странами, где уровень индивидуального подоходного налогообложения, как правило, выше (см. табл. 2). При этом физическим лицам желательно сделать Россию либо, соответственно, Украину страной первоочередных личных и экономических интересов, не допуская наличия постоянного жилища либо центра жизненных интересов за рубежом (в последнем случае при наличии соглашений об устранении двойного налогообложения совокупные доходы

физических лиц будут облагаться за пределами России или же Украины, а ставки налогов на доходы из российских либо украинских источников увеличатся).

Таблица 2. Сравнительная характеристика России, Украины и зарубежных стран по уровню индивидуального подоходного налогообложения, 2011 г.

| Страна | Ставки индивидуального подоходного налога | | Страна | Ставки индивидуального подоходного налога |
|---|---|---|---|---|
| Австралия | 17 – 45% | | Канада | 15 – 29% (федеральный налог) |
| Австрия | 21 – 50% | | Китай | 3 – 45% |
| Беларусь | 12% | | Латвия | 23% |
| Бельгия | 25 – 50% | | Нидерланды | 0 – 52% |
| Болгария | 10% | | Россия | 13% |
| Бразилия | 7,5 – 27,5% | | США | 15 – 35% |
| Великобритания | 0 – 50% | | Украина | 15 / 17% |
| Венгрия | 16% | | Финляндия | 6,5 – 29,75% |
| Германия | 14 – 45% | | Франция | 5,5 – 40% |
| Дания | 38 – 59% | | Чехия | 15% |
| Индия | 10 – 30% | | Швейцария | 0 – 11,5% (федеральный налог) |
| Испания | 24 – 45% | | Швеция | 0 – 57% |
| Италия | 23 – 43% | | ЮАР | 0 – 40% |

Источник: http://www.worldwide-tax.com/

Несмотря на достаточно большие преимущества налогового климата как России, так и Украины для предпринимательской деятельности, выражающиеся в умеренных ставках основных подоходных налогов и НДС, следует признать, что налоговый фактор в определении общей конкурентоспособности хозяйствующих субъектов с точки зрения роли правительства не является доминирующим. Гораздо большее значение для бизнеса имеют гарантии неприкосновенности прав собственности, непредвзятая правовая защита интересов предпринимателей в независимых от государства судебных инстанциях, общая благоприятная правовая, политическая, экономическая и криминогенная обстановка в стране. Поэтому в ряду факторов оценки привлекательности страны для создания и ведения бизнеса налоги, как правило, рассматриваются только в совокупности с прочей положительной комбинацией условий. К сожалению, у России и у Украины есть определенные проблемы с точки зрения комплексной оценки делового климата для хозяйствующих субъектов. Несмотря на это, положительное влияние налоговых факторов на конкурентоспособность российских и украинских хозяйствующих субъектов следует признать. Следует также рекомендовать правительствам Российской Федерации и Украины в долгосрочной перспективе продолжить реализацию стимулирующей предпринимательство налоговой политики.

Подводя итоги, можно отметить следующее:

- российские и украинские хозяйствующие субъекты обладают достаточной степенью международной конкурентоспособности в части применения по отношению к ним умеренных ставок налогов на прибыль, индивидуальных подоходных налогов и НДС;

- высокие ставки социальных платежей в России и на Украине, а также не всегда стабильная и предсказуемая налоговая политика правительств обеих стран способны ослабить конкурентные преимущества российского и украинского бизнеса на международной арене;
- оценка налогового климата в России и на Украине с точки зрения международной конкурентоспособности стран для ведения бизнеса должна проводиться с учетом комплексной оценки ситуации в экономической, политической и законодательной сферах;
- правительствам России и Украины желательно продолжать поддерживать налоговую привлекательность для национальных хозяйствующих субъектов, совершенствуя соответствующим образом налоговые системы и налоговое законодательство, что усиливает конкурентные позиции компаний – резидентов и персонифицированных носителей капитала – владельцев бизнеса.

**Литература**

1. Портер М. Международная конкуренция. Москва: Международные отношения, 1993.
2. Global 500. Annual Ranking of the World's Largest Corporations 2011. URL: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/ (дата обращения: 11.02.2011).
3. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012. Geneva: The World Economic Forum, 2011. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/ (дата обращения: 11.02.2012).
4. The World Competitiveness Scoreboard 2011. IMD. http://www.imd.org/research/publications/ wcy/upload/scoreboard.pdf (дата обращения: 11.02.2012).
5. 2012 Index of Economic Freedom: Country Rankings (http://www.heritage.org/index/ranking, дата обращения: 18.02.2012).
6. Tax revenues fall in OECD countries. URL: http://www.oecd.org/document/49/ 0,3746,en_2649_201185_46737201_1_1_1_1,00.html (дата обращения: 11.02.2012).
7. Fantini M. 2011 Edition of the 'Taxation Trends' Report. URL: http://ec.europa.eu/taxation_ customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2011/taxation_trends_2011.ppt#282,11,Budgetary impact of tax measures by type of measure, 2009 (дата обращения: 31.01.2012).
8. Кендюхов А., Ярым-Агаев А. Нужна ли Украине налоговая реформа? URL: http://news.flp.ua/2010/11/22/nuzhna-li-ukraine-nalogovaya-reforma/ (дата обращения: 18.02.2012).
9. Налоговый Кодекс Украины. Раздел III. Налог на прибыль предприятий. URL:http://www.nalogovij-kodeks.com.ua/kodeksy-na-russkom-yazyke/nalogovyj-kodeks-ukrainy-na-russkom-yazyke/razdel-iii-nalog-na-pribyl-predpriyatij (дата обращения: 19.02.2012).

10. Налоговый Кодекс Украины. Раздел XX. Переходные положения. URL: http://www.nalogovij-kodeks.com.ua/kodeksy-na-russkom-yazyke/nalogovyj-kodeks-ukrainy-na-russkom-yazyke/razdel-xx-perexodnye-polozheniya (дата обращения: 19.02.2012).
11. Страховые взносы признали неудачными. Новости и аналитика информационного агентства Финмаркет. 2012. 9 февраля. URL: http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=2739389 (дата обращения: 11.02.2012).
12. Налоговая нагрузка в Украине выше, чем в Европе. URL: http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/nalogovaia-nagruzka-v-ukraine-vyshe-chem-v-evrope-43540 (дата обращения: 18.02.2009).
13. Юрий С.И., Крисоватый А.И., Майбуров И.А., Кощук Т.В. Турбулентность налоговых реформ. Киев: Знання, 2011.
14. Pogorletskiy A., Söllner F. The Russian Tax Reform // Intereconomics. 2002. No 3. May / June.
15. Владимир Путин: «Нам нужна новая экономика» // Ведомости. 2012. 30 января. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskih_zadachah#ixzz1kvgP7xTJ (дата обращения: 30.01.2012).
16. Председатель Правительства Российской Федерации В.В. Путин принял участие в работе съезда Российского союза промышленников и предпринимателей. URL: http://premier.gov.ru/ events/news/18052/ (дата обращения: 11.02.2012).

**Г.В. Козаченко**, д-р екон. наук, проф.
**Л.Є. Шульженко**, канд. екон. наук, доц.

# СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ: ДУАЛЬНИЙ ХАРАКТЕР

*Надано визначення поняття "стратегічні альянси". Показано переваги стратегічного альянсу як структурної форми організації діяльності партнерів, а також позитивні аспекти участі у ньому. Розглянуто негативні наслідки функціонування стратегічних альянсів та ризики участі в них.*

*The notion of "strategic alliances" is proposed. The advantages of strategic alliance as the structural form of partners' activity organization are shown. The positive aspects of participation in strategic alliance are considered. The negative consequences of strategic alliances functioning and risks of participation in such alliances are considered.*

*Ключові слова: стратегічний альянс, партнер, участь, характеристика, ризик, наслідки.*

*Keywords: strategic alliance, partner, participation, characteristics, risk, consequences.*

Злиття та поглинання нещодавно вважалися найнадійнішим способом створення нового бізнесу або завоювання нових ринків. Нині під впливом глобальних макроекономічних чинників їхня привабливість суттєво зменшилася. Сьогодні поглинання переважають в зрілих галузях, таких, що втрачають свою "економічну вагу" - у сталеливарній, текстильній, харчовій і більш придатні для підприємств, що прагнуть максимізувати економію від масштабу діяльності.

У наш час активного розвитку набуває створення стратегічних альянсів як нового виду партнерських стосунків. Активний розвиток стратегічних альянсів відбувався в останні 10-15 років. Чинниками, що значною мірою сприяють їхньому формуванню, є глобалізація ділового світу, загальне поширення і взаємопроникнення технологій, яке вже не дозволяє чітко провести межі між галузями.

Стратегічні альянси, за С. Гріффітом [15], легше організувати, компанії не втрачають незалежність, альянс дозволяє "пережити" несприятливий час у світовій, національній економіці або у діяльності окремого підприємства. Їхнє створення розглядається як найбільш швидкий і дешевий шлях реалізації глобальної стратегії. Стратегічні альянси поширеніші в молодих динамічних і високотехнологічних сферах: біотехнологія, фармацевтика, мультимедіа, телекомунікації, комп'ютери, енергетика. У Європі та Азії стратегічні альянси поширені в таких "традиційних" галузях як послуги, транспорт, логістика.

Динаміка зростання стратегічних альянсів обіцяла перехід їхньої кількості у якість - виникнення нових, досконаліших форм конкуренції. За деякими оцінками, стратегічні альянси мають перетворитися на найважливіше знаряддя конкурентної боротьби [2]. Конкуренція у сучасній економіці становиться боротьбою команд, а не одиначків.

Отже, стратегічні альянси сьогодні є стійким явищем (є приклади їхнього створення вже й в українській економіці). Саме через широку розповсюдженість, різноманітність їхніх характеристик необхідно детальніше зупинитися на перевагах та обмеженнях стратегічних альянсів.

Сьогодні феномен стратегічних альянсів в економічній літературі розглядається дуже жваво, наприклад [1,4,12,19]. Його пояснювали Е. Ійєр у теорії альянсів [16], О. Вільямсон [11], П. Баклі і М. Кассон (засновники моделі інтерналізації) [14], Р. Холл [13] у концепції стратегічної взаємодії; Ж. Тіроль, П. Мілгром, Дж. Роберте у теорії організації промисловості [9], Е. Кємбелл і Л. Саммерс у теорії стратегічного управління [5]. Сутність міжфірмових відносин, які формуються у вигляді стратегічного альянсу, пояснювалася з позицій різних наукових концепцій. Можливо, саме тому увагу дослідників зосереджено переважно на позитивних аспектах створення стратегічного альянсу при тому, що існують і негативні.

Дослідження позитивних та негативних сторін стратегічного альянсу як феномену сучасної економіки має виходити з чіткого визначення поняття "стратегічний альянс". Підсумовуючи основні характеристики стратегічних альянсів, що зустрічаються в наукових працях, з використанням їхніх ключових ознак, спираючись на існуючі форми стратегічних альянсів, пропонується таке визначення: стратегічний альянс – це система партнерських гетерархічних відносин різноманітного організаційно-правового оформлення між суб'єктами господарювання, котрі зберігають певну самостійність та автономність діяльності, яку побудовано на невизначено тривалий термін на майнових та немайнових підставах з метою ефективного використання матеріальних та нематеріальних ресурсів для досягнення протягом певного проміжку часу єдиних цілей, дотримання спільних інтересів стратегічного та поточного характеру, розподілу ризиків, контролю та результатів спільної діяльності між учасниками альянсу.

Отже, виходячи з наданого визначення поняття "стратегічний альянс", вивчено його переваги та обмеження.

Переваги стратегічних альянсів, встановлені за результатами аналізу досвіду та результатів їхнього функціонування, поділено на загальні і часткові. Загальні переваги властиві стратегічному альянсу в цілому, а часткові отримують його учасники.

Загальні переваги стратегічних альянсів є доволі різноманітними, їхній вияв значною мірою залежить від зосередження їхньої діяльності на продуктах або технологіях, що властиві тому чи іншому технологічному укладу, а також від виду глобального ринку.

Тісна співпраця кількох підприємств у стратегічному альянсі передбачає вирішення як поточних (зменшення витрат, завантаження вільних виробничих площ, економія рекламного бюджету тощо), так стратегічних завдань (розробка та просування нової продукції, зміцнення ринкових позицій, розподіл ризиків та фінансової відповідальності, придбання великих підприємств шляхом викупу акцій та їхній розвиток тощо). У стратегічних альянсів виникають суттєві можливості щодо накопичення знань і захисту джерел своїх конкурентних переваг (ключові ресурси та новітні технології). Створення

стратегічних альянсів дає можливість поєднати ноу-хау і ресурси учасників так, щоб можна було спільно використати їхні загальні ринкові шанси.

Завдяки інформаційно-комунікаційним технологіям стратегічні альянси перетворюються на єдину віртуальну компанію, у якій діяльність учасників стратегічного альянсу координується настільки ефективно, що створюється враження існування єдиної бізнес-організації. Віртуальна компанія здатна ініціювати модернізацію учасників ланцюжка створення вартості, підвищити їхню конкурентоспроможність в ланцюжку, змінити (підвищити прибутковість) будь-якого місця в ланцюжку і змінити сам ланцюжок. Саме завдяки використанню інформаційно-комунікаційних технологій стратегічні альянси значно збільшують гнучкість і ефективність своєї діяльності, що не залишає конкурентам шансів дублювати їхню діяльність [17].

Стратегічний альянс дає змогу суттєво зменшити фінансові ризики при придбанні промислового об'єкта, розділивши між учасниками інвестиційні зобов'язання, що є актуальним для економіки України, де продовжується активна боротьба за власність. Варіант "купівлі у складчину" є привабливим для придбання великих підприємств або холдингів, що вимагає значних коштів для викупу акцій компанії у держави і для її розвитку після приватизації [6].

Стратегічні альянси їхнім учасникам дозволяють:

відкрити нові ринки і джерела отримання прибутку;

вчитися один в одного і отримувати взаємну вигоду (виходи на нові ринки, нові ключові компетенції), а також отримувати такі результати, які були б неможливі при роботі нарізно. В сучасній економіці існує багато ризиків, різних видів ресурсів, які часто обмежені за вартістю і географічним розміщенням, а ситуація на ринках, орієнтованих на споживачів, швидко змінюється [12];

концентруватися на своїх ключових (стержневих) компетенціях і ключових видах діяльності; поєднувати ключові компетенції, досягаючи ефекту синергії; скоротити бюрократію і спростити організаційну структуру; підвищити ефективність і зменшити витрати; стати гнучкішими і швидко реагуючими [12];

уникнути ломки структури і культури підприємства, що відбувається при поглинанні; заздалегідь обговорити ролі і завдання партнерів.

Отже, стратегічним альянсам властиві вагомі переваги, так само переваги має і кожен з учасників альянсу. Стратегічні альянси як форма організації спільної діяльності кількох учасників у низці випадків позитивно впливають на розвиток національних економік, суттєво сприяють прискоренню комерціалізації інновацій, концентрації та промисловому використанню знань. Але стратегічним альянсам як системі партнерських гетерархічних відносин різноманітного організаційно-правового оформлення між суб'єктами господарювання властиві не лише переваги, їхнє створення несе і певний негатив, про який майже не згадується у сучасній літературі.

Так само як і переваги, негативні сторони стратегічних альянсів поділено на загальні та часткові.

Часткові негативні сторони стратегічного альянсу стосуються тих незручностей, які виникають для кожного з його учасників. Будучи значною мірою незалежними, партнери можуть ухвалювати рішення щодо своєї діяльності без урахування інтересів не лише інших учасників альянсу, але й стратегічного альянсу в цілому, а також наслідків таких рішень. При цьому відповідальність за такі рішення часто і не наступає, адже стосунки партнерів у стратегічному альянсі у більшості випадків формально не оформлено. Його учасники постійно вимушені знаходити форми вирішення протиріч між інтересами стратегічного альянсу в цілому та окремих партнерів. У транснаціональних стратегічних альянсах доводиться долати мовні і культурні бар'єри. Результати аналізу функціонування стратегічних альянсів показують, що у переважній більшості з них учасники вимушені жертвувати своїми перевагами.

Головною загрозою для кожного учасника стратегічного альянсу є те, що альянс працює не лише на посилення бізнесу його учасників, але і дає "додаткові козирі" партнерам (які одночасно можуть являтися і конкурентами). Часто це призводить до "нульової" ефективності альянсу через сумніви партнерів або закінчується поглинанням слабкішого учасника альянсу. Існує низка й інших ризиків - витоку стратегічно важливій інформації, відтоку клієнтури і кадрів до партнера у разі розвалу альянсу та ін. У подібній ситуації, за даними консалтингових компаній, близько 60-70% стратегічних альянсів розпадаються не досягнувши своєї мети або розв’язавши лише найпростіші проблеми [6].

Для того, щоб позитивний ефект від участі у стратегічному альянсі переважав над негативним, необхідно враховувати таке: партнери по стратегічному альянсу мають бути суміщеними; найуспішніші альянси характеризуються тим, що товари і позиції на ринку партнерів доповнюють один одного, а не конкурують; у рамках стратегічного альянсу небезпечно передавати партнерові інформацію, яка може позначитися на конкурентній ситуації; не слід чекати від альянсу негайної віддачі, багато в чому результат залежить від довіри учасників; стратегічний альянс є тимчасовою угодою між партнерами, і якщо він стає невигідним, його доцільно відразу ж розривати.

Серед загальних негативних характеристик стратегічного альянсу спеціалісти відзначають складність та нестабільність його структури [1,10]. Стратегічні альянси є найскладнішим типом союзів. Ефективна координація діяльності самостійних учасників стратегічного альянсу є складним завданням (враховуючи різність мотивації і цілей, що іноді суперечать цілям інших учасників). Однією з засадничих умов управління стратегічним альянсом є вибудовування партнерських стосунків на довірчій основі, забезпечення та постійна підтримка балансу інтересів учасників альянсу і самих альянсів. Це вимагає великого дипломатичного таланту, уміння дивитися на ситуації очима партнера, розуміння його мотивації. Багато питань управління системою партнерських гетерархічних відносин різноманітного організаційно-правового оформлення між суб’єктами господарювання протягом усього часу існування стратегічних альянсів не вдалося вирішити ані у практиці їхнього функціонування, ані у

теорії. Ця невирішеність примушує висунути припущення, що саме вона є певною мірою причиною нетривалості функціонування стратегічних альянсів.

У діяльності стратегічних альянсів виникають й організаційні загрози, що виявляються у вигляді двох типів ризиків: ризик, пов'язаний з організаційними відносинами, та ризик, пов'язаний з результатами діяльності альянсу. Тому альянс, як структурна форма організації, є значно більш ризикованою та нестабільною через подвійний контроль його діяльності, існування постійних стимулів до опортунізму й невизначеності можливостей зміни стратегічних цілей партнера [8].

Загальні негативні наслідки стратегічних альянсів стосуються й їхнього впливу на національні економіки, умови конкуренції на глобальних ринках та умови споживання товарів широкого вжитку.

Стратегічні альянси, особливо науково-технічні, що створюються з метою спільного проведення фундаментальних НДР, комерціалізації їхніх результатів, взаємного доступу до нових технологій, за участю комерційних і некомерційних організацій, головним чином з розвинених країн, здатні суттєво перетворити національну інноваційну систему [18, с. 32]. З одного боку, вплив таких стратегічних альянсів є позитивним, але не можна не бачити й другої сторони – негативної.

Учасники науково-технічних стратегічних альянсів на проведення фундаментальних НДР, комерціалізацію їхніх результатів та просування нової продукції інвестують дуже великі кошти. У наш час до таких належить більше половини всіх стратегічних альянсів у світі. Більша частина таких альянсів створюється з метою контролю над глобальними ринками. Природним є їхнє бажання повернути вкладені інвестиції з певним прибутком, але часто для прискорення окупності інвестицій нова продукція продається за високими цінами, чому сприяє практичне монопольне становище стратегічних альянсів на ринках певних продуктів. Монопольне становище стратегічних альянсів має негативні наслідки: перешкоджає добросовісній конкуренції, створюючи часто непереборні бар’єри для виходу на ринки нових учасників з аналогічною продукцією, але більш привабливою для споживачів (наприклад, за ціною або споживчими характеристиками); створює умови для нав’язування продукції стратегічних альянсів.

Особливо яскраво негативні наслідки функціонування стратегічних альянсів виявляються на ринках товарів широкого вжитку, зокрема продуктів харчування та ліків. Так, у світовій економіці з 2004 року простежується тенденція динамічного збільшення числа стратегічних альянсів, а сумарні витрати виведення нових ліків на фармацевтичний ринок в розвинених країнах за останні тридцять років виросли майже в 10 разів, що зумовлено високим ризиком невдачі досліджень, що проводяться, витратами на тривалі клінічні випробування і зростаючими витратами на отримання дозволу від державних органів [7]. Патентний захист дозволяє власникам патентів (стратегічним альянсам) відшкодовувати витрати на наукові дослідження та розробки за рахунок високих прибутків від реалізації брендових ліків. Домінування стратегічних альянсів у фармацевтичному і біотехнологічному секторах призводить не лише до

збільшення ціни на ліки (навіть на лікі-дженеріки, процес легалізації яких є не менш витратним), а й до пригнічення розвитку національних фармацевтичних виробників.

Отже, стратегічний альянс як структурна форма організації діяльності партнерів, що отримала розповсюдження останніми роками у світовій економіці, має очевидні переваги – у розвитку окремих видів діяльності, у просуванні інновацій, в обміну видами діяльності тощо. Але при всій позитивності стратегічного альянсу не можна не відзначити його негативні сторони - негативний вплив на глобальні та національні ринки товарів, а також безсумнівні ризики та загрози діяльності учасників стратегічного альянсу.

Відзначені позитивні та негативні характеристики стратегічного альянсу мають бути враховані його учасниками при ухваленні рішення про участь у ньому, в організації управлінні ними, а також у державному регулюванні національної економіки, адже ретроспективний погляд на еволюцію стратегічних альянсів у світовій економіці свідчить, що держава, як правило, не відсторонюється від процесів їхнього створення та функціонування, використовуючи різноманітні форми та методи державного впливу.

**Література**

1. Гаррет Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332с.

2. Знаменский А. О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций / А. О. Знаменский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – №4. – С. 11 – 19.

3. Карасюк Е. Бархатная конкуренция / Е. Карасюк // Секрет фирмы. – 2004. – № 4(43). – С. 13 – 18.

4. Карпухина Е. А. Международные стратегические альянсы : [монография] / Елена Александровна Карпухина. – М.: ДиС, 2004. – 214 с.

5. Кембелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кембелл, Л. Саммерс; пер. с англ. / 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.

6. Когда и зачем создавать альянсы // ИнвестГазета. – 2003. – №48 2-8 декабря // Электронный ресурс; Режим доступа: http://www.liga.net/smi/show.html?id=92349

7. Кондратьев В. Глобальная фармацевтическая промышленность / В. Кондратьев // Электронный ресурс; Режим доступа: www.perspektivy.info/rus/ekob/perspektivy_razvitija_osnovnyh_sektorov_mirovogo_khozajstva_posle_krizisa_2010-06-05.htm.

8. Кравчук Н. М. Організаційно-управлінські особливості входження українських підприємств до стратегічних альянсів / Н. М. Кравчук // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8 (62). – С. 179 – 183.

9. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Ж. Тироль, П. Милгром Дж. Роберте; пер. с англ. / В 2-х томах. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 408 с.

10. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
11. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: Соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон; пер. с англ. под. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 366 с.
12. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе: технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создании совместных предприятий / Р. Уоллес; пер. с англ. – М.: Добрая книга, 2005. – 288 с.
13. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р. Х. Холл; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 218 с.
14. Buckly P. The Economic Theory of the multinational enterprise / P. Buckly, M. Casson. – London: Macmillan, 1985. – 326 p.
15. Griffith S. Focus swings to Joint Ventures as economic outlook weakens / S. Griffith // KPMG [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kpmg.com/Global/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Pages/JointVentureFocus.aspx.
16. Iyer E. Theory of alliances: partnership and partner characteristics [Text] / E. Iyer // Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing. – 2003. – Vol. 11, №1. – P. 41 - 54.
17. Kirby D. Joint Ventures as an Internationalization strategy for SMEs / D. Kirby // Small Business Economics. – 2003. – Vol. 21, №3. – P. 233 – 248.
18. Remoe S. Dynamising national innovation systems / S. Remoe. – Paris: OECD, 2002. – 96 p.
19. Townsend J. Understanding alliances: a review of international aspects in strategic marketing / J. Townsend // Marketing Intelligence & Planning. – 2003. – Vol. 23, № 3. – P. 135 - 152.

**О.В. Гаврилюк**, д-р екон. наук, проф.

# РЕШОРИНГ І ТАРГЕТИНГ ЯК СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Вперше висвітлено нові посткризові стратегії підвищення конкурентоспроможності і модернізації національних економік в глобальному середовищі – решоринг і таргетин, їх мотивацію та наслідки.*

*For the first time is considered new postcrisis strategies of increasing of competitiveness and modernization of national economies in the global environment – reshoring and targeting, their motivation and consequences.*

*Ключові слова: решоринг, таргетин, стратегії мотивації*

*Keywords: reshoring, targeting, strategies of motivation*

Теорія і практика глобалізації постійно збагачуються новими концептуальними й стратегічними підходами до забезпечення стабільності й конкурентоспроможності національних економічних комплексів. До останніх з них належать ще мало досліджені у світовій літературі стратегії решорингу й таргетингу.

Перший із них являє новітню тенденцію модернізації економіки, яка полягає у повернення бізнесу, який раніше було передислоковано за національні межі. Так, фірми США повертають виробництво з Китаю. Однією з перших компаній, що започаткувала дану бізнес-тенденцію, стала General Electric. Її завод у Луїсвілі (штат Кентуккі), пустував кілька десятиліть – після перенесення виробництва побутової техніки у Китай. Восени 2011 р. компанія була змушена переглянути стратегію на ринках, що розвиваються, внаслідок чого на підприємстві вже зайнято 1300 робітників, які виробляють бойлери й холодильники.

Цим шляхом також пішли Ford, виробник транспортної техніки Caterpillar, виготовлювач кухонного посуду All-Clad Metalcrafters, виробник зрошувальних установок ET Water Systems і багато інших. Даний патріотичний тренд отримав назву “решоринг” (reshoring); у найближчі роки він набере серйозного розмаху.

Мотивація решорингу полягає у тому, що компанії усвідомили, що вже через п’ять-шість років виробництво в США стане набагато привабливішим, ніж у Китаї. Нарощуючи економіку найшвидшими темпами у світі (і в рази порівняно із США), Китай поступово втрачає конкурентні переваги для виробників, але при цьому не усуваючи основних недоліків. Можна виділити кілька головних стимулів для повернення бізнесу додому.

1. Ріст зарплат у Китаї (щорічно на 15-20%) й стрімке скорочення їх розриву від розвинених країн. Якщо в 2000 р. середня зарплата китайця становила лише 3% від зарплати середнього американця, то в 2011 р. вона склала 9%, а в 2014 р. її величина прогнозується на рівні 17%. Компанія Honda (Японія) була змушена підвищити зарплати китайським працівникам на 47% після хвилі страйків. У США, навпроти, після кризи без роботи опинилося значна кількість кваліфікованого персоналу, готового

працювати за менші гроші, ніж до 2008 р. Фірма Ford Motor Company (США) вирішила повернути з Китаю виробництво на 2 тис. робочих місць саме через те, що змогла домовитися з американськими профспілками про можливість найняття персоналу за 14 дол. за годину, тобто дешевше, ніж у середньому в країні [1, с.3].

2. Подорожчання китайської промислової нерухомості, що раніше також приваблювала своєю дешевиною. Квадратний фут (0,09 кв. м) землі у промисловій зоні Шеньчжень у 2011 р. коштував 21 дол., у Шанхаї – 17,29 дол. Але в промзоні штату Алабама його ціна становить 1,86-7,43 дол., у штатах Тенесі й Північна Кароліна – ще менше: від 1,3 до 4,65 дол. Це ж стосується підвищення цін у Китаї на електрику, вугілля й т.д.

3. Ріст вартості послуг на транспортування товарів. За оцінками компанії Universal Cargo Management (США), що займається фрахтом й вантажними перевезеннями, у 2011 р. вартість контейнерних перевезень із Китаю в США збільшилася на 350%. При цьому створення власних складських запасів у КНР теж дорожчає. Згідно даних Китайської федерації логістики й постачань (China Federation of Logistics and Purchasing), за перші три квартали 2011 р. вартість складського зберігання в Китаї виросла на 10,5% у порівнянні з тим же періодом 2010 р. Цей факт став визначальним для Coleman Company (США) при вирішенні щодо перенесення виробництва пластикових холодильників на колесах з Китаю в Канзас [2].

4. Зміна вартості навіть незмінних видатків при перерахуванні з юаню в долар. Це пояснюється як зміцненням юаню, на якому наполягали США, так і знецінюванням самого долара за останні роки рецесії в США. Результатом цих валютних коливань стало те, що вартість ведення американського бізнесу в Китаї за останні п'ять років (2006-2011), згідно даних The Boston Consulting Group, збільшилася на 23%.

5. Небажання бізнесу на цьому тлі миритися з вадами китайського виробництва – низькою якістю продукції й підробками. Виробник засобів по догляду за волоссям компанія Farouk Systems (США) щорічно витрачала 6 млн. дол. на боротьбу з підробленими устроями для завивки волосся, якими торгували її китайські партнери. І в підсумку вирішила піти із КНР, відкривши новий завод у Техасі [3].

За прогнозами експертів Boston Consulting Group, уже в 2015 р. виробництво окремих видів продукції для американських споживачів у деяких штатах США стане таким же ощадливим, як і в Китаї. Насамперед, це стосуватиметься таких товарів, як автомобілі, електроустаткування, побутова техніка, меблі, пластикові й гумові вироби, комп'ютери.

З метою активізації решорингу в 2011 р. була заснована некомерційна організація Reshoring Initiative, мета якої полягає в інформуванні американських компаній, що працюють у Китаї й інших країнах, що розвиваються, щодо всіх переваг повернення бізнесу. До 1975 р. США більше продавали за рубіж, ніж імпортували ззовні. Але після нафтової кризи 70-х рр. став практикуватися офшоринг – перенесення виробництва в азіатські країни. Усе почалося з експорту IT-технологій у Японію й посилилось у 80-х рр., після лібералізації міжнародної торгівлі в епоху рейганоміки й тетчеризму. У

підсумку США перетворилися на країну, залежну від імпорту, економіку споживання. Повернення американських фірм із Китаю обіцяє, за оцінками BCG, збільшення робочих місць на 2-3 млн. протягом 2012-2016 р. [4]. За підрахунками Reshoring Initiative, це сприятиме зменшенню рівня безробіття в США з 9 до 4% [5].

Втім, на наш погляд, ці цифри можуть виявитися занадто оптимістичними, оскільки не враховують майже десятикратної різниці у продуктивності праці. Згідно наведеного прикладу зі сфери електроніки, якщо американські компанії повернуть десяту частину свого виробництва із КНР у США, то Китай втратить 300 тис. робочих місць, а США – внаслідок більш високої продуктивності – одержать лише 40 тис. [6]. Тому ідея решорингу поділяється не всіма. Один із найбільших американських виробників luxury сумок і аксесуарів Coach, 80% продукції якого вироблялося у Китаї, з метою уникнення зростаючих видатків на зарплату працівникам вирішив перенести виготовлення сумок в Індію й В'єтнам. Бізнес шукає й знаходить нові вигідні місця для розміщення виробництва в Індонезії, Мексиці й навіть країнах Африки.

Глобалізація справедливо називається "економікою, що базується на знаннях". Нові інформаційні технології, а також технологічні галузі є структуровизначальними для багатьох національних економічних комплексів, забезпечують їхню конкурентоспроможність і таким чином – піднесення національних економік. Дані галузі перебувають у полі пильної уваги як держав-конкурентів, так і тих, що прагнуть до глобального й технологічного лідерства за рахунок використання стратегій, скерованих на досягнення амбітних цілей.

Останнім часом перед індустріальними країнами постала проблема таргетингу (у вільному перекладі – "виявлення, напад і знищення"), стратегією, якої ще не було в історії капіталізму в такій формі, що дозволяє позбутися від конкурентів у важливих і перспективних нішах діяльності. Зокрема, з її допомогою Китай водночас поступово захоплює ринки в усьому світі, а також здійснює модернізацію власної економіки. У прагненні позбутися від конкурентів і створенні оснащених передовою технікою глобальних лідерів китайським підприємствам притаманні швидкість, жорсткість і рішучість.

Прикладом можуть слугувати світові й європейські лідери ринку мереж телекомунікації: Nokia Siemens Network (Фінляндія-Німеччина), Ericsson (Швеція) і Alcatel-Lucent (Франція-США), які зазнали агресивної атаки з боку ще недавно абсолютно невідомих підприємств Huawei і ZTE. Шляхом використання різноманітних методів – від демпінгових цін і низьких зарплат до мільярдних держкредитів – китайські конкуренти перехоплюють у західних виробників великі замовлення.

Аналогічні проблеми назрівають у автовиробників Mercedes-Benz Cars (Німеччина) і Peugeot S.A. (Франція). Це стало очевидним після покупки у Ford Motor (США) легенди світового автопрому компанії Volvo (Швеція) з боку Zhejiang Geely Holding Co (Китай) за 1,8 млрд. дол. у березні 2010 р. У результаті компанія, що випускає дешеві неякісні автомобілі, вже незабаром зможе виробляти дешеві, але якісні. І західним

концернам потрібно буде щось протиставити, інакше вони неминуче збанкрутують внаслідок китайської конкуренції.

Стратегія виштовхування конкурентів не відрізняється витонченістю, головний спосіб полягає в здобутті технології. У програмі розвитку високих технологій до 2022 р. Китай націлений отримати перше місце у світі за рівнем їхнього розвитку. Для досягнення цієї мети використовуються три методи отримання нових технологій:

1. Самостійна розробка.

2. Розшифрування, копіювання й запозичення (а точніше – крадіжка).

3. Якщо перші два не вдалися – створення спільних підприємств (СП) із західними конкурентами. Після одержання доступу до знань уже через кілька років починається конкуренція з їхньою продукцією на експортних ринках.

З боку Китаю давно було зафіксовано економічне шпигунство – "піратське" копіювання комп'ютерних програм, адаптація технологій до китайських товарів без отримання ліцензій та сплати роялті. Китайськими підприємствами було винайдено набагато більш витончений шлях порівняно з відкритим промисловим шпигунством – за рахунок спільних підприємств абсолютно в усіх сферах: створенні автомобілів, літаків або швидкісних поїздів.

Наприклад, сама по собі авіапромисловість Китаю практично на розвинена. Незважаючи на триваючі понад 25 років розробки й отримані інвестиції обсягом у 40 млрд. євро, жодна модель літака держкорпорації Comac не виправдала видатків на дослідно-конструкторські роботи; це стосується навіть нової моделі ARJ21. Тому задля одержання доступу до технологій до співробітництва залучаються західні підприємства – в обмін начебто на масштабні замовлення їхньої авіаційної продукції.

Прихід на китайський ринок таких корпорацій, як Airbus (Великобританія), Bombardier (Канада) і Embraer Aircraft Industry (Бразилія) приніс безсумнівну користь лише Китаю. У 2009 р. Airbus і Bombardier відкрили заводи в провінції Тяньцзин, погодившись на бартер "ринок в обмін на технології". Крім того, Airbus розглядав розміщення виробництва в Китаї як спосіб зниження вартості літаків задля одержання конкурентних переваг над Boeing (США). Але замість того, щоб вийти переможцем у конкуренції з Boeing, Airbus сам може опинитися жертвою ним же вирощеного китайського конкурента.

Великобританія є постачальником крил для Airbus, вироблених у Китаї. Але це зовсім не означає, що китайці не можуть побудувати крило самостійно. Навпаки, компаніям Китаю притаманна надзвичайна швидкість: якщо для створення геометрії фюзеляжу Су-27 Росії знадобилося десятиліття, то китайці за допомогою найсучасніших технологій змогли скопіювати геометричні пропорції фюзеляжу цього винищувача всього за п'ять годин. Отже при їхній недооцінці реальне виникнення проблеми, яку вже одержав Bombardier – Китай потіснив його як провідний виробник регіональних літаків.

Спільне підприємство з Airbus стало для Китаю, по суті, своєрідним полігоном системної інтеграції китайських фахівців, монтажу й логістики в області авіабудування,

як і виробництво бразильських Embraer у Харбіні, що було введено в експлуатацію в 2002 р. Завдяки цим "школам" копіювання технологій відбувається без відкритого промислового шпигунства. І хоча технологія А320 – літака, що європейський авіавиробник виробляє в Китаї, вже не вважається новою, інженери Airbus у країні розробляють вуглецево-композитні технології для літаків наступного покоління – А350 XWB, тобто тему, що завжди складала заповідну зону британських заводів Airbus.

Подібні загрози прямо стосуються й України, оскільки всі галузі, у яких вона може претендувати на глобальну конкурентоспроможність, перебувають у пильному полі зору.

З боку китайських фахівців уже були спроби копіювання технології лідера українського машинобудування – запорізького машинобудівного конструкторського бюро "Івченко-Прогрес", у тому числі технологію створення його двигуна АИ-25ТЛ. Після невдачі було їх звернення щодо передачі ліцензії на виробництво двигуна. Сьогодні "Івченко-Прогрес" і компанія "Мотор-Січ" (що займається серійним випуском розробок "Прогресу") розробляють двигун на базі АИ-222, який встановлюється на китайські навчальні бойові літаки Л-15. Активний інтерес до даних розробок підтверджується регулярними запитами щодо продажу КНР ліцензій на виробництво ряду українських розробок.

Шпигунський напір донині вдавалося стримувати. Однак варто врахувати повчальний досвід 2008 р. – приголомшливий розрив з боку Китаю контракту на поставку російських винищувачів – уже згаданого Су-27. Закупивши у Росії 95 комплектів двигунів для виробництва китайського аналога Су-27 – літака J-11, Китай відмовився від покупки ще 105. Китайські фахівці зуміли розшифрувати технологію створення винищувача, через що потреба в російських технологічних комплектуючих для складання Су-27 відпала. Справа не обмежилася лише відмовою від продовження контракту, головним підсумком стала конкуренція із Су-27 на зовнішніх ринках.

Україну повинно насторожити те, що аналогічною "школою" для китайських інженерів можуть бути відразу два українських авіабудівники. Наприкінці лютого 2010 р. розпочалися переговори про створення українсько-китайського авіабудівельного підприємства з корпорацію ФЕД (Харків). Поки підприємство поставляє Китаю запасні частини й агрегати для авіатехніки виробництва Росії й України. Але спільне виробництво буде складати літак, що стане основною транспортною машиною країни, а саме подібного російському військово-транспортному Ил-76. Наприкінці 2008 р. стало відомо про початок переговорів щодо створення спільного підприємства у Китаї з боку й концерну "Антонов" й наміри останнього передати технології складання Ан-70. Дана можливість підтверджена в рамках державного візиту Голови Китайської Народної Республіки Ху Цзіньтао в Україну (червень 2011 р.) – досягнення домовленості щодо розширення співробітництва між Україною й Китаєм в авіабудуванні, здійсненні спільних розробок великих і середнього транспортних літаків, реактивного транспортного літака, а також спільного виробництва літаків Ан-70, Ан-148, Ан-158. Це означає, що рано чи пізно в розпорядження Китаю потраплять усі необхідні технології

й таким чином позбавить Україну конкурентоспроможної галузі й, відповідно, ефективної можливості інтегрування у світовий простір.

Але сподівання на те, що створення спільного підприємства із Китаєм посилить позиції ФЕД на ринку країни й гарантуватиме замовлення на десятки років не є реалістичними. Досвід Airbus, і в набагато більшому ступені Bombardier і Embraer, підтверджують про їх велику примарність.

Протягом державного візиту Голови Китайської Народної Республіки Ху Цзіньтао була підписана спільна декларація про стратегічне партнерство між Україною й КНР, а Президент України В. Янукович запропонував впровадити більш ефективні форми взаємодії – прямі інвестиції, лізинг і концесії, а також інтенсифікувати створення на території України спільних виробництв із наступним реекспортом продукції в треті країни.

Але співробітництво з даною державою пов'язано з масштабними ризиками й не відповідає в повній мірі національним інтересам України, пов'язане з загрозою втрати конкурентоспроможних галузей. Виходячи із цього, доцільно сформулювати конкретні висновки та рекомендації.

1. Світова практика засвідчила неможливість повної довіри до Китаю при укладенні контрактів (тим більше масштабних).

2. Фінансування спільних проектів слід розпочинати синхронно, а в разі невиконання термінів обумовлювати штрафні санкції.

3. Уникати передання стратегічно важливих технологій у рамках створюваних спільних підприємств.

Інакше наслідки стратегії таргетингу будуть нищівними для економічної безпеки України.

Резюмуючи вищенаведене, варто підкреслити необхідність не лише теоретичного, а й практичного застосування новітніх стратегій забезпечення національної конкурентоспроможності, протидії загрозам її втрати, оцінки дій (у т.ч. перспективних) зовнішніх конкурентів.

## Література

1. Sirkin Harold L., Zinser M., Hohner D. Made in America, Again: Why Manufacturing Will Return to the U.S. // Boston: The Boston Consulting Group. –August 25, 2011. – P.3.

2. Where Did All the Chassis Go, Ocean Freight Carriers? http: www.universalcargo.com/blog/bid/62866/;China-Shipping-Reveals-Expansion-Project-at-Port-of-Los-Angeles // http://www.universalcargo.com/blog/?Tag=container&hsCtaTracking=7bbff892-cba7-4023-aa79-1221cb2c30b2%7Cde2eb894-f304-49b1-9027-3a6d619e1559.

3. Texas Beauties for a Day // http://www.farouk.com/uploadedFiles/Press/Press_and_Print/Houston%20Chronicle%20Feature.pdf.

4. BCG // http://www.bcg.com/

5. Reshoring Manufacturing // http://reshoringmfg.com/

6. Can American Manufacturing Be Saved? What Could We Do Right Now to Create Jobs? – January 17th, 2012 // http://savingusmanufacturing.com/blog/category/reshoring/

**Альфред А. Кураташвили**, д-р екон. наук, проф.

# ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – НЕОБХОДИМАЯ ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ В ГЛОБАЛЬНОМ МАСШТАБЕ

*В научном труде эффективный политический менеджмент рассматривается как необходимая основа конкурентоспособности экономики в глобальном масштабе.*

*In scientific work effective political management is considered as a necessary basis of competitiveness of economy in global scale.*

*Ключевые слова: Конкурентоспособность экономики, Политический менеджмент, Философия социальной цели*

*Keywords: Competitiveness of economy, Political management, Philosophy of the social goal*

Решение проблем конкурентоспособности экономики имеет принципиальное значение, так как от этого во многом зависит создание необходимых условий не только для экономического развития, но и для реализации социальной цели – для реализации интересов народа.

В связи с вышеотмеченным особую актуальность приобретает исследование проблем политического менеджмента, ибо эффективный политический менеджмент, по моему глубокому убеждению, является необходимой основой конкурентоспособности экономики в глобальном масштабе.

Для решения проблем конкурентоспособности экономики, а также для эффективного функционирования общества, государства и человечества в целом, принципиальное значение имеет исследование и раскрытие глубинных причин возникновения современного Мирового экономического кризиса, так же, как и раскрытие теоретических основ преодоления и этого кризиса, а также раскрытие основ предотвращения глобальных кризисов впредь.

Решение вышеотмеченных проблем приобретает чрезмерную значимость на фоне того, что общественные науки во всем мире – за редчайшим исключением деятельности отдельных ученых, способных творить и конструировать качественно новые всемирно значимые научно-теоретические идеи – находятся в глубоком кризисе.

Ведь не представляет собой секрет то, что многие, притом даже очень известные по своему положению в научном мире представители сферы общественных наук, занимаются в основном лишь поверхностным и односторонним – в рамках лишь одной узкой научной дисциплины – исследованием отмеченных проблем.

Данное явление вызвано тем, что очень мало кто способен всесторонне – комплексно – исследовать эти проблемы и, тем более, делать научно обоснованные выводы и конструировать принципиально новые научные направления и новые научные теории, которые могли бы служить научной основой эффективного

функционирования общества и государства, а стало быть, и основой предотвращения глобальных кризисов впредь.

И ведь именно потому – основным результатом их «исследований» является то, что будто бы экономические кризисы – это закономерность для любой общественно-политической системы(?!).

Следовательно, вместо того, чтобы искать генетические корни происхождения экономических кризисов и заниматься углубленным исследованием теоретических основ и разработкой политико-правовых и социально-экономических механизмов их предотвращения, представители сферы науки и сферы политики в основном ищут лишь пути выхода из кризиса, ибо считают, что будто бы предотвращение глобальных кризисов вообще не представляется возможным(?!).

Однако следует учесть, что экономические кризисы – это не землетрясения, которые, видимо, во всяком случае, на уровне современных знаний, действительно невозможно предотвратить, хотя землетрясения предмет отдельных исследований в сфере других наук.

Что касается конкретно – Мирового экономического кризиса начала XXI века, то, по моему глубокому убеждению, он является качественно новым кризисом – притом является Всеобщим кризисом капитализма, и, прежде всего, кризисом развитого капитализма.

Главная специфическая особенность данного кризиса заключается в том, что он является явно выраженным результатом кризиса в сознании тех ученых, на результаты исследований которых опирались в процессе управления обществом и государством лидеры (и вообще власти) ведущих капиталистических стран мира в преддверии этого кризиса.

Из вышеотмеченного логически следует, что глубинные причины возникновения Мирового экономического кризиса в начале XXI века, так же как и причины возникновения любого другого мирового экономического кризиса ошибочно искать лишь в самой экономике.

Данное убеждение обосновывается мной тем, что, во-первых, экономикой управляет не сама экономика, а управляет ею политика, в виду чего непосредственно определяющие причины возникновения Мирового экономического кризиса в начале XXI века необходимо искать, прежде всего, в Политическом менеджменте.

И, во-вторых, для эффективного управления экономикой и всеми другими сферами общественной жизни, Политический менеджмент должен основываться на соответствующие научно-теоретические идеи, способные указывать и освещать путь практике [1], ибо говоря словами Леонардо да Винчи, «Теория – полководец, практика – солдаты» [2, с.53].

Следовательно, наиболее глубинные причины возникновения мирового экономического кризиса необходимо искать в тех – так называемых «научных» идеях, на которые основывался и возможно в основном еще основывается Политический

менеджмент ведущих капиталистических стран мира, и в которых начался Мировой экономический кризис в начале XXI века.

Хотя, это вовсе не означает, что будто бы нигде в мире нет ученых, на основе идей которых можно было бы эффективно управлять обществом, государством и человечеством в целом.

Однако, во-первых, обычно лидеры государств, как мне представляется, нередко основываются в своей деятельности не на самые прогрессивные научные идеи, имеющиеся в мире, а основываются на идеи своих как бы «придворных» ученых, наподобие того, как у царей в прошлые века существовали придворные поэты, артисты и т.д., занимающиеся их развлечением. Но ведь научная деятельность – это принципиально иной феномен, с принципиально иными целями и задачами.

Притом свои как бы «придворные» ученые лидерам ведущих капиталистических стран мира, видимо, кажутся самыми сильными – самыми большими мыслителями, что, мягко говоря, не всегда может соответствовать действительности, и что вовсе не удивительно, ибо порой, к сожалению, даже лауреаты Нобелевской премии не предлагают всемирно значимые идеи.

И, во-вторых, речь здесь идет лишь о том, что лидеры ведущих капиталистических стран мира в процессе управления обществом и государством, как показывают результаты их деятельности, проявившиеся, к примеру, в возникновении Мирового экономического кризиса в начале XXI века, основывались на те будто бы «прогрессивные» «научные» идей, которые способствовали возникновению этого кризиса, либо они (лидеры государств) не основывались на научные идеи вообще(?!).

А точнее, лидеры ведущих капиталистических стран мира, видимо, руководствовались традиционным «букетом» критериев, свойственных капитализму: господство самоцели средств – господство денег, прибыли, капитала, господство и регулирующая роль свободного рынка в обществе и в государстве(?!).

Однако спрашивается: если не требуется регулирование и управление обществом и государством, то тогда для чего существует государственная власть?!

Не для того ли существует государственная власть, чтобы способствовать слепому функционированию общества и государства?!

И не для того ли существует государственная власть, чтобы в условиях слепого функционированию общества и государства способствовать обогащению отдельных лиц за счет экономического геноцида и экономического изнасилования народа?!

Ведь наличие вышеотмеченных критериев – наличие господства денег, прибыли, капитала, свойственных капитализму, может подтвердить любой человек, который прожил в одном из развитых капиталистических государств мира хотя бы всего несколько дней.

В связи с регулирующей ролью свободного рынка в обществе и в государстве, на мой взгляд, важно привести здесь слова всемирно известного американского ученого-экономиста Джона Кеннета Гэлбрейта, который еще в 1990 году писал, что

«Капитализм не мог бы выжить в своей изначальной или чистой форме, но под нажимом он смог приспособиться» [3].

Далее Джон Кеннет Гэлбрейт писал: «…Кто говорит…о возвращении к свободному рынку времен Смита, неправы настолько, что их точка зрения может быть сочтена психическим отклонением клинического характера. Это то явление, которого у нас на Западе нет, которое мы не стали бы терпеть, и которое не смогло бы выжить. Наша жизнь смягчается и защищается правительством; для восточноевропейцев капитализм в его чистом виде был бы так же неприемлем, как он был бы неприемлем для нас» [3].

Таким образом, несмотря на безусловную важность использования рыночных отношений для эффективного функционирования общественно-государственной системы, приведенные выше слова Джона Кеннета Гэлбрейта еще раз подтверждают неприемлемость господства свободного рынка времен Адама Смита в современном развитом, или даже развивающемся, обществе и государстве.

Более того, господствующая роль рынка в общественно-государственной системе может быть лишь показателем существования слепого общества и государства.

Необходимо здесь особо отметить, что в отличие от истинного капитализма – как слепого общества и государства, в Истинно человеческом обществе и государстве – в обществе и государстве, служащем (призванным служить) интересам каждого человека, должны господствовать не рынок, не деньги, не прибыль, не капитал, а интересы народа.

Управлять же общественно-государственной системой в условиях Истинно человеческого общества и государства – должен социально нацеленный интеллект, а не рынок.

Важно обратить здесь особое внимание на то, что ведь нынешний мировой экономический кризис начался в самой развитой и могущественной капиталистической стране – в Соединенных Штатах Америки, что заслуживает специального научного анализа.

Притом, причины мирового экономического кризиса, как уже отмечалось, необходимо искать, прежде всего, в «научных» идеях апологетов капитализма, которые, видимо, так зациклились на апологетике капиталистического строя, что капитализм им представляется, чуть ли ни раем, тогда как нередко они даже не понимают при этом истинной сущности капитализма, ибо находясь в плену марксистских взглядов – критерием капиталистичности им кажется наличие частной собственности и рыночных отношений, тогда как показателем капиталистичности, по моему глубокому убеждению, в действительности является господство денег, господство прибыли, господство капитала над народом в обществе и в государстве.

Если же в общественно-государственной системе не имеет место господство денег, господство капитала над народом, то тогда, как неоднократно отмечалось мной и ранее, это уже не капитализм, а потому данный политический строй должен носить другое название [4, с. 276].

Таким образом, несмотря на то, что реальным показателем – определяющим критерием – капиталистичности, по моему глубокому убеждению, является не частная собственность и рыночные отношения, а господство денег, прибыли, капитала, создается впечатление, что апологеты капиталистического строя видят в капитализме будущее(?!).

Более того, в капитализме они видят счастливое будущее человечества(?!), тогда как в действительности истинный капитализм – это лишь уродливое прошлое, которому всегда сопутствовали: господство денег, господство капитала над народом, порабощение людей, экономические кризисы и т.д.

Притом необходимо особо отметить, что пока будет существовать капитализм – будут существовать и экономические кризисы, ибо экономические кризисы – это хроническая болезнь и вечный спутник капитализма.

Отсюда следует логический вывод:

Чтобы избавиться от экономических кризисов, необходимо, прежде всего, избавиться от капитализма!!!

Таким образом, в результате научного анализа, который был проведен мной для того, чтобы поставить диагноз глубинных причин возникновения Мирового экономического кризиса начала XXI века, я пришел к следующему логическому выводу:

Мировой экономический кризис начала XXI века является наглядным показателем существования серьезных недостатков и просчетов в Политическом менеджменте, прежде всего, ведущих капиталистических государств мира, т.е. государств, которые во многом определяют как политический, так и экономический климат в мире.

Нынешний Мировой экономический кризис, который фактический представляет собой Всеобщий кризис капитализма, и который в условиях глобализации затрагивает в той или иной степени все государства мира, является именно результатом недостатков и просчетов в Политическом менеджменте ведущих капиталистических государств.

Хотя необходимо отметить, что в результате просчетов в политическом менеджменте, отмеченный кризис, как известно, начал проявляться в финансово-экономической сфере развитых капиталистических государств, и, в частности, в финансово-экономической сфере Соединенных Штатов Америки.

Вместе с тем, считаю принципиально важным еще раз особо подчеркнуть, что хотя Мировой экономический кризис в начале (в первом десятилетии) XXI века начал проявляться в финансово-экономической сфере Соединенных Штатов Америки, но он начал лишь проявляться в данной сфере, а в действительности этот кризис начался в именно Политическом менеджменте США.

Следовательно, Мировому экономическому кризису начала XXI века, по моему глубокому убеждению, предшествовал кризис в Политическом менеджменте развитых капиталистических государств мира.

Притом, Мировой экономический кризис вызван кризисом в Политическом менеджменте развитых капиталистических государств мира потому, что не только экономика вообще, которая немыслима без рыночных отношений, без обмена продуктов труда и т.д., но даже так называемая «рыночная экономика», в которой регулирующую роль в основном играют рыночные механизмы, все-таки управляется – должна управляться – политикой.

Поэтому и ответственность за Мировой экономический кризис лежит, прежде всего, на Политическом менеджменте этих государств, т.е. на лидеров государств, осуществляющих – призванных осуществлять – Политический менеджмент.

Возникает вопрос: в чем же главные причины кризиса в самом Политическом менеджменте развитых капиталистических государств мира?

Наиболее глубинные причины кризиса в политическом менеджменте, по моему убеждению, как уже отмечалось, следует искать, прежде всего, в кризисе сознания тех ученых, на результаты исследований которых опирались и возможно еще опираются в процессе управления обществом и государством лидеры (и вообще власти) ведущих капиталистических стран мира.

В связи с имеющимся кризисом в сфере общественных наук, считаю необходимым учесть, что образование, знание фактов – это еще вовсе не наука, ибо, во-первых, как отмечал В.Г. Белинский: «Нет идей, нет и науки! Знание фактов только потому драгоценно, что в фактах скрываются идеи; факты без идей – сор для голов и памяти» [5, с.94].

И, во-вторых, «Суфлер, – как справедливо пишет известный болгарский ученый, дважды доктор наук Стефан Робев, – лучше всех знает роли в пьесе, но это еще не искусство. Ученый должен проделывать путь там, где еще никто не проходил» [6, с.154].

Далее он пишет: «Ученый будь он со степенью или без, ценится единственно по творческой работе, которую выполняет, а не по административно узаконенному месту, которое занимает» [6, с.154].

Не могу не привести здесь также высказанную мной ранее и неоднократно опубликованную мысль о том, что «Так же, как человекообразная обезьяна – не является человеком, ученообразный человек – не является ученым» [7, с.70].

И еще. Одной из важнейших причин кризиса в Политическом менеджменте, а, следовательно, одной из важнейших причин возникновения экономических и политических кризисов в мире является, мягко говоря, неопределенность и, в большинстве случаев, ошибочность в решении проблемы Политической ориентации общества и государства, что (т.е. отмеченная неопределенность и ошибочность) опять-таки связана с устоявшимися ошибочными взглядами в сфере общественных наук.

Такое состояние дела, видимо, вызвано ошибочным, но утвердившимся в капиталистическом мире взглядом, согласно которому будто бы будущее принадлежит

капитализму(?!), тогда как в действительности капитализм находится не впереди, а сзади(?!).

Притом, капитализм – это уродливое прошлое человечества(?!).

Кроме того, одной из главных – принципиально важных – причин кризиса в Политическом менеджменте является отсутствие политической и юридической ответственности должностных лиц за результаты их деятельности, которая была бы сбалансирована с их правами, что требует неотлагательного внедрения в жизнь соответствующих политико-правовых механизмов на основе созданной мной Теории сбалансированности прав и ответственности должностных лиц [1; 8].

Считаю необходимым особо обратить внимание также на чрезмерно важную – философскую, методологическую – причину возникновения мирового экономического кризиса начала XXI века, определяющую и концентрированно выражающую многие другие причины его возникновения.

Этой причиной является ошибочный, по моему глубокому убеждению, методологический подход, как в науке, так и в политике, связанный с экономической целевой направленностью функционирования общества и государства, и называемый мной философией средств – философией экономической самоцели средств, теория которой была создана и опубликована мной ранее [4; 9].

В связи с исследованием теоретических основ возникновения и преодоления современного мирового экономического кризиса, заслуживает серьезного внимания тот факт, что в общественных науках, к сожалению, не существует истинных критериев предварительной оценки прогрессивности научных идей, а потому настоящие ученые нередко находятся в тени, тогда как «серые» представители сферы науки, которые лишь пересказывают чужие, притом отсталые от требований жизни, идеи, могут быть объявлены чуть ли не гениями(?!).

И эта проблема – проблема «серости» в науке – одна из главных проблем, существующих в общественных науках в современном мире и вызывающих глобальные кризисные явления.

Именно проблемами в общественных науках вызваны возникновение Мирового экономического кризиса в начале XXI века и другие глобальные кризисные явления.

С полной уверенностью можно утверждать, что если бы ведущие ученые развитых капиталистических государств мира давали соответствующие научные рекомендации лидерам своих государств, и если бы лидеры ведущих капиталистических государств мира не основывались на ошибочные взгляды представителей науки своих государств, то возникновение Глобального кризиса в начале XXI века не должно было иметь место.

Из отмеченного выше логически следует, что любой Глобальный социальный кризис является непосредственным результатом кризиса в Политическом менеджменте, основанном на ошибочных теоретических взглядах, либо основанном на непонимании или игнорировании прогрессивных научно-теоретических идей.

Таким образом, одной из главных проблем возникновения Мирового экономического кризиса начала XXI века, по моему глубокому убеждению, является то, что лидеры развитых капиталистических государств мира в своей деятельности основывались не на прогрессивные научные идеи, а основывались они на идеи, способные лишь тормозить развитие общества, государства и человечества в целом.

Следовательно, среди проблем, непосредственно способствующих возникновению мировых экономических кризисов, на передний план выдвигается проблема компетентности тех лидеров государств, по вине (по некомпетентности и т.д.) которых возник, в частности, мировой экономический кризис в начале XXI века.

Вместе с тем, проблема компетентности очень остро стоит не только в сфере политического менеджмента, но и в сфере науки и, в частности, в сфере общественных наук, непосредственно связанных с решением проблем разработки путей и механизмов эффективного функционирования общества, государства и человечества в целом.

Исходя из вышеотмеченного, важнейшей задачей общественных наук во всем мире является внедрение принципиально новых путей и механизмов преодоления проблем научного творчества, которые мной давно разработаны и неоднократно опубликованы [10], ибо без творческого развития науки эффективное функционирование общества, государства и человечества в целом не представляется возможным.

Вместе с тем, новые научные идеи всегда наталкивались и наталкиваются на большие искусственные препятствия – в основном со стороны «крупных» по своему должностному положению лиц, а также «крупных» по наличию у них ученых степеней, званий и т.д., но весьма слабых по своим научным – творческим способностям и результатам.

И это не удивительно, ибо «Общеизвестно, – как я отмечал еще в 1984 году, – что новое в науке и в жизни вообще всегда с трудом, с борьбой пробивало себе дорогу. В этой связи образно и весьма интересно писал Людвиг Бёрне: «После того, как Пифагор открыл свою теорему, он принес в жертву сто волов. С тех пор крупный рогатый скот трепещет всякий раз, когда открывается новая истина…» » [11, с.59].

А значит, «Крупный Рогатый Скот» всегда всячески препятствует научному творчеству, тогда как без творческого развития науки немыслимо и неосуществимо эффективное функционирование общества, государства и человечества в целом.

Таким образом, Мировой экономический кризис начала XXI века еще раз подтверждает, что решение проблем научного творчества является глобальной – международной, всемирной – проблемой, ибо эффективное функционирование государств и благосостояние народов во много зависит, прежде всего, от творческого развития науки – как от идейно-теоретической основы социально-экономического прогресса.

Именно на основе творческих – истинно научных идей должны быть решены проблемы политического менеджмента, а, соответственно, должны быть решены

проблемы конкурентоспособности экономики, должны быть решены проблемы преодоления и предотвращения мировых экономических кризисов, так же как и проблемы социально-экономического прогресса вообще.

Следовательно, из всего вышеизложенного логически следует, что эффективный политический менеджмент является необходимой основой конкурентоспособности экономики в глобальном масштабе.

## Литература

1. Кураташвили Альфред А. Философско-правовые основы политического менеджмента. Управленческое право и определяющий теоретический базис правовой системы истинно человеческого общества и социально-экономического прогресса (монография на грузинском, английском и русском языках). Тбилиси: Международное издательство «Прогресс», 2003.
2. См. Голованов Я. К. Этюды об ученых. 3-е издание, дополненное. Москва: «Молодая гвардия», 1983.
3. Гелбрейт Дж. К. Почему правые не правы. Газета «Известия», 1 февраля 1990.
4. Кураташвили Альфред А. Философия социальной цели. Принципиально новое научное направление – исходная теоретическая основа формирования и функционирования истинно человеческого общества и государства (монография на грузинском, английском и русском языках). Тбилиси: Международное издательство «Прогресс», 2003.
5. Слово о науке: Афоризмы. Изречения. Литературные цитаты. Книга вторая. Сост., автор предисловия и введений к главам Е.С. Лихтенштейн. М.: «Знание», 1981.
6. Робев Стефан. Цена открытия. Журнал «ЭКО» Сибирского отделения АН СССР, 1983, №10.
7. Кураташвили Альфред А. Глубинные проблемы общественных наук в свете мирового экономического кризиса начала XXI века. Материалы Международной научной конференции: «Актуальные проблемы общественных наук» (21-22.12.2009). Тбилиси: Международное издательство «Прогресс», 2009.
8. Кураташвили Альфред А. Теория сбалансированности прав и ответственности должностных лиц. Принципиально новое научное направление – необходимая научная основа защиты интересов человека и социально-экономического прогресса (монография на грузинском, английском и русском языках). Тбилиси: Международное издательство «Прогресс», 2003.
9. Кураташвили Альфред А. Философия цели – альтернатива философии средств (монография на грузинском и русском языках). Тбилиси: «Мецниереба» , 1997.
10. Кураташвили Альфред А. Проблемы научного творчества (Размышления по кардинальным проблемам творческого развития общественных наук). Материалы научной конференции: «Наука и общество» (13-14 декабря 1984 г.). Тбилиси: «Мецниереба», 1984.
11. Кураташвили Альфред А. Некоторые размышления по проблемам социально-экономической науки. Материалы научной конференции: «Наука и общество» (13-14 декабря 1984 г.). Тбилиси: «Мецниереба», 1984.

**В.О**. **Сизоненко**, канд. екон. наук, доц.

# МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

*Досліджено можливості активізації інноваційної діяльності фінансово-промислових груп, холдингів, акціонерних товариств, кластерних утворень, корпоративних мереж. Запропоновано заходи, що сприяють узгодженості взаємодії організаційної, виробничої, фінансової та ринкової складової механізму інноваційного розвитку інтегрованих корпоративних структур.*

*The article looks into the possibilities of activisation of innovative activity of financial and industrial groups, holdings, stock companies, cluster formations, corporate networks. The author offers a number of measures that promote the interaction coordination between organizational, production, financial and market constituents of the innovative development mechanism of the integrated corporate structures.*

*Ключові слова: інноваційний потенціал, фінансові обмеження, фінансово-промислові групи, кластер, інтеграційні утворення*

*Keywords: innovative potential, financial restrictions, financial and industrial groups, cluster, integration formations*

Інноваційному розвитку економіки України притаманні суперечності, рухливість факторів, що забезпечують його динаміку, мінливість складових механізму активізації науково – технічної та інноваційної діяльності на мікро-, макро-, та мегарівні. Особливого значення проблема збереження і нарощування інноваційного потенціалу набуває для інтегрованих корпоративних структур – фінансово-промислових груп, мережевих корпоративних та кластерних утворень, на які припадає левова частка інноваційних технологій і продуктів в Україні.

Відсутність чітко виваженої стратегії модернізації економіки, не здатність держави ефективно контролювати діяльність вітчизняних інтеграційних утворень корпоративного типу, і передусім промислово-фінансових груп та іноземних транснаціональних корпорацій на власній території, хронічна нестача коштів Державного бюджету для фінансування науково - технічних розробок, новітніх технологій загострюють проблему відновлення і розвитку інноваційного потенціалу як засобу протидії захоплення іноземними виробниками вітчизняних товарних ринків.

Саме тому питання теорії й практики формування інноваційного потенціалу, пошуку найбільш ефективних форм взаємодії промислового, фінансового та інтелектуального потенціалу постійно знаходяться в центрі уваги відомих західних економістів та вітчизняних вчених та спеціалістів. Різні аспекти цієї проблеми досліджувались у працях М. Аокі, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, М. Портера, Дж. Стиглиця, М. Фрімена, Й. Шумпетера та інших зарубіжних дослідників. Значні напрацювання є у вітчизняних економістів, таких як: В. Базилевич, В. Геєць, В. Зянько, В. Евтушевський, В. Осецький, В. Сіденко, Д. Черваньов, В. Чужиков, О. Шнипко та у

інших учених. Значна увага інноваційного розвитку приділяється державою: законодавчо затверджено інноваційну діяльність, її пріоритетні напрями, визначена "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" [1], що підтверджує визнання ролі інноваційного розвитку на державному рівні.

Проте втрата Україною позитивної динаміки економічного розвитку свідчить про те, що інноваційні процеси не впливають на темпи і якість економічного зростання, конкурентоспроможність системи господарювання. Наприклад, впродовж 2001–2002 рр. мало місце зниження темпів приросту ВВП на 4,%, тоді як питома вага інноваційно активних підприємств та обсяг реалізованої інноваційної продукції за цей період збільшився на 0,3% та 0,2% відповідно. У 2002–2004 рр. ВВП зріс на 6,9%, проте питома вага інноваційно активних підприємств скоротилась на 4,6%, а обсяг реалізованої інноваційної продукції знизився на 1,2%. У 2005–2008 рр. в Україні продовжувалось економічне зростання, але рівень інноваційної активності демонстрував відносну стабільність, хоча перебував на вкрай низькому рівні. У 2009–2010 рр. відбулось значне зниження ВВП – на18% та 4% відповідно, у той же в інноваційній сфері суттєвих змін не відбулось. Це дозволяє зробити справедливий висновок про відсутність прямого і зворотного зв'язку між інноваційної активністю підприємств і динамікою ВВП, оскільки частка підприємств, що займаються інноваціями, і обсяг інноваційної продукції вкрай малі [2, с. 30–40]. Основними причинами незадовільного стану інноваційної діяльності, невизначеності перспектив її розвитку є:

- екстенсивний характер інноваційних процесів, які відбуваються шляхом використання наявного обладнання та застарілих технологій, що виснажує економіку технологічною деградацією, звужує існуючий інноваційний потенціал більшості підприємств;
- фінансові обмеження інноваційної діяльності підприємств, низька умотивованість фінансово-кредитних установ в інвестиційному забезпеченні в умовах нестабільності економіки, що підвищує ризикованість участі банків та інших фінансових установ;
- скорочення витрат на науку, значне старіння наукових кадрів, втрата стратегічного підходу до трансформації економіки, відсутність широкого використання наявних наукових вітчизняних та зарубіжних розробок, що веде до згортання НДДКР та звуження попиту на інновації, обмеження використання новітніх технологій та продукції межами однієї корпоративної структури;
- відсутність оптимальних організаційних форм інтеграції промислових підприємств з відповідним промисловим капіталом, фінансово-кредитних установ з фінансовим капіталом та науково-дослідних і дослідно-впроваджувальних організацій з інтелектуальним капіталом, що не дозволяє досягнути синергійного ефекту їх взаємодії;

- не виправдовується очікування економічного ефекту від суб'єктів малого підприємництва, їх питома вага в загальної кількості інноваційно активних підприємств мізерно мала (приблизно 0,1%);

- корпоративні інтеграційні утворення вибудовують політику нарощування конкурентних переваг за розрахунок отримання суб'єктами господарювання відповідних пільг та преференцій, тінізації частини комерційних операцій, що обумовлює утвердження "рентної" моделі конкуренції, не пов'язаної з використанням інноваційного потенціалу.

Слід визнати також і недостатнім рівень практичної спрямованості наукових розробок проблематики оптимізації взаємодії науки, виробництва, комерційного освоєння нововведень, пошуку можливостей різних організаційних форм в активізації інноваційної діяльності, низки ключових питань інституційного й фінансового забезпечення, відтворення інноваційного потенціалу, що є однією з причин відставання України за рівнем інноваційного розвитку.

Тому важливо визначити найближчі можливості і стратегічні перспективи формування і розвитку інноваційного потенціалу інтеграційних корпоративних утворень, сформулювати умови ефективного використання інновацій в процесі промислового освоєння та комерціалізації науково-технічних розробок. Інноваційний потенціал визначається в економічний літературі як сукупність матеріально-виробничих, фінансових, інтелектуальних, науково-технічних та інших ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності [ 3, с. 3–14]; метою якої є задоволення нових потреб суспільства [4, с. 66]; складник загального потенціалу організації і елемент інноваційного розвитку [5], здатність і готовність здійснювати гармонійне поєднання ресурсної, продукуючої і результативної складової. Виявлення спроможності використання інтегрованого інноваційного потенціалу розглядається на мікро-, макро-, мезо-, міжнародному, регіональному та глобальному рівнях, що дозволяє всебічно оцінити потенціал інноваційного розвитку [6, с. 7].

Реальний аналіз досвіду формування інноваційного потенціалу на різних рівнях свідчить, що в сучасних умовах він все більш переміщується на корпоративний рівень, що обумовлює необхідність всебічних досліджень процесів становлення розвитку та ефективного використання інноваційного потенціалу, на якому діють фінансово-промислові групи, інноваційні кластери, акціонерні товариства, що входять до складу корпоративних мереж, інші інтегровані корпоративні утворення, які мають певні конкурентні переваги над автаркичною інноваційною діяльністю. За останніми даними в Україні успішно функціонують 43 промислово – фінансові групи, і в подальшому слід очікувати зростання їх кількості. Так, в межах фінансово-промислових груп відбувається об'єднання промислового, фінансового й інтелектуального капіталу, які згідно закону синергії дають віддачу більш їх суми при самостійному функціонуванні. Але синергійний ефект цього об'єднання залежить від організаційної цілісності цієї системи , яка визначається складом системо утворюючих елементів, способами їх взаємодії, формами регулювання інтегрованої інноваційної діяльності, методами

злиття та внутрішньої організації підприємств, наукових, банківських та комерційних установ, що являють собою різні форми капіталу.

Аналіз інноваційного потенціалу України дає змогу визначити роль фінансово-промислових груп у його відтворенні. Індикатором інноваційності економіки є динаміка видів діяльності, що інтенсивно використовують новітні науково-технологічні розробки. Їх частка у ВВП країни протягом тривалого часу має тенденцію до скорочення. Так, якщо частка відкритих акціонерних товариств, що впроваджували інновації, у 2007 р. становила 28%, а закритих – 30,5%, то у 2010 р. ці показники знизилися до 18,2% і 21,0% відповідно. Але ці показники вище, ніж для інших промислових підприємств, що займались інноваційною діяльністю, питома вага яких дорівнювала у 2010р. – 13,8%. Це пояснюється тим, що на великих підприємствах в значній мірі збережений науково-технічний потенціал, інженерно – технологічні працівники, здатні до креативної діяльності, експериментальна база, можливості виробничого освоєння новітніх технологій і продуктів.

Розвиток інноваційного потенціалу фінансово-промислових груп суттєво стримується деформованими співвідношеннями в структурі наука-виробництво, де спостерігається над концентрація вчених в закладах та установах системи НАН України та університетах на противагу галузево-корпоративному сектору. Чисельність науковців на 1000 осіб зайнятого населення у США становить 8,6, в Японії – 10,2, Німеччині – 6,7, Великобританії – 5, 5, Канаді – 6,1, в Україні – 5,6. Як свідчать дані, розмах значень кадрової складової наукового потенціалу на 1000 зайнятих не перевищує 2 разів, проте фінансове забезпечення, що припадає на одного такого науковця, дорівнює у США – 29,4 млрд. дол., Японії – 9,5, Німеччині – 7,1, Франції – 4,3, Великобританії – 4,5, Канаді – 2,6, Україні – 0,08. Наведені дані показують диспропорції в структурі наукового потенціалу України: кадровий потенціал не підкріплюється фінансово, має обмежений доступ до джерел світових інформаційних ресурсів [13, с. 73]. Поряд с цим спостерігається критично низький рівень фінансування науки і освіти, що не сприяє умотивованості праці науковців та винахідників, породжує недовіру суспільства до корисності їх участі в інноваційній діяльності. Зміна такого становища потребує посилення участі у створенні узгодженої системи освіти, інноваційної інфраструктури, інституційного середовища, стимулюючих заходів до створення та ринкового освоєння нових технологій та продукції.

Подолання негативних тенденцій у відтворенні інноваційного потенціалу потребує якісного оновлення форм порівняно стійкої інтеграції промислового, фінансового й інтелектуального капіталів, формування ринкової поведінки щодо комерціалізації результатів досліджень і розробок. Можливими варіантами організаційного співробітництва та взаємопроникнення цих капіталів можуть бути:

- фінансово-промислові групи ( за українським законодавством "промислово-фінансова група");

- кластерні утворення, які являють собою мережу, що функціонує на основі інституціональних механізмів координації й кооперації; Кластерна мережа – це група

компаній зі специфічними фінансовими і діловими цілями, заснована на системі довгострокових взаємин, узгодженої стратегії розвитку й координації діяльності [7].

Творець кластерної теорії М. Портер відзначив, що всі виробництва кластеру роблять один одному взаємну підтримку, а виробники з інших галузей кластера стимулюють НДДР і забезпечують кошти для швидкого поширення нововведень [8]. Під впливом сукупної дії ефектів масштабу, злиття окремих складових в єдину систему виникає інноваційний потенціал, що перевищує суму потенціалів окремих складових. Крім того, сучасний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій сприяє формуванню так званих "віртуальних" кластерів, які здатні суттєво впливати на зміну структури й складу реальних кластерів. Сучасні ІКТ відкривають для корпоративних структур нові можливості для використання та поширення нововведень. Дотепер індустрія інформаційний технологій безпосередньо забезпечує роботою 9 млн. високооплачуваних кваліфікованих працівників у більш ніж 4 тис. компаній в усьому світі. Цей спектр економіки створює зайнятість ще для 21 млн. ІТ – спеціалістів у найрізноманітніших сферах діяльності. Внесок ІТ – індустрії у світову економіку складає майже 1 трлн. дол. на рік. Щорічно ІТ – індустрія приносить до бюджетів своїх країн понад 700 млрд. дол. податкових надходжень [12]. Крім того, інформація дала імпульс для активізації інноваційної діяльності малих та середні форм, розвитку коопераційних зв'язків між ними та великими корпораціями, про що свідчить досвід таких гігантів автомобільної індустрії як "Тойота", "Фольцваген", "Вольво".

Поряд із беззаперечними перевагами кластерної організації формування і розвитку інноваційного потенціалу слід визначити і деякі обмеження цього процесу. По-перше, склад учасників кластеру може доволі часто змінюватися, що може спровокувати негативні ефекти для інших учасників; по-друге, в умовах глобалізації і використання сучасних інформаційний технологій географічна локалізація може виявитися контрпродуктивною; по-третє, кластерний підхід не завжди дозволяє зосередити значні фінансові й інтелектуальні ресурси для виконання стратегічних завдань. Слід враховувати, що в Україні рівень інноваційної активності залишається недостатнім, що є наслідком слабої зорієнтованості інституційної, фінансової та банківської систем на підтримку прогресивної моделі розвитку національної економіки. Не можна визнати задовільним й участь суб'єктів малого підприємництва в інноваційному процесі. Майже відсутні посередницькі організації, які стикують попит і пропозицію на інновації, сприяють венчурному фінансуванню, комерціалізують і розповсюджують інноваційні товари з метою отримання прибутку.

На противагу промисловим або інноваційним кластерам, ФПТ створюється переважно шляхом акціонування, об'єднання матеріальних і нематеріальних активів. На відміну від кластер них об'єднань, ФПГ представлені як над фірмове утворення, тобто сукупність господарюючих суб'єктів з правами юридичних осіб, серед яких обов'язковим є фінансовий інститут. У складі цієї корпоративної структури створюється єдиний центр управління (центральна або головна компанія), яка реалізує відносини власності між учасниками групи через їх участь в спільному акціонерному капіталі. Але

законодавство України акцентує увагу на домінуванні промислового капіталу, реалізації державних програм як обов'язкового атрибуту діяльності, а також виробництва кінцевої продукції [9, с. 88].

Між тим, як свідчить світова практика, ФПГ є ефективним утворенням, в якого активізується інноваційна діяльність, створюється особливо сприятливі умови для розробки науково-технічних нововведень, їх промислового освоєння та комерціалізації результатів. Це пояснюється з більш широкими можливостями фінансування та інвестування новітніх технологій, прискореного впровадження розробок у практику, використання міждисциплінарного характеру багатьох НДДКР, можливостями масового виробництва високотехнологічної та наукоємкої продукції. Наприклад понад половина наукових досліджень ЄС зосереджена у великих корпораціях, які мають для цього відповідні наукові кадри, матеріально-технічне та фінансове забезпечення НДДКР. Результатом використання такого інноваційного потенціалу в країнах ЄС є висока питома вага інноваційної продукції, яка досягає 60% в загальному обсязі продукції [10, с.125]. Крім того, слід пам'ятати, що для переважної більшості корпоративних структур домінуючого є акціонерна власність, яка через свої функції (нагромадження капіталу, соціалізації економічних відносин, поєднання рис суспільної і приватної власності) реалізує низку переваг. Останні пов'язані з можливостями нарощувати розміри статутного капіталу, низкою ризикованістю участі в акціонерному товаристві інвестора, ефективною системою корпоративного менеджменту, більшої доступності до кредитних ресурсів.

В Україні склалася інша ситуація: більшість наукових і науково-технічних кадрів зосереджена у ВНЗ та НДІ академії наук. При цьому спостерігається тенденція їх зменшення в заводському (корпоративному) секторі. Так, у 2010 р. порівняно з 2001 р. відбулося зменшення численності науковців майже в 2,3 рази, а частка осіб, зайнятих дослідженнями і розробками в Україні, становить приблизно 0,5% від загальної кількості зайнятих при середньому значенні цього показника для країн ЄС – 1,2%.

З цього можна зробити висновок про необхідність формування потужного прошарку науковців в заводському (за визначенням Держкомстату України) секторі, і передусім у межах великих ФПГ, які мають широкі можливості використання інновацій. Адже особливість інноваційного процесу полягає в тому, що послідовна зміна етапів супроводжується зміною суб'єктів цього процесу, ускладненням їх взаємодії. Світовий досвід показує, що в національних інноваційних системах розвинутих країн провідне місце корпорацій визначається як масштабами ресурсів, що використовуються в інноваційному процесі, та отриманими результатами, так і економічною відповідальністю за створення і комерціалізацію науково – технічних розробок. Так доля витрат на дослідження і розробки корпорацій перевищує 65%, а питома вага корпоративного патентування у загальній численності патентів, досягає 75-80% [11, с. 63].

Отже, відтворення інноваційного потенціалу і створення умов формування його розвитку в ФПГ стає можливими за умов системної взаємодії промислових

підприємств, науково-дослідних установ, фінансових інститутів, зокрема банківських установ, в центрі якої знаходиться інтелектуальний капітал. Спонукальними чинниками формування й ефективного використання інноваційного потенціалу є гостра потреба у заміні застарілого устаткування, освоєння нових видів продукції, здатних забезпечити конкурентоспроможність на внутрішньому та світових ринках. Головна компанія ФПГ має бути заціплена і економічно відповідальна у ефективній організації інноваційного процесу, координації інноваційного процесу у різних підрозділах. Залежно від форми інтеграції учасників ФПГ – конгломератні утворення чи технологічний ланцюг формуються умови оптимізації загального ефекту використання інноваційного потенціалу.

Ефективна діяльність таких інтеграційний утворень здатна позитивно вплинути на прискорення формування сучасної досконалої науково-технічної інфраструктури, створити попит на послуги та продукти малих підприємств, що спеціалізуються на консалтингових, інжинірингових операціях, посередницькій та інформаційній діяльності, аудиторських послугах, послугах технопарків. Крім того, формування інноваційного потенціалу ФПГ активізує становлення венчурного фінансування - інноваційних фондів, компаній, банків, що сприятиме посиленню коопераційних зв'язків великого та малого підприємництва. Важливого значення для формування інноваційного потенціалу корпоративних утворень має стати взаємодія із технологічними парками, які об'єднують десятки науково-дослідних конструкторських і виробничих підприємств зі спеціальним пільговим режимом інвестиційної та інноваційної діяльності.

Важливого значення набуває участь банків в фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності. Дотепер лише 13 банків входять до складу ПФГ, 8 банків готові і здатні інвестувати інноваційну діяльність, але їх кількість може зростати: адже законодавчо скасовано обмеження на участь банків в цих інтегративних корпоративних утвореннях. До заходів, які здатні вирішити питання активізації участі банків в фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності слід віднести:

- надання податкових пільг за створення сприятливого середовища через формування в комерційних банках спеціальних фондів довгострокового кредитування за рахунок частини їхнього валового доходу до його обкладення податком на прибуток;
- диференціювання ставок податку на прибуток комерційного банку у залежності від напрямків використання фінансових ресурсів: знижені для довгострокового кредитування високотехнологічних інноваційних проектів, і підвищенні - при вкладенні ресурсів у високоприбуткової операції в різних сферах фінансової та господарської діяльності;
- запровадження державного страхування кредитів, наданих суб'єктам малого та середнього підприємництва, зайнятих інноваційною діяльності.

Крім того, нагальною проблемою є створення низки інвестиційних банків довгострокового кредитування. Не отримує відповідної підтримки для фінансування і державний Український банк реконструкції і розвитку (УБРР),без якого ускладнюється ефективне фінансове забезпечення інноваційної діяльності. Між тим, цей банк міг би

виконувати роль передавальної ланки емісійного механізму. З урахуванням підвищення попиту на готівковий залишок в національній валюті суб'єктів підприємницької діяльності та високій темп збільшення обсягу ВВП, без ризику виходу інфляційних процесів з-під контролю можна розрахувати на застосування емісійного механізму до 5% наявної грошової маси. Це дало б змогу залучити для інноваційного розвитку додаткові ресурси, пожвавити кредитну діяльність інших банків.

Комерційні банки мають перевагу у порівнянні з іншими суб'єктами інвестування: вони володіють інформацією про становище більшості підприємств, мають досвід роботи з ними, що дозволяє пристосувати терміни погашення позик до того періоду, протягом якого позичальник відчуває додаткову потребу в коштах Але для ефективної реалізації цих переваг необхідні: ефективна грошово-кредитна політика, оптимальна за структурою та добре капіталізована банківська система, раціональне управління грошовими потоками в інтересах розвитку національного виробництва і законодавчий захист банків-кредиторів.

У контексті глобалізації економіки важливе місце належить більш глибокому інтегруванню банківської системи України у європейський та світовий фінансовий та економічний простір. При цьому доцільно врахувати зрушення у сфері фінансування інноваційної діяльності, і передусім зростання витрат на НДДКР у ВВП. Так у Швеції частка витрат на НДДКР у ВВП в останні роки досягла на 4,3 %, у Фінляндії - 3,5 %, Японії -3,1 %, а в Ізраїлі цей показник зріс у понад два рази: від 2,35 % у 1998 р. до 5,1 % у 2002 р. В абсолютних показниках лідером витрат на НДДКР залишаються США (300 млрд. дол.), Японія, а починаючи з 2001р.на трете місце виходить Китай із науковим бюджетом у 60 млрд. дол. США.

Характерним є зменшення обсягів державного фінансування у порівнянні з приватним сектором, а для окремих країн СС – посилення фінансової допомоги наднаціональних структур у реалізації наукових програм, зокрема в Ірландії та Португалії. Проявом глобалізації є зростання в структурі джерел фінансування обсягів іноземного фінансування національних НДДКР, участь фінансових угрупувань у створенні технологічних альянсів, патентування за кордоном та патентуванні нерезидентами у певній країні.

Незважаючи на експортну орієнтацію ФПГ у цілому, пріоритетним напрямом використання інноваційного потенціалу повинна стати його орієнтація на внутрішній ринок, при цьому випуск високотехнологічної продукції має визначитися адекватним розвитком ринків збуту. Переконливим прикладом є довготривале неухильне економічне зростання Китаю, обумовлене послідовними внутрішніми перетвореннями. Вдале поєднання ринкових реформ з цілеспрямованою регулятивною діяльністю держави орієнтоване на стабільно розширення внутрішнього ринку за рахунок систематичного підвищення життєвого рівня населення. Вигоди від участі в глобалізацій них процесах безпосередньо пов'язані з ємкістю внутрішніх ринків. Російський вчений О. Богомолов переконливо довів, що лише 2/3 усього зовнішньоторгового обороту розвинутих країн припадає на їх взаємний товарооборот і

лише 1/3 реалізується на ринках країн, що розвиваються. В той же час у країнах,що розвиваються менше 1/3 їх експорту припадає на взаємну торгівлю,а вдвічі більше продається на ринках метрополій [14, с. 43]. Якщо до цього додати, що в розвинутих країнах переважають високотехнологічні виробництва, що забезпечує високий приріст доданої вартості, то стає зрозумілим роль внутрішнього ринку як каталізатора відтворення інноваційного потенціалу інтегрованих корпоративних структур. Світовий досвід показує, що ТНК у розвитих країнах створюють насичений споживчий ринок,на якому випереджальними темпами зростає інноваційний попит. Це забезпечує зростання прибутковості інноваційної сфери і відповідно, корпорацій. Формування платоспроможного попиту на інновації сприяє розширенню можливостей фінансування розвитку інноваційного потенціалу ФПГ за рахунок як власних джерел, так і за рахунок інвестиційних та кредитних ресурсів. Наприклад корпоративне венчурне фінансування може здійснюватися шляхом невеликих дочірніх підприємств або внутрішніх цільових груп для розроблення перспективних нововведень. При цьому слід врахувати такі характеристики інновацій як наукоємність, здатність створювати додану вартість, конкурентоспроможність та комерційну привабливість технологій, продукції і послуг, здатність задовольняти зростаючи суспільні потреби в умовах обмеженості наявних ресурсів суспільного відтворення. Венчурний капітал дозволяє корпораціям прискорити впровадження нововведень, сприяти самим зростанню конкурентоспроможності на ринках високотехнологічної продукції, у створенні інноваційного ефекту у вигляді економії ресурсів. Системність відтворення інноваційного потенціалу дозволить перетворити вітчизняні промислові групи у каталізаторів економічного зростання.

Саме в подальшому розвитку за умов зберігання інституціонального середовища таких інвестиційних утворень буде посилюватися роль малих інноваційних підприємств, механізмів їх взаємодії. Про це свідчить досвід таких всесвітньо відомих японських корпорацій, як "Toyota-Nissan", "Mitsui", "Mitsubishi", корпорацій країн Східної Азії, інноваційних підприємницьких мереж США.

Включення малого та середнього підприємництва в систему корпоративного господарювання відбувається шляхом координації ринковими механізмами, договірною системою замовлень на постачання продукції та розвиток гнучких взаємовідносин з іншими фірмами на основі використання сучасних інформаційних технологій. Інтегрований капітал забезпечує умотивованість учасників мережі у спільній економічній діяльності, підвищує її інноватиність. Одночасно потребує розв'язання проблема оцінки інтелектуального вкладу у створення інноваційного ефекту, розподілу наукової ренти між учасниками інноваційного процесу. Адже для ринків технологічно і економічно відсталих країн може набувати вирішального значення не науково – технічна новизна, експлуатаційні переваги, а лише відносна новина технологій та продукції та їх ціни. Це означає підміну реальних інновацій псевдо інноваціями, що призводить до втрат інтегрованого капіталу.

Узагальнюючи досвід формування та ефективного використання інноваційного потенціалу інтегрованих корпоративних утворень в Україні, можна констатувати, що

скоординованої та всеохоплюючої системи управління цими процесами поки ще не існує. Гальмується створення на основі ФПГ та кластерних утворень механізмів розвитку інноваційної діяльності через економічну нестабільність в країні, певний дефіцит фінансових коштів та постійну загрозу інфляції, високий ризик. Відсутність економічної зацікавленості більшості господарюючих суб'єктів в реалізації нововведень, відсутність конкуренції на внутрішньому ринку науково-технічної продукції, незадовільний рівень інноваційного менеджменту становлять основні загрози для інноваційного розвитку економіки. Активізація інноваційної діяльності потребує рівноправної участі держави, нації, корпоративних та інших зацікавлених бізнесових структур у формуванні, ефективному використанні та розвитку існуючого науково – технологічного, інтелектуального та фінансового потенціалу. Ці процеси повинні бути органічно "вмонтовані" у загальнодержавну економічну політику, питаннями національної безпеки, пов'язані з напрямками і пріоритетами соціальної політики, що вимагає системного осмислення ролі корпоративних утворень у інноваційному розвитку.

**Література**

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. - упоряд. Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. І. Чижевський, М. М. Шевченко. – К, "Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
2. Конкурентний розвиток підприємництва в Україні. //Матеріали науково-практичного круглого столу 23 листопада 2010 року. // Київський національний університет ім. Тараса Шевченка.2010р. – 44 с.
3. О концепции межгосударственной инновационной политики государств-участников СНГ на период до 2005 года. Решение Экономического совета Содружества Независимых Государств от 22 июня 2001 года г. Минск // Инновации . – 2001. – №7 (44) с. 3–14.
4. Мартюшева Л.С. Каличенко В. О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. - №10. – с. 66.
5. Кузьмінський В.О. Інноваційно-інвестиційний потенціал інтегрованих корпоративних структур. – К.: Центр стратегічної підтримки, 2003. – с. 12.
6. Лиськова П.М. Інноваційний потенціал Євроінтеграції України // Автореферат дис.. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Київ. 2008. – С. 7.
7. Эвтюхин Д.В. Концепция локальной производственнй агломерации и специализации в кластерной теории конкурентних преимуществ // Сборник научных трудов МАЭП. – М.: МАЭП, 2008. – 24 с.
8. Портер М. Конкуренция : пер. с анг. - М : изд. Дом. "Вильямс", 2001 – 495 с.
9. Про промислово - фінансові групи в Україні. Закон України від 21 листопада 1995 року. // Відомості Верховної Ради. - №23 – 1996. – С. 88.
10. Стеченко Д.М. Орієнтири активізації інноваційної діяльності промислових підприємств в конкурентному середовищі // Теоретичні та прикладні питання

економіки.Збірник наукових праць. Вип. 21. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К. : ВПЦ "Київський університет" – 2010. – С. 124–129.
11. Иванова Н. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. №7, 2001. – С. 59–70.
12. Дугінець Г. В. Особливості розвитку міжнародного ІТ - технологій в країнах ОЧЕС / Г. В. Дугінець. – Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. Сборник научных трудов. – 2009. Том.2. – С. 615–620.
13. Шовкун І. Інституційна модель наукової системи України в трансформаційній економіці //Економіка України, 2004. №11. – С. 69–76.
14. Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. М.: НКЦ"Академкнига", 2003. – С. 43.

**О.А. Грішнова**, д-р екон. наук, проф.
**О.Г. Брінцева**, канд. екон. наук

# РОЗВИТОК КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ ПІД ВПЛИВОМ ЗМІН У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ

*В статті розглянуто взаємозв'язок і взаємовплив змін у соціально-трудовій сфері та розвитку консалтингових послуг з управління персоналом. На основі цього обґрунтовані основні напрями розвитку кадрового консалтингу для досягнення позитивної динаміки соціально-трудових відносин в Україні.*

*The interrelation and interference of changes in social-labour sector and development of consulting services in personnel management are defined in the article. The basic directions of development of personnel consulting services for achievement of positive dynamics of social-labour relations in Ukraine are proved on this basis.*

*Ключові слова: соціально-трудова сфера, консалтингові послуги, управління персоналом, складові предмету соціально-трудових відносин.*

*Keywords: social-labour sector, consulting services, personnel management, components of social-labour relations.*

Сучасні стрімкі зміни у соціально-трудовій сфері, динамічне життя, на яке значний вплив має технологічний прогрес, глобалізаційні тенденції, бурхливий розвиток сфери послуг, перманентні кризові явища в економіці тощо одночасно створюють нові загрози та відкривають нові можливості для трудової діяльності людини, сприяють подальшому розвитку і зміні функцій суб'єктів соціально-трудових відносин, продукують нові підходи до вирішення управлінських проблем, зокрема тих, які пов'язані з управлінням персоналом на підприємствах. В сучасних умовах кадровий консалтинг вже визнаний в Україні важливою професійною діяльністю, яка допомагає у вирішенні завдань, пов'язаних із управлінням соціально-трудовими відносинами. Вагомий внесок в дослідження питань, пов'язаних з розвитком консалтингової діяльності зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Верба, М. Зільберман, М. Кубр, О. Марченко, А. Посадський, Т. Рибакова, О. Трофімова та ін. Серед досліджень в соціально-трудовій сфері слід відзначити наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як: Б. Генкін, А. Кібанов, Р. Колосова, А. Колот, О.Новікова, І. Петрова, М. Семикіна, Л. Шаульська та ін.

Мета статті полягає у тому, щоб дослідити взаємозв'язок і взаємовплив динамічних різновекторних змін у соціально-трудовій сфері - з одного боку, та розвитку консалтингових послуг з управління персоналом – з іншого, і на основі цього обґрунтувати основні напрями розвитку кадрового консалтингу для досягнення позитивної динаміки соціально-трудових відносин в Україні.

На рис. 1. схематично показано основні групи чинників, що впливають на соціально-трудову сферу, визначаючи нові напрями подальшого розвитку консалтингової діяльності з управління персоналом в Україні. Знаки «+» або «-» біля

кожного чинника означають його позитивний (+), негативний (-) або суперечливий (+, -) вплив на зміни у соціально-трудовій сфері.

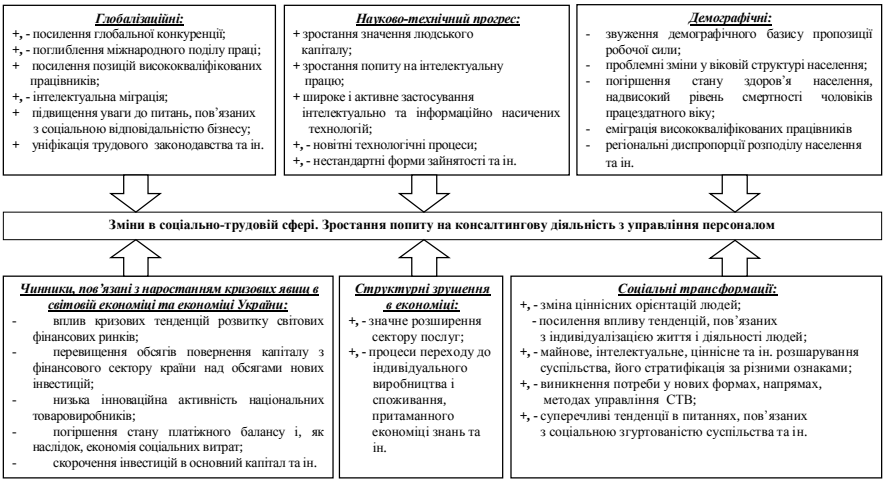



Рис. 1. Основні групи чинників, що впливають на соціально-трудову сферу та на зростання попиту на консалтингові послуги з управління персоналом в Україні

Серед глобалізаційних чинників слід відзначити: посилення глобальної конкуренції (діяльність транснаціональних корпорацій в Україні; присутність на ринку України міжнародних компаній, зокрема тих, що надають консалтингові послуги з управління персоналом); поглиблення міжнародного поділу праці; посилення позицій висококваліфікованих працівників (пов'язане із загальним зростанням вимог роботодавців та подальшою інтелектуалізацією праці); активна міграція висококваліфікованих фахівців; підвищення уваги до питань, пов'язаних з соціальною відповідальністю бізнесу, держави та інших стейкхолдерів; зміни у трудовому законодавстві, які відбуваються завдяки діяльності міжнародних організацій, зокрема МОП та ін. Глобальний світовий економічний простір неоднозначно впливає на динаміку соціально-трудових процесів. Зокрема, глобалізація зумовлює появу нових можливостей зайнятості, поширення сучасних технологій та методів організації праці, активізацію інвестицій в людський капітал, раціоналізацію виробництва. З іншого боку, негативний вплив глобалізації проявляється через поляризацію і сегментацію ринку праці, експлуатацію дешевої робочої сили, значну диференціацію в розвитку окремих регіонів, структурне безробіття та ін.

До чинників, пов'язаних з науково-технічним прогресом ми відносимо зростання значення людського капіталу, яке поглиблює соціально-трудові відносини, виводячи їх на якісно новий рівень; зростання попиту на інтелектуальну працю, обумовлене

розвитком технологій, що відкриває нові можливості в сфері праці, сприяє появі нових професій та змінює соціально-трудову сферу; широке застосування інтелектуально та інформаційно насичених технологій, яке дозволяє більше часу присвячувати творчій праці, інтелектуальному та професійному розвитку. Новітні технологічні процеси сприяють не тільки покращенню якості продукції та надання послуг, а спричиняють зміни у організації праці, які можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на персонал підприємств. Поширюється застосування нестандартних форм зайнятості, яке обумовлює зміни у соціально-трудовій сфері, сприяючи підвищенню продуктивності праці та суттєвим змінам в її організації.

Демографічними чинниками, що впливають на соціально-трудову сферу та викликають підвищення попиту на консалтингову діяльність з управління персоналом, є звуження демографічного базису пропозиції робочої сили (скорочення чисельності населення, низька народжуваність); проблемні зміни у віковій структурі населення (низька частка вікової групи 0-29 років); погіршення стану здоров'я населення, надвисокий рівень смертності чоловіків працездатного віку, що негативно впливає на забезпеченість підприємств персоналом, продуктивність праці, зумовлює зниження ефективності використання фонду робочого часу, а також додаткові витрати на добір персоналу; еміграція висококваліфікованих працівників, яка спричиняє зменшення потенціалу інтелектуальної діяльності та інноваційної активності підприємств; регіональні диспропорції розподілу населення та ін.

До чинників, пов'язаних з наростанням кризових явищ в світовій економіці та економіці України можна віднести: вплив кризових тенденцій розвитку світових фінансових ринків (зокрема, інфляція, подальше зменшення купівельної спроможності національної валюти); перевищення обсягів повернення капіталу з фінансового сектору країни над обсягами нових інвестицій (порівняна важкість залучення інвестицій в економіку пов'язана передусім з несприятливим інвестиційним кліматом, недосконалою нормативно-правою базою і повсюдним порушенням законів, зниженням рівня довіри іноземних інвесторів до України); низька інноваційна активність національних товаровиробників; погіршення стану платіжного балансу і, як наслідок, економія соціальних витрат; скорочення інвестицій та ін.

Структурні зрушення в економіці як чинник впливу на соціально-трудову сферу та консалтингову діяльність з управління персоналом пов'язані зі значним розширенням сектору послуг (щорічне зростання обсягів реалізації послуг, поява їх нових видів потребують розробки нових підходів до забезпечення їх якісного надання, і це обумовлює зростання вимог до персоналу); процесами переходу до індивідуального виробництва і споживання, притаманного економіці знань та ін.

Надзвичайно складними та суперечливими є чинники, що пов'язані з соціальними трансформаціями: зміна ціннісних орієнтацій людей; посилення впливу тенденцій індивідуалізації; майнове, інтелектуальне, ціннісне та ін. розшарування, яке сприяє зниженню соціальної згуртованості суспільства, поглибленню нерівності; суперечливі тенденції в питаннях, пов'язаних з соціальною згуртованістю суспільства та ін.. Все це

викликає потребу у нових формах, напрямах, методах управління соціально-трудовими відносинами.

Визначені групи чинників зумовлюють зміни у характері і змісті праці, до яких, ґрунтуючись на результатах досліджень Колота А.М. [6; 7; 8], можна віднести: поширення практики застосування нестандартних форм зайнятості та гнучких режимів робочого часу, а також атипових трудових договорів; посилення диференціації сегментів ринку праці під впливом нової ієрархії факторів виробництва; зміщення акцентів на якість трудового потенціалу, а отже, на якість освіти, навчання упродовж життя, формування і розвиток нових компетенцій, що їх вимагає економіка знань; диференціація заробітної плати працівників, яка все більше не відбиває реальних відмінностей у рівнях нагромадженого людського капіталу та результатів його використання; поширення зайнятості з винагородою за працю, яка не забезпечує гідних умов життя; зниження частки заробітної плати у ВВП багатьох країн, у т. ч. розвинених; ускладнення доступу економічно активного населення до наявних форм і видів соціального захисту; збільшення відрахувань працівників до фондів соціального страхування і т.д.; зменшення соціальних видатків за багатьма напрямками соціального розвитку; зміни у питаннях, пов'язаних з нормативно-правовим регулюванням соціально-трудової сфери та ін.

Водночас із ускладненням та посиленням дії чинників, що суттєво впливають на соціально-трудову сферу, в Україні відбувається розвиток консалтингу, з'являються все нові види послуг, включаючи послуги з управління персоналом, формується ринок консалтингових послуг. Як показали результати теоретичних досліджень [1; 2; 3] та досліджень ринку консалтингових послуг в Україні, проведені консалтинговими компаніями [4; 5], найбільше поширення на вітчизняному ринку отримали такі види консалтингових послуг з управління персоналом: добір персоналу, оцінювання персоналу, удосконалення системи оплати праці, формування та розвиток корпоративної культури, удосконалення системи мотивації персоналу, адаптацію нових працівників, розвиток персоналу.

Результати дослідження ринку консалтингових послуг, що проводилось інвестиційно-консалтинговою групою «Астарта-Таніт» на замовлення Програми Ділових консультацій ЄБРР в Україні у 2010 р. [4], свідчать, що ринок консалтингових послуг має ряд особливих характеристик: загальна кількість працівників, зайнятих в сфері консалтингу в Україні складає близько 20 тис. осіб; кількість компаній, які є активними учасниками ринку – 1,5 тис.; більшість консалтингових компаній (близько 70 %) створено після 2000 р.; ринок консалтингових послуг є висококонкурентним за рахунок присутності як міжнародних, так і вітчизняних консалтингових компаній. Частка міжнародних консалтингових компаній (Brain Source International, Manpower, CDS Recruiting та ін.) на ринку послуг з управління персоналом становить 40%; прогнозується збереження високого рівня конкуренції, а також вихід з ринку частини дрібних компаній, подальше поглиблення спеціалізації та пошук компетенцій, які зможуть надавати консалтинговій компанії конкурентні переваги.

З огляду на складні суперечливі тенденції у соціально-трудовій сфері нашої країни та особливості вітчизняного ринку консалтингових послуг, ми вважаємо, що динамічні зміни у соціально-трудових відносинах нині стають основним фактором зростання попиту на консалтингові послуги з управління персоналом, диктують вимоги до розробки нових видів послуг у цій сфері. Так, зокрема:

1) завдяки аутсорсингу, персонал перестав працювати на якесь конкретне підприємство, залучаючись під проект на чітко визначений час. Тобто, поступово відбуваються зміни в організаційних структурах, і відповідно управлінні персоналом підприємств, перехід до проектного методу організації робіт. Це потребує нестандартних знань і умінь, які далеко не завжди є у співробітників служби управління персоналом, тож виникають потреби у консалтингових послугах у цьому напрямі;

2) для виконання функцій з добору, навчання, розробки системи оплати праці, які традиційно відносились до посадових обов'язків департаментів управління персоналом, стали залучатись зовнішні консультанти, що дає можливість оптимізувати витрати підприємств на управління персоналом та підвищити якість управлінських рішень в соціально-трудовій сфері;

3) постійне зростання вимог до кваліфікації й мобільності працівників дедалі більше посилює проблеми зайнятості низько кваліфікованих і недостатньо мобільних громадян. В Україні, як і у більшості країн світу, також відбувається глибинна трансформація зайнятості. Йдеться про зміну її основних форм, видів та змісту. Вітчизняний ринок праці поступово підпадає під дію загальносвітових тенденцій. Вже сьогодні принциповими інноваціями у сфері зайнятості можна вважати лізинг персоналу, дистанційну зайнятість, нестандартні графіки робочого часу тощо. Нової якості набуває гнучкість ринку праці у різноманітних її формах та виявах. Зазначені процеси у сфері зайнятості справляють значний вплив на соціально-трудову сферу, адже під їх впливом змінюються як структура, так і зміст соціально-трудових відносин [6, с. 73]. Це також потребує нових управлінських компетенцій, сприяючи зростанню попиту на консалтингові послуги з цих питань.

4) вплив глобального світового економічного простору на динаміку соціально-трудових процесів в Україні відбувається, зокрема, через впровадження міжнародних стандартів управління персоналом. Наприклад, в сфері охорони праці впроваджується стандарт OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Assessment Systems), на базі якого проводиться перевірка систем менеджменту охорони праці та промислової безпеки.. Передумовою розробки OHSAS 18001 стала потреба компаній в ефективній роботі з охорони праці та здоров'я. Це дозволило підвищити безпеку праці і, відповідно, сприяло підвищенню якості трудового життя. Все більшого поширення на вітчизняних підприємствах отримує практика застосування стандартів соціальної відповідальності бізнесу, зокрема таких як 10 принципів Глобального договору, міжнародний стандарт ISO 26000, стандарт сертифікації підприємств в сфері трудових відносин SA8000, стандарт AA 1000 та ін. Ці тенденції також викликають розширення

попиту на відповідні консалтингові послуги, зокрема із засвідчення нефінансової звітності.

6) зважаючи на унікальність фахівців окремих спеціальностей або топ-менеджерів, які мають значний досвід та особливі компетенції, отримав поширення такий вид консалтингових послуг як хедхантинг (headhunting), сутність якого полягає у цілеспрямованому пошуку і переманюванні професіоналів, спеціалістів з визначеними діловими якостями, ексклюзивних висококласних фахівців, топ-менеджерів, керівників вищої ланки за спеціальним замовленням.

7) кризові явища в світовій економіці та економіці України викликали зміни в структурі попиту на консалтингові послуги з управління персоналом, спричинили розвиток та поширення нових послуг - з формування й удосконалення корпоративної культури; з розробки й удосконалення системи мотивації персоналу, а також послуг з коректного та безконфліктного скорочення персоналу (як, наприклад, аутплейсмент);

Про зміни в структурі попиту на консалтингові послуги під впливом кризових явищ 2008-2009 рр. переконливо свідчать результати досліджень, проведених компанією Total HR Consulting у листопаді 2008 р. та травні 2009 р. серед HR-директорів та топ-менеджерів 50 вітчизняних компаній. За результатами дослідження, структура попиту за ці півроку суттєво змінилася. Так, у травні 2009 р. серед підприємств-замовників консалтингових послуг значно зросла частка тих, які: користувались послугами зі скорочення співробітників (38 % опитаних); найбільшу увагу приділяли питанням мотивації акцентуючи увагу на утримання «золотого фонду» співробітників, розвиток корпоративної культури, досягнення командного результату (36 % опитаних); вважали актуальними питання матеріальної мотивації, надаючи все більше уваги змінній частині заробітної плати (33 % опитаних).

Можна стверджувати, що консалтингові компанії, які надають послуги з управління персоналом, в сучасних умовах стають суб’єктами соціально-трудових відносин, володіючи делегованими від роботодавців та працівників правами у цих відносинах. Залишаючись посередниками між найманими працівниками та роботодавцями, консалтингові компанії виконують двоєдину функцію управління персоналом – підвищення ефективності роботи підприємства при високій якості трудового життя працівників.

Предметом індивідуальних відносин у сфері праці виступають різні сторони трудового життя працівників. Предметом колективних (групових) соціально-трудових відносин на рівні підприємства виступають як складові кадрової політики - оплата праці, оцінка персоналу, атестація кадрів, планування кар'єри, ротація персоналу, розвиток персоналу тощо, - так і інші питання соціально-економічного спрямування, вирішення яких прямо чи побічно впливає на якість трудового життя - розвиток соціально-побутової сфери, охорона довкілля тощо. Практично всі аспекти трудового життя людини правомірно розглядати як предмет соціально-трудових відносин.

Зіставлення складових предмету соціально-трудових відносин на рівні підприємства та консалтингових послуг з управління персоналом, що отримали

найбільше поширення в Україні (табл. 1), дозволило зробити висновок про можливості прогресивних змін в соціально-трудовій сфері за допомогою подальшого розвитку консалтингових послуг з управління персоналом.

Таблиця 1. Використання консалтингових послуг з управління персоналом для вдосконалення соціально-трудових відносин

| № з/п | Складові предмету соціально-трудових відносин | Види консалтингових послуг |
|---|---|---|
| 1 | Соціально-трудові відносини зайнятості | Добір персоналу, адаптація нових працівників, звільнення, лізинг персоналу, аутсорсинг та ін. |
| 2 | Соціально-трудові відносини, пов'язані з правилами внутрішнього розпорядку | Кадрове діловодство, зокрема розробка посадових інструкцій та ін. |
| 3 | Соціально-трудові відносини, пов'язані з умовами та охороною праці | Впровадження міжнародних стандартів охорони праці, зокрема OHSAS 18001 та ін. |
| 4 | Соціально-трудові відносини, що виникають у зв'язку з розвитком персоналу | Розвиток персоналу (підвищення кваліфікації, перепідготовка тощо). |
| 5 | Соціально-трудові відносини, пов'язані з організацією індивідуальної та колективної праці | Обслуговування робочих місць, планування і облік праці, та ін. |
| 6 | Соціально-трудові відносини у зв'язку з оцінюванням працівників і результатів роботи | Оцінювання персоналу |
| 7 | Соціально-трудові відносини, що виникають у зв'язку з винагородою за працю | Удосконалення системи оплати праці на підприємстві, удосконалення наявної або розробка нової системи мотивації персоналу |
| 8 | Соціально-трудові відносини, пов'язані з дотриманням норм трудового законодавства, угод і договорів | Розробка і вдосконалення колективних договорів, кадрове діловодство, консалтингові послуги з юридичних питань та ін. |
| 9 | Складові предмету СТВ, пов’язані з розвитком корпоративної соціальної відповідальності в Україні | Послуги з розвитку корпоративної соціальної відповідальності |
| 10 | Соціально-трудові відносини з інших питань трудового життя | Формування та розвиток корпоративної культури, послуги з забезпечення збереження комерційної таємниці, інші види консалтингових послуг та ін. |

Таким чином, нові види консалтингових послуг з’являються у відповідь на зміни у соціально-трудовій сфері, що відбуваються під впливом науково-технічного прогресу, глобалізаційних процесів, структурних зрушень в економіці, соціальних трансформацій, демографічних тенденцій, перманентних кризових явищ в економіці України та світу. Розробка нових видів консалтингових послуг відбувається у відповідь на зміни у соціально-трудовій сфері, за рахунок об’єднання окремих послуг (наприклад, надання знижки на послуги з адаптації працівників при замовленні послуг з добору), урахування тенденцій ринку праці. Значний вплив на поширення інновацій, розробку сучасних

технологій та підходів в сфері управління персоналом має діяльність міжнародних компаній. Прогресивний розвиток управлінського консультування відкриває інноваційні способи і технології вирішення соціально-трудових проблем, показуючи шляхи подальшого вдосконалення соціально-трудових відносин з двоєдиною метою: підвищення ефективності виробництва при зростанні якості трудового життя.

**Література**

1. Брінцева О.Г. Підвищення ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом: Дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2011. – 248 с.
2. Верба В.А. Детермінанти формування та тенденції розвитку консалтингового ринку в Україні / В.А. Верба // Стратегія економічного розвитку України. Зб. наук. праць – 2008. – № 22-23. – С. 97 – 104.
3. Верба В.А. Управлінське консультування: світові та регіональні тенденції розвитку / В.А. Верба // Актуальні проблеми економіки 2008. - № 11 (89). – С. 21 – 36.
4. Ринок консультаційних послуг в Україні. Дослідження ІКГ «Астарта-Таніт», підготоване на замовлення Програми ділових консультацій ЕБРР [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://issuu.com/training.com.ua/docs/distribution_materials_-_18.11.2010__formated__red/4
5. Управління персоналом: актуальні завдання [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.totalhr.com.ua/ru/info/1/11.html
6. Колот А.М. Соціальна-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
7. Колот А.М. Соціально-трудова сфера в умовах глобальних викликів: тенденції, проблеми, можливості стійкого розвитку / А.М. Колот // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. - Спец. вип. у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. - К.: КНЕУ, Т. 1. - 2010. - С. 9-22.
8. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2010. – 348 с.

**В.О. Мандибура**, д-р екон. наук, проф.
**С.Г. Батажок**, канд. екон. наук, доц.

# МЕХАНІЗМИ ПОДОЛАННЯ «ЧОРНОЇ ЕКОНОМІКИ» ТА КОРУПЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

*Розкрито коло проблем, пов'язаних з визначенням сутності інститутів «чорної економіки» та «корупції». На засадах використання світового досвіду розкрито зміст фінансово-економічного та економіко-правового механізмів подолання чорної економіки та корупції, а також запропонований комплекс заходів, засобів та інструментів, що найбільш ефективно можуть анігілювати зазначені інститути у вітчизняних умовах.*

*The problems connected with the definition of black economy and corruption institution are discovered. On the base of international experience the substance of financial economic and economic law mechanism of overcoming the black economy and corruption is described. The complex of measures and instruments that can effectively aunikilate specified institution in national conditions is proposed.*

*Ключові слова: тіньова економіка, кримінально-чорна економіка, корупція, організаційно-фінансовий та економіко-правовий механізми подолання чорної економіки і корупції.*

*Keywords: shadow economy, criminal black economy, corruption, organization financial and economic inkidicial mechanisms of overcoming the black economy and corruption.*

Одним із найскладніших завдань на сьогодні є проблема подолання кримінальної економіки та її бінарної складової – інституту масштабної корупції. При цьому мова має йти не про застосування виключно репресивно-силових заходів, а, передусім, про розробку та системне застосування ефективних організаційно-економічних та економіко-правових механізмів постійного викорінювання зазначених суспільних інститутів, що не лише гальмують, а й по суті нищать існуючі можливості соціально-економічного розвитку українського суспільства.

На сьогодні до складу «тіньової економіки», без урахування рівня соціальної небезпеки, включають такі внутрішньо складові як: «неврахована», «не регламентована», «прихована» та «законспірована», або «злочинна» економічні види діяльності. Це строкато нерозбірливе змішування під дахом одного поняття «тіньова економіка» абсолютно різних за змістом і соціально економічними наслідками впливу на динаміку суспільного розвитку видів економічних відносин і діяльності призводить до відволікання уваги від реальної небезпеки, яку несуть їх окремі прояви. При цьому існує думка, що таку різну за складом «тіньову економіку» можливо легалізувати та «детінизувати» [1-4]. Більше того, сьогодні, мова вже починає вестись взагалі про економічну «декриміналізацію», шляхом скасування відповідних статей у новому Кримінальному кодексі України.

Враховуючи реальну загрозу суспільній безпеці вкрай необхідно, з позицій диференційованого підходу, сконцентрувати всю суспільно-державну та наукову увагу на тих видах економічних відносини і діяльності, що за своїм змістом є соціально небезпечними та протиправними, і які складають зміст найбільш небезпечних суспільних інститутів – «кримінальної (чорної) економіки» і «корупції»

У чому ж полягають особливості та руйнівні наслідки дії антисуспільних інститутів кримінальної (чорної) економіки та корупції на соціально-економічний розвиток?

Можна стверджувати, що масштаби економічної «криміналізації» досягли вкрай суспільно небезпечних обсягів внаслідок дії широкого спектру чинників:

1) включення в процес розподілу і приватного перерозподілу суспільної (загальнонародної) власності нових об'єктів, що раніше були виключені з нього (земля, стратегічні об'єкти виробництва, об'єкти економічної і соціальної інфраструктури, природні родовища, шельфи, узбережжя, водні ресурси тощо);

2) високої динаміки зростання чисельності і якісного рівня організаційно-економічної та організаційно-силової структуризації кримінальних угруповань і їх відносно безкарної діяльності, інтеграції організованої злочинності із суб`єктами легітимної економічної діяльності, недостатніх зусиль держави щодо обмеження процесу легалізації кримінальних авторитетів ( в тому числі — в суспільно-політичному житті);

3) слабкості механізмів суспільно-правового захисту громадян і господарюючих суб'єктів від економічних зазіхань та силового тиску з боку злочинних угрупувань, а також досить неефективної дії системи попередження, недопущення або суттєвого обмеження можливостей встановлення контролю за діяльністю легального бізнесу та проявів здирництва з боку мафіозно-кримінальних структур;

4) недостатньої правової захищеності суб`єктів економічної діяльності від зловживань, утисків, протидії та дискримінаційних вимагань з боку непрофесійних, несумлінних та нечесних чиновників державного апарату на всіх його функціональних рівнях;

5) відсутності досконалого, стабільного і збалансованого законодавства, яке б максимально чітко регламентувало та процедурно забезпечувало потреби та узгодження інтересів суб`єктів економічної діяльності; поширення правового нігілізму представників владних структур, а також більшості населення країни, що активно (а подекуди і агресивно) бореться за виживання в несприятливих соціально-економічних умовах;

6) посилення міждержавної інтеграції «кримінально-тіньових» секторів економіки і суб`єктів (або їх спільнот), що займаються «чорною» економічною діяльністю; подальша інтернаціоналізація «кримінально-тіньових» відносин;

7) швидкої втрати історичних, глибинно притаманних українському народу моральних традицій, етичних норм поведінки, що лежать в основі соціальної престижності чесної, кваліфікованої праці, поваги до приватної і суспільної власності, а

також становлять вихідну базу щодо дотримання кодексів підприємницької та робітничої честі тощо.

Головною закономірністю «кримінально-чорної економіки» є те, що вона не тільки паразитує на існуючих недоліках офіційної економіки, але також і значно їх посилює та поширює.

Як результат, «кримінально-чорна» діяльність базується на джерелах проїдання і привласнення накопичених у минулому суспільних багатств та природної складової національного багатства країни.

Із тих видів «чорної» економічної діяльності, що існували раніше, але останнім часом незмірно зросли (як кількісно, так і якісно), окрім корупції представників державного апарату, слід, передусім, відзначити такі явища, як «розквіт» підпорядкованих мафії сфер економічної діяльності, зокрема, задоволення патологічних бажань осіб та зростання спектру видів діяльності, що можуть бути відносини до кримінального промислу. Зазначені сфери кримінального промислу і відповідних послуг наведені у таблиці 1.

Фінансово-кредитна система, за оцінками спеціалістів, стала в Україні найбільш криміногенною [5]. Саме у ній використовується значний арсенал засобів і методів одержання тіньових (незаконних) доходів.

Головними з них є наступні:

1) використання фальшивих платіжних документів;

2) підробка банківських гарантій;

3) нецільове використання банківських кредитів;

4) розкрадання коштів;

5) хабарництво, що пов`язане з наданням кредитів; зменшенням процентних ставок, прискоренням проходження фінансових документів, консультаціями щодо ухилення від оподаткування, допомогою в приховуванні виявлених фактів несплати податків; у приховуванні доходів від оподаткування, тощо;

6) підробка неготівкових грошей;

7) валютні спекуляції на біржі;

8) незаконне одержання пільгових кредитів;

9) фіктивні трастові операції (і зокрема — створення фінансових пірамід);

10) різні види зловживань і шахрайства з бюджетними коштами і грошима населення тощо.

До найбільш вагомих проявів негативного впливу на суспільство та економічний розвиток «чорної» економіки можна віднести наступні:

1) оскільки поліпшення справ в офіційній «світлій» економіці звужує можливості діяльності «чорної», її організатори — керівники і лобі будь-яким способом, не рахуючись із коштами, прагнуть підірвати підвалини нормального функціонування офіційної економіки, заплямувати її, зануритись у неї або перетягти в «тінь» значну її частку, використовуючи при цьому будь-які кошти і не зупиняючись ні перед якими, навіть насильницько-кривавими засобами;

2) існування «чорної» економіки неможливо без її систематичної підтримки і допомоги з боку корумпованих офіційних осіб державно-господарського, владно-силового і правового апарату, що особисто зацікавлені в розквіті злочинного бізнесу, оскільки мають від нього вагомий корупційний зиск;

Таблиця 1. Різновиди кримінальних промислів та надання кримінальних послуг

| Кримінальний промисел: | Надання кримінальних послуг: |
|---|---|
| - виготовлення, крадіжка та протизаконна торгівля вогнепальною, хімічною і холодною зброєю та отрутою;<br>- крадіжки і перепродаж майна громадян;<br>- контрабанда (у всіх її різновидах і проявах);<br>- участь у фінансових шахрайських операціях та операціях по відмиванню грошей, отриманих злочинним шляхом;<br>- фальшування грошей та цінних паперів, підробка документів та печаток;<br>- злочинне використання землі та інших природних ресурсів (завезення токсичних відходів, сміття на територію України, торгівля із вивезенням як в межах країни так і за кордон родючого шару гумусу тощо);<br>- виготовлення або транспортування (транзит) наркотиків.<br>- виготовлення та торгівля порнографічною продукцією, у тому числі із залученням дітей;<br>- шахрайський промисел трастових, страхових та інвестиційних компаній, а також інших фіктивних фірм і банків;<br>- поставки «живого товару» для сексуальної експлуатації за кордон;<br>- шлюбно-шахрайський промисел у всіх відомих проявах.<br>Та інше. | - надання послуг у силовому вирішенні господарсько-комерційних конфліктів та вибивання боргів, що виникли між підприємцями та комерційними структурами, а також між фізичними особами;<br>- послуги по фізичній ліквідації людей (конкурентів тощо);<br>- посередницькі послуги у шахрайських операціях, професійному шантажі клієнтів (фізичних та юридичних осіб);<br>- організація платних садомазохистських видовищ, або «послуг», що пов'язані із особистою участю «клієнтів» у процесах катування людей тощо;<br>- послуги, пов'язані з організацією особливих тоталізаторів за участю «клієнтів» з «гравцями-смертниками»;<br>- надання послуг із нелегальної міграції та транзиту мігрантів за кордон;<br>- надання послуг по розробці схем і супроводу процесів «рейдерського» захоплення майнових об'єктів;<br>- надання послуг сексуального характеру та організація систем, де вони надаються (салони, клуби та ін.)<br>- послуги по організації протиправних азартних ігор.<br>Та інше. |

3) «чорна» економіка об`єктивно створює економічні і організаційні умови для виникнення і розвитку мафіозних угруповань різних за своїми масштабами, роллю і впливом. Така економіка – складає переплетення, сплав різноманітних антисоціальних суспільних відносин, що підточують підвалини державності;

4) «чорна» економіка спричиняє деградацію суспільства, сприяє масовому розтлінню молоді, поглиблює до небезпечної межі соціально-майнове розшарування населення, знищує стимули і підриває престижність кваліфікованої праці, нищить

рушійні стимули до суспільно-корисної підприємницької діяльності, руйнує підвалини національної безпеки і державності.

5) «чорна» економіка будується на максимальній локалізації окремих ринків внаслідок поділу сфер економічного впливу, а також сприяє проникненню кримінальних елементів навіть до тих частин суспільства, які поки що не мають ніякого відношення до нелегального бізнесу;

6) особливо несприятливо впливає «чорна» економіка на структурну перебудову економіки, загальний інвестиційний процес. Вона, зокрема, обмежує обсяги нагромадження капіталу, що міг би бути використаний для інвестування вітчизняного виробництва, а також негативно впливає на процес залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку, оскільки існуюче кримінально-економічне середовище, що складається в Україні, просто жахає іноземних інвесторів.

Економічна практика засвідчує, що поглиблення ринкових відносин неминуче підштовхує кримінал на пошук не тільки нових сфер застосування своїх сил, але і до нових організаційних форм діяльності, головною з яких є "тіньова" монополізація ринку. Вона зумовлює особливо жорсткі механізми змови задля реалізації особистого диктату, посиленої ринкової дискримінації партнерів, конкурентів і споживачів ринку. Тут злочинність не зупиняється ні перед чим і застосовує всі методи і важелі, що знаходяться у її арсеналі, від адміністративного натиску до погроз, цілеспрямованого рекету та кілерських розправ.

Відповідно до наведеного, державна політика щодо відношення «чорної» економіки може бути лише одна — її максимальне обмеження та повна ліквідація найбільш суспільно небезпечних кримінально економічних секторів.

Без ліквідації інституту корупції також практично неможливо забезпечити надійну економічну безпеку нашої держави.

Без ліквідації інституту корупції годі надіятись на те, що солідні іноземні інвестори будуть вкладати значні реальні (а не спекулятивні) капітали у вітчизняну економіку.

За своєю змістовною сутністю інститут корупції являє собою:

по-перше, системно організоване та ієрархічно побудоване хабарництво;

по-друге, суб'єкти-учасники корупційного інституту дотримуються жорсткої дисциплінованими в структурі владно-здирницької ієрархії, де кожна ланка знає свій відсоток;

по-третє, в системі всі члени угруповання мають абсолютне владне прикриття від можливості викриття і покарання;

по-четверте, всі члени корупційних схем, аж до її первинних ланок, отримують максимально повну секретну інформацію щодо потенційних небезпек і загроз щодо здійснення їхньої державно-зрадницької діяльності.

Слід наголосити, що як у корупції так і у звичайного (тобто вільного від системи хабарництва), об'єкт і суб'єкт є ті ж самі, хоча негативні наслідки корупції є не порядки більш суспільно руйнівними.

Об'єктом і хабарництва і корупції є хабар.

Перша ознака хабара, це є плата або подарунок, що надається посадовій особі (суб'єкту корупції, або хабарництва, тобто хабарнику, або корупціонеру).

Друга ознака хабара проявляється у тому, що він надається хабародавцем з метою уникнення законного службово-державного утиску, або підкупу посадової особи на протиправні дії, що є корисними для хабародавця.

Форми хабара досить різноманітні:

За типологією це є різноманітні побори, зриви, підношення, дари, гостинці, приноси, «відкати», магаричі та інше, що одержує хабарник у грошовому, матеріально-натуральному вигляді, або у вигляді певної послуги.

Для корупції, як системного інституційного явища хабарі у вигляді готівкових коштів (у національній та вільно конвертованих валютах) є абсолютною домінантою, оскільки суми первинних грошових хабарів можуть легко розщеплюватись та передаватись по каналах корупційних схем, аж до верхівки ієрархії – корупційних сюзеренів.

Організаційно-фінансові напрямки подолання корупції в Україні.

Нажаль економічною наукою на сьогодні не достатньою мірою розробляються ефективні організаційні-фінансові механізми та заходи, що дозволять виключити Україну зі списку найбільш корумпованих країн світу.

Безумовно, що у вирішені стратегічного завдання сучасного етапу вітчизняного соціально-економічного розвитку, яким є подолання економічної злочинності та корупції, можуть використовуватись різні способи та механізми. Але при цьому надзвичайно важлива роль належить не силовим та кримінально каральним способам впливу на корупцію. Головним та найбільш ефективним напрямком є широке використання організаційно-фінансових заходів, систем і механізмів, що дозволяють державі попереджувати і ефективно викорінювати ті чи інші прояви корупції.

На цьому напрямі, передусім, мають бути розв'язані два вкрай важливі проблемні питання.

Перше, яким чином створити в суспільстві такі організаційно-фінансові умови, щоб максимально ускладнити, а краще, взагалі унеможливити сам акт корупції?

Друге, що і яким чином необхідно зробити, щоб брати хабарі було не лише економічно невигідно, а й і безглуздо?

Важлива роль у цьому процесі належить державній системі організаційно-фінансових заходів попередження легалізації доходів, що були отримані злочинним шляхом.

Аналіз світової практики засвідчує, що успіх боротьби з легалізацією кримінальних, у тому числі корупційних доходів, багато в чому залежить від того, наскільки відкритою є діяльність кредитно-фінансових установ, а також від дієвості організованого державою і банками контролю за вкладами і рухом грошових коштів громадян.

При цьому фінансово-правова спрямованість заходів попередження зазначеного явища полягає у тому, щоб зафіксувати рух грошей на їх ключових стадіях, із урахуванням можливості вільного сполучення вітчизняної фінансово-кредитної

системи із іноземними, а саме: 1) де готівка входить у вітчизняну кредитно-фінансову систему; 2) де вона перетинає кордон для інтегрування у закордонні фінансові системи; 3) звідки повертається на батьківщину у формі легалізованих переказів.

Зазначене у подальшому дозволяє державним службам прослідкувати шлях цих коштів у зворотній бік, аж до виявлення джерел їх кримінального походження.

Аналіз практичного досвіду країн розвиненої ринкової економіки, насамперед, свідчить, що організаційно-фінансова система боротьби з кримінальною економікою і корупцією базується на попередженні можливості легалізації грошей, отриманих злочинним шляхом. Проте ця система може діяти по справжньому ефективно лише за умови її обов'язкового паралельного доповнення практичною реалізацією значної сукупності системних організаційно-фінансових та правових заходів.

До найбільш важливих з них можна віднести наступні.

Перше, реалізація нормативно визначеної регламентації щодо максимального обмеження можливості використання так званих "живих грошей", або грошової готівки в економічних стосунках. Так, наприклад, у США шляхом безготівкових грошових розрахунків, що здійснюються з використанням банківських чеків, магнітних карток та інших сучасних способів, які не передбачають у розрахунках використання грошової готівки, здійснюється більше ніж 90% всіх платіжних операцій фізичних осіб. Зазначене також стосується і юридичних осіб. В Україні ж біля 90 % всіх грошових операцій фізичних осіб здійснюються на готівковій основі.

Друге, держави, що реально проводять, а не лише імітують боротьбу з економічною злочинністю, практично реалізують широкий комплекс економіко-правових заходів, які максимально ускладнюють, або навіть унеможливлюють процес внесення готівки на банківські рахунки, без проходження складної процедури попереднього підтвердження законності походження цих коштів. В Україні ж ця процедура максимально спрощена.

Третє, оскільки практично у всіх країнах цивілізованої ринкової економіки населення сплачує майнові податки, це дозволяє державі мати у своєму розпорядженні необхідну інформацію, що дозволяє оцінити легітимність способу життя тих чи інших осіб. Зазначене здійснюється шляхом паспортизації та контролю за рухом особистого майна, перед усім нерухомості, якою володіє найбільш заможна частина населення.

Остання робота в Україні має лише розпочатись у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу, адже для можливості у повному обсязі справляти податок на нерухомість на вітчизняних теренах має бути поставлено на облік органами технічної інвентаризації і оподаткування більше двохсот тисяч об'єктів нерухомості, що були побудовані за роки отримання державної незалежності.

Четверте, з метою протидії тінізації фінансових потоків, а також для забезпечення кризової стійкості, економічної ефективності та конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи, необхідно у стислі строки доповнити існуючу дворівневу банківську систему (перший рівень – Національний банк України; другий рівень –

система приватних комерційних банків) системою додаткового рівня, а саме, державною банківською системою.

До складу цієї системи мають входити банківські інститути, що мають 100% державний статутний капітал. Коштами для створення цієї системи, основою якої має бути Казенний банк України, повинні стати такі фінансові ресурси:

1) залишки коштів на коррахунках суб'єктів бюджетного фінансування; 2) кошти бюджету, що на цей час сплачуються приватним комерційним банкам за обслуговування рахунків суб'єктів бюджетного фінансування; 3) фіксовані емісійні грошові вливання, замість тих емісійних коштів, що (особливо в кризові періоди) віддаються на цілі рефінансування і капіталізації приватних комерційних банків, та інші джерела.

Окрім казенного банку до складу системи мають входити: державний банк реконструкції і розвитку; державний банк сприяння інфраструктурній модернізації та розвитку регіонів; державний аграрно-іпотечний банк; державний ощадний банк; державний експортно-імпортний банк. Два останніх банки на сьогодні вже існують.

На рівні приватних комерційних банків сформувати трьох секторну, чітко розмежовану модель її побудови, що складатиметься із: 1) сектора приватних комерційних банків; 2) сектора комерційних банків зі змішаним капіталом; 3) сектора дочірніх закордонних банків, що мають 100% іноземний капітал.

Зазначений кардинально реформаторський, організаційно-фінансовий захід має забезпечити реалізацію трьох основних завдань подолання сучасної фінансової «алхімії», а саме:

по-перше, дозволить чітко розмежуванню фінансові потоки в економічній системі країни;

по-друге, сприятиме цільовому використанню та буде запобігати розкраданню бюджетних коштів;

по-третє, надасть організаційну та інституційну можливість здійснювати ефективний облік і контроль за рухом грошово-кредитних потоків, через державні та недержавні банківські установи з метою запобігання їх втечі за кордон.

Економіко-правові шляхи та механізми подолання «кримінально-чорної економіки» і корупції .

Цей блок подолання «кримінальної економіки» і корупції, у разі його запровадження, має максимально ускладнити і навіть зробити безглуздим крадіжку казенних грошей, привласнення хабарів та отримання і використання величезних доходів отриманих від кримінального промислу.

Світова практика засвідчує, що пригнічення і подолання «кримінально-чорної економіки» та корупції переважно базується на попередження легалізації грошей отриманих злочинним шляхом, тобто максимальному обмежені можливості використовувати ці грошові ресурси на задоволення потреб злочинної спільноти (у т.ч. корупціонерів) та членів їхніх родин.

Проте ця система може діяти по справжньому ефективно лише за умови її обов'язкового паралельної доповнення практичною реалізацією значної сукупності системних економічних, організаційних та правових заходів.

До найбільш важливих з них можна віднести наступні.

По-перше, світова практика також свідчить про відхід від абсолютного застосування принципу презумпції невинуватості у сфері підтвердження легітимності доходів, якщо сальдо витрати – задекларовані доходи не співпадає у бік перевищення витрат над доходами, що отримані фізичними особами і які ними задекларовані. Особливо це разюче проявляється у разі, коли маєтність особи на порядок не відповідає рівню її доходів.

Тобто у цьому випадку не держава, якщо в неї є підозри, має доказувати правомірність походження «додаткових» особистих доходів, а громадянин, у т. ч. і чиновник, обов'язково має надати вичерпну інформацію відповідним органам, щодо підтвердження легітимності джерел їх походження.

Якщо він цього не бажає або не може зробити, то він за законом є злочинцем, і до нього мають бути застосовані відповідні санкції.

Тому до нового Кримінального і Кримінально-процесуального кодексів необхідно обов'язково ввести наступну правову норму:

"Приводом для порушення кримінальної справи становить наявність у власності фізичної) особи нерухомості, майна, коштовностей, грошової та валютної готівки, антикварних та художніх виробів, депозитів, цінних паперів тощо, реальна вартість яких не відповідає рівню фактичних доходів, що були задекларовані та оподатковані і джерела походження яких можуть бути підтверджені на законних підставах".

Редакція цієї статті є лакмусовим папером для корупціонерів, тобто тих, хто буде проти її прийняття, а у якості аргументу буде кричати про права людини та при цьому, ще почне звинувачувати у спробах повернути 37 рік.

Слід наголосити, що саме на зазначених правових засадах базується сучасна антикорупційна боротьба в країнах, що мають розвинену ринкову економіку.

По-друге, у кінцевому рахунку, вітчизняна система ліквідації корупції та організованої злочинності має повністю скопіювати аналогічну систему, що на сьогодні досконало відпрацьована у країнах цивілізованої ринкової економіки – зокрема у Сполучених Штатах Америки.

До найбільш нагальних завдань належить другого напрямку належать завдання економіко-правового змісту, а саме, розв'язання проблем заповнення існуючих прогалини у чинному законодавстві, які не дають можливості, навіть за умови виявлених конкретних (за світовими стандартами) злочинів у сфері ринкових відносин, притягувати до відповідальності порушників;

1) це стосується вдосконалення законодавчої бази, щодо недопущення використання державної власності (її капіталу, фінансів, природних ресурсів) з метою особистого і групового збагачення. Саме тому надзвичайно важливо прийняти закон про легітимність джерел походження стартового та інвестованого капіталу.

2) подальше доповнення правової бази, що обмежить можливість чисельних фінансових шахрайств та проявів нечесного бізнесу і протиправної конкуренції (особливо застосування у цій боротьбі кримінальних структур).

3) активне формування нормативної бази обмеження таких протиправних дій у сфері фінансової та особливо банківської діяльності, а також фондового ринку ( такі злочинні прояви як: фальшиве підприємництво і фальшиве банкрутство; створення біржової паніки; організованої курсової гри; перепродажу пільгових кредитів; проникнення у комп'ютерні мережі і системи кредитно-банківських установ та багато інших злочинів).

Тут мова йде про ті злочини, які вже давно визначені світовою юридичною практикою як кримінальні.

І ще про декілька важливих моментів, що поряд із системою попередження відмивання брудних грошей застосовуються у практиці розвинутих країн ринкової економіки (насамперед США), які дозволяють суттєво підвищити ефективність боротьби з економічною злочинністю, що генерує корупцію.

Перше, введення у вітчизняну практику юридичної норми закріплення за свідком права на "імунітет". Тобто, надання суду можливості звільняти свідка від кримінального переслідування, якщо він надав інкримінуючі його, але важливі для державних силових органів показання щодо організованої злочинної діяльності. При цьому у випадку отримання «імунітету», свідку має бути гарантовано, що його свідчення не будуть використанні проти нього самого у кримінальній справі. Цей захід надасть можливість державним органам більш легко отримувати інформацію, необхідну для планування поліцейських заходів у боротьбі з економічним криміналом. Як приклад можна навести, що в США ще у 1970 р. ця норма була введена у федеральному законі "Про контроль над організованою злочинністю".

Друге, необхідно регламентувати можливість за законом проводити конфіскацію майна і коштів легально функціонуючих підприємств, які утворені на кримінальні доходи (рекет, наркоманія, проституція, шахрайство, розкрадання державного майна та фінансових ресурсів тощо).

Третє, запровадити замість існуючого на сьогодні принципу "поглинання" більшими термінами кримінального покарання менших, правової норми, яка прийнята і діє у практиці країн Заходу, що реалізує принцип "сумарного" кримінального покарання за кожен окремий випадок доказаного економічного злочину.

Підсумовуючи необхідно ще раз підкреслити, що система попередження відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом, повинна вдосконалюватись разом з іншими, організаційно-фінансовими та економіко-правовими заходами, системами та механізмами, які забезпечують подолання економічної злочинності та корупції. Без реального запровадження у вітчизняну практику світових досягнень ефективної боротьби з економічною злочинність та корупцією, зазначений процес по суті перетворюється на профанацію та кон’юнктурну імітацію, та пролонгує можливість їх подальшого нарощування до суспільно загрозливих меж.

Від того, наскільки держава усвідомить необхідність реального запровадження ефективних, перевірених світовим досвідом організаційно-фінансових та економіко-правових механізмів, залежатиме не тільки успіх боротьби із цими вкрай небезпечними явищами, а й суттєве підвищення потенційних можливостей прискорення економічного, соціального і духовного відродження України та зміцнення її економічної безпеки.

**Література**

1. Исправников В. Теневая экономика – экспроприация, отмывание или легализация // Деловой мир. – 1996. – 16 мая.
2. Коваленко С.А. Основы легализации теневой экономики в Украине. – К.: Знання, 1999. – 258 с.
3. Ковальчук Т. Детінізація економіки – фактор фінансової безпеки України // Банківська справа. – 2001. – № 19. – С.1-4.
4. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика. Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 239 с.
5. Барановский А. Преступный айсберг // Финансовая Украина. – 1995. – 5 вересня.

**Д.М. Стеченко**, д-р екон. наук, проф.

# СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Розглядаються аспекти інноваційної політики в активізації розвитку конкурентоспроможної економіки. Розкриті основні напрями і ключові інструменти інноваційно-інвестиційного впливу на зміни розвитку конкурентоспроможної економіки. Аргументовано нові підходи до формування інноваційної політики та механізму її реалізації.*

*The role of innovation policy in activation of competitive economics development is considered. Main directions and key instrument innovation impact on development of competitive economy are described. The new approaches to constructing innovation policy and mechanism of it's realization are proposed.*

*Ключові слова: стратегія, інноваційна політика, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, інтелектуальний потенціал, регулювання.*

*Keywords: strategy, innovation policy, innovation activity, competitiveness, intellectual potential, regulation*

Стимулювання інноваційно-інвестиційної активності нині набуває провідного значення в реформуванні і трансформації економіки, обумовлює подальше вивчення досвіду реалізації стратегій інноваційного розвитку, методологічне обґрунтування та практичне застосування ефективних форм її здійснення. Інновації служать головною рушійною силою якісного зростання суспільного виробництва, створюють необхідні умови для оптимального використання інноваційних ресурсів у досягненні відповідних результатів інноваційної діяльності. Інноваційна політика може бути ефективною за умови цілісності. Будь-яка довгострокова діяльність є й інноваційною.

Інноваційна політика, механізм її реалізації формується відповідно до етапу розвитку національної економіки з урахуванням загальносвітових тенденцій досвіду інших країн та відповідних теоретичних та методологічних засад. Безпосередній вплив держави на інноваційно-інвестиційні процеси у національній економіці знаходить прояв у ініціюванні (організації) міжнародної інноваційної діяльності шляхом визначення стратегічних цілей, пріоритетів, розробці концептуальних засад інноваційної політики, державних програм, їх фінансовому забезпеченні тощо у встановленні норм і правил взаємовідносин між суб'єктами цієї діяльності – державними інституціями та інноваційно-активними суб'єктами підприємницької діяльності шляхом формування відповідної нормативно-правової бази . Опосередкований вплив держави на інноваційно-інвестиційні процеси визначається сприятливістю економічного середовища щодо активізації інноваційної діяльності, рівнем розвитку відповідної структури і забезпечується реалізацією заходів та методів стимулюючого характеру. Щодо участі держави в регулюванні інноваційної діяльності суб'єктів, слід враховувати,

що держава не повинна брати на себе всі колективні рішення; деякі потреби краще задовольняти в межах добровільних асоціацій, інші - за допомогою муніципальних властей, а треті – міжнародних домовленостей [ 1].

Перехід до ринкових відносин супроводжується посиленням конкуренції та звуженням ролі держави в економіці. Водночас на основі лише ринкових принципів неможливо докорінно обновити матеріально-технічну базу суспільства. Ряд функцій, насамперед розробка і реалізація інноваційної політики, мають залишатися об'єктом державного регулювання.

Необхідність державного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів, прийняття довгострокових програм давно усвідомлено в промислово розвинених країнах. У них створюється сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат у сфері науково-дослідної діяльності. Для цього використовується чимало побічних важелів. Серед них різноманітні пільги (і санкції), аж до безплатного передавання результатів фундаментальних досліджень фірмам.

На даному етапі механізм регулювання інноваційної діяльності в Україні не відповідає сучасним викликам глобальної конкуренції: не відпрацьовані концептуальні положення щодо формування інвестиційних ресурсів і джерел інвестування, не забезпечується повноцінне функціонування фондового ринку. Тому назріла необхідність створення інституційних умов вдосконалення і розширення ринкових важелів стимулювання інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, корпорацій і розширення їх міжнародної інноваційної діяльності. Формування інноваційної моделі розвитку припускає спрямованість зусиль не тільки на самі інновації, а і на створення відповідного ринкового середовища.

На стан інноваційної діяльності як системи впливають фактори зовнішнього середовища у формі інформаційного і ресурсного потоків, які накладають обмеження на систему і визначають потенційні зміни в її внутрішньому середовищі, причому характеристики системи залежать від попереднього стану. Стан системи визначається взаємодією внутрішніх елементів: інноваційного потенціалу, управління і фінансових ресурсів. Інноваційний потенціал – це система цілісної системи, в якій він взаємообумовлено діє з іншими елементами і формується під впливом їх вхідних зв'язків й залежить від сукупності та комбінації останніх. Виходи системи визначають ефективність діяльності всієї системи є фактично інноваційними продуктами та послугами [ 2,с101-102 ].

Нагальною задачею сучасності для України є формування загальних сприятливих передумов для масових, сильно мотивованих інновацій, при цьому мають бути враховані і фактори, що діють у середині країни, і, - що не менш важливо, - фактори глобалізації.

Розробка стратегії інноваційного розвитку потребує узагальнення та впровадження міжнародного досвіду інших держав. Спираючись на пріоритети створення комплексу інноваційних структур випереджального і потужного інтелектуального потенціалу через систему національної науки, освіти і економіки Україна спроможна побудувати

концепцію власного інноваційного розвитку і віднайти ефективні механізми регулювання впливу сучасних глобалізаційних процесів чи, принаймні, їх синхронізувати.

Інноваційний розвиток визнаний необхідним етапом на шляху до економіки знань, коли найбільшої цінності набуває не саме виробництво, а його технології та управлінські ноу-хау. Стратегія загального економічного зростання, підкоряючи собі структуру та інноваційну політику, орієнтується на формування інноваційної моделі розвитку. Зважаючи на це, необхідність підтримки інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки з урахуванням реалій конкуренції, попиту та пропозиції на ринках усе більше актуалізується.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваціями вважають конкурентоспроможні технології, продукцію, послуги й управлінські підходи , спрямовані на досягнення істотного структурного та якісного поліпшення обсягів продажів, зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці, підвищення фінансових показників роботи суб'єктів господарювання.

Отже, стимулювання інноваційно-інвестиційної активності розвитку конкурентоспроможної економіки вимагає формування державної інноваційної політики. Основними завданнями її має бути активізація інноваційно-інвестиційної діяльності та створення цілісної системи фінансового забезпечення не лише на рівні держави, а й на рівні підприємства.

Стимулювання інноваційно-інвестиційної активності розвитку конкурентоспроможної економіки має двоїстий характер. Воно передбачає, з одного боку, заінтересованість суб'єкта господарювання у певних організаційно-економічних діях, які матимуть позитивні наслідки для економіки та соціальної сфери в державі, в регіоні, а з іншого – мотивування конкретних людей (вищих керівників)у певних діях на користь інтересів громадян або держави при збереженні інтересів самого підприємства.

Стимулювання у вищезазначеному контексті може досягатися різними шляхами, та все ж більш чітко виділяються два напрями такого стимулювання [ 3 , с.38 ]. По - перше, для власників (приватних та акціонерів) мотивації щодо отримання підприємством додаткових прибутків, інвестицій, ринків збуту тощо внаслідок реалізації певної схеми розвитку та забезпечення конкретних видів його діяльності.. Безперечно подібний перебіг подій у кінцевому підсумку має позначитися на особистих доходах власників. По-друге, створення мотивації для працівників підприємства щодо забезпечення їх стабільними замовленнями , визначенням часової перспективи функціонування підприємства і, відповідно, робочих місць у результаті виконання певної програми дій. І в цьому випадку кінцевим результатом є поява особистої заінтересованості працівників. Саме такий механізм, який передбачає комплексне формування заінтересованості у всіх учасників виробничих відносин підприємства, має право називатися стимулюванням його інноваційного розвитку. Отже, важливо поєднувати заінтересованість працівників виконавців, від яких залежить час

інвестованих коштів із заінтересованістю власників та інвесторів підприємства, які визначають саму можливість інвестиції, а також її масштаб і характер.

Сучасна світова практика подає три напрями інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. По-перше, за стратегією запозичення передбачається пряме використання наукоємних продуктів від іноземних виробників. По-друге, за стратегією перенесення робиться акцент на адаптацію зарубіжних науково-технічних здобутків під умови й вимоги власного економічного простору. По-третє, за стратегією нарощування головну увагу приділяють вітчизняним напрацюванням, котрі не мають світових аналогів та якомога більше нарощують вітчизняний інтелектуальний потенціал.

Сучасна державна інноваційна політика, в широкому розумінні, поєднує науку, технологію, техніку, економіку, підприємництво та управління. Вона стосується всього соціально-економічного середовища, організаційних та правових умов для ефективного відтворення розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Верховна Рада України визначила такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003-2013 роки:

- перехід до інноваційної моделі розвитку держави;
- модернізація електростанцій; нові й відновлювальні джерела енергії, новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства й переробної промисловості;
- охорона та оздоровлення людини й навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства.

Перелічені пріоритети мають становити основу системи державних, регіональних і галузевих інноваційно-інвестиційних програм та отримати першочергову підтримку у вигляді прямих інвестицій, пільгових кредитів, податкових пільг тощо.

Важливим завданням стає здійснення широкомасштабних структурних перетворень соціального господарства, включаючи перетворення й інституційних структур. Інноваційна політика активізації змін структурних процесів має здійснюватися, виходячи з пріоритетів довготривалого економічного зростання.

Найістотніші структурні зміни можуть бути зумовлені утворенням у всіх секторах економіки повноцінних товарних ринкових структур. Організаційні форми їх можуть бути різноманітні: консорціуми, концерни, холдинги, промислово-фінансові групи, корпоратизовані підприємства, публічні та приватні акціонерні товариства тощо.

Унаслідок закономірного загального характеру структурних перетворень перспективні ринкові структури не можуть не охоплювати всі стадії руху матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, починаючи від інноваційної сфери і закінчуючи сферою особистого споживання. Саме органічна взаємозалежність ринкових структур на всій послідовності стадій відтворювального циклу є рисою інноваційних змін суспільного господарства.

Назріла гостра потреба у виробленні дійової державної інноваційної політики, що має сприяти орієнтації української економіки на диверсифікації її структури. Надання пріоритету розвитку наукомістких галузей ( у тому числі в межах оборонного комплексу), а також галузей споживчого комплексу.

Формування і диверсифікація сфери реального застосування капіталу, створення об'єктивних умов для прискорення його оборотності сприятимуть зміцненню ринку цінних паперів і підвищенню ліквідності банків, залученню їх до реалізації інвестиційних проектів. Це особливо важливо для переходу банківської сфери від екстенсивної до інтенсивної фази свого розвитку. За цих умов набуває принципового значення проведення економічної політики стимулювання вкладання інвестиційного капіталу, нагромадженого у фінансовому секторі, в реальний сектор економіки.

Капіталовкладення мають супроводжуватися інноваційними процесами. Потрібні нові підходи до стимулювання інноваційно-інвестиційної активізації розвитку економіки, її конкурентних переваг та механізми їх реалізації. Інноваційні процеси закономірно пов'язані з кардинальним посиленням здатності ринкових механізмів до саморегулювання. Конкурентні сили ринку, важелі ринкового ціноутворення належить розглядати як вирішальний засіб реалізації довгострокових цілей соціально-економічного розвитку.

**Література**

1. Микитюк П. П. , Сенів Б. Г. Інноваційна діяльність. –К.:Центр учбової літератури. 2009. - 392 с.

2. Корж М.В. Формування системи управління інноваційною діяльністю/ М.В. Корж // Вісник Донецького національного університету. Сер. 23.: Економіка і право. 2. 2011.- С. 100-104.

3. Дацій О.І. Державне регулювання інноваційного розвитку підприємств. Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2004. - 52 с.

4. Закон України «Про інноваційну діяльність» //Відомості Верховної Ради України. 2002 р.- № 36.

**А.І. Старостіна**, д-р екон. наук, проф.
**В.А. Кравченко**, канд. екон. наук, доц.,
**Л.В. Пащук**, канд. екон. наук, асист.

# МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ СТРУКТУРАМИ

*В статті розкривається значення та особливості використання маркетингу персоналу як чинника управління підприємницькими кадровими ризиками з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.*

*In the article the meaning and specific features of application of marketing of personnel were considered as factor of business human resource risks management with purpose of enterprise competitiveness increase.*

*Ключові слова: підприємницькі кадрові ризики, маркетинг персоналу, конкурентоспроможність підприємства*

*Keywords: business personnel risk, marketing of personnel, enterprise competitiveness*

Інтенсифікація сучасних процесів глобалізації призводить до розмивання економічних кордонів національних економічних систем, їх взаємопроникнення, взаємопереплетіння і все більшої взаємозалежності. Це супроводжується посиленням конкуренції, швидким розповсюдженням кризових явищ, що виникають в окремих країнах, на всі суб'єкти світової економіки, зростанням рівня ризикованості підприємницької діяльності. Глобалізація остаточно завершила процеси формування т.зв. «суспільства ризику», головним імперативом в якому, за думкою німецького соціолога У.Бека, стає орієнтація людини та суспільства в цілому не на розвиток, а на забезпечення безпеки свого існування [1].

За таких обставин надзвичайно актуалізується проблема утримання стійкості в розвитку суб'єктів господарювання та формування конкурентних переваг. Наряду з унікальними технологіями, інноваційними продуктами та послугами в сучасних умовах одним із визначальних факторів успіху компанії є 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 систематизацією 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 [2]. Однією із сучасних управлінських практик є маркетинг персоналу, ефективне використання якого не лише сприяє перетворенню персоналу на ключову компетенцію компанії, а і слугує важливим чинником управління підприємницькими кадровими ризиками.

Методологічною основою становлення сучасної концепції маркетингу персоналу є концепції маркетингу і управління персоналом. Проблеми менеджменту та управління персоналом висвітлюються в численних роботах зарубіжних та вітчизняних дослідників, в роботах Амоші А.И., Бандура С.І., Беннета Р., Брасса А., Гелема Х.Т., Глушкова В., Грішнової О.А., Десслера Г., Дятлова В.А., Местнера Й., Мескона М.Х., Михайлової Л.І., Хентце Й., та інших. Аспекти формування стратегії маркетингу та здійснення маркетингової діяльності підприємствами висвітлюються в працях Ансоффа І., Гінгстона П., Котлера Ф., Ламбена Ж.-Ж., Портера М., Романова А.М., Старостіної А.О. Питання маркетингу персоналу розглядаються в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Архипової В.А., Балабанової Л.В., Галмена М., Дуракової І.Б., Захарова Д.К., Кибанова А.Я., Томілова В.В. Проблематика управління підприємницькими ризиками розглядається в працях Балабанової І., Бартона Т., Вітлинського В., Вяткіна В., Вяткіна І., Гамзи В., Гольдштейна Г., Гранатурова В., Камінського А., Лук'янова В., Макаревича Л., Марка Р., Наконечного С., Френкеля М., Хохлова Н., Чернової Г., Шенкіра В.

Проте сьогодні відсутні міждисциплінарні дослідження з проблем управління персоналом та маркетингу, не сформовано системного підходу до управління персоналом на засадах маркетингу, не визначено місця маркетингу персоналу в системі управління підприємницькими ризиками Саме тому дослідження питань застосування маркетингу в управлінні персоналом підприємств є актуальним.

Метою даної статті є визначення суті підприємницьких кадрових ризиків, системи маркетингу персоналу, її складових компонентів та їх функції в управлінні персоналом сучасного підприємства.

Підприємницькі кадрові ризики: сутність та сучасний стан. Сутність підприємницьких ризиків як економічної категорії полягає в такому стані підприємства, який характеризується існуванням можливості недосягнення запланованих цілей внаслідок впливу на діяльність підприємства тих або інших імовірних подій, що призводить до постійного відтворення стихійності ринкових відносин [3]. Управління підприємницькими ризиками ми можемо описати як управління організацією в цілому або окремими її підрозділами (зокрема кадровим) з урахуванням факторів ризику (тобто випадкових подій, що впливають на неї) на основі застосування особливої методики їх виявлення, оцінки і ранжирування, 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.

На поверхні економічної дійсності підприємницькі ризики отримують чітку форму - ризику невиконання конкретного завдання того або іншого підрозділу підприємства внаслідок можливої події. Підприємницькі кадрові ризики, зокрема, є ризиками недосягнення певних цілей в сфері управління персоналом внаслідок тих або інших можливих подій.

В рамках дослідження стану управління підприємницькими ризиками на малих та

середніх підприємствах м. Києва, яке було проведено 2007 року, вченими економічного факультету, з'ясовувалась, зокрема, картина із управлінням кадровими ризиками. Дослідження проводилося серед керівників 152 малих та середніх підприємств м. Києва, які були розбиті на 5 груп, відповідно до сфер бізнесу, яким вони займаються. Результати опитування показали, що з кадровими ризиками в 2007 році стикалося приблизно 60% керівників підприємств, які брали участь в опитувані, що свідчить про широке розповсюдження цих видів ризиків. Кадрові ризики за ступенем загрозливості та частотою зайняли 4-е місце серед десяти видів ризиків, з якими стикалися малі та середні підприємства м. Києва (табл. 1).

Таблиця 1. Ранжування ризиків малих та середніх підприємств: за ступенем загрозливості та частотою (2007 р.)

| Ризики | Місце (за ступенем загрозливості) | | Місце (за частотою) | |
|---|---|---|---|---|
| | 1е півріччя | 2е півріччя | 1е півріччя | 2е півріччя |
| 1. Стратегічний ризик | 8 | 8 | 8 | 7 |
| 2. Виробничий ризик | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 3. Фінансовий ризик | 1 | 2 | 2 | 2 |
| 4. Ризик збуту продукції | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5. Маркетинговий ризик | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 6. Кадровий ризик | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 7. Зовнішньоторговий ризик | 7 | 7 | 7 | 8 |
| 8. Інноваційний ризик | 10 | 10 | 9 | 9 |
| 9. Ризик електронної комерції | 9 | 9 | 10 | 10 |
| 10. Ризик постачальників | 2 | 1 | 1 | 1 |

Серед методів управління підприємницькими кадровими ризиками основним було прийняття ризиків на себе, - його використовували 36,8% підприємств, які брали участь в опитуванні. На другому місці розташований метод зниження імовірності виникнення ризикованої події (33,95%) і метод зменшення розміру можливих збитків опинився на третьому місці (12,55%) (табл. 2).

Звертає на себе увагу висока частка підприємств, які намагаються управляти кадровими ризиками за рахунок прийняття їх на себе. Фактично це означає, що керівництво компанії приймає на себе відповідальність за всі негативні наслідки, пов'язані із недосягненням цілей в сфері управління кадрами. Орієнтація на зменшення імовірності ризикованої події та розміру можливих збитків (2 та 3 методи) свідчить про намагання керівництва компанії запровадити більш ефективні підходи до управління персоналом, одним із яких є маркетинг персоналу.

Сутність системи маркетингу персоналу. Маркетинг персоналу – це теорія і практика прийняття управлінських рішень відносно визначення потреби, найму, використання та розвитку персоналу компанії на основі дослідження зовнішнього ринкового середовища та цілей компанії з метою реалізації економічних інтересів роботодавців та працівників.

Таблиця 2. Методи управління підприємницькими ризиками на малих та середніх підприємствах м. Києва (2007 р.)

| Ризик | Методи управління ризиками | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Відмова від ризикованої операції | Створення резервів для покриття збитків | Зниження імовірності ризикованої події | Зменшення розміру можливих збитків | Страхування | Прийняття ризиків на себе |
| 1. Стратегічний ризик | 15,05 | 8,5 | 27,1 | 9,65 | 2 | 37,70 |
| 2. Виробничий ризик | 6,3 | 21,2 | 20,3 | 17,3 | 4,7 | 30,2 |
| 3. Фінансовий ризик | 5 | 36,8 | 14 | 17,45 | 11,25 | 15,5 |
| 4. Ризик збуту продукції | 10,35 | 14,35 | 32,9 | 21 | 7,5 | 13,9 |
| 5. Маркетинговий ризик | 10,65 | 5,3 | 24 | 9,75 | 8,6 | 41,7 |
| 6. Кадровий ризик | 6,05 | 7,6 | 33,95 | 12,55 | 3,05 | 36,8 |
| 7. Зовнішньоторговий ризик | 14,3 | 11,5 | 11,5 | 5,35 | 9,8 | 47,55 |
| 8. Інноваційний ризик | 14,15 | 9,35 | 12,6 | 7,7 | 3,2 | 53 |
| 9. Ризик електронної комерції | 13,2 | 7,3 | 12,8 | 11,45 | 4,65 | 50,60 |
| 10. Ризик постачальників | 13,05 | 24,9 | 25,4 | 11,45 | 11,05 | 14,15 |

Вивчаючи питання застосування маркетингу персоналу на підприємстві доцільно говорити про систему маркетингу персоналу, оскільки:

1. Впровадження маркетингового підходу в управлінні персоналом на підприємстві передбачає комплекс взаємопов'язаних заходів

2. Система маркетингу персоналу є складовою частиною управління персоналом на підприємстві.

3. Система маркетингу персоналу складається із окремих функціональних елементів, котрі призначені для всіх етапів маркетингової діяльності.

Елементами системи маркетингу персоналу є наступні складові:

- аналітична підсистема, призначена для інформаційного забезпечення маркетингу персоналу шляхом дослідження зовнішнього середовища, внутрішніх можливостей, кадрової політики підприємства;
- організаційна підсистема, сутність якої полягає у формуванні, розподілі, логістиці персоналу та формуванні системи комунікацій на підприємстві.
- управлінська підсистема. В її рамках здійснюється розробка ринкових засад кадрової стратегії, управління розвитком персоналу з метою забезпечення його конкурентоспроможності, управління процесом здійснення маркетингу персоналу, планування потреби в персоналі, сегментація ринку праці та позиціонування підприємства на ньому, створення іміджу підприємства.
- контролююча підсистема дає змогу здійснювати ефективний контроль за впровадженням всієї системи маркетингу персоналу та управління персоналом взагалі

шляхом проведення маркетингового аудиту управління персоналом.

Застосування системного підходу дає можливість розкрити внутрішню будову системи маркетингу персоналу як цілісної системи, що являє собою сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих між собою аналітичної, організаційної, управлінської та контролюючої підсистем, націлених на досягнення та взаємоузгодження цілей персоналу та підприємства із врахуванням впливу чинників макро-, мікромаркетингового та внутрішнього середовища підприємства (рис. 1).

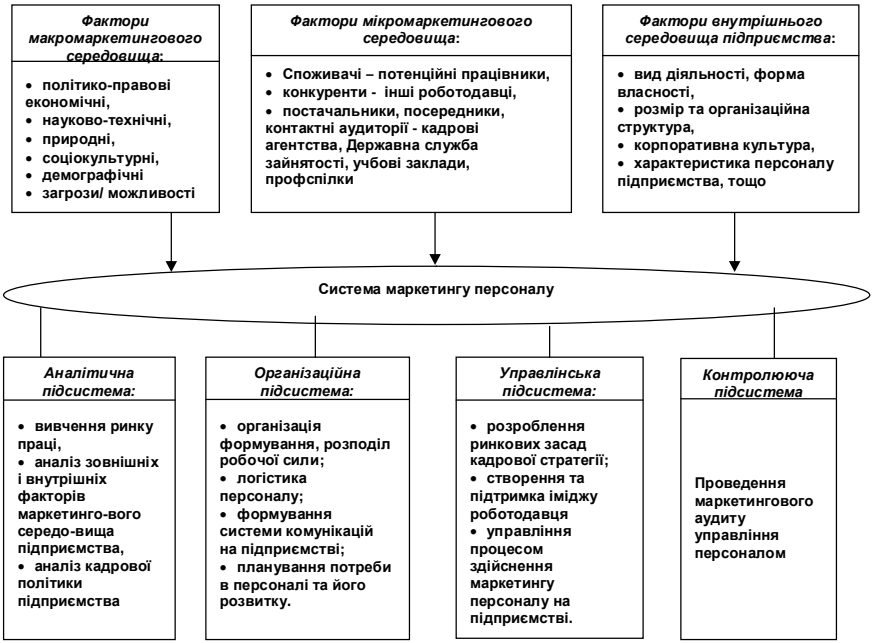



Рис.1. Система маркетингу персоналу

Система маркетингу персоналу покликана задовольняти потреби та узгоджувати інтереси роботодавців та персоналу. Зосередимо нашу увагу на питанні узгодження інтересів учасників ринку праці, персоналу потенційного та існуючого та роботодавців, оскільки це є ключовою метою маркетингу персоналу. Персонал підприємства, розпочинаючи певну професійну діяльність, ставить перед собою цільові задачі для досягнення власних економічних інтересів, підтримки в вирішенні яких вони очікують від роботодавця. В свою чергу, роботодавець ставить перед персоналом свої цілі, спрямовані на задоволення інтересів підприємства. Таким чином, ефективна система маркетингу персоналу має забезпечувати одночасне задоволення економічних інтересів персоналу та підприємства в особі власників.

Складові та функції системи маркетингу персоналу. Розкриємо зміст кожної з підсистем маркетингу персоналу. Метою аналітичної підсистеми є інформаційне забезпечення управління маркетингом персоналу, задля досягнення цієї мети підсистема покликана виконувати наступні дії:

- вивчення ринку праці полягає у систематичному дослідженні ринку, його кон'юнктури – співвідношення попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці; виявленні основних тенденцій розвитку ринку; аналізі ситуації на ринку праці, визначенні особливостей макро- , мікро- і внутрішнього середовищ підприємства;
- аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що можуть вплинути на подальше управління персоналом підприємства;
- аналіз середовища конкуренції шляхом виявлення основних конкурентів підприємства на ринку праці, котрими можуть виступати як і інші роботодавці з галузі, так і підприємства інших галузей, учасники ринку праці, зокрема, навчальні заклади;
- аналіз кадрової політики підприємства повинен бути зосередженим на питаннях використання маркетингових підходів в управлінні персоналом та на впливі застосування маркетингу на ефективність управління персоналом підприємства.

Організаційна підсистема являє собою комплекс заходів щодо наступних напрямів:

- організація формування та розподілу робочої сили. Мова йде про створення ефективної системи залучення та розвитку персоналу, відбір джерел покриття потреби в персоналі. Джерела задоволення потреби в персоналі можуть бути зовнішніми та внутрішніми стосовно організації-роботодавця. Зовнішні джерела – це суб'єкти ринку праці, що забезпечують задоволення потреби в персоналі організації. Внутрішні джерела – це можливості організації у самозабезпеченні потреби в персоналі. Шляхи задоволення потреби в персоналі являють собою способи придбання персоналу у певного джерела задоволення потреби в персоналі. [9, с.103]. Сутність маркетингової роботи із вибору шляхів задоволення потреби в персоналі полягає в наступних основних етапах: визначення джерел задоволення потреби; визначення шляхів залучення персоналу; аналіз джерел та шляхів з точки зору їх відповідності вимогам якісних та кількісних параметрів потенціальних співробітників, а також витрат, пов'язаних із використанням певного джерела та шляху залучення персоналу; вибір альтернативних або комбінованих варіантів джерел та шляхів.
- розроблення кадрових технологій на засадах маркетингу полягає в інтегруванні напрямів маркетингу персоналу в загальну кадрову політику підприємства;
- логістика персоналу полягає в оптимізації потоків персоналу на підприємстві згідно із вимогами ринку задля забезпечення конкурентоспроможності підприємства [7, с.37];
- формування системи комунікацій на підприємстві полягає у створенні ефективного механізму обміну інформації між департаментами, керівниками та підлеглими, для кожного підприємства система комунікацій формуватиметься індивідуально з метою оптимізації інформаційних потоків;

• планування потреби в персоналі на підприємстві. Необхідність планування персоналу обґрунтована тим фактом, що співробітники з необхідними знаннями та здібностями не завжди доступні підприємству, а також надлишковий персонал не завжди може бути ефективно використаним на підприємстві [5, 11]. Тому планування персоналу включає два аспекти: розробка заходів із залучення до роботи на підприємстві фахівців необхідної кваліфікації та розробка заходів з розвитку, збереження, використання та вивільнення персоналу.

Виключного значення набуває управлінська підсистема, в рамках якої здійснюються перераховані нижче заходи:

• формування цілей і розроблення ринкових засад кадрової стратегії на основі аналізу ринкового середовища та внутрішнього стану підприємства;

• управління процесом здійснення маркетингу персоналу на підприємстві, в тому числі управління зайнятістю (робочими місцями, розподілом, перерозподілом) через розподіл функціональних обов'язків між відділом кадрів, маркетингу та виробничо-збутовими відділами;

• управління маркетингом персоналу; підприємство-роботодавець для збереження існуючих та завоювання нових позицій на ринку праці повинне співставляти свої цілі з вимогами ринку, переглядати, в разі потреби, свої стратегічні та тактичні позиції, розробляти додаткові оперативні заходи, тобто здійснювати процес управління маркетингом персоналу. Схематично процес управління маркетингом персоналу можна представити у вигляді переліку послідовних дій [4]:

1. аналіз та виявлення ринкових можливостей на базі результатів аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, оцінка маркетингових можливостей;

2. виділення цільових груп персоналу шляхом визначення потреби в персоналі, попиту та пропозиції робочої сили, проведення сегментації ринку праці та власного персоналу підприємства, позиціонування підприємства на ринку праці;

3. розробка комплексу маркетингу, - товару, ціни, засобів розповсюдження та просування. Товаром в маркетингу персоналу виступає робоча сила, пропонована персоналом. Ціною виступає вартість витрат на персонал, котра складається із заробітної плати, витрат на залучення персоналу, на створення та утримання робочого місця, на розвиток та освіту персоналу, соціальне страхування, додаткові пільги, тощо. Засобами розповсюдження виступає офіс компанії та співробітництво з посередниками на ринку праці – кадровими агенціями, центрами зайнятості, учбовими закладами, тощо. Засобами просування є заходи зі стимулювання зайнятості власного персоналу та нового персоналу, розміщення оголошень про вакансії та резюме, проведення днів відкритих дверей, публікації про особливості працевлаштування на підприємстві;

4. впровадження маркетингових заходів з управління персоналом здійснюється силами маркетингового та кадрових відділів, а також безпосередньо керівниками решти відділів.

• створення і підтримка позитивного іміджу роботодавця. Імідж компанії як

роботодавця пов'язаний з фінансовими витратами на залучення та утримання найкращих фахівців, а також можливостями компанії щодо залучення професіоналів до роботи на даному підприємстві. Молоді фахівці та вже працюючі спеціалісти в рамках процесу пошуку роботи порівнюють свої вимоги до потенційного роботодавця з іміджем компанії. Об'єкт маркетингу персоналу буде використовувати всю інформацію про компанію, що він має, для формування іміджу. Чим менш сталим та твердо сформованим є імідж персоналу компанії, тим важливіше будуть перехресні впливи іміджу продуктів, галузей і регіонів. Це дозволяє переносити позитивні сторони іміджу своєї марки на менш успішний імідж персоналу. Без інформації про існуючий імідж персоналу неможливо визначити «вузькі місця» у стратегії маркетингу персоналу, провести контроль реакції на використовувані інструменти маркетингу персоналу. За концепцією стратегічного трикутника проводиться порівняння іміджу персоналу компанії з іміджем конкурентів на ринку праці. Вирішальними є не абсолютні риси компанії як роботодавця, а сприйняття їх потенційними претендентами.

Зовнішні учасники ринку праці чинять певний вплив на внутрішній маркетинг персоналу в організації. Зокрема, професійні союзи, державні програми зайнятості, законодавча база регулює правила внутрішнього розпорядку та роботу організації із кадрами. Приватні структури також можуть бути долучені до процесу здійснення маркетингової діяльності, наприклад, до розвитку персоналу, підвищення професійної кваліфікації – навчальні заклади, тренінгові центри; для внутрішньої оцінки персоналу, розробки системи мотивацій та внутрішнього розпорядку організації можна використати послуги консалтингових компаній, кадрових агенцій.

Контролююча підсистема виконує важливі функції контролю та моніторингу ефективності впровадження системи маркетингу персоналу на підприємствах, для чого в рамках даної підсистеми проводиться маркетинговий аудит управління персоналом, який передбачає проведення зовнішнього та внутрішнього аудиту [6]. Зовнішній аудит передбачає оцінювання ефективності управління персоналом з огляду на реакцію на чинники зовнішнього середовища, котрі виникають та відбуваються поза ним. Зокрема, реакції підприємства на навколишнє оточення (економічні, політико-правові, соціально-культурні, технологічні, внутрішньоорганізаційні чинники); особливості розвитку ринку праці (загальний розмір ринку, тенденції розвитку ринку – рівень оплати праці, розповсюдження робочої сили, характеристика якості пропонованої на ринку робочої сили); реакція та ефективність реагування на конкуренцію на ринку праці: основні конкуренти, розмір, імідж працедавців, методи залучення, відбору, стимулювання, мотивації персоналу, лояльність працівників до роботодавця, ключові сильні та слабкі сторони. Зовнішній маркетинговий аудит управління персоналом доцільно здійснювати щорічно, натомість внутрішній аудит повинен виконуватись не рідше одного разу на півроку, оскільки він передбачає перевірку маркетингових операційних змінних безпосередньо в компанії: персоналу підприємства; прибутку; маркетингової інформації, складових комплексу маркетингу: управління робочою сили, ціни (рівень витрат на персонал), розподілу, просування, іміджу.

Проведене дослідження суті підприємницьких кадрових ризиків, системи маркетингу персоналу, її складових компонентів та їх функції в управлінні персоналом сучасного підприємства дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, ефективна стратегія і тактика управління кадровими ризиками має спиратися на чітке розуміння сутності, форм та методів управління ними. По-друге, хоча малі та середні підприємства м. Києва в якості основного методу управління кадровими ризиками використовують прийняття ризиків на себе, намагання зменшити імовірність ризикованої події та розмір можливих збитків їх керівництва свідчить про пошуки більш ефективних підходів до управління персоналом, одним із яких є маркетинг персоналу, за допомогою якого топ-менеджмент компанії на основі дослідження зовнішнього ринкового середовища та врахування цілей компанії розробляє та впроваджує управлінські рішення відносно визначення потреби, найму, використання та розвитку персоналу компанії з метою реалізації економічних інтересів роботодавців та працівників. По-третє, успішне використання системи маркетингу персоналу на підприємстві можливо за умови ефективного функціонування всіх її складових, - аналітичної, організаційної, управлінської та контролюючої підсистем.

## Література

1. Бек У. Общество риска: На пути к другому модерну. – М., 2000. – 383 с.
2. Bengt Karlöf and Fredrik Helin Lövingsson. The A-Z of Management Concepts and Models. Thorogood Publishing, London, 2005.
3. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик») // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія «Економіка». – 2011. - № 128. – С. 5 - 11.
4. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Котлер Ф. – М. : АСТ, 2000. - 162 с.
5. Макарова И. К. Управление персоналом: Учебник / Макарова И. К. - М. : Юриспруденция, 2002. - 304 с.
6. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / Мак-Дональд М. ; пер. с англ. - СПб. : Издательство «Питер», 2000 – 320 с.
7. Сербин В.Д. Основы логістики: Учебное пособие / Сербин В.Д. – Таганрог : Издательство ТРТУ, 2004. – 170 с.
8. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: Підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостиної. – К.: Знання, 2009. – 1071 с.
9. Управление персоналом: от фактов настоящего к возможностям будущего / [Брасс А., Глушков В., Кравцов В., Седегов Р.]. – Минск : УП «Технопринт», 2002. – 386 с.
10. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов — М. : Сов. Энциклопедия, 1983. — 840 с.
11. Michael Armstrong. Strategic Human Resource Management / Michael Armstrong – London : Kogan Page, 2001. – 543 p.
12. Barrow, Simon. The Employer Brand : Bringing the best of brand management to people at work / Simon Barrow and Richard Mosley – Chichester : John Wiley & Sons Ltd., 2006 – 214 p.

**В.Є. Воротін**, д-р держ. упр.,проф.
**Р.Є. Демчак**, канд. держ. упр.

# СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ ЯК ОБ`ЄКТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*В статті соціальний захист розглядається у контексті соціальної політики та державного управління в цій сфері, що дозволяє розробляти пропозиції та конкретні заходи стосовно удосконалення як складових підсистем і окремих їх елементів, так і самої системи в цілому. Розглядаються різні поняття, терміни і визначеність соціального захисту, провідні його принципи та їх класифікація.*

*Article-social protection in the context of social policy and public administration in this area, which allows the development of proposals and action to improve both their subsystems and individual components and the system as a whole. Covers different concepts, timing and certainty of social protection, leading to his principles and their classification.*

*Ключові слова: соціальний захист населення, соціальна політика, право, праця.*
*Keywords: social protection, social policy, law, labor.*

Незважаючи на створення в Україні певних інституційних механізмів функціонування системи соціального захисту населена та спроб глибокого реформування економіки України протягом останнього періоду, означена система потребує модернізації та оновлення. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років висвітлила нову роль системи соціального захисту, зокрема як об`єкту ефективного державного управлінця. Соціальне спрямування державного управління та його складової державного регулювання виконує стимулюючу роль у забезпеченні розвитку національної господарчої системи та створює механізм захисту та стимулювання економічної активності працездатних верств населена для забезпечення гідного життя всього суспільства.

Протягом періоду формування ринкової економіки в Україні соціальна політика так і не сформована як цілісна та комплексна стратегія. Вона фактично зведена до різноманітних пільг, субсидій тощо, не підкріплених можливостями бюджетного фінансування. На думку фахівців НІСД, що економічні реформи призвели до глобального перерозподілу національного багатства і доходів населена, безсистемні соціальні заходи не мали відчутного ефекту та істотно не вплинули на масштаби бідності в Україні. Навпаки, виникли глибокі деформації механізму державного управління та регулювання процесів перерозподілу коштів між багатими і бідними, відбулась поляризація суспільства, яке розкололося на дві нерівні частини: в одній – зчислені групи, охоплені бідністю (83,6 % незаможних, бідних і злиденних), в інших – невеликий соціальний прошарок (0,05% населення), який володіє надбагатствами.

Негативні наслідки соціально-економічних перетворень, які відбувається без необхідних запобіжних механізмів, призвели до різкого падіння життєвого рівня більшості населення України. Але ж існуюча система соціального захисту, створена за радянських часів, більш не відповідає вимогам сьогодення. З іншого боку, особливості сучасного соціально-економічного стану України не дозволяють автоматично перенести ті чи інші заходи у сфері соціального захисту населення, які з успіхом функціонують в розвинених країнах Західної Європи та Америки.

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

Критичний погляд на ступінь теоретичної та практичної проробки проблем соціального захисту населення та наукова розробка конструктивних пропозицій щодо їх подолання. Закласти концептуальні основи соціального захисту населення, визначити категорії, апарат, поняття, терміни, основні складові та принципи формування системи державного управління соціальним захистом населення України.

Необхідність дослідження та наукового оновлення понятійного апарату "соціальний захист населення" обумовлена, перш за все, зростанням уваги вчених і фахівців-дослідників до пріоритетних проблем соціальної політики, що дозволяє розробляти пропозиції з удосконалення як самої підсистеми, так і системи соціального захисту в цілому. Слід зазначити, що специфічною особливістю вирішення окремих проблем соціального захисту населення України є їх тісний взаємозв'язок з пріоритетними напрямами удосконалення соціальної політики, що потребує відповідного відпрацювання як теоретичних (уточнення поняття, термінів, розробка принципів, встановлення визначеності системи тощо), так і практичних проблем щодо впровадження ефективних заходів соціального захисту, визначення принципів їх взаємодії, скоординованості та забезпечення реалізації.

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

В цьому зв'язку на основі детального вивчення деяких вітчизняних та зарубіжних джерел наукової інформації нами здійснена оцінка існуючих понять "соціальний захист населення". При аналізі термінів увага приділялась складовим змісту даного поняття та системоутворюючому фактору соціального захисту. Відповідні дані щодо вказаної оцінки понять наведені у табл. 1. По визначенню Н.Н. Абакумової "соціальний захист розглядається як комплекс правових, економічних та соціальних гарантій, що забезпечують кожному працюючому право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі труда, економічний захист і підтримку робітників та їх сімей у випадку

тимчасової втрати працездатності на виробництві, медичну, соціальну і професійну реабілітацію" [1].

Системоутворюючим фактором соціального захисту є право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримка робітників та їх сімей. Отже в цьому терміні знайшла відображення сутність соціального захисту людини праці у відповідності з законодавством, що діє у Росії в галузі охорони праці. В наведеному понятті соціального захисту працюючого населення немає відображення ролі держави та її гарантій, обов'язків власника підприємства, фінансових аспектів різних видів реабілітації здоров'я та працездатності робітників (реабілітація повинна бути безкоштовною з точки зору соціального захисту працівника). У терміні визначається лише необхідність економічного захисту у випадку тимчасової втрати працездатності. Але нерідко у виробництві наслідком невідповідності умов праці системі стандартів безпеки праці робітники втрачають працездатність і здоров'я на більш тривалий період і стають інвалідами. Останнє у терміні не знайшло свого відбиття.

Більш широкий зміст і системний характер поняття "соціальний захист" знаходить своє втілення у терміні "соціальний захист", який пропонує А.Г. Антипов [2]. Звертає увагу той факт, що термін не містить системоутворюючого фактору соціального захисту. Не має в ньому місця для об'єкту соціального захисту – людини, або соціально незахищених верств населення.

Розділяємо позицію О.Ф. Новікової, яка соціальний захист досліджує з позицій забезпечення соціальної безпеки, яка одночасно є системоутворюючим фактором соціального захисту: "це процес (дія) по досягненню соціальної безпеки" [3]. В інших дослідженнях О.Ф. Новікової соціальний захист розглядається як "система та механізм соціально-економічних, правових гарантій, що забезпечують суспільно нормальний рівень розвитку особистості і суспільства".

Групою авторів за участю О.Ф. Новікової соціальний захист населення наданий як "комплекс заходів з виявлення чинників, обумовлюючих соціальний ризик, оцінки і реалізації можливостей впливу на ці чинники на різних етапах їх виникнення і розвитку та по забезпеченню соціальних гарантій на рівні допустимого ризику для даних економічних умов суспільного розвитку". Отже системоутворюючим фактором соціального захисту є соціальні гарантії на рівні допустимого ризику для даних економічних умов суспільного розвитку. Людина як мета та головний чинник суспільного розвитку визначається в більшості країн світу як об'єкт соціально-економічної політики. Цьому сприяли концепція «базових потреб» та можливостей розвитку людини як критерію добробуту населення та ефективності соціально-економічної політики. Розвиток людини передбачає розширення свободи вибору, створення умов для довготривалого, здорового, наповненого творчістю життя населення. Сама ж Концепція людського розвитку конкретизує започаткований нею зміст базових можливостей людини та її вибору. З цього витікає необхідність законодавчого закріплення державою величин (показників) допустимого ризику, що

відповідають даним економічним умовам розвитку суспільства [4]. Міжнародний досвід профілактики порушень здоров'я свідчить про необхідність законодавчої регламентації рівнів допустимого ризику (РДР) їх розвитку. Наприклад, у Нідерландах індивідуальний ризик відносно факторів, що не мають порогу дії і приводять до небезпечних для здоров'я наслідків, прийнятий на рівні законодавчих органів цієї країни і становить $10^{-8}$ на рік. Аналіз свідчить, що необхідною основою для запровадження заходів у галузі соціального захисту є Конвенції та рекомендації Міжнародної організації праці (МОП), які містять найбільш оптимальні положення та нормативи трудових прав і соціальних гарантій працюючих, що діють у багатьох державах світу і розповсюджуються шляхом їх прийняття (ратифікації) у інших країнах [5].

Таблиця 1. Оцінка деяких існуючих понять "Соціальний захист населення"

| Поняття | Зміст даного поняття | Автор поняття, рік | Системо утворюючий фактор соціального захисту |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Соціальний захист | Комплекс правових, економічних та соціальних гарантій, що забезпечують кожному працюючому право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі труда, економічний захист і підтримку робітників та їх сімей у випадку тимчасової втрати працездатності на виробництві, медичну, соціальну і професійну реабілітацію | Абакумова Н.Н. | Право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримка робітників та їх сімей |
| Соціальний захист населення | Сукупність соціально-економічних відносин, що включає у себе комплекс соціальних гарантій законодавчо-закріплених прав і забезпечуючих підсистем | Антипов А.Г. | Визначення не містить системоутворюючого фактору соціального захисту |
| Соціальний захист | Процес (дія) по досягненню соціальної безпеки | Новікова О.Ф. | Системо утворюючим фактором є соціальна безпека |
| Соціальний захист населення | Комплекс заходів з виявлення чинників, що обумовлюють соціальний ризик, оцінки і реалізації можливостей впливу на ці чинники на різних етапах їх виникнення і розвитку та по забезпеченню соціальних гарантій на рівні допустимого ризику для даних економічних умов суспільного розвитку | Новікова О.Ф. | Соціальні гарантії на рівні допустимого ризику для даних економічних умов суспільного розвитку |
| Соціальний захист населення | Захист людей, їх життя, здоров'я тощо у ситуаціях, які мають різне походження | Концепція (основи державної політики) національної безпеки України | Життя та здоров'я людей у різних ситуаціях. Не визначений вид захисту, не дається розшифровка ситуацій та їх природа |

Прожовження табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| Соціальний захист | Сукупність всіх форм, які застосовує суспільство для забезпечення захисту від ризиків захворювань, старості, для гарантування у випадку зменшення або втрати доходу | Шклярський Ю. | Забезпечення захисту від ризиків захворювань, старості, а також у випадку зменшення або втрати доходу |
| Соціальний захист | Система та механізм реалізації соціально-економічних і правових гарантій, що забезпечують суспільно нормальний рівень розвитку особистості і суспільства | Новікова О.Ф. | Суспільно нормальний рівень розвитку особистості і суспільства |
| Соціальний захист | Діяльність щодо попередження, пом'якшення та скасування факторів соціального ризику | Новікова О.Ф. | Попередження, пом'якшення та скасування факторів соціального ризику |
| Соціальний захист | У широкому значенні – це діяльність держави по втіленню у життя мети та пріоритетних завдань соціальної політики, реалізації сукупності законодавчо закріплених економічних, правових і соціальних гарантій, які забезпечують кожному члену суспільства додержання найважливіших соціальних прав, у т.ч. на гідний для людини рівень життя, необхідний для нормального відновлення і розвитку особистості. Перехід до ринкових відносин потребує кардинальної зміни діючого механізму соціального захисту.<br>У вузькому значенні – це комплекс цілеспрямованих конкретних заходів економічного, правового та організаційного характеру для підтримки найбільш незахищених верств населення, у т.ч. і перш за все від негативних проявів (наслідків) процесів перехідного періоду у здійсненні реформ та руху до ринку | Валовий Д.В. та співавтори | Соціальні права, у т.ч. на гідний для людини рівень життя, необхідний для нормального відновлення і розвитку особистості. Негативні прояви (наслідки) процесів перехідного періоду у здійсненні реформ та руху до ринку |
| Соціальний захист населення | Системне поняття, що передбачає використання різних форм та методів соціального захисту з дотриманням диференційованого підходу до кожної людини або соціальної групи | Борецька Н.П. | Різноманітні форми та методи соціального захисту, що побудовані на основі диференційованого підходу до кожної людини або соціальної групи |
| Система соціаль-ного захисту населення | Сукупність заходів, що здійснюються в суспільстві для забезпечення суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя всіх членів суспільства, насамперед тих, хто не здатний самостійно забезпечити собі такі умови | Лагутін В.Д. | Суспільно нормальні умови матеріального і духовного життя всіх членів суспільства |

Зазначимо, що поширена позиція дослідників, коли у науковій літературі “соціальний захист” ототожнюється з поняттям “соціальна безпека”. Але якщо більш докладно проаналізувати співвідношення їх змісту, то стає очевидним, що “соціальний захист” – це процес по досягненню соціальної безпеки. Поняттю “соціальна безпека” за змістом більш відповідає термін “соціальна захищеність”. Соціальна безпека і соціальна захищеність – це стан, який характеризує результативність та ефективність діяльності щодо їх забезпечення. При низькому рівні соціальної захищеності виникає соціальна небезпека функціонування та розвитку особи, суспільства та його окремих соціальних груп [6]. Законодавче та нормативно-правове визначення та закріплення високого рівня прав, свобод і гарантій особи із забезпеченням їх практичного втілення свідчать про високий рівень її соціальної захищеності.

За думкою Ю. Шклярського соціальний захист - це “сукупність всіх форм, які застосовує суспільство для забезпечення захисту від ризиків захворювань, старості, для гарантування у випадку зменшення або втрати доходу”. Системоутворюючим фактором соціального захисту є забезпечення захисту від ризиків захворювань, у старості, а також у випадку зменшення або втрати доходу[7].

У визначенні соціального захисту, розробленим В.Д. Лагутіним, цей термін розглядається як “сукупність заходів, що здійснюються у суспільстві для забезпечення суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя всіх членів суспільства, насамперед тих, хто не здатний самостійно забезпечити такі умови”[8]. Тобто системоутворюючим фактором є суспільно нормальні умови матеріального і духовного життя всіх без винятку членів суспільства. Виходячи з цього терміну, необхідно розробити на державному рівні нормативи (стандарти) суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя.

Одним з теоретиків, відомим лауреатом Нобелівської премії Гунаром Мюрдалем розроблено таке визначення поняття “соціальний захист населення”, під яким він розумів систему законодавчих, економічних, соціальних та соціально-психологічних гарантій, рівні умови для підвищення свого добробуту за рахунок необхідного трудового внеску, економічної самостійності і підприємництва – для працездатного населення та створення певного рівня життєзабезпечення для непрацездатних громадян. Але в наведеному терміні не відображена роль соціальної держави у наданні відповідних гарантій.

З точки зору соціальної політики Д.В. Валовим та іншими авторами з Росії соціальний захист розглядається як у широкому, так і у вузькому значенні[9]. У першому випадку системоутворюючим фактором соціального захисту є соціальні права, у т.ч. на гідний для людини рівень життя, необхідний для нормального відновлення і розвитку особистості, у другому – негативні прояви (наслідки) процесів перехідного періоду у здійсненні реформ та руху до ринку. У вузькому значенні цей термін орієнтує до заходів від попередження негативних проявів у критичний (перехідний) період здійснення ринкових реформ. Але у передових країнах світу соціальний захист населення існує і по теперішній час, тобто і тоді, коли ринкові перетворення успішно здійснені. І навіть у сучасний період система соціального захисту у розвинених країнах Європи та Америки постійно удосконалюється на базі досягнень соціально-орієнтованої економіки.

Н.П. Борецькою соціальний захист розглядається як системне поняття, що передбачає використання різних форм та методів соціального захисту з дотриманням диференційованого підходу до кожної людини або соціальної групи [10].

Узагальнюючи існуючі в науковій літературі поняття та терміни системи соціального захисту, за нашою думкою, можна дати таке його визначення: "Соціальний захист – це система соціальних, економічних, управлінських, законодавчих прав і гарантій, що забезпечуються та контролюються соціальною державою та її відповідними соціальними інститутами на підставі концепції, державних (нормативів), механізмів і інструментів соціального захисту населення для практичного втілення стосовно кожного громадянина суспільства пріоритетних завдань соціальної політики, які створюють гідний рівень життя, необхідний для відновлення та розвитку особистості на всіх етапах життєдіяльності людини".

Для підвищення ефективності системи соціального захисту населення дуже важливе значення мають принципи соціального захисту, які дозволяють окремим її елементам та підсистемам гнучко та динамічно адаптуватися до будь-яких змін соціально-орієнтованої економіки. Основними викликами щодо оптимізації механізму державного управління соціальним захистом є наступні: неоптимальна структура доходів населена, проблема реалізації додаткових пільг і соціальних виплат, суперечність між широким розумінням соціальних послуг і невизначеність стратегічних пріоритетів державної політики щодо соціального захисту в конкурентоспроможній економіці України [11].

## **Література**:

1. Абакумова Н.Н. К вопросу о социальной защите человека труда в России // Проблеми праці, економіки та моделювання: Збірник наукових праць. – Частина 1. – Хмельницький: НВП Евріка ТОВ, 1998. – С. 3.

2. Антипов А.Г. Проблемы социальной защищенности населения при переходе к рынку // Соц.полит.науки, 1991. - № 10. – С.94.

3. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – С.19

4. Новікова О.Ф. Социальная защита шахтеров: потребности и возможности / Препринт доклада ИЭП НАН Украины. – Донецк: ИЭП НАН Украины. 1993. – С.4.

5. Новікова О.Ф., Амоша О.І., Шаульська та ін. Управління людським та соцільним розвитком у регіонах України. – НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – С.70.

6. Новікова О.Ф. Соціально-економічна захищеність особи в Україні: проблеми виміру та шляхи розв'язання: Доповідь на національній конференції "Соціально-економічна захищеність населення України", м. Київ, 31 травня – 1 червня 2001 року. – Київ, 2001. – С. 71.

7. Шклярський Ю. Соціальний захист в економічній структурі суспільства //Соціальний захист, 1998. - № 8. – С. 33

8. Лагутін В.Д. Людина та економіка: соціоекономіка: Навчальний посібник для вузів. – К.: Просвіта, 1996. – С. 318.

9. Социальный менеджмент: Учебник /Под ред. Д.В.Валового. – М.: ЗАО «Бизнес школа «Интел-Синтез», Академия труда и социальных отношений, 1999. – С. 372.

10. Борецька Н.П. Концептуальні основи соціального захисту населення /Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – С. 25.

11. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні. Аналітична доповідь. – НІСД, 2012. www.niss.gov.ua

**Л.Г. Мельник**, д-р екон. наук, проф.
**О.В. Кубатко**, канд. екон. наук

# УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФІРМИ В РИНКОВИХ УМОВАХ

*В роботі проведено ретроспективний аналіз розвитку конкурентної політки фірми. Проаналізовано основні підходи управління конкурентоспроможністю фірми в ринкових умовах. Розглянуто методи добросовісної та недобросовісної конкуренції.*

*It is analyzed in this paper the retrospective analysis of competition firm policy. Much of the attention is paid to the reveling the of the firm's competitiveness approaches in market conditions. The methods of fair and unfair competition are analyses basing on examples of Ukrainian firms.*

*Ключові слова: конкурентна політика, добросовісна і недобросовісна конкуренція, економіки фірми, конкурентоспроможність*

*Keywords: competition policy, fair and unfair competition, economics of a firm, competitiveness*

Актуальність вивчення питань конкурентоспроможності фірми обумовлюється постійно зростаючими вимогами споживачів до виробленої продукції та зростанням рівня конкурування як з боку вітчизняних товаровиробників так і з боку закордонних компаній. Прискорення темпів розроблення та впровадження інновацій змушує фірми активно адаптуватися до постійного зростання рівня багатоукладності економічних систем.

Термін конкурентна політика має широкі масштаби застосування. В найширшому розумінні він включає всі механізми, які мають відношення до ринкової конкуренції, зокрема торгову політику, регулятивну політику та урядову політику щодо регулювання антиконкурентних дій підприємств та організацій усіх форм власності (Циганова, 2003).

В даній роботі ставляться завдання аналізу основних підходів до конкурентоспроможності фірми в ринкових умовах

Ретроспективний аналіз конкурентоспроможності підприємств

Вивчення проблем конкуренції й конкурентоздатності до 90-х років минулого століття в Україні не мало необхідності, оскільки за часів радянської економіки, термін конкуренція не застосовувався. У радянському словнику політичної економії конкуренція визначалася як "антагоністична боротьба між приватними товаровиробниками за найбільш вигідні умови виробництва й збуту товарів" (Економічний, 1983). Відсутність конкуренції фірм в напрямку мінімізації витрат та відсутність процедури банкрутства дозволяло навіть економічно неефективним підприємствам всередині колишнього Радянського Союзу функціонувати досить тривалий час.

З 1930-х років в СРСР питання пов'язані з банкротством підприємств практично не регулювались, оскільки при плановій соціалістичній економіці, як стверджувалось, не

має місця банкрутству. Більше того на початку 1960-х років норми про банкрутство взагалі були вилучені з законодавства.

Згідно Закону України «Про захист економічної конкуренції», економічна конкуренція – це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку" (Закон, 2010).

Класик економічної теорії А. Сміт вважав, що конкуренція гармонізує індивідуальні інтереси суб'єктів господарювання, стимулює найефективніше використання обмежених ресурсів, вирівнює попит і пропозицію, відновлює пропорційність, тобто «невидимою рукою» здійснює саморегулювання економіки. Конкурентна політика й норми, які стимулюють торгівлю й лібералізацію інвестування, мають спільну мету: вони покликані стимулювати конкуренцію, економічну ефективність і добробут покупців та виробників. Проте ще А. Маршалл зауважив, що сама конкуренція, яка підтримується державою, об'єктивно створює монополії, внаслідок того що більш сильні фірми можуть використовувати стратегії витіснення менших через демпінгові операції, створення бар'єрів для входження на ринок та ін.

Таким чином разом зі стимулюванням конкуренції між підприємствами, з'явилася необхідність впроваджувати антимонопольні заходи для подолання недобросовісної конкуренції.

Відмітними рисами сучасного трактування економічної конкуренції є:

– цивілізований, легалізований характер цієї боротьби;

– подібність (взаємозамінність) товарів, виробники яких втягнені у конкурентну боротьбу;

– обмеженість можливостей кожної з конкуруючих сторін впливати на умови обігу товарів на відповідному ринку внаслідок самостійних дій інших сторін;

– ідентичність або наближеність потреб цільових груп споживачів, стосовно яких точиться конкурентна боротьба;

– спільність, тотожність мети, заради якої виникає це суперництво (Клименко, 2006)

В економічній термінології поняття конкурентна політика та антимонопольна політика є тотожними. Історично склалося, що країни Західної Європи з причини початкової спрямованості законодавства на підтримку та розвиток конкуренції обрали терміни конкурентне право та конкурентне законодавство. З іншого боку – постсоціалістичні країни, економіки яких були замонополізовані (кожне підприємство було монополістом якщо не в окремій галузі то на визначеній території), обрали терміни антимонопольне право і антимонопольне законодавство. Американський варіант – антитрестівське законодавство – теж пояснюється історичним розвитком місцевого капіталізму. Проте варто зазначити, що не зважаючи на тотожність понять конкурентне, антимонопольне та антитрестовське законодавство наповнення цих

політик різне, оскільки країни по різному оцінюють рівень «бажаної» конкуренції. Найбільш орієнтованим на злиття та поглинання (монополізацію) є саме антитрестівський американський варіант, найбільш «конкурентним» є європейський варіант. Конкуренція виконує ряд функцій як позитивних так і негативні (рис.1.)

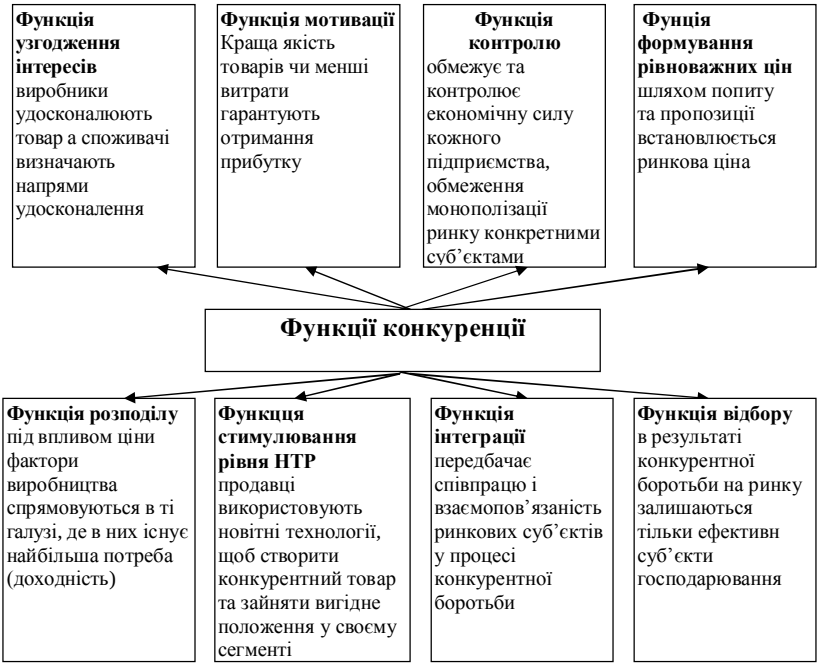



Рис. 1. Позитивні економічні функції конкуренції

Крім позитивних функцій конкуренції варто відмітити і її недоліки, коли дрібні виробники витісняються капіталом, в результаті чого посилюється соціальне, майнове розшарування населення і загострюється безробіття.

Конкурентна політика доповнює ринкову систему і являє собою систему заходів правового, економічного та організаційно-адміністративного характеру, спрямованих на формування конкурентного середовища, розвиток і захист чесної конкуренції й боротьбу з порушеннями чинного антимонопольного законодавства. В той же час антиконкурентна діяльність представлена певними формами підприємницької практики – такими, як: горизонтальні угоди, вертикальні домовленості, зловживання монопольною владою, злиття та поглинання компаній (Циганкова, 2003).

Особливим видом антиконкурентної політики є недобросовісна конкуренція.

Недобросовісною конкуренцією згідно Закону України «Про недобросовісну конкуренцію» визнаються будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності, а саме:

- неправомірне використання ділової репутації господарюючого суб'єкта (чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки, товару іншого виробника; копіювання зовнішнього вигляду виробу; порівняльної реклами);
- створення перешкод господарюючим суб'єктам у процесі конкуренції та досягнення неправомірних переваг у конкуренції (дискредитація господарюючого суб'єкта; купівля-продаж товарів, виконання робіт, надання послуг із примусовим асортиментом; схилення (до бойкоту господарюючого суб'єкта; до дискримінації покупця (замовника); господарюючого суб'єкта до розірвання договору з конкурентом); підкуп працівника постачальника; підкуп працівника покупця (замовника); досягнення неправомірних переваг у конкуренції);
- неправомірне збирання, розголошення, схилення до розголошення та використання комерційної таємниці

Таким чином недобросовісна конкуренція визначається як дії суб'єктів господарювання з дискредитації конкурентів і за основні методи має: економічне та промислове шпигунство; поширення помилкових або неточних даних про конкурента; незаконне використання товарного знаку, фірмового найменування чи маркірування конкурента – підробка продукції; підкуп і шантаж; введення в оману споживачів щодо характеру, способу, місця виготовлення товару і його якості та реклама товару, що не відповідає вимогам якості; махінації з діловою звітністю та валютні махінації; некоректне порівняння товарів; самовільне використання чи розголошення конфіденційної науково-технічної, виробничої чи іншої інформації; приховування дефектів тощо; демпінг, установлення дискримінаційних цін чи контролю за діяльністю конкурента з метою припинення цієї діяльності; таємна змова на торгах; створення таємних картелів; корупція тощо. (Клименко, 2006)

У світі боротьба з недобросовісною конкуренцією почалася ще 100 років тому, після підписання Паризької конвенції у 1892 році. Україна приєдналася до неї після розпаду Радянського Союзу. Державним органом, що займається регулюванням питань недобросовісної конкуренції, є Антимонопольний комітет України. На думку керівництва комітету, виходячи зі змісту роботи, варто було б змінити назву установи на «комітет із захисту економічної конкуренції». За інформацією Антимонопольного комітету України, найбільша кількість підробок та недобросовісної конкуренції – це передусім харчова промисловість і медицина. У світі підробки товарів становлять 5–7 відсотків від загальної кількості виробів.

Напередодні Нового Року Антимонопольний Комітет України припинив порушення з боку одного із заводів по виробництву шампанських вин, що випустило шампанське «Rafaell», етикетка на якому оформлена так само, як відомі цукерки «Rafaello». Все б нічого, але магазини ставили його в продуктовому наборі з цими цукерками, вірячи у їхнє спільне походження. Серед прикладів недобросовісної конкуренції в Україні,

припинених антимонопольним комітетом, є випадок з шоколадкою «Снікерс», у якої з'явився вітчизняний брат-близнюк «Шнікерс». Вітчизняне «Martini» у пластиковій пляшці називалось «Martin», а вигляд мало такий самий як і італійський оригінал. Український варіант масла «Rama» з поваги до металургів іменувався «Рама нова», а напій «Peps!» неуважні покупці могли випадково сплутати з американським «Pepsi». ( Сищук, 2011)

За зловживання монопольним становищем та недобросовісну конкуренцію на фірму накладається штраф у розмірі до 5% виручки від річної реалізації продукції (за рік, що передував року, в якому накладається штраф). У випадку неможливості обчислення виручки чи її відсутності штраф становить до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Адміністративну відповідальність у вигляді штрафу за порушення антимонопольного законодавства несуть посадові особи органів державної влади, місцевого самоврядування, адміністративно-господарського управління та контролю, підприємств (об'єднань, господарських товариств тощо), установ, організацій (у розмірі до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян), а також громадяни, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи (до 30 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян).

Детально розглянувши методи недобросовісної конкуренції та пов’язану з нею відповідальність, все ж таки більшої уваги заслуговує вивчення саме допустимих, законних та економічно прийнятних методів конкурування на основі конкурентних переваг. Оскільки саме завдяки конкуруванню між окремими фірмами, в боротьбі за споживача та додаткові доходи вдосконалюється виробничий процес та з’являються нові товари та послуги.

Конкурентоздатність та конкурентна поведінка підприємства

Слід чітко розмежовувати поняття "конкуренції" як стан ринку і "конкурентну поведінку", як дії кожної окремої фірми в конкурентному середовищі. Конкурентна поведінка може бути трьох видів: конкурування між продавцями (виробниками), конкурування між споживачами за окремий товар (продукцію), конкурування всередині обох груп виробників та споживачів. Проте більшої уваги з точки зору підприємства заслуговує вивчення саме конкурентної поведінки між виробничниками, а не споживачами.

Конкурентна поведінка між продавцями проводиться з метою збільшення своєї присутності на ринку та продажу своєї продукції за найвищою ціною. Значне місце в конкурентній поведінці фірми займає її здатність та можливості до конкурування, тобто конкурентоздатність. Нижче приведемо найбільш поширені визначення конкурентоздатності (табл.1).

Основою конкурентноздатності підприємства є його конкурентні переваги. Конкурентна перевага фірми – це відмінна риса діяльності фірми, яка забезпечує їй перевершення конкурентів на цільовому ринку. Компанія може обійти своїх конкурентів, тільки якщо вона в змозі забезпечити собі певну відмінність від інших, яку

зможе в майбутньому зберегти. Така відмінність має забезпечити більшу цінність для споживачів або створити порівнювану з конкурентами цінність при менших витратах.

Таблиця.1. Основні дефініції конкурентоздатності підприємства*

| Автор визначення | Визначення конкурентоздатності підприємства |
|---|---|
| Ожогов С.І. | Здатність витримувати конкуренцію, протистояти конкурентам |
| Книш М.І. | Ступінь привабливості даного продукту, для здійснюючого реальну покупку споживача |
| Грошев В.П. | Комплекс споживчих властивостей товару, що визначає його відмінність від інших аналогічних товарів по ступеню й рівню задоволення потреб покупців і витратам на його купівлю й експлуатацію |
| В. Стівенсон | Конкурентоспроможність характеризує те, “наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу”. |
| Райзберг Б.А. | Конкурентоспроможність – це реальна та потенційна можливість фірм у існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, що за ціновими та нецiновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів |
| Рибакова О.В. | Конкурентоспроможність – характеристика, що відображає ступінь переваг сукупності одного підприємства над підприємствами конкурентами. |

*(Клименко 2006 , Рибакова 2009)

Конкурентна перевага характеризується, такими характерними рисами: а) забезпечує фірмі унікальну конкурентну позицію; б) конкурентна перевага має бути стійкою, тобто такою, яку фірма змогла б утримувати протягом певного часу; в) конкурентна перевага повинна бути складною для копіювання з боку конкурентів та послідовників. Якщо конкурентна перевага легко копіюється конкурентами, то вона перестає бути конкурентною перевагою.

М. Портер – визнаний світовою наукою дослідник у галузі конкуренції та конкурентних стратегій фірм, у своїх працях розглядає сутність, різновиди та умови застосування конкурентних стратегій, виділяючи два основні джерела конкурентної переваги фірми:

1) стратегія диференціації (відмінність ринкової пропозиції фірми від конкурентів) ;

2) стратегія цінового лідерства (нижчі порівняно з конкурентами витрати).

Диференціація – це здатність забезпечити покупця унікальною і більшою цінністю у вигляді нової якості товару, особливих споживчих властивостей або після продажного обслуговування. Для прикладу, німецькі та японські верстатобудівні фірми конкурують, використовуючи стратегію диференціації, засновану на високих технічних характеристиках продукції, надійності і швидкому технічному обслуговуванні.

Диференціація дозволяє фірмі диктувати високі ціни, що при рівних з конкурентами витратах знову-таки дає більший прибуток.

Свого часу фірма «Проктер енд Гембл» розробила протикарієсну зубну пасту «Крест». На розробку цього товару фірма витратила великі кошти і майже десять років своєї діяльності. Конкурентною перевагою цієї зубної пасти був захист зубів від карієсу, і перший час це забезпечило фірмі унікальні стійкі ринкові позиції. Але потім цю конкурентну перевагу почали копіювати конкуренти, і вона з переваги перетворилася на необхідну характерну рису зубної пасти; (Куденко,2002). Іншим прикладом є японська фірма "МОРІНАГА", що виготовляла вершки, які мали різну місткість упаковки, різний відсоток жирності, з добавками фруктових соків, і таким чином задовольняла потреби різних сегментів споживачів. Проте знову ж таки, нині це не конкурентна перевага, а обов'язковий елемент виробництва.

Стратегія цінового лідерства передбачає досягнення найменшого в галузі рівня витрат. Низькі витрати дозволяють встановлювати низькі ціни. Це в свою чергу сприяє збільшенню частки ринку і, врешті-решт, рентабельності. Існує декілька шляхів досягнення стратегії цінового лідерства:

- зниження витрат за рахунок збільшення обсягів виробництва (економія на масштабах виробництва);
- відмова від дорогих супутніх послуг (щоправда, це може призвести до втрати частини покупців);
- створення дешевших для виробництва моделей продукції (приклад: фірма "МАЗОНІТЕ" вперше використала деревно-стружкову плитку замість деревини);
- доступ (або монополія) до дешевої сировини;
- вдосконалення технологічного процесу.

Використовуючи стратегію цінового лідерства для зниження витрат деякі українські видавництва працюють на двох ринках. При цьому підготовка оригінал-макету здійснюється в Україні, де послуги редакторів, перекладачів, верстальників обходяться дешевше, а поліграфічні роботи виконуються в Росії, що значно знижує собівартість книжки.

І. Ансофф погоджується з цими двома різновидами конкурентних стратегій М. Портера, але дещо модифікує їх, виділяючи чотири різновиди:

1) стратегія максимізації ринкової частки;
2) стратегія диференціювання товарів/послуг фірми від товарів конкурентів;
3) стратегія диференціювання ринку (ринкової ніші), яка пов'язана зі створенням у покупців позитивного іміджу товарів/послуг фірми;
4) стратегія росту, яка забезпечує майбутній розвиток фірми (Куденко, 2002)

Варто зазначити, що в питаннях ціноутворення ініціатива належить продавцю, а в питаннях розширення чи звуження кола споживачів вирішальну роль відіграє сам покупець. Таким чином кожне підприємство визначає свою власну конкурентну поведінку, орієнтовану на досягнення однієї з двох цілей. На практиці максимізація прибутку і розширення присутності на ринку часто є взаємовиключними завданнями.

Винятком може слугувати впровадження абсолютно нової продукції, яка не має аналогів.

Важливими часто некількісними показниками, що визначають стратегію конкурування підприємства, є існування бар'єрів вступу за економічними чи юридичними обставинами. Залежно від типу ринку бар'єри вступу на нього можуть бути високими, низькими, непереборними або взагалі їх може не бути. Якщо на ринку з досконалою конкуренцією бар'єрів немає взагалі, то на абсолютно монополізованому ринку вони непереборні. До бар'єрів, що можуть перешкоджати суб'єктам господарювання вступити на ринок, відносять: 1) економічні та організаційні обмеження; 2) адміністративні бар'єри; 3) бар'єри, пов'язані з нерозвиненістю ринкової інфраструктури. 4) бар'єри, зумовлені впливом вертикальної (горизонтальної) інтеграції; 5) бар'єри, пов'язані зі стратегією поведінки значимих суб'єктів господарювання, що діють на ринку; 6) бар'єри, пов'язані з ефектом масштабу; 7) бар'єри, що базуються на абсолютній перевазі рівня витрат; 8) екологічні обмеження; 9) обмеження щодо попиту; 10) бар'єри капітальних витрат або обсяги інвестицій, що необхідні для вступу на певний товарний ринок.

Загалом же ознаками ринкової влади є: здатність суб'єкта господарювання, який не являється єдиним виробником відповідного товару, диктувати свої умови при продажу товару, укладати договори про постачання, нав´язувати споживачеві невигідні умови; обмежувати конкуренцію, витісняти з ринку інших підприємців, які виробляють відповідні товари із застосуванням цих виробничих ресурсів, або створювати бар'єри для вступу на ринок. Крім того, ще однією ознакою ринкової влади є здатність суб'єкта господарювання скорочувати або обмежувати випуск товарів з метою отримання односторонньої користі, при цьому інші суб´єкти господарювання, які є його конкурентами, не здатні компенсувати утворений дефіцит товарів.

**Література**

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції». Відомості Верховної Ради, 2001, №12. Зі змінами та доповненнями на 22.12.2010 р.
2. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» відомості верховної ради 1996, №36. Зі змінами та доповненнями на 18.12.2008 р.
3. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
4. Жердецька Л.В. Вплив ринкової концентрації на процеси ціноутворення в банківсьому секторі України. /Л.В. Жердецька//. Економічний простір. №20(1), 2008. – С. 112-130
5. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми: /Н.В. Куденко// Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 245 с.

6. Кирич Н. Конкурентоспроможність переробних підприємств – запорука економічної стабільності галузі та сталого розвитку суспільства/ Н.Кирич// Галицький економічний вісник. – 2010–№1(26). – С.45–50.
7. Клименко С.М., Дуброва О.С. та ін. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2006.–527 с.
8. Политическая экономия. Словарь. – М.: Политиздат, 1983. – 188 с.
9. Рибакова О.В. Конкуренція та конкурентоспроможність:економчна суть та фактори підвищення /О.В. Рибакова// Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». – № 7.–2009.
10. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учебник / Ю.Б.Рубин //.–8-е репр. изд.– М.: Маркет ДС, –2010. –608с.
11. Сищук О. Заборонено «Peps!» і «Martin». Електронний ресурс: http://www.viche.info/journal/459/. Актуально на 2.04. 2011
12. Чирков В. Показники концентрації ринку. Електронний ресурс: http://www.kmu.gov.ua/. Актуально на 4.04. 2011р.

**Г.А. Хацкевич**, д-р экон. наук, проф.
**Е.Н. Калинина**

# ИССЛЕДОВАНИЕ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РАЙОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ МНОГОМЕРНОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

*Статья посвящена ранжированию районов Республики Беларусь по качеству жизни населения за 2009 год. Изучена методика ранжирования и классификации регионов по качеству жизни населения, основанная на методах многомерного статистического анализа. Выявлены причины различий в качестве жизни населения. Результаты исследования могут быть использованы для выявления приоритетных направлений развития районов, направленных на выравнивание качества жизни населения в проблемных районах.*

*The article deals with the ranking of districts of the Republic of Belarus according to the quality of life of the population in 2009. The author uses methods of multivariate statistical analysis to construct the ranking of districs of the Republic of Belarus. The reasons for differences in quality of life are determined.The results can be used to reveal priority areas for economic development of the districts, aimed at improving the quality of life in troubled districts.*

*Ключевые слова: качество жизни, интегральный показатель, факторный анализ, кластерный анализ, дисперсионный анализ*

*Keywords: quality of life, integral index, factor analysis, cluster analysis, analysis of variance*

Категория качество жизни населения становится символом прогресса и выживаемости цивилизации. В настоящее время ООН ежегодно проводит исследования с целью ранжирования стран мира по индексу «качества жизни» [9]. Аналогичные исследования проводятся различными организациями во многих странах мира на локальном уровне. Например, Американская некоммерческая организация «Комитет по демографическому кризису» проводит исследования качества жизни в 10 крупнейших городах мира. В нашей стране много исследований проводится по изучению качества жизни населения в разрезе областей. Однако по административно-территориальному делению в Республике Беларусь насчитывается только 6 областей. В связи с этим интересным и актуальным представляется исследование качества жизни населения на уровне районов.

Понятие «качество жизни» в современной его трактовке впервые было введено Дж. Гэлбрейтом в 1964 году в работе «Общество изобилия» [5]. Однако до настоящего времени не существует единого подхода к содержанию этого понятия, нет общепринятой методики и методологии его измерения. Под качеством жизни понимают комплексную характеристику социально-экономических, политических,

культурно-идеологических, экологических факторов и условий существования личности и ее положения в обществе [4, 6].

Отсутствие единого определения «качества жизни» породило различные подходы к разработке системы исходных показателей для его оценки. До настоящего времени эта проблема является важным и наиболее трудным вопросом концепции качества жизни [3]. Ряд ученых, занимающихся проблемами качества жизни, считают, что такую систему разработать практически невозможно. Ученые, которые считают, что для более качественного управления обществом необходимо разработать свою систему индикаторов качества жизни, предлагают свои модели [10, 12]. Каждая из этих моделей включает в себя различные показатели. В основу системы показателей, оценивающих качество жизни населения районов Республики Беларусь, легла система показателей «Основные показатели качества жизни населения в условиях рыночной экономики», разработанная в Центре экономической конъюнктуры и прогнозирования при Министерстве экономики РФ в 1992 году [2]. В ней представлено 7 разделов, охватывающих 40 показателей. В настоящее время это одна из наиболее полных и отвечающих современным требованиям систем оценки качества жизни населения.

В социально-экономической литературе встречается несколько типов методов, применяемых для построения интегрального показателя оценки качества жизни. Наиболее часто из них используется так называемый метод «взвешивания и суммирования». Суть этого метода заключается в присвоении баллов каждому показателю, что обуславливает приоритетное направление развития исследуемого объекта. Как правило, значения баллов или так называемых весовых коэффициентов определяются экспертным путем. Существует и другой подход к определению весовых коэффициентов, основанный на методах многомерного статистического анализа, позволяющих из системы показателей выделить только те, которые оказывают значительное влияние на итоговую рейтинговую оценку.

При построении рейтинга 118 районов Республики Беларусь по качеству жизни населения по данным 2009 года была использована методика, основанная на факторном, кластерном и дисперсионном анализе [7-8]. Данная методика включает в себя следующие этапы:

1. Построение системы исходных показателей.

2. Поскольку исходные показатели имеют разные единицы измерения (процентное соотношение, тыс. тонн, млн. м3, коэффициент в расчете на 1000 или 10000 чел. населения, млрд. руб.), необходимо привести их к сопоставимому виду. В работе все показатели были преобразованы в шкалу [0; 1].

3. Построение рейтинга объектов, с использованием факторного анализа. Особенностью факторного анализа является то, что он дает возможность упорядочить систему показателей по степени их влияния на рейтинг и определить группы взаимосвязанных показателей. Построение рейтинга включает в себя:

3.1. Преобразование системы исходных показателей с помощью метода главных компонент факторного анализа.

3.2. Определение числа главных факторов для построения интегрального показателя.

3.3. Вычисление рейтинга (R) исследуемых объектов на основании значений первых главных факторов.

4. Группировка объектов.

4.1. Разбиение объектов исследования на группы с помощью метода k-средних кластерного анализа на основании значения интегрального показателя. Число групп выбирается наибольшим, при котором есть достоверное различие средних значений интегрального показателя в группах.

4.2. Контроль различия средних значений интегрального показателя в построенных кластерах осуществляется с помощью критерия Шеффе.

5. Анализ причин полученных различий.

В работе для оценки качества жизни населения районов Республике Беларусь была использована система показателей, состоящая из 5 блоков.

Первый блок *«качество населения»* включает в себя показатели отражающие здоровье нации, прирост и миграцию населения.

Второй блок *«уровень жизни»* состоит из показателей, отражающих благосостояние населения, благоустройство жилищного фонда.

К третьему блоку *«качество социальной сферы»* отнесены показатели характеризующие уровень условий труда, обеспеченность населения медицинской помощью.

Четвертый блок *«качество экологической ниши»* состоит из показателей, описывающих степень пригодности районов для жизни, труда и отдыха населения.

Пятый блок *«духовное и культурное состояние общества»* отражает уровень культуры и образованности населения.

При построении рейтинга районов был использован метод главных компонент факторного анализа. Его использование дает возможность выделить показатели, которые не оказывают существенного влияния на рейтинг и могут быть исключены, что приводит к их уменьшению. Если первый главный фактор сохраняет не менее 55% общей дисперсии исходных показателей, то можно считать, что он является удовлетворительной аппроксимацией всех анализируемых частных критериев [1]. По данным статистических сборников двадцать показателей были преобразованы в главные факторы, при этом первый главный фактор сохраняет лишь 32,81% общей дисперсии. В связи с этим для построения интегрального показателя были использованы значения первых четырех главных факторов (первый главный фактор – 32,81%, второй – 9,84%, третий – 7,04%, четвертый – 6,36%). Суммарный процент общей дисперсии составил 56,05%.

Так как главные факторы упорядочены по убыванию значения дисперсии, то показатели, связанные с главными факторами, имеющие дисперсию близкую к нулю,

не оказывают существенного влияния на рейтинговую оценку. Это дает возможность сократить число исходных показателей. В данной работе только один показатель «Численность потерпевших при несчастных случаях на производстве на 10000 человек населения» оказался не связан ни с одним из четырех главных факторов. Данный показатель был исключен из рассматриваемой системы показателей.

В таблице 1 приведены значения факторных нагрузок для четырех главных факторов. Они представляют собой коэффициент корреляции между показателем и главным фактором. В данной ситуации с первым главным фактором оказались связанными 10 из 22 показателей. Оказалось, что наиболее значительное влияние на итоговую рейтинговую оценку оказывает благоустройство жилищного фонда и качество населения. Именно эти показатели оказались теснее всего связаны с первым главным фактором. Также значительное влияние на рейтинг районов оказывают такие показатели как, «Число разводов на 1000 населения» (0,796), «Розничный товарооборот» (0,758), «Обеспеченность населения жильем» (-0,631) и «Изменение реальной начисленной заработной платы работников» (-0,530).

Три показателя в первом главном факторе в качестве значений факторной нагрузки имеют отрицательные числа. Знак минус означает отрицательную взаимосвязь показателей, связанных с одним фактором. Рассмотрим подробнее эту взаимосвязь. Очевидно, что благоустройство жилищного фонда намного лучше в городах, причем, чем крупнее город, расположенный в районе, тем значение этих показателей выше. С другой стороны, обеспеченность жильем в крупных городах значительно хуже, чем в мелких населенных пунктах. Другим показателем, имеющим отрицательное значение факторной нагрузки, является «Изменение реальной начисленной заработной платы работников». Наличие отрицательного знака для этого показателя обусловлено тем, что с целью выравнивания доходов сельского населения, рост их заработной платы по отношению к 2000 году значительно выше, чем в крупных городах. Еще один показатель, связанный с первым главным фактором и имеющий отрицательное значение факторной нагрузки, это «Коэффициент демографической нагрузки». Наличие обратной взаимосвязи этого показателя обусловлено притоком трудоспособного населения в крупные города и промышленные центры.

Со вторым главным фактором оказались связаны показатели, описывающие качество экологической ниши. Среди них «Доля загрязненных вод в общем объеме сточных вод» (0,867), «Использование свежей воды в млн. м$^3$» (0,736), «Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников» (0,668) и «Улавливание загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников загрязнения в тыс. тонн» (0,411).

Третьим по значимости является фактор, характеризующий качество социальной сферы. Наибольшее влияние здесь оказывают такие показатели как «Обеспеченность больничными койками на 10000 человек населения» (0,809)и «Обеспеченность врачами по всем специальностям (на 10000 человек населения)» (0,803).

С четвертым главным фактором оказались связаны такие показатели как «Объем платных услуг, оказанных населению» (0,695), «Обеспеченность жилищного фонда населения газом, %» (0,603) и «Коэффициент младенческой смертности» (-0,448). Эти показатели в наименьшей степени влияют на итоговую рейтинговую оценку.

Таблица 1. Таблица факторных нагрузок для показателей качества жизни населения за 2009 год

| Показатель | F1 | F2 | F3 | F4 |
|---|---|---|---|---|
| Обеспеченность жилищного фонда населения водопроводом, % | 0,908 | 0,117 | 0,069 | -0,001 |
| Обеспеченность жилищного фонда населения канализацией, % | 0,905 | 0,125 | 0,046 | -0,033 |
| Обеспеченность жилищного фонда населения центральным отоплением, % | 0,857 | 0,054 | -0,028 | 0,060 |
| Коэффициент демографической нагрузки | -0,833 | 0,058 | 0,076 | -0,036 |
| Естественный прирост на 1000 населения | 0,820 | 0,051 | -0,033 | -0,238 |
| Число разводов на 1000 населения | 0,796 | -0,113 | -0,070 | 0,076 |
| Розничный товарооборот в млрд. руб. | 0,758 | 0,279 | 0,299 | 0,119 |
| Миграционный прирост (отток) на 1000 человек населения | 0,661 | -0,016 | 0,073 | 0,080 |
| Обеспеченность населения жильем ($м^2$ общей площади на одного жителя) | -0,631 | -0,148 | 0,187 | -0,193 |
| Изменение реальной начисленной заработной платы работников в % к 2000 году | -0,530 | -0,294 | -0,113 | -0,296 |
| Доля загрязненных вод в общем объеме сточных вод | 0,247 | 0,867 | -0,019 | -0,006 |
| Использование свежей воды в млн. $м^3$ | 0,354 | 0,736 | 0,223 | 0,110 |
| Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников | 0,144 | 0,668 | -0,019 | 0,064 |
| Число читателей в публичных библиотеках на 1000 человек населения | 0,237 | 0,414 | 0,233 | 0,404 |
| Улавливание загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников загрязнения в тыс. тонн | 0,267 | 0,411 | -0,094 | -0,235 |
| Уровень безработицы в процентах к численности экономически активного населения | 0,016 | 0,405 | -0,178 | -0,151 |
| Обеспеченность больничными койками на 10000 человек населения | -0,090 | -0,016 | 0,809 | 0,068 |
| Обеспеченность врачами по всем специальностям (на 10000 человек населения) | 0,276 | 0,137 | 0,803 | -0,055 |
| Объем платных услуг, оказанных населению (в фактически действовавших ценах в млрд. рублей) | 0,278 | 0,178 | 0,043 | 0,695 |
| Обеспеченность жилищного фонда населения газом, % | 0,010 | -0,022 | -0,044 | 0,603 |
| Коэффициент младенческой смертности (умершие до 1 года из 1000 родившихся) | -0,120 | 0,122 | 0,089 | -0,448 |

Рейтинг районов был рассчитан по формуле:

$$R=0,33*F_1+0,1*F_2+0,07*F_3+0,06*F_4 \quad (1)$$

где $F_i$ – значения главных факторов, коэффициенты при факторах представляют собой собственные значения матрицы ковариаций, построенной по исходным показателям.

В дальнейшем была проведена группировка районов с помощью метода k-средних кластерного анализа на основании значения интегрального показателя. Такая группировка проводится с целью выявления районов, имеющих близкие значения рейтинговой оценки и, как следствие, схожее качество жизни населения. Описанные выше методы, позволяют сгруппировать районы таким образом, что значения интегрального показателя районов, относящихся к одной и той же группе, близки, но в то же время значимо отличаются от значений других групп. В результате применения метода k-средних кластерного анализа все районы были разбиты на 7 групп.

В первой группе оказались 8 районов с наиболее высоким качеством жизни населения (табл.2). Среди них 4 района Минской области: Минский, который занимает 1-ое место благодаря близкому расположению к столице; Солигорский (3 место), визитной карточкой которого является ОАО «Беларуськалий» и Борисовский, представленный 40 предприятиями различных отраслей промышленности (4 место) и Молодеченский (6 место). В первом кластере также оказалось 3 района Гомельской области, 1 район (Лидский) Гродненской области.

Вторая группа (кластер) представлена 12 районами, относящимися к Брестской (3 района), Гомельской (2 района), Гродненской (2 района) и Минской (5 районов) областей. Для районов этой группы характерно также наличие крупных городов с развитой промышленностью. В этой группе также оказались Гомельский и Брестский районы. Попадание этих районов во вторую группу связано с их близостью к областным центрам.

Таблица 2. Рейтинг и классификация районов по качеству жизни населения за 2009 год (1 и 2 кластеры)

| Район | Обл.[4] | R | Место | Район | Обл. | R | Место |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 кластер | | | | Слуцкий | 5 | 0,542 | 10 |
| Минский | 5 | 1,193 | 1 | Слонимский | 4 | 0,522 | 11 |
| Мозырский | 3 | 1,078 | 2 | Волковысский | 4 | 0,493 | 12 |
| Солигорский | 5 | 1,069 | 3 | Брестский | 1 | 0,448 | 13 |
| Борисовский | 5 | 0,881 | 4 | Березовский | 1 | 0,433 | 14 |
| Лидский | 4 | 0,781 | 5 | Гомельский | 3 | 0,422 | 15 |
| Молодечненский | 5 | 0,764 | 6 | Речицкий | 3 | 0,414 | 16 |
| Жлобинский | 3 | 0,703 | 7 | Смолевичский | 5 | 0,375 | 17 |
| Светлогорский | 3 | 0,691 | 8 | Пуховичский | 5 | 0,348 | 18 |
| 2 кластер | | | | Несвижский | 5 | 0,346 | 19 |
| Дзержинский | 5 | 0,622 | 9 | Кобринский | 1 | 0,334 | 20 |

[4] 1 – Брестская, 2 – Витебская, 3 – Гомельская, 4 – Гродненская, 5 – Минская, 6 – Могилевская

Третий (15 районов), четвертый (12 районов) и пятый (25) кластеры представлены 52 районами, что составляет 44% от всех районов РБ. В третий кластер попало по 3 района Витебской и Гомельской областей, по 2 района Брестской и Гродненской областей, 4 – Минской области и 1 – Могилевской. Четвертый кластер составляю районы Брестской (4), Витебской (2), Гродненской (2), Минской (2) и Могилевской (2) областей. В пятом кластере расположилось 7 районов Витебской, 1 район Гродненской области, по 4 района Брестской, Гомельской и Минской областей, 5 районов Могилевской области.

Последние две группы (шестая и седьмая) представлены соответственно 26 и 20 районами (табл. 3). Эти кластеры включают в себя районы Брестской (3), Витебской (9), Гомельской (9), Гродненской (9), Минской (3) и Могилевской (13) областей. Для всех этих районов характерно отсутствие крупной промышленности.

Таблица 3. Рейтинг и классификация районов по качеству жизни населения за 2009 год (6 и 7 кластеры)

| Район | Обл.[5] | R | Место | Район | Обл. | R | Место |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 кластер | | | | Лоевский | 3 | -0,302 | 96 |
| Браславский | 2 | -0,175 | 73 | Щучинский | 4 | -0,305 | 97 |
| Ганцевичский | 1 | -0,175 | 74 | Дрибинский | 6 | -0,306 | 98 |
| Ивановский | 1 | -0,175 | 75 | 7 кластер | | | |
| Березенский | 5 | -0,179 | 76 | Быховский | 6 | -0,318 | 99 |
| Мостовский | 4 | -0,184 | 77 | Петриковский | 3 | -0,326 | 100 |
| Октябрьский | 3 | -0,206 | 78 | Бешенковичский | 2 | -0,343 | 101 |
| Чаусский | 6 | -0,206 | 79 | Краснопольский | 6 | -0,344 | 102 |
| Шкловский | 6 | -0,209 | 80 | Глусский | 6 | -0,353 | 103 |
| Буда-Кошелевский | 3 | -0,214 | 81 | Сенненский | 2 | -0,354 | 104 |
| Мстиславский | 6 | -0,216 | 82 | Вороновский | 4 | -0,355 | 105 |
| Кормянский | 3 | -0,217 | 83 | Чечерский | 3 | -0,362 | 106 |
| Ушачский | 2 | -0,220 | 84 | Россонский | 2 | -0,364 | 107 |
| Воложинский | 5 | -0,221 | 85 | Кореличский | 4 | -0,378 | 108 |
| Кировский | 6 | -0,226 | 86 | Кличевский | 6 | -0,379 | 109 |
| Крупский | 5 | -0,230 | 87 | Белыничский | 6 | -0,381 | 110 |
| Островецкий | 4 | -0,233 | 88 | Лельчицкий | 3 | -0,386 | 111 |
| Дрогичинский | 1 | -0,240 | 89 | Хотимский | 6 | -0,419 | 112 |
| Бобруйский | 6 | -0,261 | 90 | Зельвенский | 4 | -0,427 | 113 |
| Круглянский | 6 | -0,261 | 91 | Свислочский | 4 | -0,444 | 114 |
| Дятловский | 4 | -0,274 | 92 | Ивьевский | 4 | -0,472 | 115 |
| Докшицкий | 2 | -0,281 | 93 | Брагинский | 3 | -0,473 | 116 |
| Дубровенский | 2 | -0,288 | 94 | Миорский | 2 | -0,475 | 117 |
| Ветковский | 3 | -0,292 | 95 | Шарковщинский | 2 | -0,491 | 118 |

[5] 1 – Брестская, 2 – Витебская, 3 – Гомельская, 4 – Гродненская, 5 – Минская, 6 – Могилевская

На рисунке 1 изображен график изменения средних значений рейтинга в кластерах и 95%-ые доверительные интервалы для средних. Можно отметить, что районы со второго по седьмой кластеры имеют очень близкие значения *R* (узкие доверительные интервалы). Это свидетельствует о том, что качество жизни населения в этих районах практически одинаковое. Наибольший разброс *R* наблюдается в первом кластере. Такой разброс связан с тем, что в первом кластере значение итоговой рейтинговой оценки Минского района, занявшего 1-ое место, намного выше, чем у Светлогорского, который занял последнее место в этом кластере.

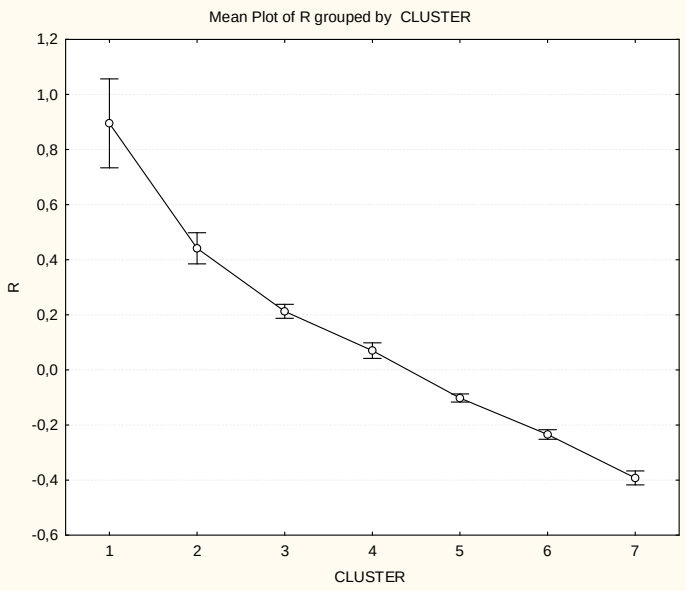



Рис. 1. Средние значения и их 95% доверительные интервалы в кластерах

На основании проведенного исследования был сделан вывод, что приведенная методика является актуальной и дает возможность объективно оценивать качество жизни населения. С помощью этой методики были выявлены основные показатели, которые оказали существенное влияние на качество жизни населения в районах РБ в 2009 году. Среди таких показателей можно выделить следующие:

1. Благоустройство жилищного фонда.
2. Качество населения, включающее в себя естественный прирост населения, коэффициент демографической нагрузки и миграционный прирост.
3. Рост заработной платы.
4. Качество экологической ниши.
5. Качество социальной сферы.

На основании построенного рейтинга можно выделить районы, в которых качество жизни населения намного выше, чем в остальных. К ним относятся районы, попавшие в 1 и 2 кластеры. Эти районы характеризуются наличием на их территории крупных промышленных предприятий, что ведет за собой развитие и рост городов, благоустройство в них жилищного фонда. Стремление населения трудоспособного возраста к более высокому жизненному уровню способствует его притоку в крупные города, что обуславливает в развитых районах более высокий миграционный и естественный прирост, а также снижение коэффициента демографической нагрузки. Как уже отмечалось выше, показатели именно этих двух блоков оказывают наибольшее влияние на итоговую рейтинговую оценку. С другой стороны, наличие в этих городах промышленности сказывается на качестве экологической ниши. Показатели этого блока являются ключевыми и связаны со вторым главным фактором. Поэтому попадание в первый кластер этих районов является неслучайным. Такие показатели как «Обеспеченность врачами по всем специальностям (на 10000 человек населения)», «Обеспеченность больничными койками на 10000 человек населения» (третий главный фактор) и «Объем платных услуг, оказанных населению (в фактически действовавших ценах в млрд. рублей)», а также «Обеспеченность жилищного фонда населения газом» и «Коэффициент младенческой смертности (умершие до 1 года из 1000 родившихся)» (четвертый главный фактор) говорит о том, что медицинское обслуживание, оказание платных услуг населению и газификация жилищного фонда в наименьшей степени влияют на качество жизни населения различных районов. Это является свидетельством того, что медицинская помощь, газификация жилья и различного рода платные услуги доступны населению не только крупных городов. Однако определенные различия все же имеются.

Группировка районов с помощью метода k-средних кластерного анализа на основании значения интегрального показателя дала возможность объединить районы в группы с близкими значениями интегрального показателя. По результатам проведенного исследования все районы были разбиты на 7 кластеров. В первый кластер попали 8 районов с наиболее высоким качеством жизни. Практически половина районов, 52 района (44%), были отнесены к 3-5 кластерам. Это является свидетельством того, что в большинстве районов качество жизни населения является удовлетворительным. Последние два кластера были представлены 46 районами, половина из которых находится в Витебской и Могилевской областях (22 района), 9 районов Гродненской области. Основу экономики этих районов составляет сельское хозяйство и объекты переработки продукции сельского хозяйства. Для них характерно отсутствие больших городов с развитой инфраструктурой.

Результаты исследования показывают, что основной причиной различий в качестве жизни населения является отток трудоспособного населения в крупные города, который влияет на естественный и миграционный прирост населения, и коэффициент демографической нагрузки. Подтверждением служит тот факт, что в 11

районах коэффициент демографической нагрузки превосходит 0,9. Это свидетельствует о том, что происходит сильное старение населения. При этом естественный прирост населения только в трех районах (Минском (3,6), Мозырском (1,2) и Жлобинском (0,9)) положительный. Отток населения в крупные города, в основном в областные центры так же является очень важным показателем оценки качества жизни населения в районах. В 2009 году положительное значение этот показатель принял только в трех районах (Минском, Мозырском и Дзержинском). В некоторых районах, например, таких как Свислочский, Шарковщинский и Вороновский значение этого показателя было соответственно -31,96, -26,96, -25,54 на 1000 человек населения [11]. Наиболее благополучными с этой точки зрения являются районы Минский и Мозырский районы. Одним из направлений привлечения населения и, как следствие, выравнивание качества жизни является, прежде всего, благоустройство жилищного фонда. В настоящее время эти меры реализуются путем строительства современного жилья и выделения льготных кредитов для индивидуального строительства и благоустройства уже имеющихся домов. В качестве примера такого строительства можно отметить появление в нашей стране агрогородков. Это способствует привлечению трудоспособного населения в «неблагоприятные» районы. Однако только благоустройство жилищного фонда не может решить данную проблему. В качестве дополнительных мер по выравниванию качества жизни могут быть такие как предоставление высокооплачиваемых и оборудованных современной техникой рабочих мест. Это даст возможность притока молодых квалифицированных кадров на периферию. Однако настоящей проблемой и не только в нашей стране является старение населения. Увеличение рождаемости можно стимулировать различными способами – это, прежде всего, финансовая поддержка материнства, которая может быть выражена различными способами. Например, в России в настоящее время введена материальная поддержка в форме материнского капитала. В качестве такой финансовой поддержки может быть увеличение пособия по уходу за ребенком за счет средств из местного бюджета или привлечения в качестве спонсоров местных предприятий пищевой или текстильной промышленности, которые смогли бы в обмен на определенные льготы поставлять продукты питания или одежду для детей.

Полученные на основании проведенного исследования результаты дают возможность не только оценить качество жизни населения районов РБ, но и выработать комплекс мер направленных на его выравнивание.

**Литература**

1. Айвазян, С.А. Межстрановой анализ интегральных категорий качества жизни населения (эконометрический подход) / С.А. Айвазян – М.: ЦЭМИ РАН, 2001. – 60 с.
2. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении межрегиональных сопоставлений. М., 2000.

3. Бестужев-Лада, И.В. Современная концепция уровня, качества и образа жизни / И.В. Бестужев-Лада. – М., 1978.
4. Бобков, В.Н. Качество жизни: вопросы теории и практики / В.Н. Бобков [и др.] Всерос. центр уровня жизни. - М., 2000. - 31 с.
5. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1969.
6. Мудрый, А.К. Методы оценки качества жизни населения Республики Беларусь: моногр. / А.К. Мудрый, Г.А. Хацкевич// Минский институт управления. – Минск: Изд-во МИУ, 2007. –116 с.
7. Ляликова, В.И. Классификация районов Гродненской области по качеству жизни населения / В.И. Ляликова // Весник ГрГУ им. Я.Купалы, Серия 5, Экономика. – 2009. №2 – С.63-71.
8. Ляликова, В.И. Методологические аспекты ранжирования экономических объектов с помощью методов прикладной статистики / В.И. Ляликова // Весник ГрГУ им. Я.Купалы, Серия 5, Экономика. – 2010. №2 – С.29-35.
9. Официальный сайт ООН. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.un.org/russian/esa/hdr/2007/
10. Политика доходов и качество жизни населения / Под ред. Н. А. Горелова. – СПб: Питер, 2003. – 653 с.
11. Регионы Республики Беларусь 2010: статистический сборник / Национальный статистический комитет РБ; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. статистический комитет РБ, 2010. – 800 с.
12. Субетто А.И. Управление качеством жизни и выживаемость человечества / А.И. Субетто // Стандарты и качество. – 1994. - № 1. – С. 32.

**І.О. Александров**, д-р екон. наук, проф.,
**О.О. Кравець**, асп.

# ЕКОЛОГІЧНА СТАЛІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ

*Аналізовано екологічно орієнтовані параметри сталого розвитку та запропонована сукупна таблиця екологічних індексів на підставі виявлення їх недоліків та переваг, встановлені напрями адаптування до умов України. Обґрунтовано взаємозв'язки між екологічної сталістю й конкурентоспроможністю економіки.*

*It is analyzed the ecological oriented options for sustainable development and the proposed total of the table on the basis of identifying their strengths and weaknesses, setting directions to adapt to the conditions of Ukraine. In article grounded intercommunications between ecological sustainable and competitiveness of economy.*

*Ключові слова: екологічно орієнтовані параметри, сталий розвиток, екологічні індекси, конкурентоспроможність.*

*Keywords: ecology-oriented parameters, sustainable development, environmental indices, competitiveness.*

Світова екологічна криза змусила появу міжнародних угод про взаємодію в області охорони навколишнього середовища, які передбачують виконання певних екологічних обов'язків та економічних обмежень екологічному зростанні для країн-учасників. Одними з таких є «Повістка дня на XXI століття» (Конференція ООН, яка спрямована на вирішення проблем навколишнього середовища, Ріо-де-Жанейро, 1992). На підставі рішення конференції, країни на національному рівні, а також міжнародні, урядові і недержавні організації залучаються до розробки індикаторів сталого розвитку, невід'ємною частиною якого є екологічно-орієнтовані індекси, які в свою чергу є індикаторами виявлення недоліків у природокористуванні [1]. Тому, для підтримки свого міжнародного іміджу, конкурентоспроможності економіки та для регулювання навантаження на навколишнє середовище, Україна повинна враховувати всі екологічні пріоритети [4], що обумовлює актуальність теми дослідження.

Задачі формування та застосування екологічно-орієнтованих індексів досліджено в роботах вітчизняних вчених: М.З. Згуровського [2], Г.О. Статюхи та І.Н. Джігирея [3], І.О.Александрова й М.Ю. Тарасової [4], зарубіжних вчених: Дж. Спангенберга [5], Дж. Вилсон [6] та ін. Проте методи їх розрахунку та аналізування для використання в сфері управління якістю навколишнього середовища потребують додаткового вивчення.

Метою роботи є аналізування існуючих методів екологічно-орієнтованих параметрів, та виявлення напрямів удосконалення технології управління якістю навколишнього середовища на принципах сталого розвитку як фактора конкурентоспроможності.

Глобалізація багатьох сфер життєдіяльності людства є протирічивою. По-перше, вона поширює інформаційний та торговий простір, по друге, загострює конкуренцію на

ринках товару, як наслідок між країнами. В цих умовах виникає необхідність у рейтинговому спостереженні відповідних економіко-екологічних параметрів [11, с. 205]. В світовій практиці запропоновано низку індикаторів цих параметрів, однією з них є індекси[6], які є кількісною оцінкою прогресу суспільства й допомагають вимірювати рівень досягнення цілей сталого розвитку і забезпечують завчасну інформованість суспільства для запобігання критичного стану. Одними з таких є індекси екологічної сталості, які розроблені Центром за екологічним законодавством і політикою Йельського університету (США) та розрахований для 146 країн світу станом на 2005 рік (ESI 2005) [7]. Він сформований з 21 екологічного індикатора, які встановлені на основі використання 76 наборів екологічних даних про стан природних ресурсів, регресивних значень рівнів забруднення навколишнього середовища, здатності країни покращувати екологічні характеристики та ін.. (рис.1).

Рис. 1. Структура екологічно-орієнтованого індексу ESI-2005

За даними [7], Україна займає 108-е місце з 146 можливих в загальному рейтингу по ESI-2005, що кількісно підтверджує відсутність здатності країни захищати своє навколишнє середовище у поточному інтервалі часу та в довгостроковій перспективі.

Виходячи з п'яти компонентів, таких як: екологічні системи; скорочення навантаження на навколишнє середовище; скорочення уразливості людей, тобто зниження залежності людей від екологічних впливів; соціальні і інституційні можливості країни, глобальне управління, що дає можливість глобального контролю за екологічним станом країни, Україна має такі рейтингові показники (рис.2).

[6] Індекс (лат. Index)- показник, що характеризує зміни в часі або в просторі яких-небудь особливо складних економічних явищ, індивідуальні елементи яких безпосередньо не співставні.

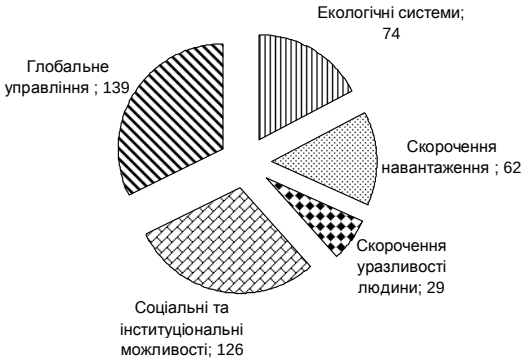



Рис. 2. Ранги основних компонентів ESI 2005 для України [7]

Слід зазначити, що в Україні найкраща ситуація у компонента «Скорочення уразливості людини» - 29 місце (інтегральний індекс 74,7). Це свідчить про те, що населення країни знаходяться у стані адаптування з порушеннями навколишнього природного середовища.

Перша ситуація спостерігається з компонентами «Скорочення навантаження» та «Екологічні системи» ранги 62 (індекс 53,6) та 74 (індекс 47,7) відповідно. Найгірша ситуація спостерігається з «Соціальними та інституціональними можливостями» (індекс 29,2) та «Глобальним управлінням» (індекс 17,5). Це свідчить, що у 2005 р. в Україні не приділялося належної уваги екологічному управлінню.

Після 2005 року під впливом сучасності сформований новий індекс EPI –2006, який замінив ESI 2005 та направлений на оцінювання взаємодії людини і навколишнього середовища, що охоплює 133 країни й сформований з 6 екологічних індикаторів та 16 показників [8] (рис.3).

EPI–2006 використовує методологію «близькість до мети», сфокусовану на головних результатах оцінювання навколишнього середовища. Такі результати пов'язані з політичними цілями, тобто для підвищення відповідальності уряду. Ідентифікуючи специфічні цілі і вимірюючи близькість країни до еталону індикатора, забезпечується реальна основа для оцінки ефективності управлінської діяльності уряду. За цим індексом Україна займає 51 місце у рейтингу з 133 країн із індексом 71,2 (рис.4).

Слід зазначити, що найкраща ситуація спостерігається з компонентом «Стан навколишнього середовища», (індекс 93,8), що свідчить про зменшення дитячої смертності та зниження забруднення атмосферного повітря. Проте практично на останньому місці рейтингу знаходиться компонент «Сталість енергії», який дорівнюється 3,7. в результаті зниження енергоефективності.

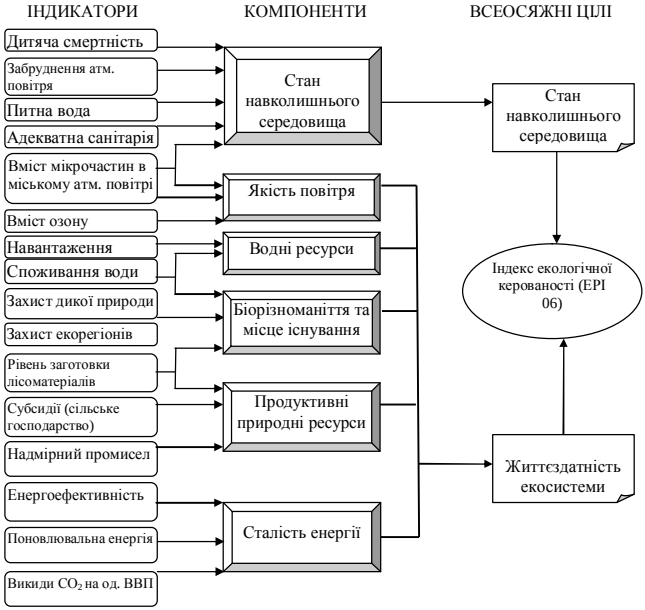



Рис. 3. Склад екологічно-орієнтованого індексу EPI–2006

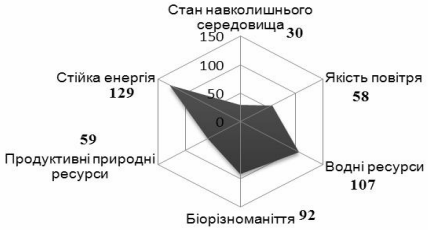



Рис. 4. Ранги основних компонентів по Україні EPI 2006

Метод розрахунку цього індексу удосконалено у 2008 році, який відрізняється від EPI-2006 структурно і суттю оцінюваних компонентів. В індексі EPI–2008 такі компоненти, як «Стан довкілля» і «Продуктивні природні ресурси» розподілені на дві підкомпоненти для відображення тематичної схожості між індикаторами. Загалом, число індикаторів EPI–2008 збільшилося до 25 в порівнянні з 16, що демонструє досконаліше включення даних та дозволяє забезпечувати інформацією більш ширшу безліч екологічних індикаторів. Число країн збільшилося до 149, серед них Україна займає 75 місце з індексом 74,1 [9] (рис 5.).

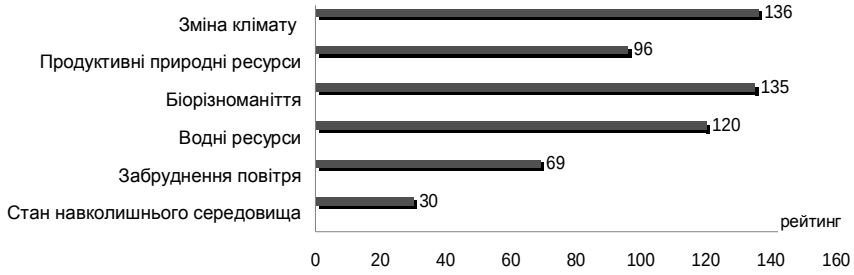



Рис.5. Ранги основних компонентів по Україні EPI 2008

Видно, що в порівнянні с EPI 2006 в EPI 2008 спостерігається позитивна динаміка в компоненті «Стан навколишнього середовища» (індекс 97), а більш негативна - «Зміна клімату» (індекс 8,5), що є наслідком збільшення шкідливих викидів на душу населення. Проте аналізуючи місце, яке займає Україна по EPI-2006 та EPI-2008 індексам, бачимо, що збільшення індикаторів та кількість досліджених країн не призвели до бажаного результату.

Як EPI–2008 так і розроблений EPI–2010 є спробою оцінки існуючих екологічних умов для забезпечення інформацією для розробки та оцінки управління якістю навколишнього середовища, направлений на [10]:

- контроль за забруднення навколишнього середовища та управління природно ресурсним потенціалом на регіональному, національному та глобальному рівнях;
- ідентифікує політику, яка в теперішній час приводить до позитивних результатів;
- ідентифікує, де неефективні зусилля можуть бути зупинені та фінансовані повторно;
- полегшує порівняльний аналіз та пропонує прийняття рішень керівництву;
- в центрі уваги найкращі методи та вдалі стратегічні моделі

Індекс EPI–2010 оцінює 163 країни на основі 25 індикаторів, які простежені через 10 відомих стратегічних компонентів, серед яких Україна займає 87 місце з показником – 58,2, при стані навколишнього середовища 73,85, що свідчить про погіршення якості води та збільшення атмосферного забруднення, а життєздатність екосистеми складає – 42,58.

Загалом порівняльний аналіз представлений в таблиці 1.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз індексів екологічної сталості

| Категорії | ESI-2005 | **EPI**-2006 |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Ієрархія складових | Змінна►Індикатор►Компонент→ ESI-2005 | Індикатор→Політична категорія→ Ціль→ EPI-2006 |
| Ціль | Вимір довгострокової траєкторії країни по сталості довкілля | Оцінювання стану навколишнього середовища на даний момент часу |

Продовження табл. 1

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| Досліджувальні системи | Економіка, екологія, суспільство та інститути | Екологія та здоров'я людини |
| Кількість країн | 146 | 133 |
| Рейтинг України | 108 з 146 | 51 з 133 |
| Теоретична структура | Відстежує широкий перелік чинників,які впливають на сталість, використовуючи адаптації тиску держави відповідної структури. | Орієнтований виключно на райони в межах урядового контролю в рамках абсолютних цілей |
| Структура | Багаторівнева: 5 компонентів, 21 індикатор та 76 змінних | Багаторівнева: 2 цілі, 6 категорій та 16 індикаторів |
| Якість даних та охоплення | Строга система атестації,її гнучкість дозволяє оцінювати недостатні дані | Строгі вимоги до рівня якості даних |
| Ліса | Зміна площі лісів в рік; доля загальної площі лісів, яка сертифікована як стійко керована | Рівень вирубки лісів |
| Стан навколишнього середовища (EPI-ціль, ESI-індикатор) | Порівнює рівні смертності від захворювань пов'язаних з довкіллям за допомогою індикаторів: дитяча смертність, смертність від респіраторних і кишкових захворювань. | Оцінює вплив, довкіллям на здоров'я за допомогою показників дитячої смертності, забрудненості повітря в приміщеннях, концентрації зважених часток в повітрі,доступності питної води, адекватності санітарних умов. |
| Забруднення повітря | Вимірюються ефекти забрудненості повітря і рівні забрудненості повітря | Вимірюється якість повітря (концент-рація зважених часток в повітрі міста) |
| Водні ресурси | Вимірюються водні ресурси і водний стрес (питна вода, підземні води на душу населення; зменшення навантаження) | Вимірюються і водні ресурси і водний стрес: вжиток води і навантаження по азоту. |
| Якість води | Ключові індикатори: розчинний кисень, електропровідність, кон-центрація фосфору, зважені речовини | Заміна якості води: навантаження по азоту |
| Зміна клімату/Енергія | Відстежуються викиди на душу населення і на ВВП. Індикатор еко-ефективності включає оцінювання енерго-ефективності і поновлюваної енергії | Співвідноситься енергоспоживання і зміна клімату (викиди $CO_2$ на ВВП, доля поновлюваної енергії і енерго-ефективність) |
| Біорізноманіття | Фокусується на захисті видів тварин і рослин | Захист дикої природи, екорегіонів, рівень вирубки лісів, вжиток води. |
| Сільське господарство | Субсидії на сільське господарство | |
| Риболовство | Надмірний вилов риби | |
| Категорії | **EPI**-2008 | **EPI**-2010 |
| Ієрархія складових | Індикатор → Політична категорія → Ціль → EPI-2008 | Індикатор → Політична категорія → Ціль → EPI-2010 |

Продовження табл. 1.

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| Ціль | Оцінювання стану навколишнього середовища на даний момент часу | |
| Досліджувальні системи | Екологія та здоров'я людини | |
| Кількість країн | 149 | 163 |
| Рейтинг України | 75 з 149 | 87 з 163 |
| Теоретична структура | Орієнтований виключно на райони в межах урядового контролю в рамки абсолютних, нерухомих цілях | |
| Структура | Багаторівнева: 2 цілі, 10 категорій, 25 індикаторів | |
| Якість даних та охоплення | Строгі вимоги до рівня якості даних, звинувачуючи недостаючи дані в відборах індикаторів | |
| Лісу | Зміни в дереві-запасі | Зміни в дереві-запасі та лісовому покрові |
| Стан навколишнього середовища (EPI-ціль, ESI-індикатор) | Оцінює екологічний тягар хвороб, локальний рівень концентрація озону в приземному шарі, забрудненість повітря в приміщеннях, концентрацію зважених часток в міському повітрі, доступність питної води і адекватність санітарних умов. | Оцінює екологічний тягар хвороб, забрудненість повітря в приміщеннях, концентрацію зважених часток в міському повітрі, доступність питної води і адекватність санітарних умов. |
| Забруднення повітря | Вимірюються атмосферні умови, які мають відношення і до екології, і до здоров'я людини | |
| Водні ресурси | Вимірюється навантаження на воду за допомогою WSI – індексу водного стресу. | Вимірюється навантаження на воду за допомогою WSI – індексу водного стресу, через мірний вжиток – через дефіцит води |
| Якість води | Оцінюється якість води за допомогою індексу якості води (WQI), який включає розчинений кисень, електропровідність, концентрацію азоту і фосфору | |
| Зміна клімату/Енергія | Прямо оцінюється вклад в зміну клімату (викиди на душу населення, викиди на кількість електрики, що згенерувала, інтенсивність використання викопного палива в промисловості) | |
| Біорізноманіття | Фокусується на захисті біомів і ресурсів, морських територій, видів тварин за допомогою показників «ефективний захист», «ризики заповідників», «захист місця існування» | |
| Сільське господарство | Субсидії на сільське господарство, додатково враховується інтенсивність використання угідь, регулювання використання пестицидів, невживаної землі. | Субсидії на сільське господарство: іригація стресу та регулювання пестицидів. |
| Риболовство | Інтенсивність тралення і морський трофічний індекс | |

Таким чином динаміка рейтингу України має такий вигляд (рис. 6):

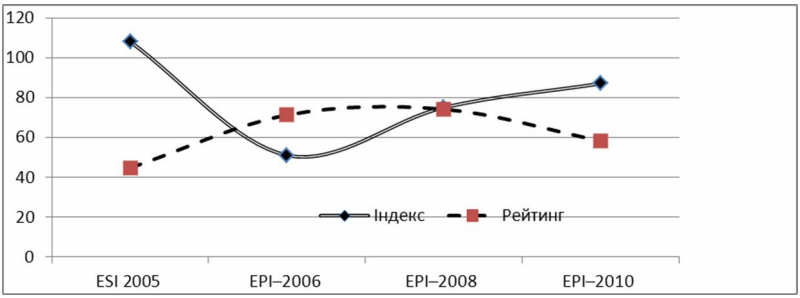



Рис.6. Динаміка рейтингу України по екологічно орієнтованим індексам.

Такий індекс екологічної сталості є характеристикою конкурентоспроможності економіки країни, та відображає рейтинг країн й здатність передбачувати задоволення потреб суспільства при збереженні навколишнього середовища та поетапного відновлення її ассимиляційного потенціалу [12, с.137].

Можемо зробити такі висновки.

1. Індекси серії EPI не враховують критерії, які характеризують екологічність управління, відмінно від індексу ESI 2005, у якому «екологічне управління» виділено окремим компонентом;

2. В останні роки позиції України щодо екологічної сталості фактично не покращилися, що вимагає удосконалення засобів управління;

3. Параметри екологічної сталості є індикатором конкурентоспроможності економіки країни, або регіону;

4. Потрібно розробити засоби порівняння рангових значень для формування інформаційної основи управління конкурентоспроможністю економіки країни.

## Література

1. Повестка дня на XXI век [Электрон. ресурс] // ООН – Режим доступа: http://www.un.org/russian/conferen/wssd/agenda21/

2. Згуровский М.З. Системный подход к оценке и управлению устойчивого развития общества /М.З.Згуровский, Г.А. Статюха// Системні дослідження та інформаційні технології. – 2007. – №3. – С. 7 – 27.

3. Статюха Г.А. Разработка коэффициента устойчивого ресурсосбережения на основе оценки жизненного цикла /Г.А.Статюха, И.Н. Джигирей, Б.Н. Комаристая// Комп'ютерне моделювання в хімії та технологіях: тези доповідей Першої наук.-практ. конф. з міжн. участю, Черкаси, 12-16 травня 2008 р. – Черкаси.: вид-во «Черкаський ЦНТЕІ», 2008. – С. 228-230.

4. Александров И.А. Оценка экологического статуса Украины/И.А. Александров, М.Ю. Тарасова// Социально-экономические аспекты промышленной политики - Донецк: ИЭП НАН Украины. - 2007. – С.40-48.

5. Spangenberg J.H. Towards indicators for institutional sustainability: lessons from an analysis of Agenda 21 [Text] /J.H. Spangenberg, S. Pfahl, K. Deller // Ecological Indicators.– 2002. – 2. – P. 61-77.
6. Wilson J. Contrasting and comparing sustainable development indicator metrics / Wilson J., Tyedmers P., Pelot R. // Ecological Indicators. — 2007. — 7. — P. 299–314.
7. 2005 Environmental Sustainability Index. Benchmarking National Environmental Stewardship. Yale Center for Environmental Law and Policy Yale University, Center for International Earth Science Information Network Columbia University, 2005, p.408. // www.yale.edu/esi;
8. Pilot 2006 Environmental Performance Index Report [Electron. resource] // . Yale Center for Environmental Law and Policy of Yale University . – Access link: http://www. yale.edu/epi.
9. The 2008 Environmental Performance Index Report [Electron.resource] // . Yale Center for Environmental Law and Policy of Yale University . – Access link: http://www.epi.yale.edu
10. The 2010 Environmental Performance Index Report [Electron.resource] // . Yale Center for Environmental Law and Policy of Yale University . – Access link: http://www.epi.yale.edu
11. Хвесик М.А. Впровадження системи управління якістю на підприємствах водогосподарського комплексу /М.А. Хвесик, П.М. Скрипчук, Л.В. Радчук// Екологічний менеджмент і маркетинг. – Львів: НЛУУ. Науковий вісник. – 2005 – с.205-211
12. Александров И.А Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью продукции./ И.А. Александров., А.Ф.Бурук// Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць/за заг. ред.. проф. Ю.І. Єханурова, А.В. Шегди. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. Вип.24. – 388с.

**І.Й.Малий**, д-р екон. наук
**Т.О.Королюк**, канд. екон. наук

# УКРАЇНА: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ВИМІР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

*Здійснено критичний аналіз динаміки макроекономічних показників в контексті характеристики конкурентоспроможності національної економіки.*

*The dynamics of macroeconomic indexes is analyzed in the context of description of competitiveness of national economy*

*Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність національної економіки, інституційні чинники, індекс людського розвитку, макроекономічна стабільність, оцінка конкурентоспроможності економіки*

*Keywords: competitive advantages, competitiveness of national economy, institutional factors, Human Development Index, macroeconomic stability, the estimation of competitiveness of national economy*

В умовах затяжної рецесії та загострення конкурентної боротьби між країнами важливого значення набуває достовірність оцінки економічного потенціалу та його ефективності задля вироблення адекватної макроекономічної політики. Розробка державою дієвої антикризової політики складає лише перший крок у процесі формування стратегії щодо забезпечення конкурентоспроможності економіки України на довгострокову перспективу. Наукове обґрунтування будь-якого напряму економічної політики держави не може обійтись без макроекономічного інструментарію, що охоплює функціональний взаємозв‘язок між секторами національної економіки, систему оціночних макроекономічних показників та моделей, структурні зміни та економічні пропорції тощо. Макроекономічний рівень конкурентоспроможності характеризується комплексом макроекономічних показників, які визначають ефективність та результативність функціонування основних елементів економічної системи.

У програмі економічних реформ на 2010-2014 рр. одним із пріоритетів визначено підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що передбачає забезпечення сталого економічного та стимулювання інноваційного розвитку, підвищення якості життя населення, покращення бізнес-клімату, проведення техніко-технологічної модернізації виробництва [1]. Створення базових економічних передумов зростання шляхом утримання низького рівня інфляції та стабілізації державних фінансів, стимулювання підприємництва шляхом зменшення державного податкового та адміністративного тиску, модернізація та розвиток інфраструктури, розвиток людського та соціального капіталу, підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби та виконавчої влади – основні напрямки стратегічних перетворень на шляху побудови конкурентоспроможної економіки України, задекларованих у програмі економічних реформ.

На сьогодні використовуються різні методики для визначення рівня конкурентоспроможності національної економіки, найбільш відомі серед яких Інституту стратегії й конкурентноздатності при Гарвардському університеті, Міжнародного інституту менеджменту, Міжнародного економічного форуму та ін. У міжнародній практиці для порівняння національних економік, окрім оцінки потенціалу зростання країн, широко використовується такий показник Всесвітнього економічного форуму, як Індекс глобальної конкурентоспроможності, який поєднує у собі показники якості державних інституцій, інфраструктури ринку, макроекономічної стабільності, якості освіти, охорони здоров'я, технологічного та інноваційного розвитку тощо. Згідно означеної методики усі країни відносяться до однієї із стадій економічного розвитку: факторної орієнтованості, орієнтації на ефективність та на інновації. На сьогодні Україна належить до країн, які переходять від стадії факторної орієнтованості до орієнтації на ефективність поряд із такими країнами, як Гондурас, Алжир, Венесуела, Сирія та ін. [2].

Аналіз результатів досліджень Всесвітнього економічного форуму свідчить про те, що Україна у 2010 р. у рейтингу конкурентоспроможності країн світу зайняла 89 позицію (табл. 1) перед Гамбією та Гондурасом, і ще більше опустилася порівняно із попередніми роками. Серед постсоціалістичних країн Україна залишилася позаду таких країн, як Естонія, Чехія, Польща, Литва, Азербайджан, Росія. Лідерські позиції у рейтингу займали Швейцарія, Швеція, США, Сінгапур, Німеччина, Японія, Фінляндія, Нідерланди, Данія та Канада.

Таблиця 1. Місце України за Індексом глобальної конкурентоспроможності та у розрізі його складових

| Показник | 2006/ 2007 | 2007/ 2008 | 2008/ 2009 | 2009/2 010 | 2010/ 2011 | 2011/ 2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Індекс глобальної конкурентоспроможності | 78/125 | 73/131 | 72/131 | 82 | 89/139 | 82/140 |
| *Субіндекси:* | | | | | | |
| Інститути | - | 115 | 115 | 120 | 134 | 131 |
| Інфраструктура | - | 77 | 79 | 78 | 68 | 71 |
| Макроекономічна стабільність | - | 82 | 91 | 106 | 132 | 112 |
| Охорона здоров'я та початкова освіта | - | 74 | 60 | 68 | 66 | 74 |
| Вища та професійна освіта | - | 53 | 43 | 46 | 46 | 51 |
| Ефективність товарних ринків | - | 101 | 103 | 109 | 129 | 129 |
| Ефективність ринку праці | - | 65 | 54 | 49 | 54 | 61 |
| Розвиненість фінансового ринку | - | 85 | 85 | 106 | 119 | 116 |
| Технологічна готовність | - | 93 | 65 | 80 | 83 | 82 |
| Обсяг ринку | - | 26 | 31 | 29 | 38 | 38 |
| Конкурентоспроможність бізнесу | - | 81 | 80 | 91 | 100 | 103 |
| Інноваційність | - | 65 | 52 | 62 | 63 | 74 |

Джерело: складено на основі даних: [2; 7].

Як бачимо із табл. 1, основні конкурентні переваги вітчизняної економіки пов'язані із обсягом ринку та якістю освіти, натомість основні гальмівні чинники пов'язані із

макроекономічною нестабільністю, ефективністю товарних ринків, конкурентоспроможністю бізнесу тощо.

До макроекономічних показників виміру конкурентоспроможності національної економіки слід віднести структуру економічного потенціалу країни та його обсяги на одного жителя у порівнянні з іншими країнами. Зокрема, порівняльний міжкраїновий аналіз обсягів основного капіталу (ОК) на душу населення свідчить про велике відставання України від інших країн (рис. 1).

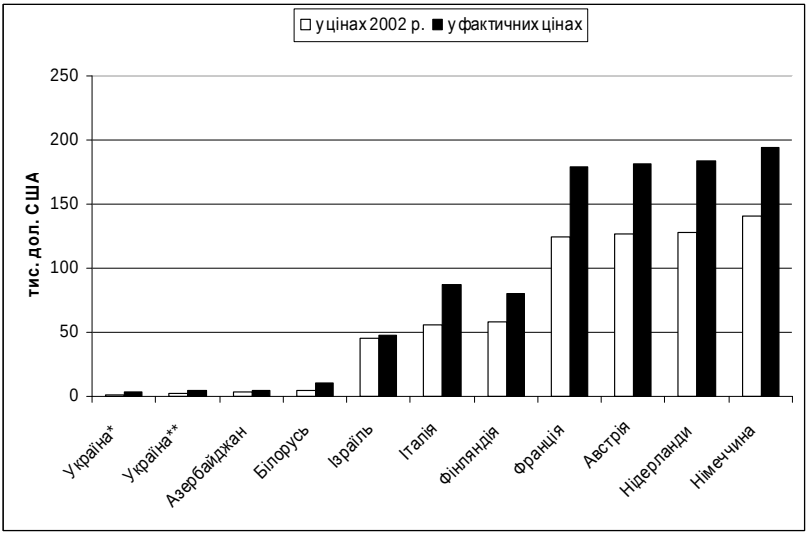



Рис. 1. Вартісний обсяг ОК на одну особу в Україні та країнах світу
Джерело: побудовано на основі даних: [4; 12; 13; 14; 15].

Аналіз показує, що вартісний обсяг основного капіталу на душу населення України був найнижчим серед досліджуваних країн, що свідчить про низьку потенційну спроможність виправлення ситуації в майбутньому та приречену злиденність населення України. Формування відсталої структури економіки є наслідком відсутності в країні стратегії структурної перебудови із чітко сформованим баченням майбутніх структурних орієнтирів. Гармонізація структурних пропорцій української економіки в напрямку їх наближення до параметрів розвинених країн є основою підвищення рівня продуктивності виробництва та розширення бази економічного зростання, що є підґрунтям підвищення рівня її конкурентоспроможності.

Крім того, в Україні сформувалась яскраво виражена сировинна й низькотехнологічна спрямованість експорту, що істотно знижує його ефективність, відбувся занепад високотехнологічних галузей промисловості. Частка матеріало- та енергомістких галузей в українському експорті сягнула понад 60 %, причому понад 40

% від усього експорту припадає на продукцію однієї галузі – чорної металургії. Отож, промислове зростання в Україні останніми роками було низької якості й створило загрозу самодостатнього зростання важких галузей промисловості, зокрема застарілої гірничо-металургійної галузі.

Одним із показників соціального розвитку є індекс людського розвитку (ІЛР), за основу розрахунку якого береться тривалість життя, грамотність та охоплення навчанням населення, ВВП на одну особу за паритетами валют, співвідношенням цін на "споживчий кошик". Як бачимо із табл. 2, значення ІЛР в Україні протягом останніх років зростає, проте у 2011 р. у рейтингу серед країн світу вона опустилася на 18 позицій, порівняно із 2010 р. (табл. 2).

Таблиця 2. Місце України у рейтингу за Індексом людського розвитку

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Місце в рейтингу за ІЛР | 78/177 | 77/177 | 85/182 | 76/179 | - | 69/169 | 76/187 |
| ІЛР | 0,783 | 0,789 | 0,796 | 0,788 | 0,706 | 0,710 | 0,729 |

Джерело: складено на основі даних: [11]

Такі місця України у рейтингу є результатом її економічної, фінансової, науково-технологічної та соціальної політик. Сьогодні країна потерпає від корупції, бідності, демографічної кризи та тіньової економіки. Новими викликами для влади останніми роками стало зростання цін на енергоносії та стрімке збільшення державного боргу (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка основних макроекономічних показників розвитку України

| Показники | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Відношення витрат державного бюджету до ВВП, % | 26,6 | 25,5 | 24,4 | 25,5 | 26,5 | 27,9 |
| Співвідношення дефіциту (-), профіциту (+) бюджету до ВВП, % | -1,8 | -0,7 | -1,1 | -1,5 | -4,1 | -5,9 |
| Темпи зростання реального ВВП (у пост. цінах 2007 р.) | 102,7 | 107,3 | 107,9 | 102,3 | 85,2 | 104,2 |
| Рівень інфляції (за рік), % | 110,3 | 111,6 | 116,6 | 122,3 | 112,3 | 109,1 |
| Темпи зростання реальної зарплати, до попер. року | 120,3 | 118,3 | 112,5 | 106,3 | 90,8 | 110,2 |
| Відношення інвестицій в основний капітал до ВВП, % | 21,1 | 23,0 | 26,1 | 24,6 | 16,6 | 15,7 |
| Відношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП, % | 17,7 | 14,8 | 12,3 | 20,0 | 34,8 | 39,5 |
| Відношення сальдо поточного рахунку платіжного балансу до ВВП, % | 2,9 | -1,5 | -3,7 | -7,0 | -1,5 | -2,1 |
| Відкритість економіки (відношення експорту до ВВП), % | 51,4 | 46,6 | 44,8 | 47,1 | 46,3 | 50,2 |
| Рівень державної зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США | 247,9 | 270,8 | 298,0 | 401,3 | 579,7 | 759,2 |

Джерело: складено на основі офіційних даних: [5; 6; 8; 9].

Аналіз фактичних даних таблиці свідчить про негативну динаміку макроекономічних показників економіки України, що відображає наростання системної загрози фінансової та соціальної стабільності в суспільстві. Особливе занепокоєння викликає зростання дефіциту бюджету, зовнішнього боргу та загострення проблем платіжного балансу. В той же час, за останні роки спостерігається зниження темпів інфляції в 2010-2011роках. Вперше за останні роки зростання споживчих цін в Україні сповільнилося до рівня однозначного числа і у 2011 р. даний показник склав 4,6%. Україні у 2010 р. порівняно з 2009 р. вдалося подолати негативну тенденцію до зниження рівня національних заощаджень, який склав 17,4% від ВВП, однак досягти рівня 2007 р. не вдалося. За регіональним розподілом у 2010 р. найнижчий рівень заощаджень по відношенню до ВВП мають: серед країн-членів ЄС - Греція (4,1%) та Португалія (9,2%); серед розвинених країн - США (12,5%) [7].

За експертними даними, найбільш проблемними факторами ведення бізнесу в Україні у 2011 р. керівники підприємств виокремили: податкову політику (16%), корупцію (15%), нестабільність державної політики (12%), податкові ставки (7%), інфляцію (7%), дозвільну систему та ліцензування (5%), митну політику (3%), нерозвинену інфраструктуру (3%) та ін. Податкове регулювання передовсім викликає занепокоєння в інвестиційних і страхових компаніях, а також у секторі готельного й ресторанного бізнесу. Складне регуляторне середовище та загальне податкове навантаження на рівні 55,5% (від прибутку підприємств) на фоні інших країн східноєвропейського регіону роблять Україну непривабливою для надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ). У порівнянні з іншими країнами, обсяги ПІІ в Україну (у % до ВВП) є найнижчими у східноєвропейському регіоні. Через недосконалість внутрішнього законодавства щодо захисту прав акціонерів Україна втрачає привабливість для іноземних інвесторів [2].

Окрім макроекономічних показників на низький рівень конкурентоспроможності економіки України впливають слабка здатність до адаптації нових технологій, епідемія корупції, низька якість суспільних інституцій та несприятливе інституційне середовище. Якщо в сучасних умовах фінансово-економічної кризи розвинені країни вирішують проблему інноваційного розвитку та структурних зрушень, то перед Україною першочерговим завданням є уникнення фінансового краху, призупинення тенденцій майнової диференціації населення та його зубожіння, що потребує розробки і реалізації системних заходів не тільки з боку уряду країни, а й усіх гілок влади і суб'єктів господарювання.

Згідно з опитуванням керівників бізнесу, українська система освіти не забезпечує зростання конкурентоспроможності регіонів країни, незважаючи на її відносно високі кількісні характеристики. Україна входить до першої двадцятки рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ за індексом охоплення вищою та середньою освітою. За відносною кількістю осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах (79,4%), країна посідає 8-е місце з-поміж 142 країн. Проте за загальним балом складової «Вища освіта і професійна підготовка» Україна перебуває на нижчій, 51-й позиції. Причинами цього є

низька якість освіти, яка не відповідає потребам вітчизняної економіки, й навчання на робочому місці (компанії не інвестують у підвищення кваліфікації та збереження персоналу) [2].

Основними проблема розвитку інфраструктури є її висока витратність. Для того, щоб заробити один умовний долар ВВП, в Україні у середньому необхідно було перевезти 6 тонн-км вантажів. У той же час, у Євросоюзі (ЄС-25) даний показник становив 0,3 тонн-км, тобто у 20 разів менше. Серед конкурентних переваг Україна зберігає свої позиції за якістю залізничної інфраструктури (українська залізниця посідає 4 місце за обсягами вантажних перевезень на Євразійському континенті, поступаючись місцем Китаю, Росії та Індії) та телефонізації (рівень проникнення мобільного зв'язку у 2010 р. склав 113,7% за даними IKS-Consulting) [2].

Внаслідок недосконалої інституційної бази Україні не вдалося адекватно і вчасно відреагувати на поширення світової фінансової кризи, у результаті чого вона втратила позиції у забезпеченні макроекономічної та фінансової стабільності. Найбільш критичного рівня досягли показники дефіциту державного бюджету та інфляції, що негативно вплинуло на оцінку кредитного рейтингу країни. Зволікання вітчизняного фінансового ринку у подоланні наслідків кризи призвело до подальшого падіння його рейтингу, що характеризується недовірою до надійності банків та згортанням кредитної активності. Реакцією на товарному ринку на процеси фінансової кризи стало згортання внутрішньої конкуренції і посилення монопольного домінування.

Для економіки України першочерговим завданням макроекономічної політики є стабілізація фінансового стану, від якого залежить вирішення всіх інших проблем суспільства, в тому числі й забезпечення конкурентоспроможності. Фінансова криза в Україні, на наш погляд, зумовлена не зовнішніми, а внутрішніми чинниками, породженням протиріч самої системи, нездатної до саморегулювання як з боку ринкових інститутів, так і з боку державних інститутів. По-перше, еволюційно відбулось переродження самих банків, які перетворилися в казино і почали виконувати свою первинну функцію – функцію лихваря. По-друге, небанківські фінансові посередники вислизнули з-під контролю держави і в умовах фінансової глобальної лібералізації почали функціонувати за принципами відокремлених мережевих структур, акумулюючи вільні фінансові ресурси та продукуючи їх масштаби через систему спекулятивних операцій у відриві від реального сектору економіки. По-третє, помилковою виявилась побудова економічної політики на гіпотезі про майже абсолютну ефективність ринку. Абсурдна віра в ідею абсолютної ефективності ринку свідчить про занепад економічної науки у своїх засадних постулатах функціонування економіки, про які наголошували такі класики політичної економії, як А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.Ст. Міль, К.Маркс та ін. По-четверте, хибною є теорія ролі боргу в економіці та формуванні боргової моралі в існуванні людини. На наш погляд, політика внутрішніх чи зовнішніх боргів, як людини, так і держави, є лише фактом відстрочення кризи. Велике боргове навантаження на економіку України робить її не тільки неконкурентоспроможною, а й здатною до простого відтворення, не говорячи уже про інноваційність розвитку.

Сьогодні вже недостатньо аналізувати лише макроекономічні показники ефективності функціонування національної економіки (темпи економічного зростання, ВВП та основного капіталу на душу населення, індекс людського розвитку тощо), а необхідно враховувати структурні зміни в економіці, рівень залежності від іноземного капіталу, рівень відкритості економіки та свободи підприємництва, нагромадження капіталу та рівень продуктивності, трансформацію національних інститутів та ментальності суспільства. Гострота постановки питання підтверджується концентрацією уваги учених на проблемах економічної та політичної безпеки держави, на питаннях її життєздатності, на мінливості та нестійкості важелів, завдяки яким держава впливає на суспільні процеси. Знижується довіра до державних інститутів з боку громадян, малого та середнього бізнесу.

За рівнем розвиненості державних та суспільних установ, які виступають основою для розвитку конкурентоздатної ринкової економіки, Україна покращила свій рейтинг у 2011 р. Незважаючи на таке покращення, даний субіндекс залишається найгіршим серед інших складових рейтингу конкурентоспроможності України. Основною проблемою залишається високий рівень тіньової економіки. Так, рівень тінізації економіки по відношенню до ВВП у 2005 р. склав 30,3%, у 2006 – 29,8, у 2007 – 28,8, у 2008 – 39,0, у 2010 – 38% [7; 10]. Інституційне середовище, яке формується державною владою і забезпечує прозорість відносин на ринку, захист прав власності та прав споживачів, стабільність і прогнозованість правового поля, а також ефективність адміністративного регулювання виступає основою розвитку ринкової економіки.

У рейтингу 2011/2012 р. складові субіндексу державних та суспільних установ мали як позитивні, так і негативні зміни, що в цілому відображає складність політичних процесів, які мали місце в Україні у 2010 році та пов'язані із реформуванням податкової та пенсійної систем. Так, завдяки впровадженню реформ в адміністративній сфері покращилося оцінювання респондентами умов ведення бізнесу на внутрішньому ринку, у т.ч. стосовно зменшення фаворитизму при прийнятті рішень представниками державної влади, зростання довіри суспільства до політиків, скорочення необґрунтованих державних витрат тощо. В той же час, характеристика окремих показників свідчить про наявний потенціал конкурентоспроможності економіки України.

Водночас в українському суспільстві поступово формується потреба в політиці, що органічно поєднає прагнення політичної та економічної свободи, соціальної справедливості та екологічної безпеки. Стратегічним завданням нашої влади має стати формування екосоціальної ринкової економіки, спрямованої на забезпечення добробуту всіх членів суспільства під час дотримання балансу економічних, екологічних і соціальних чинників [3].

Вибір цілей і напрямків економічної політики, спрямованої на посилення національної економіки та її конкурентоспроможності повинно враховувати специфіку економічного, соціального та інституціонального середовища в Україні, її ресурсні можливості та геополітичне становище, організаційну єдність та мобілізаційну

мотивацію населення. Відмінною особливістю українського суспільства є те, що вирішення проблем національної економіки залежить не тільки від об'єктивних макроекономічних чинників, а й від „філософії" уряду, від політичної волі державного менеджменту та консолідації суспільства, від вибору інструментів та пріоритетів, спрямованих на покращення суспільного добробуту та національної конкурентоспроможності.

**Література**

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава / Програма економічних реформ на 2010-2014 рр. [Електронний ресурс] : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf - Офіційний сайт Президента України
2. Звіти про конкурентоспроможність регіонів України [Електронний ресурс] : http://www.feg.org.ua – Офіційний сайт Фонду «Ефективне управління».
3. Корнійчук Л. Економічне зростання та сталий розвиток // Економіка України – 2008. – № 4. – С. 82-90.
4. Основні засоби України / Держбюджет України. – К., 2008. – 158с.
5. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс] : http://www.dfp.gov.ua
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] : http://www.ukrstat.gov.ua
7. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України http://me.kmu.gov.ua
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] : http://www.minfin.gov.ua
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] : http://www.bank.gov.ua
10. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України http://www.niss.gov.ua
11. Офіційний сайт HDR http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/
12. Стастичний щорічник України за 2008 р / Держкомстат України.-К., 2009. - 568 с.
13. National Accounts Statistics: Main Aggegates and Deailid Tables, 2007. Part I. – New York: United Natioons, 2008.- 895p.
14. National Accounts Statistics: Main Aggegates and Deailid Tables, 2007. Part II. – New York: United Natioons, 2008.- 898p.
15. National Accounts Statistics: Main Aggegates and Deailid Tables, 2005. Part III. – New York: United Natioons, 2007.- 983p.

**В.М. Пригода**, канд. екон. наук

# ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Розглядаються питання конкурентоспроможності національної економіки України в світовому господарстві в умовах становлення світової системи інформаційного суспільства та входження до нього.*

*The questions reviewed regarding competitiveness of Ukrainian national economy in the world economy in the conditions of the building world information society system and joining it.*

*Ключові слова: інформаційне суспільство, конкурентоспроможність, інформаційно - комунікаційні технології, рейтинги*

*Keywords: information society, competitiveness, information-communication technologies, rankings*

Термін «інформаційне суспільство» є одним з найбільш цитованих соціологічних понять на рубежі тисячоліть. В останні роки він став популярним і серед політиків. Тепер він асоціюється не стільки з науковим поняттям, скільки з гаслом, що має як політичні, так і економічні аспекти. Створення довершеного інформаційного суспільства будь-якої держави зараз означає створення найвищого рівня конкурентоспроможності її економіки. Інформатизація – виступає локомотивом зростання конкурентоспроможності країни у світовому господарстві.

Спроба проаналізувати різноманітні підходи до визначення інформаційного суспільства дозволяє усвідомити численність існуючих поглядів на його природу. Наявність множини теорій та методологічних понять лише свідчить про складність пізнання процесів, що відбуваються сьогодні в світі. Визначення довершеності інформаційного суспільства передбачає необхідність дослідження сучасних тенденцій інформаційної глобалізації, реального аналізу впливу інформаційних технологій на зміну суспільно-економічних відносин та виміряється системою показників та індикаторів інформаційного суспільства у кожній окремій країні та міжнародному співтоваристві в цілому.

Сьогодні можна впевнено стверджувати, що інформаційне суспільство, як сучасна стадія соціально-економічного розвитку людства, має істотні відмінності від попередніх стадій. Суть цих відмінностей полягає в тому, що народження та розвиток стадії інформаційного суспільства, на відміну від попередніх, вже не визначаються виключно відносинами власності. Тобто, виникає «заперечення заперечення»: нова соціально-економічна стадія утворюється не на основі трансформації відносин власності, а саме на основі створення, продажу, обміну, розподілу та споживання інформаційного продукту, який стає одним з основних віртуальних продуктів, що виробляються

суспільством. А особливістю даного продукту є те, що його характеристики прямо не пов'язані з вартісними показниками в їх класичному розумінні [2].

Інформаційні технології самі по собі не можуть змінити соціально-економічну організацію суспільства, однак вони створюють основу для широкомасштабного виробництва інформаційного продукту, що призводить до трансформації суспільно-економічних відносин. Створити та оформити право власності на інформаційний продукт може будь-яка особа миттєво, не маючи для початку навіть власного первинного капіталу. Продати інформаційний продукт можна необмежену кількість разів, а ціна продажу прямо не пов'язана із матеріальними та трудовими витратами, що витрачені на його створення. Капіталізація інформаційного продукту відбувається теж миттєво, якщо його цінності визнає ринок.

Це на практиці підтверджує зростання високотехнологічного інформаційного сектора : капіталізація інтернаціонального гіганта Microsoft, стрімкий зліт компанії Google до мультимільярдної імперії, злиття телекомунікаційних і медійних корпорацій у просуванні нових конвергентних технологій і продуктів, що призводить до істотних змін в економіці, як кількісних, так і якісних. Відбувається безпрецедентно потужна капіталізація компаній сектору інформаційно-комунікаційних технологій та всіх компаній що активно використовують інформаційні ресурси, знання та ноу-хау в створенні товарів, продуктів та послуг.

М. Кастельс для позначення цієї нової епохи вводить поняття «інформаційного суспільства», що вказує на атрибут соціальної організації, у якій генерування, обробка й передача інформації стали фундаментальними джерелами продуктивності й влади. Кастельс вважає, що економіка нового етапу в розвитку людства є фактично більше капіталістичною, ніж будь-яка інша економіка в історії і навіть вводить новий термін «інформаційний капіталізм». Інформаційне суспільство, на його думку, має мережну структуру, причому, як новий тип власника виступає «колективний капіталіст», який використовує працю «колективного працівника» [1].

Мережна структура суспільства і продуктивних сил глобалізує суспільні відносини. Транснаціональні корпорації, переслідуючи приватні інтереси, сприяють розвитку інфраструктури не тільки розвинених країн, але й відсталих регіонів, у яких розташовуються їхні філії. У свою чергу, розвиток сучасних засобів зв'язку й Інтернет долає національні й державні кордони, створює інтернаціональну аудиторію медійних і інформаційних агентств, створює можливість формування різноманітних співтовариств по інтересам, значно прискорює процеси виробництва, обміну та розподілу продуктів, послуг та знань, глобалізує міжнародну торгівлю.

Вимоги бізнесу до прозорості і доступності інформації призводять до формування глобальних інформаційних баз даних, доступ до яких надається партнерам і клієнтам. Вихід на міжнародні фінансові ринки потребує від корпорацій чіткої дисципліни інформування про свої дії. Фактично формується технологічно-інформаційна структура майбутнього суспільства із системою відкритої інформації, у якому зменшується частка "закритої" інформації, що використовується зараз для конкурентної боротьби, а

партнерами і клієнтами компаній потенційно можуть виступати всі члени суспільства, що включені у всесвітню інформаційну мережу.

В Україні на початку 2012 року сфера інформаційно-комунікаційних технологій може отримати потужний імпульс для розвитку. В парламенті було представлено декілька законопроектів, що передбачають введення суттєвих податкових пільг для виробників програмного забезпечення, баз даних, телекомунікаційних систем та послуг. Учасники ринку можуть отримати стратегічні переваги перед конкурентами на міжнародних та регіональних ринках. Інформаційно-технологічні ( ІТ ) послуги – це перспективна галузь українського експорту, яка досягла обсягу більше 1 млрд. дол. США та у випадку прийняття податкових пільг може зростати на 30-40% в рік. А враховуючи той факт, що за оцінками експертів, тільки приблизно 25% обсягів ІТ робіт та послуг виконуються легально з точки зору податкового та трудового законодавства України то щорічні обсяги тільки експорту ІТ послуг можуть бути оцінені в суму 4-5 млрд. дол. США.[13]. Таким чином в Україні визріває розуміння, що інформаційно-технологічний сектор економіки, спираючись на висококваліфікований персонал, може значно посилити внутрішні та зовнішні позиції української економіки та її міжнародної конкурентоздатності.

За методологією Всесвітнього Економічного Форуму (ВЕФ), конкурентоспроможність - це сукупність інституцій, норм та факторів, які визначають рівень продуктивності економіки, її здатність підтримувати високі темпи економічного зростання, реальних доходів і якості життя населення. Рівень продуктивності економіки, у свою чергу, визначає рівень добробуту, який може бути досягнутий у країні [14].

Традиційно конкурентоспроможність трактується як зумовлене економічними, соціальними і політичними чинниками стійке становище та стабільні можливості країни або її виробника на внутрішньому та зовнішньому ринках по виробництву та реалізації продукції. М. Портер, один із провідних сучасних дослідників цієї проблематики, визначив соціально-економічну сутність конкурентоспроможності національної економіки як забезпечення власним громадянам досить високого та зростаючого рівня життя [3,4].

Таким чином, конкурентоспроможність – комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі, значною мірою за рахунок структурної перебудови і дієвої промислової політики [5].

Розрізняють конкурентоспроможність національної економіки в цілому та конкурентні переваги в окремих галузях і виробництвах. У першому випадку йдеться про стратегічну лінію державної політики стосовно підтримки національних виробників у глобальному економічному просторі. Причому, держава тільки створює умови для виникнення і підтримки конкурентних переваг, а формуються ці переваги безпосередньо самими товаровиробниками. У другому ж випадку йдеться про визначення пріоритетних галузей, виробників і видів продукції на рівні країни.

Стале зростання економіки будь-якої держави потребує сприятливих умов для розвитку бізнесу та активного втручання інноваційних чинників в економічне життя, що передбачає посилення конкурентних переваг порівняно з іншими країнами світу. Враховуючи, що проблема конкурентоспроможності є ключовою як для країн – усталених економічних лідерів, так і для країн, які прагнуть долучитися до міжнародної ринкової конкуренції, питання конкурентоспроможності нашої держави є актуальним в умовах її інтеграції у світовий економічний простір.

Аналіз рівнів забезпеченості України основними факторами виробництва свідчить, що в цьому сенсі наша держава має досить високі рейтинги. Але за реалізацією цих можливостей вона, на жаль, знаходиться на останніх місцях.

Так, у рейтингу конкурентоспроможності, розрахованому Світовим економічним форумом (WEF), Україна посіла 89-е місце зі 139 країн. В першу чергу економіку України необхідно реформувати в таких напрямах, як інституційне середовище (країна займає 134-те місце), зміцнення фінансових ринків (119) і підвищення ефективності товарних ринків (129). Одним з показників, який характеризує конкурентоспроможність економіки, є індекс інноваційної економіки. Для України цей показник складає 3,3 бали за 7-бальною шкалою (88-е місце з 139) [10].

У рейтингу країн за Індексом розвитку людського потенціалу, що поданий у «Звіті з людського розвитку – 2010» комісії Програми розвитку ООН (United Nations Development Programme), Україна знаходиться на 69-му місці зі 169 [9].

У глобальному рейтингу простоти ведення бізнесу за щорічним звітом «Ведення бізнесу 2011» (Doing Business 2011) Світового банку (WB) та Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Україна посідає 145 місце серед 183 країн, проаналізованих у звіті [7].

У рейтингу підприємницької привабливості на період 2008–2012 рр. Україна посідає 70 місце серед 82 країн (Росія – 62). Кращі показники серед країн Центральної та Східної Європи має Естонія – 21 місце. США знаходяться на дев'ятому місці.

Невтішні позиції України у світових рейтингах, з одного боку, відображають нереалізованість національного потенціалу розвитку, а з іншого – висвітлюють наявні проблеми системного характеру. Низький рівень конкурентоспроможності України обумовлюють: недосконалість законодавства; несприятливий інвестиційний клімат; поширення «тіньової» економіки та корупції; витіснення вітчизняних товарів з внутрішнього та зовнішнього ринків; відтік ресурсів, скорочення виробництва та робочих місць; застарілі технології і обладнання; неконкурентоспроможність національних товарів.

Враховуючи, що конкурентоспроможність вимірюється не тільки економічними показниками, але й ступенем реалізації суспільних цінностей[15], кожна країна тому має унікальний сценарій її зміцнення. Тому необхідно охарактеризувати основні напрямки сектори економіки та сфери виробництва в яких Україна може досягти успіхів.

Для підвищення конкурентоспроможності української економіки, в першу чергу, необхідне формування ідеології, яка була б адекватна як умовам ринку, так і вимогам

незалежності держави в умовах її інтегрування у світову економіку. Актуальними напрямами уваги стають: інформаційно-комунікативний сектор економіки, включаючи виробництво програмних продуктів та сервісів, сільське господарство з орієнтацією на екологічно чисті продукти, енергетика, сфера енергозбереження, система освіти з підготовкою кадрів як на внутрішній, так і на зовнішній ринки, логістика, транспорт, що мають реальні умови для отримання конкурентних переваг на світовому ринку. Державне сприяння і цільова підтримка пріоритетних галузей і виробництв, розробка науково-практичного та інституційного забезпечення дозволить значно збільшити темпи економічного зростання та підвищити рівень життя населення.

Конкурентоспроможність є складним багаторівневим процесом. Підвищення конкурентоспроможності економіки можливе при активній діяльності держави, яка встановлює і контролює «правила гри» у ринкових відносинах. Основними умовами для створення конкурентоспроможного середовища є: залучення прямих іноземних інвестицій, розвиток наукового та інтелектуального потенціалу, відтворення національних засобів виробництва, а також наявність чіткої законодавчої бази.

Негативною особливістю сучасного етапу трансформації економіки України є постійні зміни і невизначеність ринкових умов, у яких функціонують підприємства. За оцінками експертів, господарство нашої країни все більше набуває рис економіки колоніального типу. За якісними показниками ми знаходимося далеко позаду від інноваційної економіки порівняно з початком 90-х років XX століття. Зростання соціальних витрат і брак структурних та інституційних змін у секторах економіки призвели до падіння конкурентоспроможності України. Саме це обумовлює пошук нових пріоритетів, головним завданням яких є забезпечення стійкого розвитку та стабільності господарювання в умовах конкуренції у довгостроковій перспективі.

Вирішення цього завдання можливе на засадах системного підходу до управління конкурентоспроможністю, яке передбачає врахування законодавства, структури, технологій, ресурсів, необхідних для створення конкурентних переваг. Держава має створити реальні важелі, мотивацію державних виконавчих органів влади щодо управління зростанням індексу конкурентоспроможності України та її регіонів, зробити його одним з основних індикативних показників регламенту роботи уряду та виконавчих органів влади України. До того ж євроінтеграція України та практичні кроки на шляху побудови інформаційного суспільства обумовлюють необхідність розробки відповідної державної політики та запровадження ефективних практичних дій у всіх гілках влади.

Важливим чинником зниження конкурентоспроможності української економіки є проблема корупції. За даними Світового банку (WB), рівень корупції в Україні на 40% вищий, ніж у середньому в інших країнах. За даними міжнародної організації "Transparency International", в 2010 році Україна зайняла 134-е місце зі 178 за рівнем корумпованості у світі [12]. Це свідчить про те, що корупція в Україні стала невід'ємним елементом життя суспільства. Саме впровадження інформаційних технологій, які утворюють базис інформаційного суспільства, встановлення інтерактивних систем для

роботи державних органів із громадянами та компаніями в умовах України може стати надійним запобіжником від подальшого зростання корупційних складових.

Для підвищення конкурентоспроможності української економіки необхідне формування такої політики держави, яка була б адекватна умовам ринку, вимогам незалежності та ефективного інтегрування України у світову економічну систему.

Основою її реалізації має стати розв'язання таких завдань:

- активізація практичних дій держави у здійсненні структурної перебудови, реалізації інноваційної політики та соціально-економічного розвитку вітчизняної економіки через встановлення контрольних індикаторів та показників;
- визначення умов і чинників інформатизації економіки та розвитку телекомунікаційних мереж, які є ключовими для покращення конкурентоспроможності національної економіки та мають бути зорієнтовані на побудову довершеної інформаціональної економіки;
- визначення пріоритетних галузей виробництва і видів продукції, які за короткий період можуть стати конкурентоспроможними на світовому ринку;
- визначення шляхів і заходів державного сприяння вітчизняному виробництву за рахунок цільової підтримки пріоритетних галузей;
- науково-практична та інституційна підтримка заходів із підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва;
- розвиток системи освіти та науково-дослідних установ, що побудовані на сучасних ринкових засадах.

Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки потрібно посилити роль ринку капіталу у фінансуванні інвестицій. Для цього держава повинна спрямувати зусилля на розвиток попиту та пропозиції капіталу за рахунок впровадження сучасних прозорих ринкових правил, простого та гарантованого законодавчого підґрунтя роботи іноземного капіталу.

Україна має створити просту систему регулювання експортно-імпортних потоків, коли експортують продукцію з надлишком чинників виробництва і яка має найменшу відносну вартість, а імпортують товари, що потребують дефіцитних чинників і значних додаткових витрат на їх виготовлення.

За ефективністю використання чинників виробництва Україна, як і інші країни СНД, посідає останні місця, поступаючись розвинутим країнам світу. Наприклад, порівняно з Францією використання сільгоспугідь менше у 10-12 разів, трудових ресурсів – 7-15 разів, основного капіталу – 2-3 рази, наукового потенціалу – більш як у 20 разів [12].

В Законі України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» зазначено, що досягти підвищення національної конкурентоспроможності можна за рахунок розвитку саме людського потенціалу у високоінтелектуальних сферах праці, а також розширення експортного потенціалу інформаційно-комунікаційних технологій.

Таким чином, задача утримання конкурентоспроможності національної економіки потребує підтримки високої ефективності суспільного виробництва.

Входження України до Світової організації торгівлі (СОТ) створює можливості для підприємств, установ та організацій щодо формування господарських зв'язків у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Одночасно підвищуються вимоги до якості і конкурентоспроможності національної продукції та послуг.

Економічний успіх держави визначається наявністю конкурентоспроможних галузей і виробництв. Тому підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників має стати найважливішим пріоритетом соціально-економічної політики України. Це потребує активного моніторингу конкурентного середовища з урахуванням особливостей національної економіки та світового ринку, умов виробництва та чинників, які можуть сприяти ефективній конкуренції.

Враховуючи негативні наслідки монополізації економіки і захищаючи інтереси всього суспільства, держава намагається не допускати ринкової влади. Державна політика у цій сфері поділяється на два напрями: регулювання і конкурентна політика. Регулювання необхідне тоді, коли суб'єкт господарювання володіє ринковою або близькою до неї владою і її дії (наприклад, встановлення ціни) підконтрольні регулюючому органу. Прикладом суб'єктів господарювання, які підлягають регулюванню з боку регулюючого органу, є природні монополії.

Сфера конкурентної політики набагато ширша, ніж сфера регулювання. Об'єктивна необхідність втручання держави в процеси конкуренції наступає у результаті виникнення не тільки позитивних, а й суттєвих негативних її наслідків. Це пояснюється тим, що конкуренція не тільки регулює пропорції виробництва, сприяє збалансованості попиту та пропозиції, а й постійно їх порушує. На висококонкурентних ринках непередбачуваність поведінки гравців зростає, це спричиняє порушення рівноваги ринкової ситуації.

Конкурентні відносини можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивні або негативні прояви конкуренції значною мірою залежать від суспільно-економічних умов, в яких вона діє. З метою усунення та послаблення негативних наслідків конкурентної боротьби і посилення її позитивних результатів у розвинутих ринкових країнах формують конкурентну політику держави.

Метою конкурентної політики держави має бути утримання суб'єктів господарювання від дій, які можуть спричинити негативні наслідки для суспільства і окремих споживачів, зокрема, спрямовані на збільшення ринкової влади. Держава має можливості й важелі регулювання процесу формування конкурентного середовища. В Україні конкурентна політика держави є проблемою. На даний час ринкові механізми у нас працюють незадовільно, тому їх на певний час повинно компенсувати державне регулювання.

Світова практика напрацювала так зване «правило розумного підходу». Зокрема, в США від принципу безумовної заборони всіх дій, які призводять до монополізації ринків, що вважалось економічним злочином, тепер переходять до підходу, коли злочином вважається не сама монополізація, а лише зловживання монопольним становищем. Тобто в питаннях державного регулювання конкуренції слід віддавати

належне певним ринковим тенденціям, показникам ефективності соціально-економічних процесів, щоб не допустити «заморожування» застарілих технологій виробництва.

Крім регулювання процесів концентрації ринків, контролю вимагає діяльність монополій, які зловживають своїм становищем. З метою створення та підтримання балансу конкурентних і монопольних сил на конкурентному товарному ринку необхідно проводити оцінку рівня ринкової влади. Підхід до визначення показників ринкової влади полягає у порівнянні реальних ринків із ринком досконалої конкуренції.

Слід зазначити, що між ринком досконалої конкуренції і монополією існують проміжні форми, наприклад, олігополія (домінуванння кількох фірм, які одночасно координують дії та конкурують між собою) і монополістична конкуренція (відносно велике число невеликих фірм, диференційована продукція, обмежений контроль цін, нецінова конкуренція). Олігополія та монополістична конкуренція належать до найбільш поширених ринкових форм. Загалом олігопольні структури більш ефективні, ніж монополія, оскільки займають проміжну позицію між ринком досконалої конкуренції і монополією, поєднуючи при цьому позитивні риси першого та другого.

Крім регулювання і конкурентної політики у деяких країнах проводиться політика щодо конкретних суб'єктів господарювання або їх груп. Таку політику називають галузевою. Мета галузевої політики відрізняється від регулювання і конкурентної політики. Якщо останні спрямовують свої зусилля на розвиток конкурентних відносин, то галузева політика орієнтована на зміцнення позицій на ринку конкретного суб'єкта господарювання чи галузі.

Більшість економістів вважають галузеву політику неефективною. Але існують галузі, де така політика займає першочергове місце. Для прикладу можна навести гірничо-металургійний комплекс.

Найбільш небезпечним є поєднання ринкової влади з політичною та адміністративною централізацією. На жаль, Україна є тією країною, де ринкова влада та монопольна поведінка багатьох підприємств безпосередньо пов'язана з діяльністю владних структур.

Затягування у вирішенні зазначених проблем призведуть до зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які в умовах глобалізації будуть витіснені з зовнішніх ринків, а з часом втратять і внутрішній ринок.

Говорити сьогодні, що живемо в епоху інформаційного суспільства завчасно, але вже зрозуміло, що еволюція веде людство саме до такої самоорганізації. Тенденції його побудови вже видно. Це – і вимоги до компаній стосовно відкритості комерційної інформації на фондовому ринку, і власне прагнення бізнесу до прозорості звітності про свою діяльність, це – і зростаюча доступність в отриманні інформації.

Зростання соціальних витрат і брак структурних та інституційних змін у пріоритетних секторах господарського комплексу призвели до падіння конкурентоспроможності української економіки. Євроінтеграція України потребує розробки відповідної політики держави і запровадження ефективних дій усіх гілок

влади. Системоутворюючим чинником підвищення конкурентоспроможності української економіки є соціально-економічна політика держави та невідкладні дії всіх гілок влади, адекватні умовам ринку, вимогам ефективної інтеграції у світову економічну систему.

Незважаючи на значні втрати ресурсів, наукового та кадрового потенціалу і часу, Україна має перспективи у досягненні міжнародної та внутрішньої конкурентоспроможності національної економіки за умови реалізації власної стратегії, яка має передбачати сучасні методи та інструменти руху вперед. Еволюційні зміни в суспільстві накладають свій відбиток і на форми сучасної конкуренції, які також розвиваються і особливо в сфері інфокомунікацій.

Досить показовим в цьому сенсі є виступ на Стокгольмському Capital Markets Day, який відбувся в травні 2010 року, президента і головного виконавчого директора Эрікссон Ханса Вестберга (Hans Vestberg), де він висловив своє бачення телекомунікаційної галузі і позиції компанії. У своїй промові Вестберг відзначив, що конкуренція між операторами (телекомунікацій) посилюється, оскільки їм доводиться боротися за споживачів, які стають більш просунутими й вимогливими. «Ми побачимо появу нових бізнес-моделей і так зване «співробітництво конкурентів»: оператори будуть використовувати спільні платформи й спільно розширювати спектр пропонованих додатків» [8]. Саме активізація процесів співробітництва конкурентів вочевидь буде визначальним в зміцненні конкурентоспроможності як суб‘єктів господарювання так і національних економік.

В статті І. Цуканова («Ведомости») генеральный директор Vimpelcom Ltd. Олександр Ізосимов висловлює подібну ж думку: «Замість того, щоб намагатись конкурувати на неефективних мережах з надлишковим капіталом, набагато правильніше отримати від держави схвалення і об’єднатись – побудувати одну мережу, яка була б значно більш ефективною з точки зору витрат та якості. Видається, що концепція, коли конкурентоспроможність оператора визначається наявністю у нього власної мережі, - вже пройдений етап. В кращому випадку це створює (оператору) конурентне вікно, можливість вирватись вперед, але тільки тимчасово. Найбільш реалістичною видається така схема, яка б поєднувала і спільне використання мережі, і будівництво власних дільниць. Концептуально спільного ресурсу в майбутньому буде все більше». [11]. Ознаки нової конкуренції вже з’являються і на телекомунікаційному ринку України.

Без чітко спланованих і скоординованих дій для розвитку конкурентоспроможності національної економіки ситуація в Україні буде погіршуватись. Відсутність реформ призведе до подальшого нагромадження економічних і соціальних проблем, до поглиблення відставання України в побудові інформаційного суспільства. Послідовні дії в рамках стратегії побудови інформаційного суспільства дозволять запобігти погіршенню ситуації та допоможуть економіці відновити темпи економічного зростання, забезпечити гідний рівень добробуту і, як наслідок, забезпечать Україні значне покращення індексу конкурентоспроможності та рівноправне входження до світового інформаційного суспільства.

**Література**

1. Кастельс М. Информационная епоха: экономика, общество и культура. Пер. с англ. под. научн. ред. О.И.Шкаратана, М., 2000.-606 с

2. Пригода В. М. Інформаційне суспільство: сутність та перспективи розвитку в Україні / В. М. Пригода / / Економіка і управління. - 2008. - №3. - С. 24-33.

3. Котляр А. Б. Сутність та умови забезпечення конкурентоспроможності національної економіки [Ел. ресурс]. - http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/ Economics/58064.doc.htm

4. Портер М. Конкуренція / / Пер. с англ. - М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. - 496с.

5. Смерічевська С. В. Конкурентоспроможність у соціально - економічному вимірі [Ел. ресурс]. / / Актуальні проблеми економіки - 2009. №3. - http://eco-science.net/archive2009/37-393.html

6. Точилін В. О., Венгер В. В. Формування функціонально ефективної моделі ринку: конкуренція та бар'єри, ринкова влада і державне регулювання [Ел. ресурс]. / / Актуальні проблеми економіки 2009. №2. - http://eco-science.net/archive2009/25-292.html

7. Doing Business 2011: Ukraine/ International Finance Corporation/ The World Bank 2011 [Ел. ресурс]. - http://www.doingbusiness.org/data /exploreeconomies/ukraine/

8. CEO Эрикссон рассказал о настоящем и будущем телекоммуникаций [Ел. ресурс]. - / / G-news – 2010. – 13 мая. - http://www.g-news.com.ua/content /view/8207/64/

9. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / / Пер. с англ. [Ел. ресурс]. ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с. - http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_ RU_Complete_reprint.pdf

10. The Global Competitiveness Report 2010-2011:Highlights / World Economic Forum. [Ел. ресурс]. / / Geneva, Switzerland 2010. - http://www. idbgrouponline.com /IDBFiles/E-NewsLetterFile/2d019935-0556-4f80-99e2-6dec8fd0a4f7The%20Global%20 Competitiveness%20Report%202010-2011.pdf

11. И. Цуканов. Не хотелось бы стать обедом [Ел. ресурс]. - / / G-news – 2010. – 24 июня. - http://www.g-news.com.ua/content/view/8523/64/

12. Corruption Perceptions Index 2010 Results. Transparency International [Ел. ресурс]. - http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/ 2010/results.

13.http://www.g-news.com.ua/news/18-it/-/12388-vysokim-tekhnologiyam-obeshchayut-nizkie-nalogi-vlast-mo, 07.02.2012.

14. Звіт про конкурентоспроможність України 2010 .Дизайн і верстка: «Контора S&B».Фонд «Ефективне Управління» Копірайт © 2010 Опубліковано Фондом «Ефективне Управління», www.feg.org.ua.

15. Полунєєв Ю.В. Конкурентоспроможність країни як національна ідея //Дзеркало тижня.-2005.-№10(538)

**В.І. Щелкунов**, д-р екон. наук, проф.
**А.М. Бортнік**, канд. екон. наук, ст. викладач

# ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*У статті розглянуто сутність процесного управління бізнесом та його потенціал на підприємствах меблевої промисловості. Визначено основні характеристики, проведено класифікацію бізнес-процесів. Запропоновані основні підходи до підвищення ефективності діяльності підприємства в контексті процесного управління.*

*The nature of business process management and it's potential in terms of it's implementation on the furniture enterprises are observed in this article. The main characteristics and the classification of the business processes were identified, and the basic approaches of increasing the efficiency of enterprise's activity were offered.*

*Ключові слова: процесне управління, бізнес-процес, оптимізація системи бізнес-процесів, реінжиніринг, аутсорсінг, матриця ранжування бізнес-процесів, комплексний показник оцінювання ефективності впровадження процесного управління .*

*Keywords: management by procedures, business-process, optimization of the management by procedures system, reengineering, outsourcing, matrix of business-processes ranking, composite index of the evaluation of the management by procedures implementation effectiveness*

Сучасні умови функціонування компаній призвели до кардинальної зміни парадигми ведення бізнесу. Трансформація діяльності підприємств вплинула на всі елементи системи менеджменту і зумовила об'єктивну необхідність впровадження управлінських інновацій, які дозволяють оперативно адаптувати підприємства до змін зовнішнього середовища на основі використання принципів і механізму процесного управління. Здійснення поглибленого дослідження питань з цієї проблематики зумовлено, з одного боку, необхідністю врахування специфіки функціонування окремих компаній (особливо з повним набором ланок ланцюжка бізнес-процесів), а з іншого – потребою оперативного та адекватного реагування на мінливу ринкову кон'юнктуру і пріоритети споживачів.

Існуючий стан проблеми, а також трансформаційний характер вітчизняної економіки, вказують на те, що концепція формування процесного управління бізнесом вимагає подальшого наукового дослідження та практичної апробації. Найбільш важливими аспектами, що потребують узагальнення та систематизації на теоретичному, а також на практичному рівнях є: поглиблення сучасної парадигми управління підприємством на основі розвитку теоретичних положень концепції та категоріального апарату процесного управління, визначення основних елементів та

обґрунтування технології формування ефективної системи процесного управління, систематизація та узагальнення сучасних методичних принципів стратегічного аналізу, формування комплексної системи оцінювання ефективності бізнес-процесів підприємства.

Розв'язання окреслених напрямків і проблемних питань створюють підґрунтя для побудови системи процесного управління, яка дозволяє на основі релевантної інформації приймати оптимальні рішення, що сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства.

На основі конструктивного аналізу наукових джерел встановлено, що сучасні тенденції розвитку середовища функціонування підприємства зумовили суттєву зміну поглядів науковців і практиків на процес управління та появу його нового напрямку – процесного управління, виявлено наявність альтернативних підходів до визначення поняття «бізнес-процес» підприємства та його ключових характеристик.

За авторською версією, бізнес-процес трактується як стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних дій, яка за допомогою певних технологій та за оптимальний термін перетворює входи (ресурси) у виходи (результати), що мають цінність для внутрішніх і зовнішніх споживачів (клієнтів) і в кінцевому результаті сприяють зростанню вартості підприємства.

Під процесним управлінням розуміється сукупність принципів і механізмів, що спрямовані на формування та оптимізацію системи бізнес-процесів з метою зростання споживчої цінності продукції для клієнтів.

У концепції процесного управління підприємство розглядається як сукупність бізнес-процесів і управління ними. Встановлено, що деякі автори роблять спробу протиставити цільовий, функціональний та процесний підходи до формування системи управління підприємством. Названі підходи виникли в результаті еволюційного розвитку теорії управління і між ними існує тісний взаємозв'язок. При цьому концепція процесного управління відображає більш детально декомпозицію всієї системи менеджменту підприємства на основі сукупності бізнес-процесів, яка наведена на рис.1.

В сучасних умовах господарювання концепція процесно-орієнтованого управління є однією із домінуючих. У роботі визначена послідовність її реалізації на підприємствах (рис. 2).

Для ефективного використання процесного управління необхідною умовою є: визначення цільових орієнтирів результативності бізнес-процесів; формування кількісних та якісних параметрів впливу людського капіталу на процес створення продукції для зовнішніх клієнтів; виокремлення зони відповідальності власників бізнес-процесу; трансформація системи управлінського обліку, з врахуванням нових особливостей та принципів ведення аналітичної роботи; планування діяльності підприємства на основі процесного бюджетування та функціонально-вартісного підходу.

Впровадження процесного управління має ряд якісних і кількісних переваг. Якісні переваги досягаються за рахунок охоплення повного управлінського циклу, тобто виконання всіх функцій, які необхідні для повноцінного менеджменту і досягнення поставлених цілей на підприємстві, самостійного оволодіння персоналом підприємства сучасних технологій та методів управління.

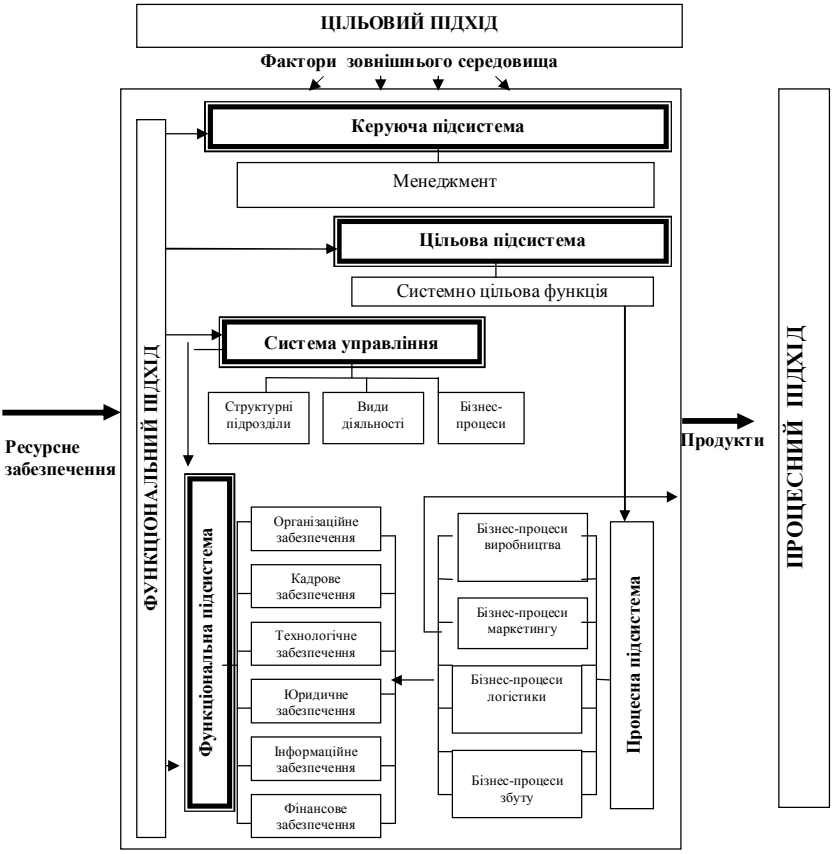



Рис. 1. Модель процесного управління підприємством

Економічний ефект досягається за рахунок скорочення операційних витрат, зниження адміністративних витрат і скорочення часу на обробку інформації, підвищення інвестиційної привабливості підприємства та окремого бізнес-напрямку (головним чином за рахунок підвищення прозорості та передбачуваності формування фінансового результату і підвищення стабільності роботи підприємства).

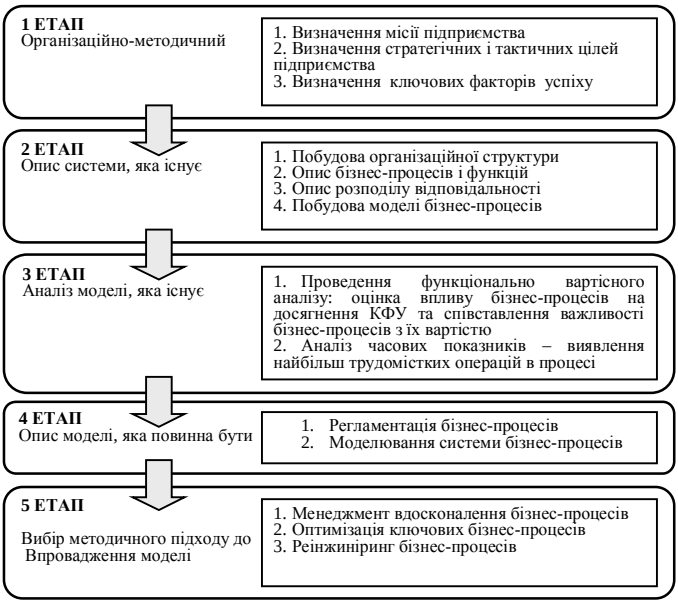



Рис. 2. Технологія впровадження процесного управління бізнесом

Основні переваги та можливості, які досягаються при впровадженні процесного управління пов'язані з побудовою системи управління, що спрямована на безперервне поліпшення результатів діяльності з орієнтацією на основних клієнтів, як внутрішніх, так і зовнішніх, оптимізація корпоративного управління, що забезпечує прозорість для керівництва та персоналу і дає змогу миттєво реагувати на зміни умов зовнішнього середовища господарювання, проведення аналізу та ефективності управління на кожному етапі формування цінності для споживачів.

Для більш детального аналізу діяльності меблевих підприємств використаний метод діагностики бізнес-процесів на основі ланцюжка створення цінності, що дозволяє глибше дослідити аспекти взаємодії не тільки внутрішньокорпоративних, але й міжфірмових бізнес-процесів, виокремити «можливості» та «слабкі місця» забезпечення конкурентоспроможності підприємств, визначити бар'єри розвитку компанії та розробити рекомендації щодо їх нівелювання.

Результати діагностики бізнес-процесів кожного з підприємств вибірки відображені у трьохсекторній матриці (рис. 3,4,5). При проведенні аналізу результатів, встановлено, що бізнес-процеси підприємств розміщуються в різних секторах матриці і лише бізнес-процес реалізації продукції за трьома групами підприємств має однакову приналежність і потрапляє до сектору реінжинірингу. Саме кардинальне перетворення та оптимізація даного бізнес-процесу забезпечить досягнення позитивного

синергійного ефекту, підвищення ефективності діяльності підприємств і задоволення пріоритетів споживачів.

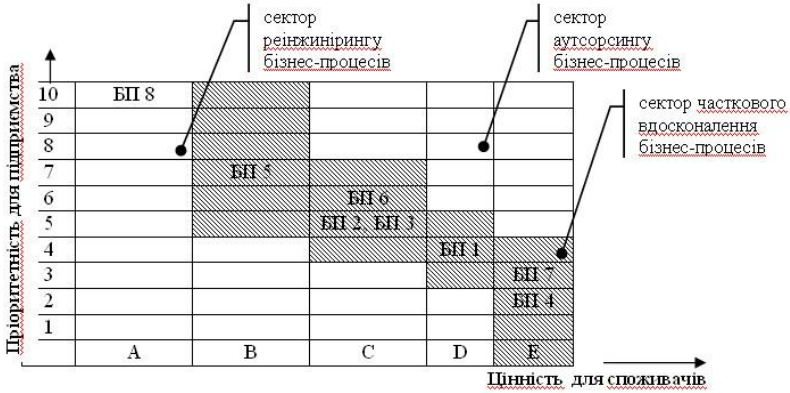



Рис. 3. Трьохсекторна матриця ранжування бізнес-процесів - представника першої групи підприємств ТОВ «Енран»

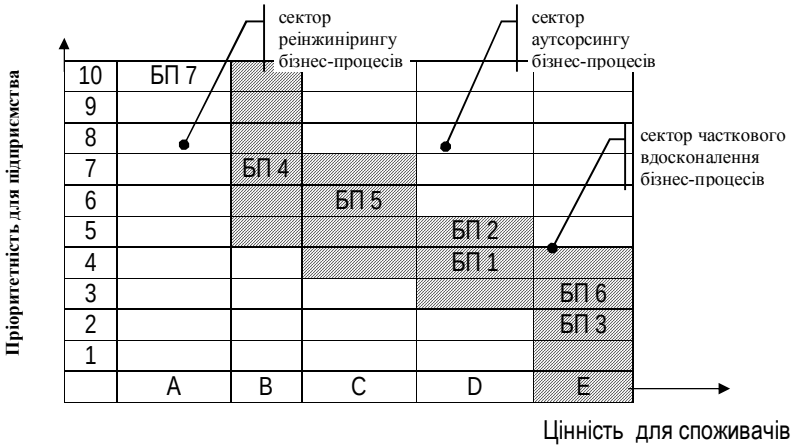



Рис. 4. Трьохсекторна матриця ранжування бізнес-процесів - предстаника другої групи підприємств ЗАТ «КМК»

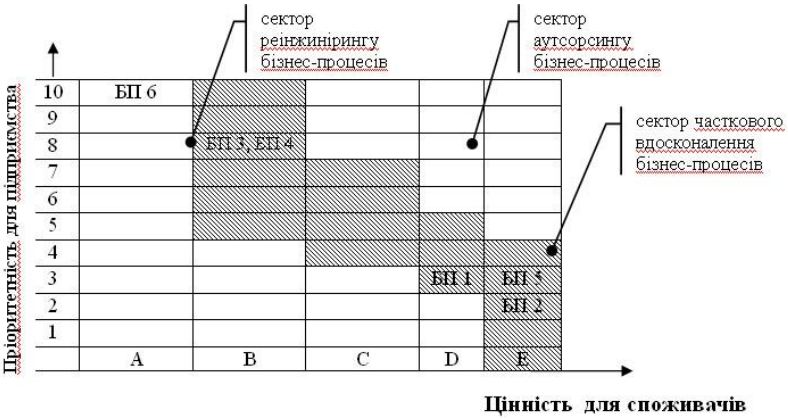



Рис. 5. Трьохсекторна матриця ранжування бізнес-процесів - представника третьої групи підприємств ТОВ «Атлант-Компані»

Запропонований алгоритм дозволяє найбільш об'єктивно визначити лідируючий бізнес-процес підприємства, оптимізація та вдосконалення якого забезпечує найбільший за величиною результат у ланцюжку формування цінності для споживачів і створює необхідні передумови для реалізації адекватних методів управління бізнес-процесами підприємства. За результатами аналізу встановлено, що підприємства першої та другої групи характеризуються фрагментарністю впровадження процесного управління, а підприємства третьої групи – його відсутністю.

Опис системи бізнес-процесів та їх подальша оптимізація дозволяє чітко та ефективно контролювати, як діяльність підприємств на всіх етапах та у всіх сферах, так і планувати та корегувати показники результативності. Аналіз системи бізнес-процесів зумовлює можливість виявлення найбільш ефективних і дієвих їх компонентів з метою подальшого розвитку та вдосконалення.

Процесне управління дає можливість чітко спланувати показники, що їх повинна досягти фірма у кожному періоді, спрогнозувати майбутній результат для встановлення подальших цілей на перспективу, проконтролювати ефективність виконання підрозділами запланованих завдань і коригувати отримані результати.

## Література

1. Бланк И. Управление прибылью / И. Бланк. – К.: "Ника–Центр", Эльга, 2002. – 752 с.
2. Бовыкин В.И. Новый менеджмент (управление предприятием на уровне высших стандартов: теория и практика эффективного управления) / В.И. Бовыкин. – М.: Изд–во «Экономика», 1997. – 368 с.
3. Браверман А. Интегральная оценка результативности предприятий / А. Браверман, А. Саулин // Вопросы экономики. – 1998. – № 6. – С.28–37.

4. Основи фінансового менеджменту / Е.Ф. Бригхем – К.: Молодь, 1997. – 998 с.
5. Бугров Д. Метрика эффективности / Д. Бугров // Вестник McKinsey. – 2001, №3. – С.8–16.
6. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко. – Алчевськ: Вид–во «ДГМІ», 2002. – 216 с.
7. Григорьев В. В., Островкин И. М. Оценка предприятий. Имущественный подход: учеб.–практ. Пособие / В. В.Григорьев, И. М.Островкин. – М.: Дело, 1998. – 224 с.
8. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения [пер. с англ.] / П. Друкер. – М.: ФАИР–ПРЕСС, 2001. – 288 с.
9. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процесами / Г. Кокинз. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.
10. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы: учеб. пособие [пер. с фр.] / Б. Колас. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
11. Риполь–Сарагоси Ф. Б. Основы финансового и управленческого анализа / Ф. Б. Риполь–Сарагоси. – М.: Приор, 1999. – 224 с.
12. Andrejko L. Value–added assessment: a view from a practitioner / L. Andrejko // Journal of Educational and Behavioral Statistics. – 2004. – 29(1)/ – p. 7–9.

**Р.В. Пікус**, канд. екон. наук, доцент
**Д.С. Нестерова**

# ФІНАНСОВИЙ СУПЕРМАРКЕТ ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

*У статті розглянуто сутність поняття «фінансовий супермаркет». Визначено переваги і недоліки функціонування фінансових супермаркетів. Досліджено приклади інтеграційних процесів на фінансовому ринку України та наведено основні фінансові супермаркети на ньому. Розглянуті програми банківського страхування вітчизняних банківських установ та страхових компаній.*

*In the article considered essence of the concept "financial supermarket". Advantages and lacks of functioning of financial supermarkets are certain. Investigational examples of integration processes at the financial market of Ukraine and basic financial supermarkets are brought around to him. Considered programs of bank insurance of national bank institutions and insurance companies.*

*Ключові слова: фінансовий супермаркет, банки, страхові компанії, інтеграція.*
*Keywords: financial supermarket, banks, insurance companies, integration.*

В умовах підвищеної конкуренції у банківській та страховій сферах, постійних змін на фінансових ринках виникають нові вимоги в діяльності фінансових установ щодо покращення якості послуг, що надаються, а також розширення їх спектру. Створення інтегрованих фінансових посередників – це, з одного боку, світова тенденція, а з іншого – найбільш конкурентноздатна і клієнтоорієнтована стратегія. Чимало банків та страхових компаній реалізують концепцію фінансового супермаркету, тобто коли клієнти банку мають можливість придбати в одному місці банківські, інвестиційні та страхові продукти. Головною метою створення фінансових супермаркетів є збільшення прибутку за рахунок впровадження перехресних продажів фінансових продуктів. Форма «фінансового супермаркету» є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії.

Аналіз основних публікацій і досліджень. В Україні основні проблеми теорії і практики співпраці страхових компаній і банків досліджували вчені: Базилевич В.Д., Гаманкова О.О., Клапків М.С., Фурман В.М. У вітчизняній науці проблема розвитку і функціонування фінансових супермаркетів належить до маловивчених. Перші спроби таких українських дослідників як Реверчук С. К., Матюшко В. І., Кльоба Л.Г., Медведєва І.Б., Смирнова Ю.В. та ін. налаштовано на тлумачення поняття «фінансовий супермаркет» і з'ясування сутності та причин інтеграції банків з іншими суб'єктами підприємництва, і передусім, зі страховими компаніями. Проте проблеми, що стосуються їх розвитку, в Україні досліджено ще недостатньо.

Метою статті є аналіз та систематизація теоретичних аспектів, пов'язаних з визначенням сутності фінансового супермаркету, визначення переваг і недоліків

функціонування фінансових супермаркетів, їх специфіки на вітчизняному ринку та основних бар'єрів, що гальмують значне їх поширення на фінансовому ринку України.

Виклад основного матеріалу. Український фінансовий ринок постійно зазнає якісних і кількісних змін, що полягають в ускладненні його структури та посиленні конкуренції між фінансовими установами. Пройшовши етапи виникнення та становлення, фінансовий сектор України перебуває в стадії гострої конкурентної боротьби як з боку українських, так і іноземних фінансових установ. Спостерігається тенденція до універсалізації фінансових інститутів, що збільшує конкуренцію та вимагає пошуку нових напрямів розвитку власного бізнесу. Окрім того, поширення інтеграційних тенденцій, що виражаються в розмиванні організаційних меж, створенні корпоративних структур, привели до розвитку нових форм функціонування фінансового капіталу та можливості створення таких фінансових структур, як «фінансові супермаркети».

Сутність поняття «фінансовий супермаркет» полягає в наданні широкого спектра фінансових послуг і доступності в способах їх отримання. Бачення науковців щодо визначення поняття «фінансовий супермаркет» представлено в табл. 1.

Таблиця 1. Визначення сутності категорії «фінансовий супермаркет» вченими-економістами

| Автор | Визначення |
|---|---|
| Реверчук С. [5] | Фінансовий супермаркет – це установа, що надає клієнтам широкий спектр фінансових послуг. Фінансовий супермаркет – це об'єднанням професійних учасників фінансового ринку для надання клієнтам різноманітних послуг. |
| Медведєва І. Б. Смірнова Ю. В. [4] | Фінансовий супермаркет – це територіальне об'єднання прибуткових і стійких компаній, що є складною фінансовою структурою з надання різних послуг (банківських, страхових, інвестиційних, аудиторських, факторингових, лізингових, рієлтерських, юридичних, консультаційних, видавничих, туристичних та інших). |
| Скрипарь Ю. В. [6] | Фінансовий супермаркет – це об'єднання (юридичне, маркетингове чи просто територіальне) банку з іншими професійними учасниками фінансового ринку (страховою, інвестиційною, брокерською, лізинговою, консалтинговою компаніями та інше), яке здатне запропонувати не окремий продукт чи послугу, а комплексне вирішення проблем, що відповідають специфіці бізнесу клієнта або складним запитам приватних осіб. |
| Лукаш А. | Фінансовий супермаркет – це система, що об'єднує людей для полегшення проведення операцій, серед яких купівля / продаж цінних паперів (у рівній мірі товарів, зобов'язань), предметів ужитку (наприклад, цінних металів) та інших операцій з метою зниження плати за послуги, що надаються, в межах існуючого ринку. |
| Медведєва І. Б., Смирнова Ю. В. [4] | Фінансовий супермаркет – структура, яка пропонує клієнтам в одному і тому ж місці під одним брендом широкий набір банківських, страхових та інвестиційних послуг. |

Найвищим рівнем інтеграції на сучасному етапі розвитку фінансового ринку є створення фінансового супермаркету на основі контролю за діяльністю обох

контрагентів та їх конвергенції. Подальша співпраця може перетворитись у злиття банку та страхової компанії або ж поглинання одним із контрагентів іншого і появою нового типу фінансового попередника – фінансового супермаркету.

На сьогодні фінансовий супермаркет можна розглядати, по-перше, як модель клієнтоорієнтованого бізнесу, який являє собою єдиний інтегрований канал доступу клієнтів до фінансових продуктів та послуг, по-друге, як територіальне або маркетингове об'єднання фінансових інститутів, що пропонують широкий асортимент послуг – банківських, страхових, лізингових, інвестиційних та інших.

Аналіз літературних джерел дозволяє визначити переваги та недоліки співпраці окремих інститутів у вигляді фінансового супермаркету та виявити позитивні та негативні фактори у роботі з клієнтами. Їх характеристика подана у табл. 2.

Фінансові супермаркети можуть бути трьох типів:

Перший — це холдинг, який об'єднує кілька дочірніх компаній, що пропонують як банківські, так і страхові послуги під однією торговельною маркою. Такі структури створюються великими корпораціями.

Другий тип — вільний, ринковий. У цьому випадку банк і страхова компанія укладають між собою партнерський договір про спільний агентський продаж своїх послуг.

Третій тип — брокерський. Посередницькі організації-брокери, які збирають інформацію про всі фінансові послуги й підшукують для клієнта, який звернувся до них, оптимальний для нього варіант.

На сьогодні в Україні більш розвинені перші два типи супермаркетів, а третій залишається на початковій стадії розвитку. Існує думка, що нашій країні варто піти шляхом деяких західних країн, де сфера виробництва фінансових послуг і їх продаж розділені. Виробництвом займаються банки й страховики, а продажем — спеціалізовані компанії – фінансові брокери. Подібна схема вигідна й клієнтам: брокери можуть підшукати для них оптимальний варіант, оскільки вони структурно не пов'язані з конкретними банківськими або страховими організаціями.

Міжнародний досвід показав високу ефективність створення фінансових супермаркетів. Найбільш поширені вони у Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії, Бельгії, а також Швейцарії. Банківське страхування різних форм розвивається також у країнах Латинської Америки й Азії, зокрема в Японії й Південній Кореї. Модель фінансового супермаркету використовують такі відомі провідні фінансові групи, як AIG, KBC, Allianz, Kredit Suisse First Boston та ін. Модель фінансового супермаркету використовує більшість провідних європейських фінансових груп (KBC, AIG, Allianz і Kredit Suisse First Boston та інші), які пропонують широкий спектр банківських, страхових та інвестиційних послуг.

Незважаючи на те, що модель фінансового супермаркету широко розповсюджена в Європі, в Україні до останнього часу такої послуги ніхто не пропонував. Першими в цьому напрямі нещодавно стали декілька українських банків (Брокбізнесбанк, ВАТ

“КРЕДОБАНК”, Кредитпромбанк, УкрСиббанк, Укрсоцбанк), які стали ініціаторами впровадження цієї системи в нашій державі.

Таблиця 2. Переваги та недоліки функціонування фінансового супермаркету

| Перевага або недолік | Для клієнта | Для учасників фінансового супермаркету | |
|---|---|---|---|
| | | Банк | Страхова компанія та ін. |
| Перевага | можливість економії власних ресурсів (часу, енергії) | економія адміністративних, управлінських, маркетингових і технологічних ресурсів | |
| | замкненість сервісу, тобто всі питання – юридичні, нотаріальні, страхові і т. п. – можна вирішити, не виходячи за межі одного офісу | підвищення конкурентноздатності | |
| | | зростання обсягів продажу послуг | |
| | можливість придбати страховий поліс дешевше ніж у страховій компанії | можливість роботи з конкретною зацікавленою аудиторією | |
| | можливість отримання консультацій із потрібних клієнтові продуктів і послуг | розширення діяльності і клієнтської бази | |
| | сервіс після продажу у вигляді безкоштовної правової та консультаційної підтримки | впровадження спеціальних партнерських програм у межах фінансового супермаркету | доступ до нових каналів продажу своїх продуктів і нових клієнтів у межах одного офісу |
| | стимулювання розвитку культури обслуговування клієнтів | акумулювання коштів і створення ресурсної бази для реалізації програм кредитування | зростання рівня лояльності з боку клієнтів за рахунок їхньої довіри до банку, з яким співпрацюють ці інститути |
| | підвищення якості послуг і недопущення незадовільного рівня сервісу у супермаркеті | | |
| Недолік | відсутність необхідного продукту (наприклад, страхового) | потреба у перекваліфікації персоналу та додатковому навчанні | |
| | не надання послуги страхування, що потребує значного документообігу | необхідність мінімізації часу продажу продуктів, синхронізації каналів надходження інформації про продукти, створення програмного продукту, здатного об'єднати весь перелік послуг | |
| | ускладнення вибору одного з альтернативних варіантів через фінансову неграмотність, поява недовіри клієнта щодо достовірності даних | необхідність формування значного набору альтернативних послуг, продукти мають бути порівняними один з одним | |

Джерело: [3]

З однією з найбільш повномасштабних ідей (по географічному охопленню) фінансового супермаркету в кінці травня 2000 року вийшов «ПриватБанк»,

запропонувавши послугу «Експрес-страхування» не тільки у своїх чисельних відділеннях але і в банкоматах. Таким чином, власники пластикових карток «ПриватБанка» отримали можливість сплачувати вартість страхових послуг через банкомати банку.

Простежується тенденція того, що вітчизняні банки не обмежуються продажем в фінансових супермаркетах тільки страхових полісів. Так, «Кредитпромбанк» в своєму «Фінансовому супермаркеті» поряд з банківськими і страховими послугами розповсюджує туристичні послуги та продаж авіа білетів [1]. В свою чергу, у фінансовому супермаркеті «Брокбізнесбанк» також надаються юридичні, нотаріальні, аудиторські, консалтингові, страхові, туристичні послуги, проводяться операції з нерухомістю, операції з продажу і бронювання квитків та інші [6, с. 19].

Фінансова група «VAB Group» була створена в жовтні 2006 року. До складу даної групи входить 9 компаній, які охоплюють практично всі сегменти і всі види діяльності, що можливі на фінансовому ринку, тобто вона представлена на грошовому ринку банком VAB Банк та компанією VAB Експрес, що надає послуги споживчого кредитування приватним клієнтам, на ринку капіталу вона представлена як фінансовими інститутами, що є інвесторами (страховими компаніями, компанією з управління активами та адміністрування пенсійних фондів та лізинговою компанією), так і інститутами ринкової інфраструктури (компанія з управління активами та інвестиційна компанія).

OTP Bank також розвиває практику банківського страхування "Bancassurance". Банківське страхування «Bancassurance» в OTP Bank має такі програми [8]:

- Програма «Bancassurance» (Оформлення договорів страхування КАСКО, майна, від нещасного випадку)
- Програма «Bancassurance» (Оформлення полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів)
- Програма «Додатковий захист» для держателів платіжних карток

Запроваджена програма передбачає укладання працівниками Банку договорів страхування від імені ЗАТ "АСК "ІНГО Україна" та АТ "СК "АХА Страхування". Зокрема, таких як:

- Договір страхування заставленого в Банку нерухомого майна;
- Страхування позичальника від нещасного випадку;
- Договір страхування транспортних засобів, які знаходяться в заставі у Банку, за програмою КАСКО.

Програма розповсюджується на такі кредитні продукти:

- "Житло в кредит";
- "Кредит на споживчі цілі";
- "Кредит на рефінансування";
- "Автомобіль в кредит".

OTP Bank пропонує скористатися послугою «Додатковий захист», розробленою спеціально для клієнтів OTP Bank спільно з партнером – СК «Кардіф» (Cardif).

Програма поширюється на дебетні та кредитні картки, випущені OTP Bank, – як основні, так і додаткові. Програма «Додатковий захист» – це комплексне рішення, що дозволить убезпечити клієнта від таких ризиків, як [8]:

- Шахрайство – проведення третіми особами шахрайських операцій з використанням карти клієнта або інформації про неї;
- Викрадення готівки, отриманої в банкоматі з використання карти;
- Викрадення товару, оплаченого картою;
- Втрата карти, або викрадення її шляхом крадіжки чи грабежу;
- Наслідки непередбачуваних обставин (втрата життя або повна постійна непрацездатність).

Організаційний аспект розвитку банківського страхування включає вибір стратегії, визначення форм співробітництва банку та страхових компаній, каналів продажів, вивчення можливості запровадження індивідуальних програм банко страхування для VIP-клієнтів; розробку страхових продуктів, які продаватимуться банківськими установами (такі потреби мають бути простими та максимально орієнтованими на потреби споживачів); навчання персоналу банку особливостям роботи на ринку страхових послуг, гармонізацію комісійних банку і матеріальної винагороди учасникам програми та менеджерам, які реалізують страхові продукти; ефективну організацію процесів взаємодії банків зі страховими компаніями.

Важливими ідеями створення фінансового супермаркету є вільний вибір і можливість самообслуговування. Найбільш ефективний для цього спосіб – пропонувати персональні послуги не лише через мережу звичайних філій, а й через сучасні канали продажу фінансових продуктів (спеціалізовані банківські центри обробки замовлень, центри мобільного телефонного зв'язку тощо). Цю ідею можливо якісно реалізувати шляхом запровадження електронних фінансових послуг через супермаркет фінансових інтернет-послуг, що дозволить охопити більшу частину реальних і потенційних клієнтів, забезпечить мобільність і дозволить значно скоротити витрати коштів на створення електронного фінансового супермаркету порівняно з відкриттям стаціонарного [3, с.72].

Електронна система фінансового супермаркету передбачає можливість співпраці великої кількості різноманітних банківських і небанківських структур. Прикладом фінансового супермаркету в режимі он-лайн може бути проект «Ліга фінанси», на порталі ЛІГА.net, що пропонує своїм клієнтам банківські послуги від банків «Фінанси і Кредит», «Альфа Банк Україна», «Правекс-Банк», «ВТБ Банк», страхові послуги представлені компаніями «UTICO», «UNIQA Жизнь», «Оранта», «Дженералі Гарант», а також інвестиційні послуги, представлені фінансовими установами «P&S Group», «X-Trade Brokers», «iTrader», «Он-лайн капітал». По кожному виду фінансових послуг існує можливість задати питання експертам, а також он-лайн спілкування із загальним менеджером-консультантом фінансового супермаркету [4].

Висновки. Отже, в умовах загострення конкурентної боротьби між банками та іншими фінансовими установами постає необхідність у розширенні спектра послуг, які

вони надають, а також у кращому та найбільш повному задоволенні потреб клієнтів. Це можливо реалізувати через концепцію фінансового супермаркету, тобто територіального, маркетингового об'єднання банків з іншими учасниками фінансового ринку – страховими, лізинговими, туристичними, нотаріальними, аудиторськими компаніями. Міжнародна практика існування фінансових супермаркетів підтверджує їх ефективність і зручність як для клієнта, так і для фінансових установ, що є учасниками фінансового супермаркету. Проте вітчизняні реалії показують існування великої кількості бар'єрів, що спричиняють гальмування створенню та розвитку фінансових супермаркетів в Україні. Їх подолання дозволить розширити ринок інтегрованих фінансових посередників і приведе до розвитку нових форм функціонування фінансового капіталу.

**Література**

1. Кльоба Л. Г. Фінансово-інвестиційний супермаркет – перспективний проект розвитку АТ «Кредит Банк» (Україна) // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2006. – № 1–2. – С. 27–28.
2. Кремень В. М. Виникнення і особливості діяльності фінансових конгломератів на світовому фінансовому ринку // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 32–39.
3. Ларіонова К. Л., Чубата О. С. Управління стратегічним співробітництвом банків та страхових компаній в межах фінансового супермаркету / Наука й економіка. – 2009. – № 3 (15). – Т.1.–С.69-77.
4. Медведєва І. Б., Смирнова Ю. В. Фінансовий супермаркет як інститут фінансового ринку України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/25749.doc.htm.
5. Реверчук С. К. Фінансовий супермаркет – перспективна форма розвитку ринку фінансових послуг // КредоІнвест. – 2006. – № 10. – С. 16–17.
6. Скрипарь Ю. В. Фінансовий супермаркет як перевага банку в умовах конкуренції // Науки: економіка, політологія, історія: Науковий вісник / Одеський державний економічний університет. – 2009. – № 13 (91). – 248 с. – С. 15–22.
7. Фурман В.М. Фінансовий супермаркет: зарубіжний досвід та перспективи створення в Україні // Страхова справа. – 2008. - №3 (7). – С. 88-90.
8. Офіційний сайт банківської установи «OTP Bank» www.otpbank.com.ua/

**Г.К. Яловий**, д-р екон. наук., проф.,
**А.С. Цеслів**, асп.

# ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ (ФРАНЧАЙЗИНГУ) В УКРАЇНІ

*У статті розглянуто сутність, особливості та основні переваги і недоліки комерційної концесії як ефективної форми інтеграції суб'єктів підприємництва. Проаналізовано перспективи розвитку комерційної концесії і виявлено основні перешкоди на шляху її впровадження в Україні та засоби їх подолання.*

*The article deals with the nature, characteristics, advantages and disadvantages of commercial concession as an effective form of integration of business entities. Perspectives of commercial concession are analyzed and the main barriers to its implementation and means of overcoming them in Ukraine are revealed.*

*Ключові слова: комерційна концесія, франчайзинг, інтеграція.*

*Keywords: commercial concession, franchise, integration.*

Питання пошуку нових форм організації бізнесу та залучення інвестицій є актуальним, як для вже існуючих так і нових підприємств. Останнім часом в Україні все більш популярною стає така форма інтеграції бізнес-структур, як франчайзинг, яка незважаючи на широке використання у світовій практиці, для вітчизняної економіки залишається порівняно новим явищем.

Сучасний стан економіки України вимагає вирішення цілого ряду проблем, що знижують економічну ефективність підприємництва. А саме: необхідність розширення ринку реалізації продукції, виробленої однією фірмою, на широкому, часто, регіональному ринку; потреба залучення фахівців в дилерську мережу великих фірм; складність взаємодії підприємств малого і великого бізнесу; зниження ефективності і скорочення терміну роботи підприємств малого бізнесу. Одним з механізмів подолання цих проблем є франчайзинг, який дозволяє об'єднати переваги малого та великого бізнесу.

Це зумовлює актуальність висвітлення основних аспектів процесу впровадження і практики використання франчайзингу, вивчення його специфічних рис, а також ризиків, пов'язаних з його застосуванням, і перспектив розвитку даної форми бізнесу в Україні.

Дослідження франчайзингу, як ефективної форми ділового співробітництва, відображено в наукових працях таких відомих економістів як Варналій З.С. [1], Ягудін С.Ю. [4], Корольчук О.П. [6], Виноградська А., Кузьмін О.Є.. Проте, на сьогодні існує багато невирішених питань теоретичного, методологічного та практичного характеру щодо оцінки ефективності франчайзингових систем і перспектив їх застосування. Отже, саме цим питанням буде присвячена стаття.

Метою дослідження є визначення сутності, особливостей використання комерційної концесії, як форми інтеграції суб'єктів підприємництва.

На сьогоднішній день франчайзинг працює в 99 галузях економіки і є самостійним об'єктом правового регулювання в більш ніж 80 країнах. Реалізація його специфічних переваг стає основою підвищення життєздатності суб'єктів малого підприємництва. Так, за даними Адміністрації малого бізнесу США, на кінець п'ятого року переставали існувати лише 14 % франчайзингових підприємств, тоді як для незалежних малих форм господарювання цей показник становив понад 65%.

Франчайзинг визнаний у світі, як найбільш прогресивна форма ведення бізнесу. В Україні перший франчайзинговий договір було підписано в 1994 році і надалі спостерігається його розвиток (рис. 1). За різними оцінками, тут налічується від 80 до 120 франчайзингових мереж (табл. 1). Найбільш поширений він у таких сферах, як торгівля – 57,6%, ресторанне господарство – 19,2 %, сфера послуг – 18,4%, виробництво – 2,5%, інформація – 2 % [6].

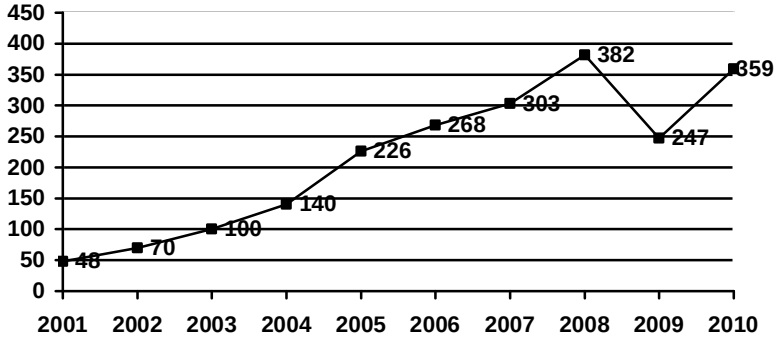



Рис. 1. Динаміка росту кількості франчайзерів в Україні

Враховуючи це, франчайзинг може поширюватися на будь-яку господарську діяльність, для котрої розроблено процеси виробництва, переробки та продажу товарів і послуг, а також наявності в Україні великого ринку збуту і можливості поступового зниження вартості франшизи можна очікувати збільшення динаміки його розвитку в найближчі роки [1].

В українському законодавстві використовується термін комерційна концесія, що загалом відповідає змістові поняття франчайзинг, який використовується у міжнародній практиці [2].

Відносини комерційної концесії в Україні регулюються Цивільним кодексом (Глава 76), Господарським кодексом (Глава 40), Законом України «Про концесії», численними постановами Кабінету Міністрів, які були прийняті для виконання зазначених законів, та іншими нормативно-правовими актами. За розвитком франчайзингових відносин слідкує Асоціації франчайзингу України, Міністерство економіки, Українська біржа інтелектуальної власності та інші.

Таблиця 1. Франчайзингові мережі в Україні

| Сегмент | Кількість галузей | Кількість брендів | Кількість франчайзерів | Кількість точок | К-ть франчайзингових точок |
|---|---|---|---|---|---|
| Торгівля | 34 | 1021 | 179 | 29032 | 13303 |
| Послуги споживачам | 22 | 313 | 75 | 5880 | 2263 |
| Громадське харчування | 14 | 252 | 50 | 2929 | 1760 |
| Інформація | 7 | 47 | 8 | 385 | 128 |
| Послуги для бізнесу | 7 | 84 | 21 | 2535 | 2116 |
| Виробництво | 6 | 37 | 12 | 558 | 389 |
| Вендінг | 5 | 17 | 11 | 6200 | 1195 |
| Фінанси | 4 | 14 | 3 | 638 | 93 |
| Всього | 99 | 1782 | 359 | 48157 | 21247 |

Джерело: [7].

Комерційна концесія – це вид ділового співробітництва, згідно з яким одна сторона (правоволоділець, або франчайзер) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві, або франчайзі) за плату право користування комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг.

Предметом договору є право на використання об'єктів права інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційних таємниць тощо), комерційного досвіду та ділової репутації [3].

Франчайзинговий договір визначає правові та ділові взаємовідносини між суб'єктами франчайзингу, сторонами якого можуть бути фізичні та юридичні особи, які є суб'єктами підприємницької діяльності.

До особливостей франчайзингу можна віднести:

- існування двох сторін договору (франчайзера і франчайзі);
- наявність виключних прав у франчайзера;
- право на використання об'єктів права інтелектуальної власності здійснюється на платній і строковій основі;
- незважаючи на партнерство кожна сторона договору несе виключну відповідальність за свою діяльність і ризик пов'язаний з цим [4, с.107].

Привабливість і відповідно широкий розвиток франчайзингу пояснюється комплексним характером відносин, достатньо високим рівнем їх прозорості, а також перевагами системних зв'язків, що в свою чергу дозволяє сформувати одноманітну мережу з ефективним розподілом капіталовкладень, створити широку систему збуту товарів і послуг, посилити конкурентні переваги учасників мережі відносно до інших учасників аналогічного ринку, забезпечити можливість більш швидкого виходу на ринок з мінімальним ризиком нових учасників системи. Крім того, внутрішня координація

системи на різних рівнях дозволяє оптимізувати витрати, в тому числі щодо виведення на ринок модифікованих і нових товарів і послуг, їх просування і розподілу, що природнім чином дає конкурентні переваги, як кожному конкретному учаснику, так і мережі в цілому [5]. Переваги та недоліки франчайзингу наведені в табл. 2.

Таблиця 2. Переваги та недоліки франчайзингу

| | Франчайзер | Франчайзі |
|---|---|---|
| Переваги | отримання коштів для розширення бізнесу (початковий внесок, роялті, платежі за послуги консалтингу і маркетингу, передача обладнання і площ в оренду та ін.);<br>можливість збуту товарів і послуг на віддалених територіях і проведення територіального розподілу ринку з метою обмеження конкуренції між франчайзі без порушення антимонопольного законодавства;<br>донесення інформації про товар (послугу) до ширшого кола споживачів;<br>звільнення від необхідності оперативного управління точками;<br>зацікавленість франчайзі в успішності бізнесу, що зумовлює його прибутковість для франчайзера; | отримання власного перевіреного бізнесу з меншим ризиком банкрутства (порівняно з відкриттям бізнесу з нуля);<br>отримання постійної підтримки франчайзера;<br>можливість працювати під ім'ям відомої торгівельної марки;<br>відсутність конкурентів на території (інших франчайзі даної мережі);<br>швидкий і ефективний початок ведення бізнесу;<br>використання вже перевіреної системи; |
| Недоліки | складність підбору компетентного і чесного франчайзі;<br>ризик виростити потенційного конкурента; труднощі виведення недобросовісного франчайзі з бізнесу;<br>ризик розголошення конфіденційної інформації;<br>можливість втрати контролю над франчайзі;<br>невпевненість франчайзера в отриманні правдивого звіту від франчайзі;<br>репутація одного франчайзі може кинути тінь на торгову марку, заплямувати репутацію всієї мережі; | неможливість впливу на умови договору;<br>обмеження ініціативи;<br>відсутність належної підтримки у випадку підбору недобросовісного франчайзера;<br>повна відповідальність за свій бізнес;<br>необхідність сплати внесків;<br>небезпека краху у випадку банкрутства франчайзера; |

В цілому в Україні великі перспективи для використання франчайзингу. Його розвиток дозволить:

- ✓ підвищити загальну культуру підприємницьких відносин;
- ✓ підвищити ефективність позитивного державного впливу на розвиток тих чи інших видів діяльності та на мале підприємництво;
- ✓ поліпшити етичний клімат бізнесу;
- ✓ створити нові робочі місця;
- ✓ залучити значні іноземні інвестиції в економіку;
- ✓ посилити правову захищеність малого підприємництва;
- ✓ ініціювати розробку нових ідей, методів і технологій у малому бізнесі;

- ✓ побудувати комплексну систему практичного навчання для малого підприємництва без створення будь-яких спеціальних навчальних структур і програм;
- ✓ освоїти нові технології малого підприємництва.

Проте, існує ряд перешкод, які стримують впровадження франчайзингу.

Стримуючі фактори у розвитку франчайзинг в Україні:

- недосконалість законодавчої бази;
- економічні проблеми:
  - нестабільність розвитку економіки України (застосування франчайзингу вимагає стабільності та передбачуваності економіки);
  - відсутність у більшості підприємців (потенційніних франчайзі) необхідного стартового капіталу для входження у франчайзингову систему;
  - складність, а часом і неможливість отримання кредитів для створення стартового капіталу;
- соціально-психологічні проблеми:
  - відсутність власне вітчизняного досвіду використання франчайзингу та побоювання підприємців (потенційних франчайзі) провалу франчайзингової системи в цілому;
  - слабка підготовка підприємців, які могли б виступити організаторами франчайзингових систем;
- зневага до інтелектуальної власності.

Найголовнішою проблемою застосування франчайзингу в Україні є відсутність законодавчого регулювання. Буде перебільшенням стверджувати, що в Україні склалися всі необхідні умови для розвитку франчайзингових відносин, в той же час, і не можна заперечувати існування об'єктивних передумов, що сприяють зародженню франчайзингового бізнесу. З одного боку, політична нестабільність, непослідовність економічної політики, фрагментарне законодавство, а з другого – формується ринкова інфраструктура: створюються товарні та фондові біржі, комерційні банки, інвестиційні фонди, системи ринкової інформації і зв'язку, продовжуються процеси становлення ринкового господарства, роздержавлення та приватизації економіки, розширюється коло власників, відроджується дух підприємництва [6].

Підводячи підсумок аналізу проблем франчайзингу, необхідно підкреслити, що для його розвитку в Україні є достатньо широкі можливості, для реалізації яких необхідно створити певні умови. Потрібна законодавча ініціатива з розробки закону про франчайзинг і внесення відповідних змін до наявних законів і нормативних актів, включення в урядову програму проекту підтримки малого підприємництва з використанням системи франчайзингу, створення мережі навчально-консультаційних організацій і освітньої системи, яка дозволила б значно розширити підготовку вітчизняних підприємців в цій області. Дуже важливим є створення системи податкових пільг для франчайзі, особливо на початковому етапі розвитку франчайзингової системи. Доцільно також надати можливість застосування франчайзі спрощеної системи бухгалтерського обліку. Незважаючи на наявні негативні фактори, на

вітчизняному ринку існує безліч позитивних прикладів розвитку бізнесу на основі франчайзингу.

Описані позитивні аспекти франчайзингу, необхідність використання в Україні нових форм інтеграції бізнес-структур, знаходження нових джерел інвестицій дають змогу говорити про необхідність і актуальність подальшого дослідження піднятих питань. Вважаємо доцільним більш глибоке дослідження таких питань: ефективність і особливості використання франчайзингу в залежності від галузі економіки, переваги і недоліки відносно інших форм інтеграції бізнес одиниць.

**Література**

1. Варналій З.С. Франчайзинг як ефективна форма інтеграційних зв'язків суб'єктів малого бізнесу та корпорацій // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – №3. – С. 47-53.
2. Опейда З. Франчайзинг чи комерційна концесія? // Юр.газета – 2006. – №18(78). – режим доступу http://www.yur-gazeta.com/article/379/.
3. Цивільний кодекс України : за станом на 16 січ. 2003 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2003. – 453 с. – (Бібліотека офіційних видань).
4. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг. – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2008. – 272 с.
5. Устюжанин А.А. Франчайзинг в России // Вестник Московського университета. Серия 6 Экономика – 2009. – №4. – С.14–20.
6. Корольчук О.П. Франчайзинг як спосіб активізації інтеграції вітчизняного бізнесу в глобальні виробничі та збутові мережі // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту – 2011. – №3(30). – С.176–186.
7. Газета спецвипуск к выставке «Франчайзинг 2011» «Мир франчайзинга» // Информационное ревю Ассоциации франчайзинга Украины – 2011. – №49. – С.8.

Jana Filosof
Graham Hollinshead

# CSR–COMPETITIVENESS LINK PERCEPTION: THE CASE OF UKRAINIAN ORGANIZATIONS

*В статті представляються результати досліджень проблеми корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в Україні. Акцентовано увагу на сприйнятті українськими компаніями конкурентоспроможності, обумовленої КСВ.*

*Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, Україна.*

*Keywords: Corporate Social Responsibility, Competitiveness, Competitive Advantage, Ukraine*

Introduction. This paper introduces the findings from our investigation into CSR in Ukraine, focusing specifically on the perception of CSR-competitiveness link in the Ukrainian companies. Our research aim was to evaluate the CSR drivers in Ukraine. For this purpose we conducted 19 semi-structured interviews with company representatives, consultants, representatives of NGOs and media, and academics (see Table 1); and participated in a CSR seminar in Cherkassy, organised by business journal 'Expert' (4.10.11). This paper will examine the findings in light of the following question: Do the Ukrainian companies engage in CSR with a view to improving competitiveness? We begin by briefly reviewing the concepts of CSR and competitiveness. Then we attempt to answer the question whether the Ukrainian companies engage in CSR in order to improve their competitiveness. To analyse the findings we utilise the competitiveness framework proposed by Vilanova et al. (2009), and conclude that although the interviewees believed that the link exist, the answer to our research question is not unequivocal.

CSR and Competitive advantage. Discussions of business responsibility to society can be traced as far back as the Old Testament (Friedman, 2000), and in the more recent times we have evidence of businesses accepting this responsibility and contributing to social causes since the 19th century . The formal interest in corporate social responsibility was aroused in the 20th century (Carroll, 1999; Lee, 2008; Carroll, 2008), and Howard R. Bowen has been hailed as a father of the academics construct of CSR (e.g. Carroll, 1979; Garriga and Mele, 2004; Acquier et al., 2011). However, despite of almost 70 years of debate, CSR remains a highly disputed concept. Most writers agree that the term is illusive and poorly defined (see Votaw, 1973; Preston and Post, 1985; Quazi and O'Brien, 2000; Lee, 2008), that it lacks theoretical underpinning (Preston, 1975; Post, 1978; Zenisek, 1979; Jones, 1980), and is 'value laden and susceptible to particular ideological and emotional interpretations' (Aupperle et al., 1985: 446). And, while CSR remains one of the widely used frameworks for discussing the role of business in society, other concepts evaluate this role from a different perspective, such as stakeholder theory (Freeman, 1984); business ethics (Velasquez, 1988), corporate social performance (CSP) (Wartick and Cochran, 1985),social

contract (Donaldson and Dunfee, 2002), or corporate citizenship (Mele, 2008). Although there is no single definition of CSR,

> 'most scholars agree that *Corporate Social Responsibility* is about (*a*) the *social*, ... (*b*) *responsibility*, which is commonly understood in this context as ... 'duty', of (*c*) *corporations*, which typically refers not only to corporate *legal* entities but to business organizations in general' (Van Oosterhout and Heugens, 2008: 201) and 'other types of institution apart from business in the narrow sense' (Maclagan, 2008: 371).

Table 1. Interviewees

| Group | Subgroup | Industry | Interviewee | Code |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | Non-Commercial organizations | | |
| | 1a | NGO | President | O |
| | | NGO | Ukraine co-ordinator | R |
| | | Consultant | CEO | S |
| | 1b | HE | Professors in Dept. of Economics | P |
| | | Media | Project Manager | Q |
| 2 | | Commercial organizations | | |
| | 2a | Holding company, energy, coal mining | Head of Sustainability | A |
| | | Holding company, Commerce | PR Manager | C |
| | | Telecommunications | CSR Manager | D |
| | | Vertically integrated steel producer | CSR Manager | E |
| | | Diversified Business Group | Director, International and Investor Relations | H |
| | | Banking | Chief Financial Officer | L |
| | | Accountancy | Head of Climate Change and Sustainability | B |
| | | Machinery manufacturing | HR Manager | M |
| | | Farming, agriculture | Owner | N |
| | 2b | Self-service wholesaler | Head of Corporate Communications Dept. | F |
| | | Software | Director of Academic and CSR programmes | G |
| | | Hospitality | PR Marketing and Manager, Responsible Business Coordinator | I |
| | | Energy | CSR Specialist | J |
| | | Direct Sales | Corporate Relations Manager | K |

This quote provides a useful summary of CSR for the scholars of the subject. The European Commission attempted to provide practitioners with the following guidance: 'corporate social responsibility is essentially a concept whereby companies decide voluntarily to contribute to a better society and a cleaner environment' (EC, 2001: 5). But these and other accepted definitions (e.g. Carroll, 1991) do not address the fundamental

problem of the lack of clarity as to the social issues that organisation should embrace (Jones, 1980), or indeed how they can be embraced. It is left to each business to decide how to assimilate this concept into its operations, how to 'behave like a good citizen in business'(CBI, 1973).

It has also been suggested that the divergence in the definitions of CSR is partly a result of different views of the role of business in society in different areas of the world (Argandona and Hoivik, 2009). And even in the relatively small geographic area of Europe, where CSR has been gaining popularity since the 1990s (Koleva et al., 2010), there is divergence in CSR policies and practices (Furrer et al., 2010).

The brief summary above sheds some light for the reasons why CSR remains such a contested topic in academic, corporate and political arena. However, with the growing demand for commitment to CSR (Smith, 2003), companies face the challenge of reconciling their economic and social responsibilities (Carroll, 1991; Schwartz and Carroll, 2003). Therefore, by the beginning of the 21st century, the academic interest in CSR has turned towards empirical research, especially investigation of the 'business case' for CSR (Carroll, 2008).

Porter suggests that there can be a link between CSR and competitive advantage, and argues that in order that CSR practices are effective, the company's CSR strategy must be consistent with the overall business strategy (Porter and Kramer, 2006). Porter's work suggests that competitive advantage is achieved if a firm has considerable power over its suppliers and customers, commands a large market share, operates in a sector with high barriers to entry and its products have no (significant) substitutes (Porter, 1980a, 1985), i.e. the firm's competitive advantage is dependent on its ability to address the forces inherent within its industry of operation. The Resource-based view, as proposed by Prahalad and Hamel (Prahalad and Hamel, 1990; Hamel and Prahalad, 1994), posits that the source of the firm's competitive advantage is in its own resources and competences. Mintzberg (1994) suggests that strategic vision is essential to successful firms. Vilanova et al's. (2009) integration of various views, proposes that the five dimentions of competitiveness are: productivity, quality, performance, innovation and image (Figure 1). Therefore, CSR practices that enhance one or more of these areas, will contribute to the organization's competitiveness. Numerous studies dedicated to investigating the CSR-corporate financial performance links produced inconclusive results (Moore, 2001; Orlitzky et al., 2003; Lankoski, 2008; Ioannou and Serafeim, 2010). There has been some evidence, however, to suggest possible positive link between CSR (in its various guises) and attracting higher quality employees (Greening and Turban, 2000), enhanced marketing efforts (Fombrun, 1996), intangible assets (Gardberg and Fombrun, 2006), better corporate reputation and brand equity (Lai et al., 2010), reduced corporate risk (Godfrey et al., 2009). Each factor enhances of at least one of the dimensions of competitiveness identified by Vilanova et al. (2009). A careful reading of Friedman (1962, 1970) would indicate, that even the most vehement proponent of profit maximization would endorse such practices, as they contribute to the 'bottom line'.

Figure 1. Five Dimensions of Competitiveness Model. Source: Vilanova et al. (2009)

CSR in Ukraine. CSR has been researched extensively in Western Europe (Steurer and Konrad, 2009) and to some extent in Central and Eastern European Countries (CEEC) (e.g. Furrer et al., 2010). However, there has been very little CSR empirical research in the former USSR, and a brief search of Business Source Complete and Emerald databases produced no results for CSR in the Ukraine. This is not to say that Ukrainian firms do not practice CSR (Vorobey, 2005). In 2006 Global Concept was launched in Ukraine in 2006 and over 150 companies are currently signatories to this initiative; and in 2010 Ukraine was amongst top 20 business participants in Global Compact (Hall, 2010). The discrepancy between the apparent extent of CSR practice and the lack of empirical research, aroused our interest in the country, and led to a pilot study, supported by UHBS Seedcorn Funding.

*Analysis.* In order to analyse the findings, we believe it is useful to divide them into two groups: Group 1 - the external stakeholders (NGOs', media, academic researchers, consultants); and Group 2 - 'in-house' CSR practitioners. Our assumption is that the stakeholders external to the company would have a perspective that differs from that of those who practice CSR. However, the external stakeholders are not a homogenous group and their interests, and therefore perspectives diverge (Donaldson and Preston, 1995). Therefore, conceptually the external stakeholders are further divided into two groups: consultants and NGO representatives (Group 1a), whose aim is to promote CSR engagement by the company; and media and academics (Group 1b), who aim to maintain a position of detached observer (Hobbs and Curtis, 2011). Group 1b claimed that in order for a Ukrainian company to engage in CSR they find it necessary to present a convincing economic argument (Carroll and Shabana, 2010), or as 'O'stated 'to persuade the company to engage in CSR we need to make a business case'. This view was supported during the seminar in Cherkassy. Participants asked 'why do we need CSR?' The presenters and the facilitators (2 of whom were interviewees from Group 1a) concentrated on such benefits as attracting international investment, attracting and retaining high quality personnel, improving reputation/company image. Kurinko's (2011) practical book has a whole chapter dedicated to 'economic reasoning for CSR'.

Group 1b are not directly involved in implementing CSR, and their views are underpinned by research and systematic analysis of CSR data. Those views were

supported by group 1b, Q suggested that Initial Public Offering (IPO) was one of the main motives for locally owned firms for implementing CSR. P claimed that many of those who claim implementation of CSR practices only adopt those practices that serve commercial interests. The picture presented by group 1r, however, is more diverse than that of 1a and highlighted other aspects of motivation for CSR – proprietor's/owner's personal values and moral principles.

They also drew attention to a large number of international companies in Ukraine, who follow the practices of the parent companies. Therefore, in analysing the interviews with CSR practitioners, we divided Group 2 into 2 subgroups: 2a locally owned firms; and 2b local branches of internationals companies/international-Ukrainian joint ownership.

Our interviews with the commercial organizations revealed wide range of motives and practices of CSR. For the purpose of this paper we will concentrate on the aspect of competitiveness/competitive advantage in analysing our data. But although a few practitioners spoke of CSR as a source of competitive advantage directly, closer interrogation of the interview transcripts suggested that the majority of the interviewees hold the view that CSR impacts organization's competitiveness. On the other hand, Q claimed that CSR is not necessarily seen as contributing to achieving competitive advantage. We posit that there are 2 possible perspectives that can inform our understanding of this discrepancy of views: a) varied perception of social issues; b) varied motives for adopting CSR.

Social issues. Porter and Kramer's (2006) typology of social issues can be utilised to assist in explaining the discrepancy. Porter and Kramer claim that 'generic social issues' that, although important to society, will not affect organization's long-term competitiveness. This approach is supported by our interview data. Interviewees, discussing their firms' motives for engaging in CSR, stated that 'we understand the impact of our (company's *JF*) activity on socio-economic development of the country', but they do not perceive CSR as charity (blagotvoritel'nost'), but 'activity... that has to produce returns' (E).

Jock Mendosa-Wilson from SCM states: 'We understand that to remain competitive in the international market presently and in the future, we have to follow the international standards in all our aspects of our operations' (Kurinko, 2011: 11). Mr Mendosa-Wilson's view of CSR as a source of competitive advantage was explicitly stated by C, and E claimed that 'if you are not working with the modern culture of sustainable business, you are not competitive in the market'. H claimed 'CSR leads to improved profitability'.

But in other interviews with practitioners the link was implied, rather than stated explicitly. Practitioners in internationally owned companies stated, and their views were supported by their organizations' CSR/Sustainability reports, that their organizational CSR practices were influenced by the parent company's strategy and adapted to the local markets. As such, we believe their position toward the link between socially-directed activities and creation of competitive advantage is shaped by those parent companies. Our attention, therefore, is primarily focused on the locally owned companies.

Interviewee A stated that the company 'views CSR as an integrated instrument for risk management and a means to increase managerial efficiency. The company's CSR work is closely linked with its business strategy and is one of the most important factors in its long-term sustainability'. Risk management, integrated throughout business activities, influences overall performance of the firm (Story and Price, 2006).

Didentified links between CSR activities and corporate reputation and innovation. Corporate image has been long recognised as a source of competitive advantage 'there is widespread support for the notion that organizations with better reputations outperform their rivals' (Dowling and Moran, 2012). Reputation and capacity to innovate have been identified as 2 of the 4 competitiveness factors by Kay (1993) (the other two were key internal and external relationships and strategic assets). The competitive factors identified by D correspond to intangible resources that lead to competitive advantage according to the resource-based view of the firm (Prahalad and Hamel, 1990), or 'dynamic firm capabilities' (Teece et al., 1997)

Better quality employees contributes to increased capacity to satisfy customers (Barney, 1991) and productivity (Porter, 1985). H described how their socially-directed activities aimed at attracting and retaining 'best Ukrainian cadre'. Responsible HR practices have also been identified as a CSR focus by L. Turban and Greening (1997) suggest a firm's corporate social performance (CSP) is positively related to their attractiveness to employees, 'suggesting that a firm's CSP may provide a competitive advantage in attracting applicants' (ibid: 658) .

Market positioning was identified by L as an additional competitive factor that resulted from their CSR activities. 'CSR for us is (a) differentiating factor. Attracting customers to work with (us) and attracting employees – something that others cannot offer'. This is directly linked with Porter's differentiation strategy for achieving competitive advantage (Porter, 1980b), leading to improved financial performance.

The discussion above seems to refute Q's claim that CSR is not seen as a source of competitive advantage. Closer interrogation of the interview transcripts, however, reveals that locally owned companies insisted that although CSR is still perceived by many in Ukraine as charity, and, as noted by Q was the first stage of CSR in Ukraine, they (A,C,D,E,H and L) have 'moved on' (F) and currently their CSR strategy contributes to the business strategy. An example is H who stated that the organization's growth is interlinked with the growth in of Ukraine's GDP, 'we have the duty to help (our) community. But by helping (the community), the community also helps us. It seems reasonable to assume that Q's statement can be understood as 'CSR, as charity and sponsorship that do not directly follow from the firm's strategy, is not perceived as source of competitive advantage'.

Motives for adopting CSR. We would like to propose additional perspective for understanding the apparent discrepancy between Q's statement and interviewees' claims. P posited that there are 2 distinct segments of CSR adopters. 1) Companies transitioned from the Soviet era; and 2) 'New' companies, entered Ukraine from the West. P further elaborated that the 'new' firms are not just the Western ones, but also organizations whose

roots are in the Soviet era, but who were purchased by non-Ukrainian interests post collapse of the Soviet Union. P posit that the two entities approach CSR from different perspectives. The former carry on with the Soviet-era practices, which, according to P, regardless of existence or lack of CSR-competitiveness link. This view is supported by M, who claims that their organization views itself as an integral part of the town and region, and sees its moral responsibility contribute to economic, social and environmental sustainability of that region. P claim that many other organizations operate from altruistic motives, and do not advertise their actions (do not publish CSR reports), and often they do not perceive what they do as CSR. N supported that claim. When asked whether he had heard of CSR, he answered: 'I heard of this concept, but understood this and did all this beforehand. We do not have CSR strategy, we have daily work. Our understanding of CSR – live amongst people in such way that they benefit not suffer from your actions'. Both M and N believed that there might be link between CSR and competitiveness, but their socially-directed activities are motivated by ethics. 'One cannot live in the village irresponsibly, nor can one work the land irresponsibly' (N). Vorobey (2005) also indicates welfare-economy past as an important factor for adopting CSR in Ukraine.

The data above supports Q's claim that CSR is not necessarily adopted as a source of competitive advantage.

Regardless of CSR being a relatively new concept, our research revealed a rich, multifaceted and rapidly expanding CSR landscape in Ukraine. The practices of CSR differ and largely depend on the industry, size, and ownership structure and owners' and managers' values. To make sense of the data obtained from our interviews we utilised Vilanova et al.'s (2009) dimensions of competitiveness, which assisted us in carefully assessing the perceptions of the interviewees regarding the contribution of CSR to achieving competitive advantage. Systematic review of data, applying Vilanova et al.'s (2009) dimensions of competitiveness, demonstrates that the interviewees perceived CSR as contributing to at least one of the dimensions (Table 2).

Table 2. CSR – Competiveness perception summary

| | Competitive factor | Competitiveness of the factor proposed by | Vilanova et al. (2009) competitiveness dimension |
|---|---|---|---|
| A | Risk management | Story and Price (2006) | Performance |
| C | Competitiveness | Porter and Kramer (2006) | Overall competitiveness |
| D | Competitiveness | Porter and Kramer (2006) | Overall competitiveness |
| E | Corporate reputation<br>Capacity to innovate | Dowling and Moran (2012)<br>Kay (1993) | Image<br>Innovation |
| H | Profitability | Hamel and Prahalad, 1989 | Performance |
| L | HR<br>Attraction to customers | Barney (1991);<br>Porter (1980) | Quality and<br>Productivity |
| M | Competitiveness | Porter and Kramer (2006) | Overall competitiveness |
| N | Competitiveness | Porter and Kramer (2006) | Overall competitiveness |

We found that there are two distinct approaches to CSR-competitiveness link. Although all interviewees believed that the link exists, one group adopted CSR practices that

contributed to enhancing competitiveness, while another engaged in CSR activities regardless of their contribution to competitive advantage.

Further investigation into CSR in Ukraine, especially focusing on targeting those companies who do not publicise their CSR practices will shed further light on understanding the link between CSR and competitiveness in Ukraine. Researching those companies who do not engage in CSR will contribute to expanding this perception.

Additionally, further investigation into the existence of the link, rather than perceptions about their existence, will provide a more comprehensive investigation into CSR-competitiveness link.

Acknowledgements. We thank Prof. Grishnova, Prof. Kolot and Mr. Kurinko for their assistance in conducting the interviews. Jana Filosof also acknowledges the help of Prof. Keith Randle, Director of Research and Consultancy, and Dr. Yasmin Imani, Head of Management and Strategy Research Unitat the University of Hertfordshire Business School in facilitating this project.

## References

1. Acquier, A. L., Gond, J.-P. & Pasquero, J. (2011) Rediscovering Howard R. Bowen's Legacy: The Unachieved Agenda and Continuing Relevance of Social Responsibilities of the Businessman. *Business & Society,* 50, 607-646.
2. Argandona, A. & Hoivik, H. (2009) Corporate Social Responsibility: One Size Does Not Fit All. Collecting Evidence from Europe. *Journal of Business Ethics,* 89, 221-234.
3. Aupperle, K. E., Carroll, A. B. & Hatfield, J. D. (1985) An Empirical Examinatiom Of The Relationship Between Corporate Social Responsibility And Profitability. *Academy of Management Journal,* 28, 446-463.
4. Barney, J. (1991) Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management,* 17, 99.
5. Carroll, A. B. (1979) A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. *Academy of Management Review,* 4, 497-505.
6. Carroll, A. B. (1991) The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. *Business Horizons,* 34, 39-48.
7. Carroll, A. B. (1999) Corporate Social Responsibility. *Business & Society,* 38, 268.
8. Carroll, A. B. (2008) A History of Corporate Social Responsibility. IN Crane, A., Mcwilliams, A., Matten, D., Moon, J. & Siegel, D. S. (Eds.) *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility.* Oxford, Oxford University Press.
9. Carroll, A. B. & Shabana, K. M. (2010) The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews,* 12, 85-105.
10. Cbi (1973) *The responsibilities of the British public company: final report of the Company Affairs Committee, endorsed by the CBI Council on 19.9.1973.*
11. Donaldson, T. & Dunfee, T. W. (2002) Ties that bind in business ethics: Social contracts and why they matter. *Journal of Banking & Finance,* 26, 1853-1865.
12. Donaldson, T. & Preston, L. E. (1995) The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review,* 20, 65-91.
13. Dowling, G. & Moran, P. (2012) Corporate Reputations: BUILT IN OR BOLTED ON? *California Management Review,* 54, 25-42.
14. Ec (2001) Promoting a European Framework for Corporate Social Reponsibility - Green Paper. Luxemburg, European Commission: Employment & Social Affairs.
15. Fombrun, C. J. (1996) *Reputation: Realizing Value from the Corproate Vision,* Boston, MA, Harvard Business School Press.
16. Freeman, R. E. (1984) *Strategic Management: A Stakeholder Approach,* Boston, Pitman.
17. Friedman, H. H. (2000) Biblical Foundations of Business Ethics. *Journal of Markets and Morality,* 3, 43-55.

18. Friedman, M. (1962) *Capitalism and Freedom,* Chicago, University of Chicago Press.
19. Friedman, M. (1970) The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*.
20. Furrer, O., Egri, C. P., Ralston, D. A., Danis, W. M., Reynaud, E., Naoumova, I., Molteni, M., Starkus, A., Darder, F. L. N., Dabic, M. & Furrer-Perrinjaquet, A. (2010) Attitudes toward Corporate Responsibilities in Western Europe and in Central and East Europe. *Management International Review (MIR),* 50, 379-398.
21. Gardberg, N. A. & Fombrun, C. J. (2006) CORPORATE CITIZENSHIP: CREATING INTANGIBLE ASSETS ACROSS INSTITUTIONAL ENVIRONMENTS. *Academy of Management Review,* 31, 329-346.
22. Garriga, E. & Mele, D. (2004) Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory. *Journal of Business Ethics,* 53, 51-71.
23. Godfrey, P. C., Merrill, C. B. & Hansen, J. M. (2009) The relationship between corporate social responsibility and shareholder value: an empirical test of the risk management hypothesis. *Strategic Management Journal,* 30, 425-445.
24. Greening, D. W. & Turban, D. B. (2000) Corporate Social Performance as a Competitive Advantage in Attracting a Quality Workforce. *Business & Society,* 39, 254.
25. Hall, C. (2010) United Nations Global Compact Annual Review - Anniversaty Edition NY, United Nations Global Compact Office.
26. Hamel, G. & Prahalad, C. K. (1994) *Competing for the Future,* Boston, MA, Harvard Business School Press.
27. Hobbs, W. & Curtis, N. J. (2011) Theory and Application of Perceptual Positions to Data Collection and Analysis in Military Environments. *Journal of Operational Research Society,* 62, 1753-1764.
28. Ioannou, I. & Serafeim, G. (2010) The Impact of Corporate Social Responsibility on Investment Recommendations. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1-6.
29. Jones, T. M. (1980) Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined. *California Management Review,* 22, 59-67.
30. Kay, J. (1993) *Foundations of Corporate Success,* Oxford, Oxford University Press.
31. Koleva, P., Rodet-Kroichvili, N., David, P. & Marasova, J. (2010) Is corporate social responsibility the privilege of developed market economies? Some evidence from Central and Eastern Europe. *International Journal of Human Resource Management,* 21, 274-293.
32. Kurinko, R. (2011) *Implementing CSR: Simply about Complicated,* Kyiv, Raduga Journal.
33. Lai, C.-S., Chiu, C.-J., Yang, C.-F. & Pai, D.-C. (2010) The Effects of Corporate Social Responsibility on Brand Performance: The Mediating Effect of Industrial Brand Equity and Corporate Reputation. *Journal of Business Ethics,* 95, 457-469.
34. Lankoski, L. (2008) Corporate responsibility activities and economic performance: a theory of why and how they are connected. *Business Strategy & the Environment (John Wiley & Sons, Inc),* 17, 536-547.
35. Lee, M.-D. P. (2008) A review of the theories of corporate social responsibility: Its evolutionary path and the road ahead. *International Journal of Management Reviews,* 10, 53-73.
36. Maclagan, P. (2008) Organizations and responsibility: A critical overview. *Systems Research & Behavioral Science,* 25, 371-381.
37. Mele, D. (2008) Corporate Social Responsibilities Theories. IN Crane, A., Mcwilliams, A., Matten, D., Moon, J. & Siegel, D. S. (Eds.) *The Oxford Handbook Of Corporate Social Responsibility.* Oxford, Oxford University Press.
38. Mintzberg, H. (1994) The Fall and Rise of Strategic Planning. *Harvard Business Review,* 72, 107-114.
39. Moore, G. (2001) Corporate Social and Financial Performance: An Investigation in the U.K. Supermarket Industry. *Journal of Business Ethics,* 34, 299-315.
40. Orlitzky, M., Schmidt, F. L. & Rynes, S. L. (2003) Corporate Social and Financial Performance: A Meta-analysis. *Organization Studies (01708406),* 24, 403-441.
41. Porter, M. E. (1980a) *Competitive Strategy : Techniques for Analyzing Industries and Competitors,* New York, Free Press.

42. Porter, M. E. (1980b) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* New York, Free Press.
43. Porter, M. E. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance,* New York, Free Press.
44. Porter, M. E. & Kramer, M. R. (2006) Strategy & Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review,* 84, 78-92.
45. Post, J. E. (1978) *Corporate Behaviour and Social Change,* Reston, Va, Reston.
46. Prahalad, C. K. & Hamel, G. (1990) The Core Competence of the Organization. *Harvard Business Review,* 74, 61-78.
47. Preston, L. E. (1975) Corporation and Society: The Search for a Paradigm. *Journal of Economic Literature,* 13, 434.
48. Preston, L. E. & Post, J. E. (1985) *Private Management and Public Policy: The Pronciple of Public Responsibility* Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
49. Quazi, A. M. & O'brien, D. (2000) An Empirical Test of a Cross-national Model of Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics,* 25, 33-51.
50. Schwartz, M. S. & Carroll, A. B. (2003) Corporate Social Responsibility: A Three-Domain Approach. *Business Ethics Quarterly,* 13, 503-530.
51. Smith, N. C. (2003) Corporate Social Responsibility: WHETHER OR HOW? *California Management Review,* 45, 52-76.
52. Steurer, R. & Konrad, A. (2009) Business-society relations in Central-Eastern and Western Europe: How those who lead in sustainability reporting bridge the gap in corporate (social) responsibility. *Scandinavian Journal of Management,* 25, 23-36.
53. Story, D. & Price, T. J. (2006) Corporate Social Responsibility and Risk Management? *Journal of Corporate Citizenship*, 39-51.
54. Teece, D. J., Pisano, G. & Shuen, A. (1997) Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal,* 18, 509-533.
55. Turban, D. B. & Greening, D. W. (1997) Corporate Social Performance and Organizational Attractiveness to Prospective Employees. *Academy of Management Journal,* 40, 658-672.
56. Van Oosterhout, J. H. & Heugens, P. P. M. A. R. (2008) Much Ado About Nothing. IN Crane, A., Mcwilliams, A., Matten, D., Moon, J. & Siegel, D. S. (Eds.) *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility.* Oxford, Oxford University Press.
57. Velasquez, M. (1988) *Business Ethics Concepts and Cases,* Englewood Cliffs, , Prentice-Hall.
58. Vilanova, M., Lozano, J. & Arenas, D. (2009) Exploring the Nature of the Relationship Between CSR and Competitiveness. *Journal of Business Ethics,* 87, 57-69.
59. Vorobey, V. (2005) In Search of National Identity. IN Habisch, A., Wegner, M., Schmidpeter, R. & Jonker, J. (Eds.) *Corporate Social Responsibility Across Europe.* New York, NY, Springer-Verlang New-York Inc.
60. Votaw, D. (1973) Genius Becomes Rare: A Comment on the Doctrine of Social Responsibility Pt. II. *California Management Review,* 15, 5-19.
61. Wartick, S. L. & Cochran, P. L. (1985) The Evolution of the Corporate Social Performance Model. *Academy of Management Review,* 10, 758-769.
62. Zenisek, T. J. (1979) Corporate Social Responsibility: A Conceptualization Based On Organizational Literature. *Academy of Management Review,* 4, 359-368.

**Д.О. Баюра**, д-р екон. наук, доц.

# СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

*У статті досліджено стан та визначено основні тенденції розвитку та оцінювання корпоративної соціальної відповідальності*

*In the article investigational the state and certainly basic progress and evaluation of corporate social responsibility trends*

*Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, «зелена» економіка, форми корпоративної соціальної відповідальності.*

*Keywords: corporate social responsibility, «green» economy, forms of corporate social responsibility.*

В умовах підвищення динамізму конкуренції та глобалізації, поглиблення кризових явищ, удосконалення корпоративного управління можливе шляхом реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління дозволяє ефективно узгоджувати внутрішні та зовнішні інтереси сторін, використовуючи програми соціального інвестування, інститути партнерств та соціального діалогу, механізми корпоративних комунікацій та інструменти нефінансової звітності.

У розвинутих країнах в останні роки активно розвиваються процеси корпоративної соціальної відповідальності, які інтегровані у бізнес-процеси компаній. З цього приводу корпорації використовують ініціативи ООН (2000 р.), в основі яких лежить ідея розвитку соціально та екологічно відповідального бізнесу (2009 р.). Останній спрямований на формування «зеленої економіки», яка може характеризуватися ефективною охороною навколишнього природного середовища, скороченням об'ємів викидів вуглецю, застосуванням безпечних технологій, енергозбереженням та створенням нових робочих місць.

За останні п'ять років більше 165 вітчизняних компаній та організацій, які виконують різні види економічної діяльності, приєдналися до Глобальної мережі ООН та оголосили про те, що вони дотримуватимуться стандартів та принципів корпоративного громадянства [1, с.7].

Цей документ закликає компанії керуватися у своїй діяльності десятьма основоположними принципами у сферах дотримання прав людини, трудових відносин та охорони довкілля. Крім того, Україна ще у листопаді 2007 року приєдналася до розробки міжнародного стандарту із соціальної відповідальності ISO 26 000. У даний час соціальна відповідальність підприємств викликає зростаючий інтерес органів влади, партнерів бізнесу та громадськості. Стандарт ISO 26000, який затверджений у 2010 році носить рекомендаційний характер, але нині існує добровільна система

сертифікації та міжнародного аудиту, яка дозволяє підтвердити відповідність ділових практик даному стандарту.

У науковій літературі проблемам корпоративної соціальної відповідальності присвячено багато праць. Різнобічним аспектам дослідження розвитку корпоративної соціальної відповідальності присвячені фундаментальні праці вчених та практиків Ф.Котлера, М.Портера, Ненсі Лі Фрімена Р., Керолла А., Ю. Благова, Грішнової О.А., Ушакової Н., Іванової І., Петрое О., Саприкіної М., Супрун Н., Щербініної Ю. та інших.

Це пов'язано з висвітленням положень теорій сталого розвитку, конс'юмеризму (необхідність обізнаності громадськості щодо вирішення соціальних та екологічних проблем, у сфері захисту прав споживачів), корпоративізму (суспільне самоврядування та партнерські відносини), стейкхолдерів (вплив на діяльність компаній заінтересованих осіб). У зв'язку з поширенням процесів глобалізації в останній час з'явилися нові концепції корпоративної підзвітності компаній перед суспільством та заінтересованими особами. Існує багато трактувань економічної категорії "корпоративна соціальна відповідальність". Однак розуміння сутності даної категорії в економічній науковій літературі не завжди однозначне. У західній літературі дана категорія досить часто трактується через призму сталого (поступального) розвитку компаній. Так, наприклад в документах Європейської Комісії наголошується на тому, що корпоративна соціальна відповідальність являється концепцією, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь в покращенні життя суспільства та захисті навколишнього середовища. Багато фахівців ототожнюють поняття „корпоративна соціальна відповідальність" та „соціальна відповідальність бізнесу". Для того щоб більш однозначно розуміти сутність категорії „соціальна відповідальність" можливо керуватися визначенням Керівництва із соціальної відповідальності ISO 26 000 в якому пропонується наступний підхід: „соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (продукти, послуги, процеси) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, яка: допомагає сталому розвиткові, здоров'ю та добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; не суперечить відповідному законодавству та міжнародним нормам поведінки; поширена в усій організації і практикується у її відносинах (діяльність організації в рамках сфери свого впливу)" [2, с. 8].

Окремі автори віддають перевагу терміну "соціальна корпоративна відповідальність" і пропонують таке його визначення: "соціальна корпоративна відповідальність – це вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів" [3, с.3]. У даній статті використовується термін "корпоративна соціальна відповідальність" (corporate social responsibility), який передбачає положення щодо певних зобов'язань бізнесу не лише у сприянні сталому розвиткові, але й його відповідальність перед працівниками, державою, акціонерами та іншими заінтересованими особами (стейкхолдерами).

Неоднозначність у трактуванні поняття “корпоративна соціальна відповідальність” пояснюється тим, що в світовій практиці існують різні її рівні, моделі та форми прояву. Їх, як правило, поділяють на відкриті (компанії самостійно беруть на себе відповідальність) та ті, функціонування яких регулюються державою. Відкриті форми пов’язані з тим, що корпорації самостійно приймають відповідальність за вирішення тих проблем, в яких заінтересоване суспільство. Відкрита форма корпоративної соціальної відповідальності чітко представлена в стратегії розвитку компанії. Форми, які передбачають державне регулювання корпоративної соціальної відповідальності відображають наявність в країні офіційних та неофіційних інститутів, через які реалізується корпоративна соціальна відповідальність компаній. Ця форма означає наявність обов’язкових цінностей, норм та правил, які повинні дотримуватися компанії в ході реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Європейська модель корпоративної соціальної відповідальності в більшій мірі являє собою систему механізмів державного регулювання. Британська модель корпоративної соціальної відповідальності, як показують наші дослідження, поєднує окремі елементи моделі США та Європи і в більшій мірі тяжіє до відкритої. Держава та громадські інститути теж залучаються в процес погодження суспільних інтересів, а також популяризації та поширення кращої практики.

Сучасна практика корпоративної соціальної відповідальності найбільш розвинута в США. В цій країні існує велика кількість різного роду інституцій, які займаються вирішенням соціальних проблем. Наприклад, корпоративні інвестиційні фонди, які функціонують за рахунок внесків корпорацій. Підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності американських корпорацій стимулюється відповідним законодавством, яке передбачає відповідні податкові пільги. Прикладом може бути відомий корпоративний фонд Білла Гейтса, який активно займається покращенням систем освіти та охорони здоров’я в різних країнах світу. В 2008 році Білл Гейтс залишив посаду голови ради директорів компанії Microsoft і безпосередньо зайнявся управлінням фонду. Загальна вартість активів фонду перевищують $54 млрд. Значний внесок при створенні фонду здійснив Уоррен Баффет.

У Європі в більшій мірі корпоративна соціальна відповідальність визначається прибутковістю бізнесу та відповідальністю компаній перед її акціонерами, працівниками та профспілками. Філантропія серед компаній не так популярна й поширена в Європі, як в США. У Великобританії розвитку корпоративної соціальної відповідальності компанії почали приділяти особливу увагу після успішно проведених реформ Маргарет Тетчер. В даний час широко розвинутий консалтинг у сфері корпоративної соціальної відповідальності. З року в рік зростає кількість корпоративно соціальних відповідальних інвестиційних компаній. Слід підкреслити що в цій країні особлива увага приділяється прозорості компаній у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Наприклад, щотижня газета «Таймс» друкує Індекс соціальної відповідальності. В університетах та бізнес-школах викладаються спеціальні курси, які присвячені тематиці корпоративної соціальної відповідальності.

Останні дослідження вітчизняного Центру „Розвиток корпоративної соціальної відповідальності" щодо обізнаності представників усіх груп стейкхолдерів із сутністю, принципами та основними компонентами соціальної відповідальності засвідчило що „найбільш наближене до прийнятого у світовому співтоваристві розуміння соціальної відповідальності у представників бізнес-організацій та дослідницьких інституцій. Представники органів державної влади, профспілок та громадських організацій здебільшого не розглядають соціальну відповідальність із внутрішньої сторони організації, а розуміють її як вплив діяльності своїх організацій виключно на зовнішнє (оточуюче середовище)" [2, с.55-56]. У зв'язку з тим, що в останні два роки окремі вітчизняні компанії активно інтегрують розвиток форм корпоративної соціальної відповідальності в загальну корпоративну стратегію, на наш погляд, необхідно більше уваги приділяти питанням розвитку та оцінювання рівня корпоративної соціальної відповідальності.

З цього приводу провідний спеціаліст світу з питань маркетингу Філіп Котлер та президент компанії Social Marketing Services Inc. зазначають, що порівняно з оцінюванням фінансових інвестицій, "наука визначення ефективності інвестицій у соціальні ініціативи, навпаки, дуже молода, їй бракує історичних даних і досвіду" [3, с.22]. Багато інших зарубіжних та вітчизняних науковців пояснюють це тим, що вигоди для компаній, пов'язані з корпоративною соціальною відповідальністю безпосередньо неможливо виміряти і тому важко оцінити окупність соціальних інвестицій. В Україні цей процес ще більш ускладнюється в силу закритості ведення бізнесу переважної більшості вітчизняних компаній.

Разом з тим, в останні роки є певні позитивні зрушення в цьому напрямку. Так, вітчизняні компанії почали готувати не лише Річні звіти для акціонерів та інших заінтересованих осіб, які передбачають розкриття інформації про господарську діяльність, але й Звіти про реалізацію соціальних ініціатив компанії (соціальні або нефінансові). Наприклад, розвиваючи напрям корпоративної соціальної відповідальності відповідно до світових стандартів, компанія "Київстар" ще у 2006 році приєдналася до Глобального договору ООН, а в 2008 році одна із перших в Україні презентувала Звіт "Корпоративна соціальна відповідальність 2007 рік" [4, с.8-9]. У даному звіті чітко структуровані форми корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) компанії, зокрема: перед державою (два роки поспіль "Київстар" офіційно визнається найбільшим платником податків серед столичних підприємств); перед споживачами (прагнення до високої якості в усіх сферах діяльності компанії); перед співробітниками (оплата праці та соціальний захист, освітні та мотиваційні програми, відкритий діалог із співробітниками); у сприянні соціальному розвитку суспільства (Всеукраїнська соціальна ініціатива "Для людей, для країни!"); екологічні аспекти (використання передових технологій переробки та утилізації відходів, економія водних та енергоресурсів).

Загалом наш аналіз діяльності більше як 50 корпоративно соціально-відповідальних компаній України показав, що до числа найбільш виражених напрямків

їх соціальної активності відносяться такі як: охорона навколишнього середовища, програми розвитку персоналу, підтримка соціально незахищених верств населення, розвиток соціальної інфраструктури та місцевих громад, розвиток освіти, спонсорська допомога, молодіжні програми, надання медичних та рекреаційних послуг своїм працівникам, тощо. В той же час, як показує практика європейських компаній в сфері корпоративної соціальної відповідальності, ефективність зазначених проектів може бути значно вищою при відповідному законодавчому регулюванні та використанні науково-обгрунтованих регулюючих механізмів та інструментів.

До основних чинників, які спонукають вітчизняні та зарубіжні компанії ставати більш корпоративно соціально відповідальними відносяться такі як:

- вихід на міжнародні ринки цінних паперів;
- підвищення ринкової капіталізації;
- залучення кредитних ресурсів;
- підвищення репутації та іміджу компаній;
- розвиток персоналу компанії, що запобігає не лише плинності кадрів, але й дозволяє залучати кращих спеціалістів з ринку праці;
- зростання продуктивності праці в компанії;
- просування товарів та послуг;
- сталий розвиток компанії в довгостроковій перспективі;

Не дивлячись на те, що більшість підприємств в Україні не розкривають інформацію про витрати на корпоративну соціальну відповідальність, вже з'явилися перші великі компанії, керівництво яких зрозуміло необхідність підвищення інформаційної прозорості своєї діяльності в даній сфері. Дослідження показують, що з кожним роком в Україні зростає в корпоративному секторі обсяг соціальних інвестицій, а також якість організації процесу соціального інвестування. Наприклад, група СКМ, на підприємствах якої працює понад 160 тисяч співробітників і внесок якої у національний ВВП складає близько 10%, впроваджує сучасні методи управління корпоративною соціальною відповідальністю.

Як свідчать положення звіту з корпоративної соціальної відповідальності цієї компанії (див. офіційний сайт групи: www:scm.com.ua.) - бути відповідальним "корпоративним громадянином" для групи СКМ значить:

1) дотримуватися всіх юридичних зобов'язань перед державою, вчасно й прозоро сплачувати податки, наповнювати державний бюджет;

2) чесно й прозоро працювати з усіма заінтересованими сторонами (клієнтами, бізнес-партнерами, акціонерами, інвесторами, постачальниками, урядовими структурами);

3) дотримуватися сучасних стандартів корпоративного управління, відкритості та прозорості.

Бути соціально відповідальним роботодавцем для групи компаній СКМ значить:

1) створювати співробітникам гідні умови праці, включно з рівнем заробітної плати;

2) впроваджувати сучасні методи організації праці та розвивати корпоративну культуру, дотримуватися високих стандартів безпеки праці; надавати співробітникам рівні можливості, справедливо оцінювати внесок кожного в успішність бізнесу;

3) інвестувати в людські ресурси, навчати співробітників і надавати їм можливості розвитку, щоб кожен міг повністю реалізувати свій потенціал.

У сфері екологічної відповідальності компанія декларує наступні принципи корпоративної соціальної відповідальності, а саме: 1) працювати над зменшенням негативного впливу виробничих циклів на довкілля (землю, повітря, воду й екосистеми), інвестувати в екологічно чисті виробничі технології; працювати над поліпшенням екологічних характеристик бізнесу й прагнути та прагнути до більш раціонального використання природних ресурсів. Взаємини з місцевими громадами групи СКМ будуються на партнерських взаєминах з усіма заінтересованими сторонами та місцевими органами влади над поліпшенням якості життя громад у довгостроковій перспективі.

Отже, корпоративна соціальна відповідальність виступає не лише базою для транформації системи корпоративного управління, але, й за словами засновника та голови Давоського формуму Клауса Шваба: «капіталізм в його нинішній формі вже не відповідає світу навколо нас. Терміново необхідна глобальна трансформація, і вона повинна розпочатися із відновлення почуття соціальної відповідальності у всьому світі» [9, с. 4].

Оцінювання корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних компаній дасть змогу значно покращити практику соціального інвестування в Україні та сприятиме її масовому поширенню. Позитивні результати оцінки корпоративної соціальної відповідальності сприятимуть підвищенню ділової репутації компаній. У даний час в Україні формуються перспективні форми соціального інвестування на основі реалізації спільних корпоративних соціальних програм.

**Література**

1. Огляд діяльності мережі Глобального договору ООН 2010// Представництво ООН в Україні, К., 2010 р., 23 с.
2. Зінченко А.Г.Саприкіна М.А. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейколдерів. Регіональний аспект. – К.,2008. – 60 с.
3. Котлер Ф., Ненсі Л. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
4. Корпоративна соціальна відповідальність 2007 рік// Київстар, м. Київ, 2008 р., - 24 с.
5. Керівництво із соціальної відповідальності (ISO 26 000), версія 4,2; http://www.dssu.gov.ua.

6. Баюра Д.А. Ответственное будущее // Всеукраинская рейтинговая программа «Гвардия» - 2008. Рейтинг социально ответственных компаний, К.: «Новый Друк», 2008, с. 11-16.
7. Баюра Д.А. Пора делиться. Практика КСО // Рейтинг социально ответственных компаний - 2011. Всеукраинский рейтинговый журнал «Гвардия», К.: «Літера-Друк», 2011, с.42-45.
8. Баюра Д.О. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.). К.: ВПЦ «Київський університет», Випуск 24, 2011, с.212-219.
9. Леонтьев А. Маргинализация Давоса/А.Леонтьев//Еженедельник 2000 №5, 3-9 февраля 2012 , с. 4-5.

**Т.М.Литвиненко**, канд. екон. наук, доц.

# СУПЕРЕЧЛИВІСТЬ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Стаття присвячена аналізу переваг та загроз, пов'язаних з диверсифікацією діяльності компаній, що свідчить про суперечливість самого процесу диверсифікації. Розглянуто синергетичний підхід до організації управління диверсифікованою компанією.*

*The article is devoted analysis of advantages and threats, related to diversification of activity of companies, that testifies to contradiction of process of diversification. The sinergistical going is considered near organization of management the diversifyed company.*

*Ключові слова: диверсифікція, привабливість диверсифікації, загрози диверсифікації, синергетичний підхід в управлінні.*

*Keywords: diversification, attractiveness of diversification, threat of diversification, sinergistical approach in a management.*

В сучасних умовах на розвиток процесів диверсифікації діяльності компаній як у нашій країні, так і за рубежем впливають різноспрямовані чинники, висловлюються різні думки щодо обґрунтованості та економічної доцільності розширення спектру їхньої діяльності.

Частина дослідників та представників ділового світу стоять на тому, що концентрація зусиль компанії на меншій кількості видів діяльності дозволяє досягати кращих результатів та отримувати конкурентні переваги, тому що зростання за рахунок диверсифікації дає лише короткотерміновий ефект, особливо, якщо розширення відбувається в результаті злиттів та поглинань. В спеціальних дослідженнях зазначається, що від 50% до 80% злиттів ведуть до фінансових розчарувань [1]. Водночас досить поширеним є й підхід, прихильники якого доводять, що диверсифіковані компанії значно стійкіші, зокрема за рахунок отримання синергетичного ефекту, або ж за рахунок можливості перерозподілу фінансових потоків між різними дочірними підприємствами, що веде до зниження ризиків.

Феномен диверсифікації активно обговорюється в науковому середовищі. Проблемам диверсифікації присвячені праці таких науковців, як Аронов А. М., Корінько М. Д., Попова С.М., Цогла О.О., Портер М., Томпсона А.А., Стрикленда А.Дж. та ін., оскільки це явище різнопланове і потребує уваги.

Метою даної статті є вивчення суперечностей диверсифікації, оскільки розуміння їх механізму сприятиме поглибленню розуміння цього процесу, що важливо в науковому та практичному плані.

Диверсифікація приваблює тим, що дозволяє використати переваги комбінування виробництва, проникнення у нові високорентабельні галузі з метою компенсації зниження прибутку на традиційних для компанії ринках. Диверсифіковані компанії

прагнуть бути більш стійкими у фінансовому плані. В цілому переваги диверсифікації поділяються на групи (див. табл. 1).

Таблиця 1. Привабливість диверсифікації

| Техніко-технологічна | Економічна | Фінансова | Соціальна | Стратегічна |
|---|---|---|---|---|
| Збереження та більш повне використання виробничих потужностей. Альтернативне використання сировини. | Отримання більшого прибутку в більш привабливих сферах діяльності. Розширення частки ринку. Оволодіння новими ринками. Ресурсозбе-реження. | Розподіл ризиків між різними сферами діяльності. Фінансова стабільність. | Створення нових професій. Створення нових робочих місць. Задоволен-ня нових потреб споживачів. | Пристосування до змін кон'юнктури ринку. Страхування майбутнього підприємства. Захист від антимонопольно-го законодавства |

Водночас диверсифікація не завжди дає змогу реалізувати переваги, навіть несе підприємствам певні загрози. Різновекторний розвиток підприємства розпорошує ресурси, воно не може досягти рівня раціональної концентрації за окремими напрямами діяльності і втрачає ефект масштабу виробництва. До того ж керувати диверсифікованим виробництвом значно складніше, порівняно з недиверсифікованим. Тут менеджери і спеціалісти повинні мати різнобічну фахову підготовку, їм доводиться враховувати значно більше чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, а це підвищує ризик прийняття недостатньо обґрунтованих рішень.

Загрози диверсифікації не зупиняють її розвиток, зокрема тому, що їх вплив можна успішно нейтралізувати (див. табл.2).

Таблиця 2. Загрози диверсифікації та їх блокування

| №/п | Загрози диверсифікації | Дії для зниження негативного впливу |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. | Хибна думка про те, що доцільність диверсифікації обґрунтовується лише фінансовими показниками | Будь-яке розширення діяльності має узгоджуватись з загальною бізнес-стратегією компанії |
| 2. | Зростання управлінських витрат та зниження ефективності управління | Кожен новий напрям діяльності має бути ефективним або повинен давати додатковий синергетичний ефект |
| 3. | Загроза зниження оперативності розробки управлінських рішень при включення нових підрозділів | Складання перехідного плану управління, який передбачає гармонізацію методів та інструментів оперативного управління старих та нових підрозділів |
| 4. | Розрив між фактичними та прогнозованими результатами нової диверсифікованої компанії | Вдосконалення методів прогнозування |

Продовження табл. 2

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| 5. | Додаткові витрати на заміну або підвищення винагороди менеджменту нових підрозділів | Складання кошторису витрат на управління новою диверсифікованою компанією |
| 6. | Зниження ефективності роботи нової компанії внаслідок перерозподілу внутрішніх ресурсів на користь слабких підрозділів | Розвиток внутрішньофірмових ринкових відносин. |
| 7. | Зниження поточної доходності нової компанії, зокрема через зниження цін на продукцію окремих підрозділів заради зменшення конкурентного тиску | Узгодження тактичних та стратегічних цілей діяльності нового підприємства |
| 8. | Можливе зростання числа конфліктів, зумовлених різними організаційними культурами, стилями менеджменту нової диверсифікованої компанії | Створення системи засвоєння цінностей корпоративної культури всіма працівниками нової компанії |
| 9. | Зниження впливу акціонерів на політику нової диверсифікованої компанії та посилення впливу менеджерів | Вдосконалення системи корпоративного управління та контролю, підвищення ролі органів управління новою компанією. Налагодження системи внутрішнього контролю аудиту та аудиту. |
| 10. | Викривлення психологічних ризиків, пов'язаних з приєднанням нових підрозділів. Ризики нових приєднань часто переоцінюються, а ризики збереження старої структури та напрямів діяльності недооцінюються | Проведення аналізу кожного проекту з приєднання чи запровадження нових напрямів діяльності силами незалежних експертів, що знизить суб'єктивізм оцінок |

Наведені загрози необхідно враховувати кожній компанії, яка впроваджує стратегію диверсифікації діяльності. Наявність переваг та загроз, які несе диверсифікація для окремих господарських структур, свідчить про суперечливість розвитку самого процесу диверсифікації. Для того, щоб переваги процесу диверсифікації не були нейтралізовані загрозами, потрібно якомога точніше виявити та врахувати вплив позитивних чинників, які забезпечують ефективність цього процесу.

Мета проведення диверсифікації виробництва – це формування такої його структури, яка б сприяла ефективному розвитку підприємства в умовах різнопланової діяльності. Окремою проблемою при організації управління диверсифікованим підприємством є визначення ефективності диверсифікації. Диверсифікація не може розглядатись окремим напрямом господарської діяльності підприємств. Українське законодавство визначає такі основні види господарської діяльності підприємств: операційна, інвестиційна, фінансова. При цьому, відповідно до форми № 2 «Звіт про фінансові результати», визначаються фінансові результати від операційної діяльності, дохід та втрати від участі в капіталі, фінансові доходи та фінансові витрати. Крім того, обраховуються фінансові результати від звичайної діяльності та надзвичайні доходи й

витрати. Прямий економічний ефект у вигляді зростання прибутку від диверсифікації діяльності компанії розрахувати практично неможливо.

З точки зору здійснення управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання можна розглянути диверсифікацію як здійснення заходів по впровадженню проектів, котрі передбачають отримання доходу за різними напрямами діяльності. Ефективність диверсифікації як певного проекту можна розраховувати за традиційними принципами вигідності проекту. Проте прибутковість різних проектів може бути різною, але застосування так званої зворотної диверсифікації (відмова від певних малоприбуткових напрямів діяльності) може зменшити результативність роботи компанії в цілому: загальні прибутки не зростуть, а скоротяться (наприклад, відмовившись від утримання власного збиткового транспортного підрозділу можна отримати нову проблему: зростання витрат на послуги транспортних компаній, які значно збільшать витрати в цілому, до того ж невдоволення клієнтів рівнем транспортного обслуговування може призвести до втрати клієнтів).

Ефективність диверсифікації в сучасній науковій літературі розглядається через величину ринкової вартості диверсифікованих підприємств. Проте емпіричний аналіз результативності діяльності диверсифікованих компаній також не дає однозначних висновків [2]. На ринках, які зростають, для яких характерна нерозвиненість інфраструктури, є більше доказів того, що вартість зростає в результаті диверсифікації. Але на зрілих ринках можна також спостерігати як зростання вартості компаній, так і так зменшення її величини. Наукова полеміка щодо виявлення причин такої різниці в оцінюванні наслідків диверсифікації пояснює це недоліками методичних підходів. З цим не можна не погодитись, проте вдосконалюючи методику визначення ефективності диверсифікації потрібно враховувати, що така неоднозначність оцінок є наслідком суперечливості самого процесу диверсифікації, який не враховано повною мірою в методиках визначення вартості диверсифікованих компаній.

Суперечливість розвитку диверсифікаційних процесів не означає того, що від неї потрібно відмовитись взагалі і прагнути до підвищення рівня спеціалізації. Результати диверсифікації приведуть до очікуваних результатів, якщо сам процес диверсифікації буде здійснюватись з урахуванням принципів, таких як, визначення мети процесу диверсифікації, що не вступає у суперечності з глобальною метою системи (підприємства); необхідність передусім захисту вже отриманого і сформованого капіталу, а лише потім пошук шляхів його збільшення та розвитку; врахування міжелементних зв'язків системи, їхніх особливостей і взаємодії; узгодження напряму диверсифікації з потребами ринку; врахування доцільності технологічної сумісності та спадкоємності; максимальне використання наявних трудових ресурсів на виробництві [3].

Диверсифікація діяльності на рівні окремих компаній має відбуватись не стихійно, а носити керований характер. Сучасні методологічні підходи до організації управління характеризуються різноманітністю та відсутністю єдиного наукового підходу щодо

доцільності застосування того чи іншого підходу для розробки управлінських рішень. З часів Ф.Тейлора та викладених у його книзі «Принципи наукового управління», коли дана наука була визнана самостійною сферою досліджень, наступні теоретичні та емпіричні дослідження розвивались як самостійні і існували у вигляді різних шкіл наукового управління: класичної школи, людських відносин, біхевіоризму та ін. Аналіз теоретичних постулатів цих шкіл дозволяє зробити висновок, що вони доповнюють одна одну, навіть конкурують між собою, формуючи сучасний розвиток науки та практики управління. Разом з тим слід зазначити, що не всі нові теоретичні підходи витримали перевірку часом, що, зокрема, пояснює виникнення інших сучасних підходів до організації управління.

Сьогодні в наукових працях можна зустріти різні спроби систематизування та класифікації теоретичних підходів до управління[4, 5]. Розглядаються комплексний, інтеграційний, маркетинговий, динамічний, відтворювальний, нормативний, глобальний, віртуальний, ексклюзивний підходи та ін. Не аналіз різних теоретичних підходів до управління є об'єктом уваги в нашому випадку. Цілі дослідження спрямовують увагу на пошук теоретичного обґрунтування організації управління диверсифікованим підприємством, яке буде враховувати суперечливість диверсифікації і дозволить нейтралізувати загрози. В цьому контексті важливо звернутись до синегретичного підходу, який розглядається в сучасних умовах як розвиток системного підходу в управлінні. Саме цей підхід дозволяє побудувати адекватну систему управління диверсифікованими підприємствами і врахувати суперечливість розвитку диверсифікації.

Цей термін до наукового вжитку був уведений Г. Хакеном, який трактував його як теорію виникнення нових властивостей у цілого, що виникають в результаті взаємодії окремих частин, які взаємодіють між собою. Сьогодні цей термін використовується для пізнання властивостей складних систем, розвиток яких характеризується нестабільністю та потребує застосування методів нелінійного управління.

Науковий напрям синергетика є міждисциплінарним, і має метою виявлення спільних принципів еволюції, самоорганізації та адаптації складних систем у різних галузях знань на підставі побудови та дослідження нелінійних динамічних математичних моделей. Набуває вжитку і таке поняття, як синергетична економіка[6], в якій надається особливого значення, на відміну від лінійних, нелінійним аспектам економічного еволюційного процесу: не стійкості, а нестійкості, не неперервності, а розривам (дискретності), не постійності, а структурним змінам. Синергетична економіка трактує нелінійність і нестійкість як джерело розвитку різноманіття та складності економічної динаміки.

Синергетичний підхід використовується і в організації управління. Управління на основі врахування синергетичних закономірностей змінює традиційні уявлення в сфері управління. Управління складними системами (а такими є диверсифіковані компанії) орієнтується на побудову управлінського впливу, який узгоджений з сутнісними внутрішніми тенденціями розвитку цих систем.

Для налагодження процесу управління диверсифікованою компанією слід враховувати, що в умовах рівноваги окремі елементи, з яких складається диверсифікована компанія, під впливом синергетичної взаємодії з бізнес-середовищем починають діяти узгоджено, внаслідок чого між ними виникає узгоджена (когерентна) взаємодія та кореляційні зв'язки. В результаті виникає особлива дисипативна структура, яка характеризується підвищеною чутливістю до зовнішнього впливу, а зміни в зовнішньому середовищі стають чинником відбору різноманітних структурних конфігурацій.

Застосування синергетичного підходу до управління диверсифікованою компанією передбачає формулювання цілей та завдань управління, виходячи з того, що відбувається перехід системи від одного до іншого якісного стану на основі врахування того, що суперечності є джерелом розвитку. До таких завдань управління можна віднести: встановлення контролю за параметрами нерівноваги; створення підсистем з цільовою орієнтацією та ознаками нової якості; стимулювання розвитку цих підсистем на досягнення ними певного критичного рівня, на якому вони набувають здатності до незворотного розвитку; одночасне припинення зростання чи переорієнтацію діяльності антицільових підсистем; синхронізація діяльності підсистем різних ієрархічних рівнів.

**Література**

1. Красильников С. Расширение холдинга: закономерности и риски // Проблемы теории и практики управления –№ 10 – 2011–. Электронный ресурс. Режим доступа: http://uptp.ru/content/Disp_Art.php?Num=2419.

2. Ивашковская И.В., Шамраева С.А., Григориади Е.Е. Эмпирический анализ эффективности корпоративной диверсификации на растущих рынках капитала на примере группы БРИК // Экономический журнал Высшей школы экономики – Том 13 - № 3- 2009 - С. 360–382.

3. Корінько М.Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання // Актуальні проблеми економіки.- 2008.- №6.- С. 135-142.

4. Башмачникова Е., Марченко Т. Методологические подходы к управлению: особенности и сферы применения // Проблемы теории и практики управления – 2011. - № 6. Электронный ресурс. Режим доступа: http://uptp.ru/content/Disp_Art.php?Num=2360).

5. Шегда А.В. Менеджмент: Навч. посіб.- К.: Т-во «Знання», КОО. – 2002- с.58-71.

6. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. пос. - К. : КНЕУ, 2003. - С. 33-34.

**В.І. Кондрашова-Діденко**, канд. екон. наук, доц.
**Л.В. Діденко**, канд. філософ. наук, доц.

# ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНОВОЇ ЕКОНОМІКИ: АКТОР

*Обґрунтовано, що культура є джерелом формування інтекто-креативних здатностей Актора, які уможливлюють конкурентоспроможність країнової економіки.*

*The article is devoted to the substantiation of culture as a forming source of intellect-creative abilities of Actor who makes possible the competitiveness of countrial economy.*

*Ключові слова: країнова економіка, конкурентоспроможність, Актор, культура, інтелекто-креативні здатності*

*Keywords: economy of country, competitiveness, Actor, culture, intellect-creative abilities*

Конкурентоспроможність суспільства і/або економіки як його підсистеми привертає увагу теоретиків і практиків практично кожної (насамперед, індустріально та інтелектуально розвинутої) країни світу. Число дослідників, котрі включили/включають її до кола своїх наукових інтересів, помітно збільшується останніми роками. Справедливо виникає запитання: Чому? Діапазон відповідей на просте і коротке запитання може бути широким: від банальної (престижно, щоб країна постійно була в першій п'ятірці країн світу) до реальної (бажання виявити механізми уможливлення досягання світових стандартів розвитку суспільства країни і людини як його головного Актора). Актуальність запропонованої теми дослідження кореспондована з реальним варіантом відповіді на означене запитання і зумовлена станом виховання, освіти і науки та інших галузей життєдіяльності країнового суспільства, що за визначенням/призначенням мають забезпечувати світові стандарти життя як розвитку людини-Актора.

Мета статті – обґрунтувати, що культура як джерело формування людини-Актора уможливлює досягання високих інтегрованих показників конкурентоспроможності економіки на міжкраїновому рівні за умов глобалізування сучасного світу.

Перетворювальні процеси, що відбуваються в усіх сферах життєдіяльності суспільства практично кожної індустріально та інтелектуально розвинутої країни світу, набувають особливої значущості. Це зумовлено тим, що дані перетворення покликані забезпечити культуро-соціо-економічне процвітання кожної людини і народу країни загалом. Важливим при цьому постає виявляння шляхів та/або способів, які уможливили б таке процвітання. З нашого погляду, головним шляхом є новативність та інноваційність: саме вони забезпечують водночас і реалізування перетворень в усіх підсистемах країнового суспільства, і процвітання кожної людини як його складової, і досягання його конкурентоспроможності на міжкраїновому рівні. Адже при цьому йдеться не тільки (і навіть не стільки) про інноваційність щодо продукту і/або технології (-ій), але й про оновлювання цінностей, які уможливлюють перетворення в економіці та суспільстві країни загалом і створення нових ідей, концепцій, теорій, проектів зокрема.

Інновація (-ї) потребує (-ють) відповідного культуро-соціального простору/поля (для впровадження) та людини як Актора (тобто впроваджувальника). Останній постає головним гравцем на даному полі. Завдяки своїм інтелекто-креативним здібностям-здатностям, навичкам та умінням, компетенціям зокрема та культурі (як джерела формування ресурсів) загалом Актор створює на означеному полі новатив (у вигляді ідеї та/або образу) і сприятливі умови для його використання у відповідній сфері життєдіяльності людини та народу країни задля розв'язання конкретного завдання чи проблеми, тобто визначає наперед умови можливості інноваційності (тут: як, коли, в якому вигляді і за якими параметрами необхідно здійснювати впровадження нової ідеї/образу). Донині залишається невідомим як забезпечити взаємодію новативності/інноваційності та соціо-економічного процвітання країнового суспільства, що уможливлюють високі показники конкурентоспроможності суспільства та економіки на міжкраїновомурівні. Саме це невідоме й актуалізує тему наших розмірковувань.

Презентована стаття є продовженням раніше розпочатого дослідження сутності та механізмів досягання конкурентоспроможності країнового суспільства загалом та економіки зокрема [1-4]. Проте проблематичність культури в досяганні найвищих показників конкурентоспроможності суспільства та економіки країни в такому формулюванні ніхто з дослідників дотепер не окреслював; відповідно, ніхто й не пропонував варіантів розв'язання. Щоправда, нині вітчизняні та зарубіжні вчені досліджують деякі окремі аспекти даної проблеми. Йдеться насамперед про таких дослідників, як: В. Базилевич, Л. Діденко, В. Кондрашова-Діденко, Г. Филюк, А. Чухно (*Україна*); А. Бузгалін, Ю. Вєсєлов, Б. Кузик, В. Мєжуєв, В. Осіпов, Ю. Яковєц, Є. Ясін (*Росія*); Л. Гуізо, Р. Гуо, Л. Зінгалес, Д. Рей, П. Сапієнца, А. Сен, Ф. Фукуяма (*США*); А. Горц (*Франція)* та інші. Проте основи вкорінювання (особливо антропні аспекти та впливи на формування Актора як головної суспільно-економічної одиниці) конкурентоспроможності країнової економіки залишилися поза увагою більшості (якщо не всіх) дослідників.

Нині конкурентоспроможність загалом і конкурентоспроможність країнової економіки зокрема витлумачують по-різному [4]. У витлумаченні загального поняття «конкурентоспроможність», як і в попередніх статтях, використовуватимемо цілепокладальний підхід [1; 4]. Щоправда, у презентованій статті ми пропонуємо уточнене визначення даного поняття і феномена: конкурентоспроможність країнової економіки – це змагальність Акторів на міжкраїновому рівні щодо соціо-економічного процвітання людини і народу загалом, досягання чого уможливлюється завдяки використанню культури як джерела формування і/або оновлення ресурсу (-ів). За такого розуміння даного поняття ціллю конкурування постає соціо-економічне процвітання, а спроможністю – культура. Взаємозв'язок та взаємодія (скоріше взаємовпливання) соціо-економічного процвітання і культури (насамперед економічної) зумовлюють високі показники конкурентоспроможності країнової економіки. Тому наше головне завдання – виявити способи/шляхи взаємовпливання соціо-економічного процвітання та культури як його джерела. Розв'язання даного завдання потребує

чіткого розуміння соціо-економічного процвітання та культури як джерела його уможливлення.

Термін «процвітання» не є новим, хоча в системі економіко-філософських понять ним послуговуються не так давно. Вчені (насамперед, філософи, економтеоретики, економсоціологи) по-різному досліджують процвітання – і як явище, і як процес, і як стан, тобто пропонують поліспектровість визначень та витлумачень. За твердженням американського вченого Д. Рея, соціально-економічне процвітання – це здатність індивіда, групи чи народу створювати житла, продукти харчування та інші матеріальні блага, які уможливлюють забезпечене життя людей, відповідно до їхніх власних уявлень. Таке процвітання, з його погляду, допомагає створювати атмосферу відкритості, щирості і порозуміння, де люди проводять здорове емоційне та духовне життя відповідно їхнім перевагам і не переймаються турботами про хліб насущний та інші потреби виживання [5, 9.]. Більшість учених-економістів процвітання витлумачують як процес – неперервний потік доходів, які, з погляду Д. Рея, доцільно розглядати через купівельну спроможність його одиниці, вираженої в доларах США [5, 9]. А інший американський дослідник А. Сен пропонує визначати соціально-економічне процвітання людини і/або країнового суспільства як своєрідний стан, що характеризується цілою низкою різних ресурсів, оскільки воно уможливлює створення середовища, що сприяє продуктивнішій праці [6, 5-7]. З його погляду, основними в цій низці постають такі ресурси, як природні, фінансові, матеріально-речові, інституційні, наукові, гуманітарні та культурні. Чотири останніх А. Сен називає соціальними. Головним при цьому є те, що всі ці ресурси в процесі виробництва мають створювати матеріальний і/або нематеріальний зиск, тобто набувати форми капіталу. Саме тому, з погляду дослідника, соціально-економічне процвітання можна витлумачувати і як «сукупність різного роду капіталу» [6, 7]. Запропоноване розуміння сутності процвітання уможливлює правильне вибирання найперспективніших ресурсів на даному етапі розвитку щодо доцільності інвестування. А звідси ще одне визначення: процвітання – це результат усвідомленого вибору. В процесі таких розмірковувань американський учений А. Сен висновує: значущість запропонованого розуміння процвітання полягає в тому, що воно сприяє, по-перше, визначанню напрямків інвестування, а, по-друге, – об’єктивнішому оцінюванню виробничих перспектив конкретної країни [6, 6-8].

Враховуючи запропоновані візії, витлумачуватимемо культуро-соціо-економічне процвітання як уможливлення життя по-людському, що включає елементами вітальні потреби і перспективи розвивання Актора для виконання ним різноманітних ролей у царинах суспільного та економічного буття, але не проживання часу.

Життя по-людському передбачає наявність «базового комплекту життєвої необхідності» (забезпечення вітальності) та «номінально-складеного комплекту для самокреатування» (розвивальні перспективи). Власне, для суспільства майбутнього необхідною є людина, котра усвідомлює свої гносеологічно-епістемологічні межі та завдяки практикуванню розумної ризиковості здатна виходити (періодично або

назавжди) за межі можливого загалом. Цей вихід за межі або перебування за межею можливого є результатом інновацій загалом та новативного мислення зокрема.

Інновації – це інші методи та/або методики, що спричинені Актором штучно (через насаджування) або природно-послідовно (через впровадження). Перший варіант передбачає «спротив поля» та неприживання насаджуваного матеріалу загалом (здебільшого). Другий варіант через поступове долучання новативних елементів та/або інновацій загалом є життєздатнішим, оскільки сегмент/площина, на яку здійснюють таким чином впливання, «реагуватиме» на зміни поступово, що відповідним чином калібруватимуть систему загалом.

Мислити може кожен, а креативно мислити – одиниці. Креативне мислення передбачає чи не найскладніше вміння, яке спроможна практикувати людина – уміння бачити в складному просте і, відповідно, розгортати просте до багаторівневого складного-складеного. Таке розгортання спричинене культуровкоріненням людини.

Культура за узвичаєним розумінням – це матеріально-нематеріальний комплект ресурсів, що напрацьовані та/або скориговані/доповнені впродовж існування всього людства. З одного боку, таке розуміння культури як загального ресурсу є наголосом на засобовості кожного елемента зокрема та/або конкретного поєднання елементів самої культури. З іншого боку (якщо конкретизувати), виявиться, що культура є «вихідними умовами», тобто джерелом елементів, необхідних для становлення людини як самокреатованого проекту. Другий варіант витлумачення культури спричинює тезу, за якою саму царину культури цілком можна назвати «ресурс-засобами», оскільки людина керується конкретними елементами з царини культури для їх застосовності задля досягання процвітання.

Процвітання, відповідно, розумітимемо і як «ресурс-результат», якого ми досягаємо після застосовності окремих елементів та/або переліку елементів культури; і як «ресурс-наслідок», який є своєрідним підсумком наших варіативних спроб «життя по-людському», що передбачає суб'єкт-розвивальне поіснування в полі необхідних та доступних-для-застосування елементів.

Ядром культури є людина, котра приймає ситуативні рішення та підбирає перелік елементів з культуро-поля, що обумовлюватимуть подальші інтеракції, дії та впливання у соціо-економічному сегменті реальності. Серед головних елементів, на які «спирається» Актор, виокремимо такі їх системи: аксіологічна (цінності та параметри оцінювання), нормова (шаблони, правила, закони поведінки), гносеологічна (умови, варіанти та шляхи пізнання); епістемна (знаннєво-застосувальність); творчісна (компілятивність, креативність) тощо.

Що таке конкурентоспроможність тоді? Сам феномен ліпше розглядати подвійно – через складові, якими є «конкурування» та «спроможність». За усіма найзагальнішими візіями, конкурування – це процес суб'єкт-налаштованості на ризик, що підкріплений унікальними знаннями, вміннями, навичками Актора, задля перемоги серед інших собі подібних носіїв з метою максимального досягання благ/добробуту. Спроможність при

цьому постає самосформульованими суб'єктом культуро-ґрунтованими запитами, що потребують реалізування задля свободного конкурування.

Таким чином, конкурентоспроможність має на меті носія (Актора), який застосовуватиме засоби, ресурси, елементи, системи, попередні результати та вже отримані наслідки та ін., що усі разом спрямовуватимуть до цілі його життя – процвітання. Усі зазначені нами моменти-складові наголошують на поліпараметральності зазначених феноменів – культури, процвітання, конкурентоспроможності та людини.

На сучасному етапі розвитку людини і країнового суспільства особливої значущості набуває змінюваність цінностей загалом, параметри їх ієрархізування, «вписування» у системи культури. В економічних суспільствах країн індустріальної епохи економічні цінності – праця, гроші, матеріально-речові блага, бізнес тощо – панують/панували у свідомості людини: «гроші визначають … наше буття, а вже це "грошове" буття формує свідомість» [7, 6]. Тому такі суспільства багато сторіч поспіль (починаючи від Препросвітництва – XVI–XVII ст.) відтворюють ті «цінності, яких потребує його ефективне функціонування» [7, 6]. Це було характерним для країнових суспільств на попередніх етапах розвитку індустріальної епохи. Часи змінилися: Актори країнових суспільств здійснюють переходи до нової постіндустріальної епохи, превалювальними цінностями якої є/буде інтелект, що підкріплюватиметься результатами інноваційного розвитку суспільства та виробництва. Саме «інтелектове», а не «грошове» буття формуватиме свідомість людини (і звичайної – середньостатистичної, і Актора).

Якщо раніше основними цінностями були матеріально-речові блага (кожне з яких характеризувалося плинністю та знищимістю) та індивідуальна/приватна власність на них, гроші, то тепер «популяризують» соціо-духовні. Останнім відводять особливу роль – формування людини як особистості, унікальності та налаштовування її на самовдосконалення, яке є індивідуальним та ситуативним. Звичайно, це не означає, що матеріально-речові блага непотрібні людині. Ні! Вони потрібні і навіть необхідні для комфортної (тобто стандартної – людської) життєдіяльності. Проте в аксіологічній системі зокрема і культурі загалом вони займають інші рейтингові місця: їх переміщують далі від ядра/субстанційної основи. Соціо-духовні блага загалом мають перевагу: їх «розташовують» ближче до ядра/основи культури. Але слід наголосити – місцерозташування кожного елемента не є усталеним, воно змінюється під впливом багатьох чинників, головним з яких є Актор. Саме він коригує параметральності та переліки елементів, що необхідні саме в даний момент у конкретному сегменті реальності економіки загалом та країнової економіки (з її секторами) зокрема. Основною системою культури є (в ідеалі: має бути) аксіологічна, оскільки завдяки її складовим «вирощується» індивід, котрому прищеплюють людськісність через виховання, освічування, з подальшим вкоріненням елементарних моментів-налаштувань самовиховання та орієнтуванням на постійне самовдосконалювання. Тільки в такому випадку – послідовного та планомірного практикування зазначеного – можливе досягання всебічного процвітання самої людини як Актора, конкретного

суспільства (сегментованого і/або загалом) та економіки країни. Параметри оцінювання задають і сам Актор (впродовж діяння), і залучені учасники (активні та пасивні), і навіть саме поле/сегмент реальності, на яке здійснюють впровадження. Згадані параметри оцінювання спричинюватимуться тими умовами та результатами/наслідками, які ситуативно проявлятимуться.

Нормова система передбачає встановлювання (не)легалізованих параметрів поведінки за базовими напрямками: «моральний», «правовий», «професійний» тощо. Каркас параметрів буде змінюватися залежно від сектора економічної життєдіяльності та ціннісних орієнтирів Актора (ми не зазначаємо суб'єктивний інтерес Актора, оскільки він діє за его-альтруїстичною екзистенційною формулою «вигідно мені – благо для інших»). Правила та шаблони поведінки, звісно, є умовними: їх створюють як дозвольно-заборонні приписи, але межі їх порушення первинно закладені у самі формулювання. Головним при порушеннях є непринесення шкоди іншим, вершиною чого є загроза та/або забирання життя людини. Головною нормою поведінки має бути «правило людськісності», основою якого є толерантність, комунікативність та самовдосконалення.

Гносеологічна система «налаштовує» Актора на постійне досліджування реальності задля віднаходження оптимальних шляхів, умов, варіантів здобування знання про невідоме загалом та створення сприятливих умов для тотального розширяння меж своїх пізнавальних можливостей (тобто визначання надзвичних цілей, практикування нових методів та методик, виведення законів та закономірностей тощо).

Епістемна система передбачає застосовність уже існуючого та щойновиведеного Актором (і не тільки ним одним) знання. З одного боку, ця система постає самостійною, з іншого, – ґрунтованою на попередній – гносеологічній. Специфіка даної системи полягає у тому, що Актор навіть сам не підозрює яким чином і в яких варіаціях можна застосовувати здобуті знання. Іноді сама ситуація «буде спричиняти» потребу знаннєво-застосовності, але тільки від компетенцій Актора залежатиме оптимізування негативних наслідків та зменшення відсоткової ризиковості майбутньої результативності виробництва.

Творчісна система є «індивідуальною лабораторією» Актора, що передбачає суб'єктивні тематичні візії та міркування щодо речі, предмета, явища, феномена, процесу з метою поліпшення/оптимізування задля укомфортненого майбутнього поіснування людства загалом та конкретних суб'єктів зокрема. Творчісна система вкорінена у минуле через пам'ять та пригадування, завдяки яким Актор уможливлює мрії через застосовність конкретних ідей у багатьох сегментах реальності (зокрема і в секторах економіки).

Жодна з цих систем не є головною, оскільки всі вони мають «діяти» як комплекс взаємовпливальних елементів, що тільки через таке поєднання «проявлятимуть» конкурентоспроможність Актора як головної одиниці країнової економіки. Необхідною для розгортання кожної зазначеної (та інших) систем культури є й емоційно-кліматна, оскільки саме вона уможливлює створення необхідних умов для «самоспричиняння»

інтересу Актора, який він надалі втілюватиме у полі країнової економіки, окремих її секторах та сегментах реальності загалом.

Проте головне запитання, яке непокоїть більшість дослідників, залишається без відповіді: як віднайти такого Актора-універсала? Адже він сам постає системою, що складена з царин-підсистем, кожна з яких не може ані поглинути його, ані відкинути. Актор постає новим типом людини, якого потребує нове суспільство. Але чи може сучасне суспільство спричинити його появу? І так, і ні. Так, оскільки Актори завжди існують на помежів'ї – між реальним та можливим. Ні, оскільки далеко не кожен суб'єкт витримає спротив обставин через причину своєї інакшості.

Російський дослідник В. Мєжуєв так само формулює запитання – «Якого типу робітника потребує сучасне виробництво – просто як робочу (фізичну) силу або як освіченого та професійно підготованого спеціаліста? … яка саме людина необхідна сучасному суспільству … ?». Відповідь пропонована цілком логічна у екзистенційному ключі: «Така людина не з'явиться сама собою, її необхідно створити – дати освіту, виховати, постійно підтримувати високий рівень її інформованості та кваліфікації. І створюється така людина не економікою, а культурою, яку тому й називають виробництвом самої людини як суспільної істоти» [8, 24].

З одного боку, що тут складного – виховати таку людину нового типу? Але реалії коригують мрії неофранкенштейніанства: саме суспільство не сприйматиме та не прийматиме нову одиницю, котра дисонує із більшістю; це «нове дитинча» занадто вирізнятиметься з-поміж більшості собі подібних. Спроби «знімання такої напруги» різні – від формування/«вирощування» нових суб'єкт-одиниць у закритих просторах до штучно-насадженого переорієнтування масової свідомості на толерантне ставлення до подібних «людино-новинок». Російський учений-економіст А. Бузгалін вважає: «у новому суспільстві головними сферами розвитку (і, як наслідок, прогресу продуктивності, ефективності, якості зростання та життя) є нові галузі широкомасштабного "виробництва" головного ресурсу нової економіки – … "людських якостей" – новаторських здібностей та здатностей до невідчуженого діалогу і кооперування з іншими людьми та справжньою культурою (а не тільки "знаннями")… Звідси органічно випливає наслідок – головними "галузями" найближчого майбутнього постають виховання та освіта… а також наука, мистецтво, високотехнологічне виробництво і соціальне новаторство» [9, 4]. При цьому на особливу увагу заслуговують кооперування та комунікування між Акторами: вони набувають значущості за умов глобалізування світу. Основою механізму кооперування та комунікування Акторів постає довіра [7, 12-13].

Виховування та освічування, долучання до науки має відбуватися у єдності з плеканням моральнісності та чесності, внутрішньої та зовнішньої свободи, довіри. Саме одночасність їх розвивання уможливить перетворення культури на тривале ефективне джерело інтелектуально зорієнтованої економіки, що спричинюватиме генерування потоків нововведень та сприятиме, відповідно, соціо-економічному процвітанню людини як Актора та країнового суспільства загалом.

Отже, у процесі наших розмірковувань ми дійшли таких висновків: 1) конкурентоспроможність економіки – це сукупність засобів (способів, шляхів) досягання культуро-соціо-економічного процвітання людини і народу країни загалом; 2) головним засобом уможливлення конкурування економіки однієї країни з економіками інших країн нині постає культура як джерело формування, збагачення і/або оновлення потенційних та діючих ресурсів, субстанційною основою якої є інтелекто-креативні здатності та компетенції людини; 3) найперспективнішими для інвестування постають галузі, які насамперед уможливлюють всебічний розвиток людини: охорона здоров'я, виховання, освіта (всіх рівнів та видів), наука тощо. Перспективи подальших розвідок у сфері пізнання конкурентоспроможності широкі. Йдеться насамперед про культуру як джерело формування і/або оновлення потенційних і діючих ресурсів, що постають одночасно і змістом, і уможливленням соціо-економічного процвітання кожної людини і країнового суспільства загалом, яке є головною ціллю конкуруваня Акторів на міжкраїновому рівні.

**Література**

1. Кондрашова-Діденко В. І. Розбудова інтелектономіки – шлях до конкурентоспроможності суспільства країни / В. І. Кондрашова-Діденко // Проблеми мікро- і макроекономіки. Академія муніципального управління. – К., 2006. – Вип. 24. – С. 38-47.
2. Кондрашова-Діденко В. І. Інтелектономічна компонента розвитку у визначенні сутності конкурентоспроможності країни / В. І. Кондрашова-Діденко // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К., 2007. – Вип. 12. – С. 154-158.
3. Кондрашова-Діденко В. І., Діденко Л. В. Конкурентоспроможність країни: умови можливості / В. І. Кондрашова-Діденко, Л. В. Діденко // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К., 2008. – Вип. 17. – С. 152-158.
4. Кондрашова-Діденко В. І., Діденко Л. В. Інтелекто-знаннєва структура конкурентоспроможності країнового суспільства / В. І. Кондрашова-Діденко, Л. В. Діденко // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К., 2011. – Вип. 25. – С. 32-40.
5. Ray D. Development Economics. – Princeton: Princeton University Press, 1998. – 848 p.
6. Sen A. «The Concept of Wealth», in The Wealth of Nations in the Twentieth Century: The Policies and Institutional Determinants of Economic Development / edited by Ramon H. Myers. – Stanford: Hoover Institution Press, 1996. – P. 3-21. (– 314 p.)
7. Веселов Ю. В. Доверие и справедливость: Моральные основания современного экономического общества / Ю. В. Веселов. – М.: Аспект Пресс, 2011. – 231 с.
8. Межуев В. М. Финансирование национальной культуры – прямая обязанность государства / В. М. Межуев // Культура и экономика: Поиск новых моделей взаимодействия: материалы и доклады научно-методологического семинара (Москва, 18 апреля 2006 г.). – М.: Ключ-С, 2007. – С. 23-27.
9. Бузгалин А. В. Свободное развитие личности или плен вещной и личной зависимости (Россия в глобальной экономике знаний: Контексты и альтернативы) / А. В. Бузгалин // Стратегии России: Общество знаний или новое Средневековье?: Материалы конф., 3–4 апр. 2008 г. – М.: Ленанд, 2008. – С. 3-11.

**В.В. Вірченко**, канд. екон. наук, доц.

# ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Стаття присвячена аналізу особливостей об'єктів інтелектуальної власності в позиций управління. Досліджено взаємозв'язок інтелектуального капіталу, нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності. Розглянуто зміст, принципи та підходи до управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємстві.*

*The article is devoted to analysis of peculiarities of the intellectual property's objects from a position of management. Correlation between intellectual capital, intangible assets and intellectual property's objects is investigated. The nature, principles and approaches to management of enterprise intellectual property's objects are considered.*

*Ключові слова: інтелектуальна власність, нематеріальні активи, менеджмент.*

*Keywords: intellectual property, intangible assets, management*

В сучасних умовах економічне середовище зазнає фундаментальних трансформацій. Формування основ постіндустріального суспільства кардинально змінює структуру продуктивних сил та систему економічних відносин. Значний вплив на результати діяльності економічних суб'єктів починає здійснювати глобалізація, внаслідок чого вітчизняні підприємства вимушені вступати у економічне суперництво із іноземними компаніями за національні ринки збуту. Усе це вимагає від суб'єктів господарювання активного пошуку шляхів стимулювання збуту продукції, підвищення ефективності виробництва та управління фінансово-господарською діяльністю підприємства з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства як на національному, так і на міжнародних ринках.

Як засвідчують результати досліджень відомих іноземних та вітчизняних економістів, в умовах переходу до постіндустріальної економіки ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства стає інтелектуальний капітал, здатністю впроваджувати інновації, а також оптимальним чином поєднувати кваліфікований персонал з інвестиціями у об'єкти інтелектуальної власності. Об'єкти інтелектуальної власності як складова нематеріальних активів підприємства можуть використовуватися у будь-яких сферах економічної діяльності. Їх застосування забезпечує виробництво інноваційної продукції, збільшення обсягів продажу продукції, зниження її собівартості і, відповідно, підвищення рентабельності підприємницької діяльності. Крім того, використання об'єктів інтелектуальної власності дозволяє нарощувати та ефективно використовувати ділову репутації підприємства, оптимальним чином керувати його діяльністю, у повній мірі використовувати потенціал накопиченого підприємством людського капіталу.

У той час, як у структурі капіталу європейських та американських підприємств частка нематеріальних активів сягає 50%, а в Японії – 60%, в Україні частка нематеріальних

активів не перевищує 1%. Поряд із цим, вітчизняні підприємства, які володіють об'єктами інтелектуальної власності, на жаль не в змозі ефективно ними керувати, що знижує їх економічний потенціал і дестабілізує фінансово-господарський стан. Це пов'язано із тим, що вітчизняна економіка має індустріальне спрямування, і основним об'єктом привласнення в Україні виступає промисловий капітал. Тому керівники вітчизняних підприємств звикли здійснювати управління матеріальним капіталом – основними засобами, нерухомим майном. Водночас, до об'єктів інтелектуальної власності, завдяки їх нематеріальній природі, не можуть бути застосовані традиційні підходи до управління . Таким чином, незначна частка об'єктів інтелектуальної власності у структурі капіталу вітчизняних підприємств з одного боку, і необхідність підвищення конкурентоздатності національної економіки – з іншого, обумовлюють актуальність проблеми дослідження особливостей управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємстві.

Сутність, функції та роль інтелектуальної власності у діяльності підприємства були широко висвітлені в економічній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Д. Белла, П. Дракера, Т. Стюарта, Е. Брукінга, М. Мелоуна, Ф. Фукуями, В. Базилевича, П. Цибульова, А.Чухна та ін. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням особливостей управління об'єктами інтелектуальної власності в умовах вітчизняної економіки, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета даної статті полягає у дослідженні сутності, принципів та етапів управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємствах в умовах економічної трансформації. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на вивчення змісту та особливостей інтелектуальної власності як об'єкту управління; дослідження принципів та підходів до управління об'єктами інтелектуальної власності; аналіз основних етапів управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємстві.

Об'єкти інтелектуальної власності на сьогодні використовуються не лише у високотехнологічних галузях виробництва. В умовах постіндустріального суспільства вони перетворюються на необхідну складову капіталу будь-якого підприємства і визначальний фактор його конкурентоспроможності.

Об'єкти інтелектуальної власності є складовою нематеріальних активів підприємства, які, у свою чергу, є елементом більш складної економічної категорії – інтелектуального капіталу.

В 1969 р. представник інституціоналізму Джон Кеннет Гелбрейт вперше використав термін «інтелектуальний капітал». Він визначає його як щось більше, ніж чистий капітал працівника, який включає певну інтелектуальну діяльність.

Один із основоположників теорії інтелектуального капіталу Томас Стюарт, визначає його як сукупність знань персоналу підприємства, які забезпечують його конкурентоспроможність. Як стверджує науковець, інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що включає знання, досвід, інформацію, інтелектуальну власність і бере участь в створенні цінностей. Інтелектуальний капітал є колективною розумовою енергією, що включає у тому числі організаційну структуру підприємства,

застосовувані ним інформаційні технології і ділову репутацію підприємства. Таким чином, інтелектуальний капітал забезпечує не лише конкурентну позицію підприємства на ринку, а й генерує прибуток. На думку Т. Стюарта зазначений вид капіталу існує у формі динамічної системи знань, що виростає навколо певної задачі, людини чи підприємства, і, водночас, як інструменти, за допомогою якого можна збільшити сукупність знань. В структурі інтелектуального капіталу Т. Стюарт виокремив людський, структурний та споживчий капітал.

У 1997 р. Л. Едвінсон разом з Майклом Мелоуном запропонував наступне визначення даної категорії: інтелектуальний капітал – породжена людськими знаннями сукупність структурних елементів, що визначають приховані джерела цінності, здатні наділяти компанію нетрадиційно високою оцінкою. До складу інтелектуального капіталу науковці включили усі види економічних ресурсів, що не підлягають традиційним методам оцінки: людський та структурний капітал, який у свою чергу складається із клієнтського капіталу та організаційного капіталу, що включає інноваційний та процесний капітал [1, с.65].

Британська дослідниця Енні Брукінг визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні активи компанії, які посилюють її конкурентні переваги і без яких компанія не може існувати. На її думку складовими інтелектуального капіталу є: людські активи, об'єкти інтелектуальної власності, активи інфраструктури та ринкові активи. До категорії людських активів Е. Брукінг відносить сукупність знань працівників, їх творчих здібностей, навичок, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських здібностей. Під ринковими активами Е. Брукінг розуміє цінності, пов'язані з обмінними операціями, що визначають становище фірми на ринку (торгові марки, фірмове найменування); під активами інфраструктури – технології, методи і процеси, які уможливлюють роботу компанії (філософію управління, фінансову структуру, бази даних); під людськими активами – інтелектуальні активи, які використовуються компанією (знання, уміння, навички персоналу).

Дж. Кендрік виділяє у складі сукупного капіталу підприємства уречевлений та нематеріальний капітал. Науковець зазначає, що нематеріальний капітал не маючи матеріальної форми втілюється в уречевленому капіталі, підвищуючи його вартість і продуктивність. Нематеріальний капітал на його думку включає знання індивідів, накопичені завдяки інвестиціям в освіту, та результати наукових досліджень. Нематеріальний капітал бере участь у виробництві товарів безпосередньо у якості фактора виробництва, або використовується для виробництва засобів праці.

Академік НАН України А.А. Чухно зазначає, що до складу інтелектуального капіталу входять невіддільні від людини знання, а також об'єктивні умови застосування цих знань для підвищення конкурентоспроможності та ефективності компанії. На думку науковця, в його структурі слід виділяти людський та технологічний капітал, який є сукупністю науково-технічних та управлінських структур. Інтелектуальний капітал акумулює наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднує інтелектуальну працю та

інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, комунікації, організаційну структуру, інформаційні мережі.

На наш погляд, доцільно сформулювати наступне визначення інтелектуального капіталу: інтелектуальний капітал – сукупність результатів інтелектуальної діяльності, що в результаті авансування у виробництво забезпечує створення нової вартості, дозволяє підвищити продуктивність господарської діяльності, отримати додатковий прибуток і забезпечити конкурентну позицію на ринку. Особливістю інтелектуального капіталу є те, що його використання зумовлює створення нових інтелектуальних продуктів, носіїв додаткової вартості, які втілюються у нових знаннях, навичках, інноваційних споживчих товарах та засобах виробництва. При цьому, інтелектуальний капітал є сукупністю двох елементів: нематеріальних активів, які можуть бути ідентифіковані, оцінені і здійснювати господарський обіг (об'єктів інтелектуальної власності); нематеріальних авуарів які важко виокремити, оцінити і які не можуть бути відчужені від підприємства, а тому можуть здійснювати господарський оборот лише у складі цілісного майнового комплексу підприємства (знання і навички персоналу, ділова репутація, канали збуту тощо). У відповідності до класифікації Л. Едвінсона та М. Мелоуна нематеріальні активи утворюють інноваційний капітал, а нематеріальні авуари – людський, клієнтський та процесний капітал.

Відповідно до норм вітчизняного законодавства нематеріальні активи – це немонетарні цінності, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та використовуються підприємством у власній діяльності з метою отримання прибутку. Нематеріальні активи підрозділяються на наступні групи [2]:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- права користування майном (право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- права на комерційні позначення (права на торгові марки, комерційні (фірмові) найменування, географічні позначення);
- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау);
- авторське право та суміжні права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, бази даних, виконання, фонограми, відеограми, передачі мовлення);
- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Не визнаються нематеріальними активами витрати на дослідження; витрати на підготовку і перепідготовку кадрів; витрати на рекламу та просування продукції на ринок; витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його

частини; витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок.

Придбані підприємством нематеріальні активи зараховуються на баланс за первісною вартістю, яка складається з ціни придбання, мита, непрямих податків та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням та доведенням до стану, у якому вони придатні для використання за призначенням. Фінансові витрати не включаються до первісної вартості нематеріальних активів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок позикових коштів.

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством. При цьому, нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання амортизації не підлягають. Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу.

З шести груп нематеріальних активів три групи належать до об'єктів інтелектуальної власності. Сам термін «інтелектуальна власність» був вперше застосований у Конвенції про створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності в 1967 р. В економічному аспекті інтелектуальну власність можна визначити як систему соціально-економічних відносин, які виникають з приводу привласнення результатів інтелектуальної діяльності людини та їх комерціалізації. За родовими ознаками усі об'єкти інтелектуальної власності поділяються на чотири групи:

1. Об'єкти авторського і суміжних прав. До об'єктів авторського права належать: літературні письмові твори різноманітного характеру; усні твори (виступи, лекції, промови); музичні твори; драматичні, хореографічні та інші твори для сценічного показу; твори образотворчого мистецтва; твори архітектури і садово-паркового мистецтва; фотографічні твори; твори ужиткового мистецтва; комп'ютерні програми; бази даних; аудіовізуальні твори; карти, плани та креслення; похідні та складені твори.

До категорії похідних відносяться твори, які є творчою переробкою вже існуючих творів (анотація, адаптація, аранжування, обробка) або їх творчим перекладом. До складених творів належать збірники творів, фольклору, енциклопедії, антології за умови, що вони є результатом творчої праці у сфері добору або упорядкуванням змісту без порушення авторських прав на твори.

До об'єктів суміжних прав належать фонограми та відеограми, виконання літературних, драматичних, музичних, хореографічних та інших творів, а також програми організацій ефірного мовлення.

Особливостями об'єктів авторського та суміжних прав є те, що вони належать до результатів мистецько-літературної інтелектуальної діяльності; реєстрація об'єктів авторського та суміжних прав є не обов'язковою, оскільки право інтелектуальної власності на зазначені об'єкти виникає з моменту їх створення; майнові права на зазначені об'єкти захищаються державою протягом тривалого терміну; авторське

право та суміжні права поширюються лише на форму вираження твору і не охоплює ті ідеї, концепції та принципи, що знайшли відображення у творі; умовою правового захисту є оригінальність, а не новизна твору; захист надається незалежно від мистецького рівня та художньої цінності твору.

2. Об'єкти промислової власності. До зазначеної групи належать:

Винахід – результат інтелектуальної діяльності людини в сфері технології, що має винахідницький рівень, є новим і промислово придатним.

Корисна модель (малий винахід) – результат інтелектуальної діяльності людини в сфері технології, що є новим і промислово придатним.

Промисловий зразок – результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання (дизайну), що є новим і промислово придатним.

Компонування інтегральних мікросхем – зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми та з'єднань між ними, що є оригінальним і промислово придатним.

Особливостями об'єктів промислової власності є те, що вони належать до результатів науково-технічної інтелектуальної діяльності людини; реєстрація об'єктів промислової власності є обов'язковою; майнові права на об'єкти промислової власності захищаються державою протягом відносно короткого терміну; вони мають бути придатними до використання у промисловості або іншій галузі суспільного виробництва; поряд із засобами індивідуалізації, вони утворюють основну частину нематеріальних активів підприємств; об'єкти промислової власності можуть втілюватися у площинних чи об'ємних формах, продуктах або процесах.

3. Засоби індивідуалізації (комерційні позначення). До них належать:

Товарний знак – позначення (слова, літери, цифри, зображувальні елементи, кольори) або комбінація позначень, які дозволяють вирізнити товари і послуги одних виробників серед інших.

Комерційне (фірмове) найменування – позначення (слова, літери, цифри) або комбінація позначень, що дозволяють вирізнити одного суб'єкта господарювання з-поміж інших та не вводить в оману споживачів щодо сфери його діяльності.

Географічне позначення – сукупність назви і географічного зазначення місця походження товару, що прямо або опосередковано вказують на місце виробництва або походження товару, який має певні якості, репутацію або інші ознаки, зумовлені характерними для певного регіону природними умовами чи людським фактором.

Особливостями комерційних позначень є те, що вони в прямому розумінні не належать до результатів інтелектуальної діяльності людини, оскільки їх вартість визначається не творчим внеском, мистецьким або технічним рівнем твору, а діловою репутацією підприємства або регіону; реєстрація засобів індивідуалізації переважно є обов'язковою; майнові права на засоби індивідуалізації захищаються державою безстроково; право інтелектуальної власності на зазначені об'єкти не передбачає виникнення немайнових права; вони зменшують невизначеність, виконують інформаційну функцію; не підлягають захисту комерційні позначення, які не мають розрізняльної здатності, складаються з

позначень, що є загальновживаними як позначення товарів і послуг певного виду, або вводять споживача в оману.

4. Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності. До них належать:

Наукове відкриття – встановлення невідомих раніше об'єктивно існуючих закономірностей, властивостей та явищ матеріального світу, які вносять докорінні зміни у рівень наукового пізнання.

Раціоналізаторська пропозиція – визнана юридичною особою пропозиція фізичної особи, що містить технічне або організаційне рішення у будь-якій сфері економічної діяльності і стосується матеріального об'єкта або процесу.

Сорти рослин, породи тварин.

Комерційна таємниця – відомості технічного, виробничого, комерційного, організаційного характеру, що є в цілому чи в певній формі або сукупності складових невідомими для осіб, які звичайно мають справу з відповідним видом інформації, у зв'язку з чим набувають комерційної цінності та стають предметом заходів щодо збереження секретності.

Ноу-хау – знання та досвід у науковій, технічній, адміністративній, виробничій сфері, які практично застосовуються в діяльності підприємства, не є загальним надбанням та мають комерційну цінність.

Окрім специфічних особливостей, властивих окремим групам, усі об'єкти інтелектуальної власності характеризуються рядом загальних ознак:

– об'єкти інтелектуальної власності є нематеріальними за своєю природою, хоча зазвичай і зберігаються на матеріальному носії;

– внаслідок нематеріального характеру вони є невідчужуваними, тому в рамках розпорядження відчужується не об'єкт, а права на нього;

– обов'язковою умовою надання захисту об'єктам інтелектуальної власності (ІВ) є їх новизна (оригінальність), а також їх втілення у певній об'єктивній, доступній оточуючим, формі (цифровій, усній, текстовій, об'ємній, звуковій, візуальній);

– об'єкти інтелектуальної власності є результатом мистецької, наукової, літературної або технічної інтелектуальної діяльності людини і тому завжди мають творчий характер;

– первинним власником прав на об'єкти ІВ завжди є фізична особа;

– об'єкти ІВ завдяки нематеріальній природі легко тиражуються та поширюються і тому вимагають додаткового правового, технічного та організаційного захисту;

– витрати на їх створення значно перевищують витрати на тиражування;

– право інтелектуальної власності має виключний характер тобто виникає на основі закону, а не внаслідок цивільних угод;

– право ІВ обмежене в часі та просторі, тобто захищається протягом визначеного терміну і на визначеній території;

– переважна частина об'єктів ІВ вимагає державної реєстрації для ефективного захисту майнових прав на них;

– об'єкти ІВ є невичерпними, тобто вони не зношуються і не втрачають властивостей внаслідок тривалого використання. Водночас, вони підлягають моральному зносу і можуть

втрачати актуальність внаслідок науково-технічного прогресу;

– об'єкти ІВ в складі нематеріальних активів підлягають амортизації;

– об'єкти інтелектуальної власності підлягають вартісній оцінці, хоча точно визначити їх ринкову вартість практично неможливо;

– об'єкти ІВ є складовою інтелектуального капіталу підприємства і в сучасних умовах забезпечують його конкурентоспроможність;

– один і той же об'єкт ІВ може одночасно використовуватися різними і територіально розосередженими суб'єктами;

– об'єкти ІВ зазвичай використовуються протягом тривалого терміну;

– доволі важко точно оцінити майбутні доходи від використання об'єктів інтелектуальної власності;

– об'єкти ІВ характеризуються нижчою ліквідністю у порівнянні з іншими видами активів підприємства, їх цінність зазвичай носить відносно суб'єктивний характер;

– гранична норма заміщення об'єктів ІВ іншими видами активів у структурі капіталу підприємства прямує до нуля;

– власність на об'єкти ІВ прямо не пов'язана із власністю на матеріальні об'єкти, в яких вони втілюються.

Розглянуті вище характерні риси об'єктів інтелектуальної власності перетворюють їх на особливий об'єкт управління, до кого важко застосувати традиційні методи та інструменти менеджменту. У той же час, зважаючи на їх визначальний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства, та принципову роль у забезпеченні його конкурентоспроможності, об'єкти ІВ потребують ефективного управління.

Управління об'єктами ІВ можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на ефективну комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів підприємства з метою підвищення його ринкової капіталізації, рентабельності і конкурентоздатності.

Мета управління об'єктами ІВ – збільшення їх ринкової вартості, а також підвищення прибутковості їх використання у господарській діяльності і перетворення у головну конкурентну перевагу підприємства. Серед завдань управління виділяють: – реєстрація і захист прав на об'єкти ІВ; – облік і амортизація об'єктів ІВ; – контролінг витрат на комерціалізацію об'єктів ІВ та її фінансових результатів; – управління ризиками, зумовленими використанням об'єктів ІВ; – підтримка ліквідності об'єктів ІВ в складі активів підприємства; – прискорення оборотності нематеріальних активів; – підтримка безперервного господарського обороту об'єктів ІВ протягом усього життєвого циклу.

В практиці управління застосовуються кілька підходів до управління ресурсами підприємства:

1. Традиційний функціональний підхід передбачає аналіз потреб підприємства з позицій сукупності функцій, які треба реалізувати для їх задоволення. Після ідентифікації функцій визначається декілька альтернативних об'єктів для їх виконання. В результаті аналізу обирається об'єкт, що забезпечує мінімізацію сукупних витрат в розрахунку на одиницю його фінансового результату. Управління здійснюється за наступною логічною

послідовністю: потреби – функції – показники результативності використання об'єкту – модифікація структури системи управління – реалізація управлінських рішень. Зазначений підхід передбачає абстрагування від особливостей різних об'єктів управління і грунтується на диференціації бізнес-процесів підприємства за їх функціями (логістика, виробництво, збут тощо). Недоліком підходу є неврахування проблеми узгодження різних функцій в рамках підприємства, як цілісного господарського комплексу.

2. Процесний підхід передбачає комплексний аналіз взаємопов'язаних функцій і їх поєднання в рамках бізнес-процесів. В межах зазначеного підходу процес розглядається як сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, що у відповідністю з певною технологією трансформує входи процесу на виходи, що мають цінність для споживача. Управління процесами передбачає планування показників процесів зверху до низу та звітність у зворотному напрямку. Суб'єкт управління визначається як власник процесу. Зазначений підхід виділяє три групи процесів: трансфункціональні процеси, що охоплюють декілька функціональних підрозділів організації; інтерфункціональні процеси та підпроцеси, які реалізуються в рамках одного функціонального підрозділу; операції (функції) базового рівня декомпозиції процесів, що зазвичай реалізуються одним працівником. До входів процесу відносять сировину, матеріали, документацію, інформацію тощо. До виходу процесу відноситься матеріальний або нематеріальний продукт, що є результатом реалізації процесу і призначений для збуту або внутрішнього використання.

3. Системний підхід передбачає аналіз підприємства як цілісного комплексу взаємозв'язаних елементів – підрозділів, функцій підсистем та процесів. Організація розглядається як відкрита система, що активно взаємодіє із оточуючим середовищем і на яку впливає ціла система екзогенних чинників. Система володіє такими характеристиками як: енергія, матерія, зв'язки із зовнішнім середовищем, вхід і вихід системи, мета і завдання, підсистема зворотного зв'язку, активатори та дезактиватори, протиріччя, структура. Відкрита система повинна постійно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі з метою забезпечення ефективного функціонування. У розвитку відкритих систем розрізняють два етапи. Перший стаціонарний етап характеризується відносною незмінністю, протягом цього етапу не відбувається принципових якісних зміни в стані системи. Під впливом зовнішніх чинників або внаслідок розвитку внутрішніх протиріч система виходить із стаціонарного стану і у її розвитку настає новий кризовий етап, що характеризується порушенням внутрішньої рівноваги. Кризовий стан зумовлює зниження ефективності функціонування системи внаслідок чого вона починає втрачати енергію. Із кризового стану система може вийти лише в один із двох якісно нових рівноважних станів: деструктивний, коли у системі знижується рівень впорядкованості; конструктивний, коли система переходить у якісно новий стійкий стан із більш високим рівнем організації.

4. Ситуаційний підхід передбачає аналіз підприємства у контексті впливу на нього ситуацій – сукупності конкретних обставин, які визначають умови функціонування підприємства протягом конкретного періоду часу. впливають на організацію в цей конкретний час. Відповідно, систему управління підприємства потрібно будувати таким чином, щоб вона була в змозі оперативно реагувати на ситуації і ліквідувати їх негативний

вплив, використовуючи при цьому ті переваги, які надає підприємству конкретна ситуація. Таким чином, у менеджменту неможливо використовувати стандартні шаблони управлінських стратегій та рішень. Потрібно постійно аналізувати ситуації, виокремлювати ситуаційні змінні і розробляти щодо них відповідні управлінські рішення. Завдання ситуаційного підходу полягає у встановленні зв'язку між конкретними прийомами й концепціями управління з одного боку, і конкретними ситуаціями – з іншого.

Аналіз змісту зазначених вище підходів дозволяє зробити висновок про те, що жоден із них дозволяє ефективно управляти об'єктами інтелектуальної власності із врахуванням їх специфічних властивостей. Функціональний підхід не враховує роль об'єктів ІВ у формуванні конкурентоздатності підприємства; процесний – зосереджується на оцінці показників ефективності використання об'єктів ІВ і не враховує особливостей їх захисту, амортизації і комерціалізації; системний та ситуаційний підходи – акцентують увагу на загальній стратегії управління підприємством і врахуванні впливу зовнішніх факторів.

На нашу думку, необхідним є розробка нового **об'єктно-орієнтованого підходу** до управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємстві на основі синтезу системного та ситуаційного. Він передбачає формування комплексної стратегії управління об'єктами ІВ з врахуванням поточних, оперативних та довгострокових цілей підприємства, адаптацію системи управління до змін у зовнішньому середовищі, врахування загальних рис та специфіки окремих груп об'єктів інтелектуальної власності. Зазначений підхід грунтується на наступних принципах:

– підпорядкування завдань управління об'єктами ІВ загальним цілям стратегічного управління підприємством;

– належне фінансове, кадрове та інформаційне забезпечення процесу комерціалізації та управління господарським оборотом об'єктів ІВ;

– оптимальне поєднання централізації та децентралізації в рамках системи управління об'єктами інтелектуальної власності;

– розробка чітких, зрозумілих і обґрунтованих оперативних, стратегічних планів управління об'єктами ІВ, відповідних бюджетів та кошторисів;

– стимулювання та підтримка персоналу підприємства у розробці об'єктів інтелектуальної власності (винаходів, ноу-хау, раціоналізаторських пропозицій, корисних моделей тощо);

– управління об'єктами ІВ в рамках комплексної стратегії формування і розвитку інтелектуального капіталу підприємства;

– системний підхід до формування людського капіталу як необхідної складової управління об'єктами інтелектуальної власності та головної передумови їх ефективної комерціалізації;

– використання управління часом в рамках розробки та впровадження у виробництво об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві;

– постійний моніторинг економічної ефективної комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності;

– дотримання пріоритету організаційної структури підприємства та структури його

нематеріальних активів над функціями управління;

– застосування комплексних підходів до оцінки об'єктів інтелектуальної власності з метою визначення їх ринкової вартості;

– чітка ієрархія системи управління об'єктами ІВ у поєднанні із розподілом повноважень та відповідальності серед різних підрозділів;

– підтримка постійного зворотного зв'язку між системою управління і процесами комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності з постійним коригуванням оперативних та стратегічних планів у відповідності до існуючих ситуацій;

– постійний і всеохоплюючий захист об'єктів ІВ з використанням правових механізмів, технічних засобів та організаційних підсистем;

– врахування специфічних властивостей різних груп об'єктів ІВ під час аналізу, оцінки, обліку, планування та реалізації заходів щодо їх господарського використання та інших форм комерціалізації;

– активне використання об'єктів ІВ в рамах інновацій в усіх сферах діяльності підприємства: логістика, виробництво, збут, управління;

– постійна орієнтація під час планування комерціалізації об'єктів ІВ на потреби ринку, а також нові можливості та перспективи, що пов'язані із використанням у господарській діяльності об'єктів ІВ;

– гнучкість системи управління, що передбачає безперервний моніторинг та адаптацію до змін у зовнішньому середовищі.

Процес об'єктно-орієнтованого управління інтелектуальною власністю на підприємстві охоплює ряд етапів:

1. Аналіз фінансового-господарського стану підприємства, зовнішнього середовища, потреб ринку, перспектив та потенційних можливостей підприємства у сфері використання об'єктів інтелектуальної власності. Техніко-економічне обгрунтування необхідності інвестицій у об'єкти ІВ з метою їх залучення до господарського обороту;

2. Інвентаризація існуючих на підприємстві об'єктів інтелектуальної власності. Формування реєстру об'єктів ІВ [3];

3. Комплексна оцінка об'єктів інтелектуальної власності, постановка на облік, відображення у складі нематеріальних активів підприємства;

4. Аналіз необхідності, вибір форм та методів захисту об'єктів ІВ. Реєстрація прав на існуючі об'єкти інтелектуальної власності;

5. Створення організаційної структури управління та розробка комплексної системи захисту об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві;

6. Вибір конкурентної стратегії у сфері комерціалізації та використання об'єктів інтелектуальної власності: силової (віолентної); сегментної (патієнтної); адаптивної (комутантної); новаторської (експлерентної).

7. Планування процесу комерціалізації об'єктів ІВ, розробка бюджетів, поточних, оперативних та стратегічних планів;

8. Визначення потреби у залученні до господарського обороту нових об'єктів ІВ. Аналіз можливості придбання прав на об'єкти ІВ, визначення необхідності розробки об'єктів ІВ на

підприємстві власними силами;

9. Акумулювання відповідних фінансових ресурсів, інтелектуального та людського капіталу, необхідних для створення та використання об'єктів ІВ;

10. Проектування та безпосередня розробка об'єктів ІВ;

11. Комерціалізації об'єктів ІВ шляхом використання у господарській діяльності підприємства або в рамках трансферу технологій та ліцензування;

12. Поточне управління господарським оборотом об'єктів ІВ, що передбачає управління амортизацією та життєвим циклом об'єктів ІВ, облік операцій з об'єктами ІВ, поточний захист, управління ризиками та ліквідністю об'єктів ІВ;

13. Постійний моніторинг та всебічний аналіз ефективності використання та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності;

14. Адаптація системи управління об'єктами ІВ у відповідності до існуючою економічної кон'юнктури та результатів аналізу ефективності їх комерціалізації.

Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що об'єкти інтелектуальної власності у складі інтелектуального капіталу підприємства відіграють принципову роль у забезпеченні його конкурентоспроможності в умовах становлення постіндустріального суспільства. Об'єкти інтелектуальної власності володіють цілим комплексом специфічних ознак та характеристик, які перетворюють їх на особливий об'єкт управління, до якого не можуть бути застосовані традиційні підходи та концепції менеджменту. Лише використання об'єктно-орієнтованого підходу до управління інтелектуальною власністю на підприємстві дозволить у повній мірі реалізувати ті конкурентні переваги, які надає інтелектуальний капітал суб'єктам господарювання.

Актуальність і гострота проблеми забезпечення прискореного економічного зростання вітчизняної економіки і підвищення ефективності її функціонування свідчить про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження ролі інтелектуальної власності у суспільному відтворенні. Комплексного аналізу потребує механізм та принципи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, підходи та методи їх оцінки. Отже, необхідність проведення подальшого дослідження в даному напрямку не викликає сумніву.

**Література**

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність [текст]: підручник / В.Д. Базилевич. – 2 вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99. – Назва з екрана.

3. Савиковская Е.В. Золотой ключик управления нематериальными активами [Електронний ресурс] // Российская библиотека интеллектуальной собственности: [сайт]. – Режим доступу: http://rbis.su/article.php?article=602. – Назва з екрана.

**І.М. Рєпіна**, канд. екон. наук, доц.
**В.П. Ковтун**, асист.

# КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*Стаття присвячена компаративному аналізу ділової репутації підприємства та систематизації підходів до визначення даного поняття.*

*Article is devoted the comparative analysis of the business reputation of the enterprise and systematic approaches to the definition of this concept.*

*Ключові слова: ділова репутація, честь, гідність, підходи до визначення категорії ділова репутація*

*Keywords: business reputation, honor, dignity, approaches to defining categories business reputation*

В економіці знань і сучасних інформаційних технологій різко зросла роль нематеріальних активів підприємства, до числа яких належить і ділова репутація. Ділова репутація є найскладнішим для ідентифікації та оцінювання нематеріальним активом підприємства. Кожне підприємство прагне досягти успіху в бізнесі, мати достатню кількість клієнтів, отримувати максимальні прибутки, тобто бути кращим за конкурентів. Все це, по суті, є природою підприємницької діяльності. Проте, не всі суб'єкти господарювання досягають успіху. Причина такого явища досить проста – успішними є ті підприємства, які сформували свою унікальну ідеологію, місію та чітко сформулювали цілі, вчасно і вдало подбали про свою ділову репутацію.

Умовно активи, що складають ділову репутацію підприємства, можна розподілити на: нематеріальні активи невіддільні від компанії у цілому (наявність навченого персоналу, система управління компанією, постійна клієнтська база, положення компанії на ринку, стійка і позитивна репутація товарів, обізнаність клієнтів, кредиторів, постачальників, громадськості про надійність компанії, якість обслуговування, фінансову стійкість); нематеріальні активи невіддільні від персоналу компанії (професійні якості та репутація як власників компанії, так і її співробітників); нематеріальні активи віддільні від компанії (наявність впізнаної торговельної марки, авторські права, ліцензії, патенти, довготривалі та унікальні контракти, бази даних клієнтів).

За останні два десятиліття роль нематеріальних чинників у розвитку бізнесу принципово змінилася. Їх вклад у вартість підприємства значно перевищив питому вагу основних балансових активів. В споживчій та інформаційно-насичених сферах він може становити до 90% від вартості. Зрозуміло, що значення таких факторів різко зросло і стало пріоритетним напрямком розвитку підприємства.

У сучасній науковій і навчальній літературі питання управління репутацією найчастіше розглядаються в рамках теорії маркетингу і управління брендами, яка в цілому дає уявлення про способи, методи і концепції управління маркетинговими нематеріальними активами. Тут слід виділити роботи вітчизняних та зарубіжних

авторів, а саме, Г.Л.Азоєв, І.А.Аренков, Г.Л.Багієв, Ю.А.Бічун, Т.П.Данько, В.Н.Домніна, Н.І.Мелентьева, О.М.Мамров, Н.К.Моїсєєва, С.В.Никіфорова, В.І.Семенов, О.У.Юлдашева, Д. Аакер, К.Беркман, Ф.Котлер, Е. Райс, Дж. Траут, Я.Еллвуд, Г. Даулінг, М. Ю. Тайц, А. Едвуд, Л. С. Сальников, А.Н.Булико, Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовський, Є.Б.Стародубцева, С.В.Мочерний, М.В.Дулясова, Т.Р.Ханнанова, С.В.Горін, О.М.Гребешкова, О.В.Шиманська, Т.Соломандіна, Л.Новіченкова та інші.

Незважаючи на наявність досить великої кількості робіт і досліджень в області репутаційного менеджменту, думки авторів істотно різняться не тільки щодо трактування і диференціації такого поняття як репутація, але і стосовно систематизації підходів до визначення ділової репутації підприємства.

Враховуючи спектр невирішених проблемних питань, метою даної статті є компаративний аналіз та систематизація наукових підходів щодо визначення ділової репутації підприємства.

Однією з важливих складових нематеріальних активів підприємства виступає ділова репутація – уявлення про підприємство у суб'єктів зовнішнього середовища за наслідками минулих подій. Ділова репутація як явище об'єктивного світу заслуговує певної уваги, яку ми виявляємо ще на зорі людської цивілізації: в античній міфології Фа′ма - персоніфікація поговору (поголосу), репутації [7].

Термін "ділова репутація" спочатку означав думку суспільства про здатність окремої людини вести документацію. Слово "репутація" походить від латинського *"re"* - знову і "puture" - думати, вважати , слово "діло" має російські коріння, зустрічається вже в поемі М. Гоголя "Мертві душі" (1842 р.), пізніше було запозичено болгарською мовою і буквально означає "збір документів"'.

Але нині ділова репутація підприємства виступає найдорожчим стратегічним активом підприємства і найефектнішими інструментами конкурентної боротьби. Ділова репутація - це багатоаспектне поняття, тому у даного терміна безліч синонімів і близьких за змістом інтерпретацій, таких як авторитет, довіра, визнання, популярність, імідж, бренд, респектабельність та ін. Якщо до середини XX ст. поняття «репутація підприємства» зводилося до популярності її власника, то в даний час воно трактується значно ширше і відноситься до самого підприємства.

У сучасному законодавстві поняття ділова репутація виділено в одну категорію з поняттями честь і гідність. У тлумачному словнику російської мови йдеться, що «честь - це гідні поваги і гордості моральні якості та етичні принципи суспільства», а «гідність - сукупність високих моральних якостей, а також повага цих якостей у самому собі» [9].

У Великому юридичному словнику ділова репутація трактується як «оцінка професійних якостей конкретного громадянина, в тому числі юридичної особи, яка займається підприємницькою діяльністю»[2].

У сучасній науковій літературі також існує кілька підходів до визначення поняття ділової репутації. Розглянемо лише частину з них, на наш погляд, найбільш вагомих.

Так, О.М. Ерделевській поняття честі, гідності та ділової репутації сформулював так: «честь - супроводжується позитивною оцінкою суспільства - відображення якостей особи в суспільній свідомості; гідність - супроводжується позитивною оцінкою особи - відображення його якостей у власній свідомості, ділова репутація - супроводжується оцінкою суспільства відображення ділових якостей особи в суспільній свідомості»[12].

М. М. Малеіна визначає ділову репутацію як набір якостей і оцінок, з якими громадянин асоціюється в очах своїх клієнтів, споживачів, контрагентів, шанувальників (для шоу-бізнесу), колег по роботі і персоніфікується серед інших професіоналів у цій галузі діяльності. Автор вважає, що честь - це поняття родове, а ділова репутація - поняття видове [6].

На думку А. Л. Анісімова, під діловою репутацією слід розуміти порівняльну оцінку соціальної значущості індивіда, його положення в суспільстві, закріплену в громадській думці [1].

Даулінг Грем розглядає репутацію як ціннісні характеристики і судження, що викликаються корпоративним іміджем і комплексом видимих дій і рішень компанії [4].

Ділова репутація фірми за сучасним економічним словником - оцінка фірми, підприємства, бізнесмена з боку суміжників, контрагентів, споживачів; уявлення партнерів про фірму, що сприяє її діяльності та обліковується в умовах господарювання; "добре ім'я" фірми [10].

Необхідно розрізняти такі поняття як «репутація» і «ділова репутація компанії». Ділова репутація компанії, що працює в умовах інформаційного розвитку бізнесу, є її головним нематеріальним активом, який має значну вартість і формується за рахунок таких активів компанії як репутація, імідж і фінансова стійкість компанії [11].

М.Д. Хетч і М. Шутц розглядають ділову репутацію як результат взаємодії об'єктивної і суб'єктивної оцінок з боку існуючих і потенційних зацікавлених осіб. Дані оцінки, на їхню думку, включають три взаємопов'язаних виміри: неформальне спілкування зацікавлених осіб (зустрічі під час покупки, розповіді службовців, відгуки клієнтів), ділова література (рейтинги кращих пропозицій роботодавців, виробничі показники організацій), потенційні групи зацікавлених осіб (потенційні працівники, акціонери, державні установи та ін).

Г. Девіс і його колеги з Великобританії пропонують розглядати ділову репутацію як відповідність ідентичності і зовнішнього іміджу організації. На їхню думку, репутація - це «колективний термін, під яким маються на увазі погляди всіх зацікавлених осіб на корпоративну репутацію, включаючи внутрішню (організаційну) ідентичність і зовнішній імідж», який вони визначають як бачення компанії з позиції зацікавлених осіб із зовнішнього світу, особливо клієнтів.

Ч. Фомбурн визначає ділову репутацію як «колективне уявлення про діяльність організації в минулому і про ті результати, які підтверджують спроможність організації постачати цінні товари та послуги численним групам зацікавлених осіб».

У дослідженнях Р. Харлоу виявлені основні підходи до визначення поняття "ділова репутація", у результаті чого з погляду економічного підходу ділову репутацію визначено як витрати підприємства на комунікаційну діяльність [13].

На думку С. Фомбрана та М. Шенлі, ділова репутація визначається як публічне представлення підприємства, кумулятивне судження суспільства про

підприємство, за період часу, на підставі порівняльного успіху на ринку і задоволення сподівань акціонерів [14].

Т. Харріс визначає репутацію як "сприйняття образа минулих дій підприємства і майбутніх дій, які описують повну привабливість своїх компонентів порівняно з лідируючими конкурентами" [15].

У роботах Г. Девайса і Л. Майлса ділова репутація трактується як функція розвитку організації діяльності підприємства [16].

Теоретики й практики запропонували безліч різноманітних визначень ділової репутації. Зокрема, дослідники Коледжу ділового адміністрування Університету Південної Флориди (США) тільки у період з 2000 по 2003 р. виявили 49 оригінальних формулювань корпоративної репутації в опублікованих книгах і статтях [8]. Проте, незважаючи на численні публікації, однією з перешкод на шляху до побудови дієвої системи управління репутацією є відсутність однозначності в термінології. Тому авторами було здійснено спробу систематизувати підходи до визначення категорії «ділова репутація підприємства» (Таблиця 1).

Таблиця 1. Підходи до визначення категорії ділова репутація підприємства

| № | Підхід | Ключовий постулат | Прихильники |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Іманентно-функціональний | Ділова репутація - загальна поінформованість про діяльність підприємства, що стимулює клієнтів продовжувати користуватись його продукцією та може приносити додатковий прибуток | І.А.Бланк, М.В. Дулясова, Т.Р. Ханнананова, Е.Р. Ісламгалієва, С.В. Горін |
| 2 | Вартісний | Ділова репутація – є головним нематеріальним активом, який має значну вартість, нематеріальний об’єкт, що має вартісне вираження, тобто, по суті, є фінансовим або економічним активом. | О.М. Гребешкова, Р. Харлоу, К. В.Гавришин |
| 3 | Емоційний (Іміджевий) | Ділова репутація - загальна поінформованість про діяльність підприємства як суспільного об’єкту, що не припускає глибокого критеріального аналізу й оцінки та базується на уявленнях оцінювача | Даулінг Грем, А.Я. Сухарева, А.Н.Булико, С.В.Мочерний, І.В. Саприкіна, А. Сєров, А. Чумиков, М. Бочаров, Ф. Кошмаров |

Продовження табл. 1.

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| 4 | Моніторинговий | Ділова репутація - деяке знання, отримане шляхом безпосереднього залучення цільових груп в оцінку стану підприємства – на основі власного досвіду або думок сторонніх експертів | М.Д. Хетч, М. Шутц, Б. А.Райзберг, Л. Ш.Лозовский, Г. Девіс, Ч. Фомбурн, Г. Девайс Л. Майлс, Л. Новіченкова |
| 5 | Ринковий | Ділова репутація - загальна поінформованість про діяльність підприємства на підставі порівння успіху на ринку | Т. Харріс, С. Фомбрана, М. Шенлі |
| 6 | Інтегральний | Ділова репутація підприємства є її головним нематеріальним активом, який має значну вартість і формується за рахунок таких активів компанії як репутація, імідж і фінансова стійкість компанії | Т. Соломанидина, К. В.Гавришин |

Завойована внаслідок ефективного управління гарна репутація на ринку надалі позитивно позначається на збільшенні прибутку і процвітанні підприємства і стимулює клієнтів продовжувати купувати товари (користуватися послугами) саме цього підприємства.

Ділова репутація необхідна для досягнення підприємством стійкого і тривалого ділового успіху: по-перше, висока ділова репутація дає ефект придбання підприємством певної ринкової сили у тому сенсі, що приводить до зменшення чутливості споживачів до ціни на продукцію; по-друге, ділова репутація захищає виробника від конкурентів і зміцнює позиції щодо товарів-замінників; по-третє, висока ділова репутація полегшує доступ підприємства до ресурсів (фінансових, інформаційних, трудових і інших); по-четверте, вона сприяє розвитку позитивних зв'язків з партнерами, постачальниками, клієнтами.

Глобальне дослідження компаній Interbrand і журналу Business Week показало, що вартість «невловимих цінностей» - торговельної марки, бренду компанії і т. д. може становити до 70% її ринкової капіталізації. Зниження індексу репутації всього на 1% викликає падіння її ринкової вартості на 3% [17]. Іншими словами, розмір ринкової вартості і капіталізації компанії істотно залежить від сили її бренду, рівня довіри до компанії та її менеджменту з боку основних стейкхолдерів (покупців, акціонерів, інвесторів тощо) та від їх очікувань. Отже, питання формування сприятливої репутації як фактора стійкості компанії виходять на перший план.

## Література

1. Анисимов А.Л. Честь, достоинство, деловая репутация под защитой закона. – М.: Норма, 2004 – 214с.

2. Большой юридический словарь //Под ред. А.Я.Сухарева, В.Д.Зорькина, В.Е.Крутских. –М.: 1999
3. Горин С. В. Деловая репутация организации. – М.: Изд-во „Феникс”, 2006. – 256 с.
4. Даулинг Грэм Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. – Издательство: ИМИДЖ-Контакт, 2003. – 400 с.
5. Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р., Исламгалиева Е.Р. Деловая репутация – многоупровневая система // Нефтегазовое дело, 2006. – Адрес документа в Интернет http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova_5.pdf
6. Малеина, М.Н. Личные неимущественные права граждан: понятие, осуществление, защита – 2 изд., испр. и доп., М.: МЗ – Пресс, 2001 -243с.
7. Мифологический словарь / Гл. ред. Е.М. Мелетинский. – М.: Сов. энциклопедия, 1991. – с. 568 , 736 с.
8. Новиченкова Л. Деловая репутация – от системы к результату // Журнал “Управление компанией“. – 2007. – №2,№3
9. Ожегов, С.И. Словарь русского языка. - М., 1987
10. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Б-ка словарей "ИНФРА-М")
11. Соломанидина Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании (Електронний ресурс) / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик // Управление персоналом. – 2005. – №3. – Режим доступу до журн. : http://www.top-personal.ru/issue.html?379
12. Эрделевский, А.М. Компенсация морального вреда: анализ и комментарий законодательства и судебной практики. - 3-е изд. – М.: ВолтерсКлувер, 2004. –С.218
13. Harlow R.F. Public relations definitions through the years. [Текст] / R.F. Harlow // Public Relations Review. –1977. – № 3 (I). – P. 49–63
14. Fombrun C. What’s in a name? Reputation building and corporate strategy. [Текст] / C.Fombrun, M.Shanley // Academy of Management Journal. – 1990. – № 33(II). – P. 233-258
15. Harris T.L. Value – Added Public Relations: The Secret Weapon of Integrated Marketing. [Текст] / T.L. Harris. – Chicago, IL: McGraw Hill, 1988. – 304 p., c.51
16. Davies G. Reputation management: theory versus practice. [Текст] / G.Davies, L. Miles // Corporate Reputation Review. – 1998. – № 2 (II). – P. 16–27
17. Данные компании Interbrand, 2006. [электронный ресурс] - http://www.interbrand.com.ru/

**К.Є. Ульянов**, доц.

# ОСОБЛИВОСТІ МОНОПОЛІЗАЦІЇ РИНКІВ У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Розкрито особливості сучасної монополізації глобальних та національних ринків. Охарактеризовані суперечності прояву конкуренції і монополії на сучасному етапі економічного розвитку.*

*The article exposes special features of monopolization at the global and national markets. Contradictions of competition and monopoly at the current stage of economic development are characterized.*

*Ключові слова: глобалізація, монополія, монополізація, конкуренція, концентрація.*

*Keywords: globalization, monopoly, monopolization, competition, concentration.*

Визначальною рисою сучасного періоду економічного розвитку є глобалізація економіки, яка сприяє перегляду й уточненню положень економічної теорії щодо конкурентних ринків і конкуренції та послідуючої зміни норм і сутності конкурентної політики в усіх країнах світу. Системоутворюючими факторами глобалізації є, у першу чергу, структурні зміни ринків. Динаміка структурних змін проявляється в: 1) укрупненні підприємств і концентрації ринків; 2) формуванні глобальних олігополій як найпоширеніших ринкових структур (починаючи з другої половини 90-х років XX ст. формуються «щільні» олігополії, особливо у високотехнологічних галузях, які значною мірою впливають на економічне зростання і конкурентоспроможність країн); 3) експансії транснаціональних корпорацій (ТНК) і перетворенні їх у багатонаціональні корпорації (МНК), тобто розмиванні національної приналежності ТНК [1]. Все це сприяє загостренню конкуренції на внутрішніх ринках країн між національними та іноземними компаніями, переможцями у якій, як правило, є останні. Суперечливі наслідки таких змін загострюють актуальність їх науково-теоретичного дослідження та емпіричної оцінки з метою розробки ефективних заходів конкурентної політики держави.

Аналіз проблем конкуренції і монополії поданий у працях багатьох представників різних шкіл та напрямів економічної науки, зокрема у дослідженнях А. Сміта, А. Курно, А. Маршалла, Т. Веблена, Й. Шумпетера, Е. Чемберліна, Дж. Робінсон, Ф. Хайека, В. Ойкена, Дж. Гелбрейта, Дж. М. Кларка, А. Пігу, Ф. Найта. А. Курно, М. Тугана-Барановського, Д. Піхна та інших. Серед публікацій сучасних економістів особливої уваги заслуговують праці С. Авдашевої, В.Базилевича, А.Ігнатюк, Н.Розанової, Г.Филюк, Н. Флігстіна та інших. Тим часом, на сучасному етапі співіснування монополії й конкуренції та становлення «змішаних» економічних систем з характерною для них динамічною рівновагою між елементами монополії й конкурентного ринку, ці питання залишаються малодослідженими.

Метою статті є розкриття особливостей сучасної монополізації ринків на глобальному рівні та в межах національних держав, а також суперечностей розвитку конкуренції і монополії на сучасному етапі економічного розвитку.

Викладення основного матеріалу почнемо з констатації того факту, що однією з особливостей сучасної монополізації економіки є її інтернаціональний, глобальний характер. Концентрація виробництва і капіталу на основі горизонтальної і вертикальної інтеграції досягла такого рівня, за кого в рамках світового господарства первинними економічними одиницями починають виступати транснаціональні виробничо-фінансові компанії. У рамках багатогалузевих транснаціональних концернів створюється своєрідний «управлінський холдинг», який передає господарське управління виробництвом, реалізацією продукції своїм підрозділам, філіям, посилюючи їх самостійність. Це підтверджується такими фактами: якщо після Другої світової війни ТНК створювали близько 100 іноземних філій за рік, то тепер – майже в 1000 разів більше [2, с. 85]. З 90-х рр. XX ст. відзначається істотне зростання кількості зарубіжних філій ТНК порівняно із зростанням чисельності самих ТНК: якщо у 1992 р. до складу однієї ТНК входило 5–6 філій, то у 2007 р. – 13–15 [3, с. 97, 4, с. 3]. За результатами Доповіді про інвестиції в 2010 р. у світі нараховувалося близько 87 тис. ТНК, які мають понад 807 тис. філій [5, с.223], з них 57% розташовані в Європі, 20% – в Азії і 8% – у Північній і Південній Америці.

Сьогодні ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, понад 60% світової зовнішньої торгівлі, майже 80% світових патентів і ліцензій на нову техніку тощо. Під контролем ТНК перебуває близько 90% ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джуту, залізної руди, 85% міді й бокситів, 80% чаю і олова, 75% бананів, натурального каучуку й сирої нафти [6].

При цьому 10 компаній у світі виробляють близько 80% автомобілів, 60% – продукції суднобудування, 80% – авіапрому. 4 гірничо-збагачувальні комбінати на ринку руди забезпечують 68% обсягу її продаж [7, с.29]. Три компанії займають 67,8% ринку автошин [8]. На сучасних електронних ринках також спостерігається наявність високої концентрації ринкових часток і невелика кількість продавців. Компанія «Amazon» через інтернет-магазин «KindleStore» контролює 61% завантажень цифрових книг на американському ринку, зі значним розривом випереджаючи компанію «Apple» та інших конкурентів [9].

Другою особливістю сучасної монополізації економіки є суперечливість процесу розвитку конкуренції. З одного боку, одні ТНК вступають у запеклу конкурентну боротьбу з іншими аналогічними структурами, а з другого – повсюдно спостерігається процес розширення і розвитку кооперації праці, зростання масштабів технологічно сумісного виробництва, розвитку сучасних комунікацій, створення стратегічних альянсів тощо.

Для ринків нового типу характерна поява горизонтальних мережних структур однотипних фірм, які конкурують у географічних межах. Відомий російський економіст Л.С. Бляхман у своїй новій книзі «Три кольори економічного часу: досягнення та проблеми російської економіки» відзначає: «Переваги глобалізації – перехід від торгівлі до міжнародної кооперації, тобто спільної розробки, виробництва і збуту продукції – реалізує аутсорсинг – спеціалізація фірми на ключовій компетенції,

передача неключових виробничих і управлінських функцій дочірнім, залежним і незалежним компаніям. Нові інформаційні технології використовує бенчмаркінг – моніторинг конкурентоспроможності потенційних постачальників (для вибору партнерів по аутсорсінгу) і конкурентів (для вибору конкурентної стратегії)... Конкуренцію і співробітництво об'єднує стратегічний альянс – спільна підготовка та реалізація інноваційно-інвестиційного проекту без створення постійних управлінських служб і обмеження конкурентної самостійності» [10].

Емпіричний аналіз засвідчує, що стратегічні альянси як форма співробітництва між різними компаніями стали активно розвиватися в 90-і рр. XX ст. Кількість стратегічних альянсів, які щорічно формуються, лише за одне десятиліття зросла більш, ніж у 4 рази – з 834 у 1989 р. до 4351 у 2000 р. [11]. Наприклад, у Японії більшість фірм об'єднують власні зусилля у дослідницьких асоціаціях. Стратегія зосередження на невеликих ринках і співробітництво з західноєвропейськими й американськими партнерами дозволяють їм використовувати світові наукові досягнення і більш ефективно визначати шляхи подальших розробок і розвитку бізнесу з наступним проривом на світовий ринок. Зі свого боку, західноєвропейські та американські фірми у процесі співробітництва з японськими венчурними підприємствами одержують можливість виходу на важкодоступний ринок Японії.

Таке співробітництво господарюючих суб'єктів, з одного боку, приводить до істотних позитивних результатів:

1) зниження ступеня ризику за рахунок диверсифікованості продукції, розосередження та скорочення постійних витрат, прискорення періоду освоєння й окупності продукту;

2) зменшення середніх витрат у результаті збільшення загального обсягу виробництва за рахунок використання переваг кожного партнера;

3) обміну взаємодоповнюючими технологіями та інформацією для оптимізації інноваційно-виробничого процесу;

4) використання «ноу-хау» фірм-учасниць з інших країн веде до скорочення витрат на створення глобальної організації шляхом економії часу та інших ресурсів [12];

5) підвищення корпоративної культури; до оптимізації й мобілізації інноваційних потенціалів різних країн для рішення найгостріших міжнародних проблем (екологічних, охорона здоров'я) тощо.

Однак, з іншого боку, існує ймовірність, що таке співробітництво може призводити й до блокування конкуренції на основі укладання, так званих, оборонних угод з реальними й потенційними конкурентами, а також наступальних угод, спрямованих на підвищення витрат конкурента або зменшення його частки на ринку.

Необхідно відмітити також, що сучасна монополізація нерідко має латентний (прихований) характер. Концентрація транснаціонального капіталу супроводжується його функціонально-організаційною децентралізацією. Йдеться про введення до сфери залежності від гігантських монопольних об'єднань формально самостійних середніх і малих підприємств через систему субконтрактів. Ці процеси глибоко і всебічно аналізує

Ф.Фукуяма у книзі «Великий розрив» [13]. Вчений доводить, що в умовах різкого зростання інформаційних потоків класична централізована корпорація почала втрачати свою спроможність адекватно нагромаджувати й обробляти необхідні інформаційні ресурси, оперативно реагувати на них. У цій ситуації окреслилася тенденція передачі влади та відповідальності малим та середнім підприємствам.

Дійсно, на сучасному етапі ТНК використовують малі фірми як субпідрядних постачальників, обслуговуючих агентств, дилерських фірм, які нерідко є елементами обширних мереж з гнучкою конфігурацією, що змінюється для обопільної вигоди як самих корпорацій, так і великої кількості малих та середніх підприємств, які її супроводжують. У цьому випадку виникає ситуація домінування – велике підприємство займає домінуюче становище у ділових операціях, будучи головним замовником. Формується модель мережевої організації, яка, агрегуючи субпідрядні відносини домінуючої фірми і горизонтальної мережі дрібних і середніх фірм, являє собою щось середнє між ієрархічною структурою і горизонтальною дезінтеграцією.

Суперечності розвитку конкуренції і монополії на сучасному етапі економічного розвитку є наслідком зниження конкурентоспроможності малого бізнесу у переважній більшості галузей економіки, що, в свою чергу зумовлене багатьма причинами.

По-перше, значна частина малого бізнесу де-факто (а не де-юре) є частиною великого бізнесу, вмонтована в нього, тобто працює не на ринок, а виконує замовлення великих компаній. Сьогодні, мале підприємництво уже розглядається не як предтеча великого бізнесу, а як похідна від нього. Наприклад, у Японії кожна величезна корпорація оточена мережею дрібних фірм, переважно сімейного типу, які постачають їм деталі, що вимагають скрупульозної ручної праці [14, с. 70]. Таким чином, малі підприємства виступають представниками величезних компаній, збуваючи їх продукцію, а великий капітал, у свою чергу, може бути з технологічних причин розпилений на сотні дрібних фірм. Так, мережа «McDonald's Corporation» складається із 23 тисяч територіальних підрозділів у 111 країнах світу. Це дає підстави для висновку, що офіційна статистика перебільшує вклад малого бізнесу у створення ВВП, оскільки включає в нього і великий капітал, представлений його юридично самостійними малими структурами, які працюють на нього за замовленням.

По-друге, частина малого бізнесу, яка працює на ринок, не може забезпечити власне відтворення без постійної, передусім, державної підтримки, а тому дорого обходиться суспільству.

По-третє, на малих і середніх підприємствах продуктивність праці є значно нижчою, витрати виробництва відповідно вищими, ніж на великих. Так, у 1995 році в Японії частка зайнятих у малому бізнесі становила 78%, а його частка у ВВП – лише 53% [15, с. 34], тобто продуктивність праці на малих підприємствах була майже на третину нижчою, ніж в середньому по економіці. Це зумовлено: 1) можливістю використання на великих підприємствах передових технологій, розвитку комунікацій, що сприяє збільшенню ефекту на масштабах виробництва, 2) значно вищим коефіцієнтом використання виробничих потужностей. Наприклад, наприкінці XX ст. у

нафтохімічній галузі у РФ коефіцієнт використання виробничих потужностей на великих підприємствах становив 70,7%, а на малих – 20,3% [16, с.153]. Динамічний розвиток науково-технологічного прогресу спричиняє збільшення ефекту масштабу, що стимулює подальшу вертикальну та горизонтальну інтеграцію виробництва. Перешкоджання цьому процесу через антимонопольне законодавство означало б стримування економічного зростання, а відповідно зниження витрат виробництва.

По-четверте, малий бізнес, це, як правило, дрібнотоварне виробництво, а в галузевому аспекті – торгівля і громадське харчування, сільське господарство, сфера послуг тощо.

Разом з тим, ми схиляємося до думки, що тенденція збереження конкуренції частково пов'язана з малим бізнесом у тому сенсі, що його поступове відмирання матиме тривалий характер через нерівномірність витіснення ручної праці, збереження дрібносерійності, використання малої механізації.

Особливістю сучасного періоду є також те, що конкуренція дедалі більше реалізується не як боротьба за частку ринку, а через взаємодію і спільне створення унікальної цінності для споживача і компаній, формування нових ринків. Змінюються форма конкуренції – перехід від класичного олігопольного протистояння окремих господарюючих суб'єктів в рамках однієї галузі до міжгалузевої конкуренції багаторівневих систем економічних агентів, які формуються величезними компаніями – лідерами ринку. На нашу думку, зміна характеру і форми конкуренції в умовах глобалізації ускладнює процес контролю за процесом ринкової концентрації та поведінки господарюючих суб'єктів. Тому в аспекті антимонопольного контролю таких господарюючих суб'єктів необхідно їх виділяти в окремий об'єкт статистичного обліку.

Ще однією особливістю і, очевидно, причиною сучасної монополізації є те, що ринкова конкуренція змінюється плановими нормативами [17, с. 26]. Для чистої монополії такими нормативами є нормативи, встановлені державою, для олигополії – це нормативи угод і державні, для галузевих угод величезних виробників – встановлені ними норми корпоративної етики, всередині корпорацій – трансфертні ціни як нормативи, для монополії диференційованого продукту – плаваючі нормативи. Як зазначає відомий зарубіжний дослідник Ж. Бодіяр, система моделей і постановок віднині превалює в самому серці системи над традиційною системою конкуренції [18].

Підкреслимо, що для нормальної роботи ринок потребує встановлення узгодженого порядку, який не обмежується сукупністю формальних законів. Саме цей порядок стабілізує ринок і стає умовою підтримки конкурентного середовища на тривалу перспективу. Економісти-соціологи М. Аболафія та Н. Біггарт наголошують, що «довгострокові учасники ринку розробляють засоби його підтримки й приходять до згоди з приводу цих засобів». Тут спостерігається очевидний парадокс: для того, щоб підтримати своє суперництво, конкуренти ведуть співробітництво щодо фундаментальних правил гри» [19, с. 221]. Крім того, в сучасних умовах посилюється роль таких форм співпраці між компаніями-монополістами як організація спільних підприємств, обмін патентами, науково-технічною інформацією тощо.

В умовах зростаючої значимості нематеріальних активів у постіндустріальній економіці, ці ресурси постійно нарощуються і є основною компонентою створення цінності для споживача. Конкуренція здійснюється за лідерство щодо створення більшої цінності для споживача у рамках гнучких, багаторівневих бізнес-систем, формування та ефективне функціонування яких є необхідною умовою успішного створення і нарощування унікальної цінності, реалізованої через досягнення тимчасової монопольної переваги. Конкурентний процес розглядається не як перерозподіл багатства, а як його створення шляхом збільшення цінності.

Особливістю сучасної монополізації економіки є посилення централізації капіталу та перерозподілу власності. Це посилює монополізацію власності, сприяє її залученню до розвитку продуктивних сил, тобто до структурних змін в економіці. Характерно, що такі процеси відбуваються на міжгалузевому рівні. Процес укрупнення капіталу особливо інтенсифікується в період економічної кризи. Ця досить суперечлива, на перший погляд, тенденція дістала відчутні імпульси у 2009р. Інтенсифікація процесу централізації капіталу в період світової фінансової кризи 2008–2009 рр. та після кризи – ще одне підтвердження принципової значимості зазначеного процесу [20, с. 542].

Ще одна особливість сучасної монополії випливає із ключової особливості нової економіки – непрозорості, асиметрії інформації про якість товарів, що виникає через їх безмежну кількість і складність. Звідси – асиметрія в інформованості виробників і споживачів і супутні їй перекоси ринку, коли покупець вводиться в оману. Як показав Дж. Акерлоф, нездатність споживача оцінити якість продукту запускає тенденцію відбору, який погіршується, у результаті чого гірші за якістю товари і послуги витісняють високоякісні. Такі ж зміни сьогодні проявляються і в способі конкуренції на ринку – фірми всіма силами прагнуть індивідуалізувати товар, перетворитися в монополістів у сегменті конкретного різновиду продукту (відмінності при цьому часом зводяться до іншої етикетки й ціни). Подібне «дистанціювання кожного від усіх» дозволяє не конкурувати в рамках єдиного масового «турніру», а панувати у вибраних нішах – так ринок поступово переходить у стан монополістичної конкуренції, описаної Е. Чемберліном, а відтак – до олігополії, і монополії.

Згідно з поглядами політико-культурного підходу в економічній соціології [21], на сучасному етапі ринкові правила не можуть існувати лише як абстрактні приписи, вони мають наповнюватися певним змістом. Боротьба за те, щоб формувати значення цих правил (наприклад, що є «сумлінною», а що – «несумлінною» конкуренцією) постійно супроводжує конкуренцію. Найчастіше в цій боротьбі закономірно перемагають провідні учасники ринку – найбільші, найінноваційніші, які володіють кращими соціальними навичками. Основна ж маса гравців підлаштовується під лідерів, дії яких відіграють ключову роль, стаючи об’єктами наслідування й відправною точкою для мінливої інтерпретації [22, с. 122].

Підприємства – монополісти на сучасному етапі прагнуть зберегти існуючу ієрархію, поліпшити свої позиції на ринку й захистити їх від конкурентів і новачків. Але через свої лідируючі позиції вони змушені перейматися інтересами всього ринку. Їх

завдання полягає не в придушенні менш впливових гравців та усуненні їх з ринку, а в стабілізації ринку, що дозволяє їм виживати та розвиватися у відносно довгостроковій перспективі, у тому числі усуваючи форми хижацької конкуренції. На думку одного з найяскравіших представників цього напряму Н. Флігстіна, стабільний ринок – це ринок, на якому ідентичність і статусна ієрархія фірм (домінуючих і претендентів) добре відомі, а концепція контролю, спрямована на дії акторів, які управляють цими фірмами, розподіляється між усіма учасниками» [21, с.196].

Аналізуючи сучасні особливості та тенденції монополізації, необхідно підкреслити, що процес посилення монополізації і водночас розвитку конкуренції активізується не тільки у промисловості, але й у роздрібному товарообігу, сфері послуг, сільському господарстві. Крім того, він розвивається під дією активного поширення інформаційних продуктів та їх глобалізації, посилення мобільності капіталу, появи цифрового простору як єдиної комунікаційної мережі.

Традиційна економічна теорія ґрунтується на дії закону спадної доходності, на основі якого пояснюється і досліджується багато понять і процесів в економічній науці. Але багато інформаційних продуктів не підкоряються дії цього закону, або, принаймні, ілюструють зростаючу доходність у довгостроковому періоді. Інформація відрізняється високими постійними затратами і низькими змінними. Відповідно, галузі, зайняті виробництвом інформаційного продукту, отримують величезні можливості для експлуатації ефекту масштабу. Як відомо, феномен зростаючої доходності аналізувався економістами й раніше. Англійський економіст А.Маршалл досліджував його у 1890 р. у тих галузях, де виникав ефект економії на масштабі виробництва: залізниці, газова промисловість, електроенергія [13, с. 874]. Особливість інформаційних продуктів полягає у тому, що зростаюча доходність проявляється в таких випадках більш інтенсивно і явно по причині структури витрат, пов'язаних з їх виробництвом.

У випадку інформаційних продуктів ефект масштабу може проявлятися не тільки традиційно, тобто з боку пропозиції, але й з боку попиту, в результаті чого виникають так звані «мережеві зовнішні ефекти». Корисність збільшується по мірі збільшення кількості споживачів. Корисність продуктів «Microsoft» зумовлена власне тим, що ця оболонка використовується великою кількістю споживачів, відбувається стандартизація продукту на ринку.

Щоправда, існують різні погляди на ефективність таких монополій. Окремі економісти вважають, що монопольні тенденції на ринку інформаційних продуктів проявляються інакше, ніж в умовах традиційної економіки. На відміну від класичних монополістів, які завищують ціну і занижують обсяги виробництва порівняно з конкурентним рівнем, на такому ринку монополії збільшують обсяги виробництва та істотно знижують ціни. Американський економіст П. Ромер навпаки, вважає, що монополії в умовах інформаційних технологій відіграють негативну роль з огляду на те, що їм стає вигідніше перешкоджати інноваційному процесу, щоб зберегти власне монопольне становище [25].

У зв'язку з цим, науковці підкреслюють, що, починаючи з 80-х років XX ст., спостерігається поступове зростання ступеня монополізації технологічного ринку: до 90% нових технологій спрямовуються внутрішніми корпоративними каналами. Такий внутрішній трансфер дає можливість максимізувати прибуток ТНК, зберігати їх технологічне лідерство. «Переваги конкуренції і міжнародного поділу праці у високотехнологічних галузях промисловості сьогодні не стільки невидима рука ринку, скільки конкуренція між олігополіями і стратегічна взаємодія між фірмами і урядом» [14, с. 70]. З огляду на це, думки економістів розходяться: дехто вважає, що наяву тенденція до згасання конкуренції, скорочення її масштабів, інші наголошують лише на зміні її характеру.

Це далеко не повний перелік тенденцій і особливостей взаємодії конкурентно-монопольних тенденцій на сучасному етапі. Однак з упевненістю можна сказати, що ці особливості і тенденції здійснюють безпосередній вплив на існуючі стереотипи антимонопольної політики. Сучасна концепція антимонопольної політики має стати адекватною відповіддю на «глобальні» виклики, з огляду на що її практична реалізація вимагає модернізації механізмів впровадження. Це і має стати темою подальших наукових досліджень.

**Література**

1. Лукашенко О.А. Влияние глобализации на формирование новых подходов к реализации антимонопольной политики // О.А. Лукашенко / Научный вестник УрАГС/ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/164/010.pdf
2. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив [Текст] / Зянько В. // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 84–89.
3. Аванесова І. Б. Інвестиційні стратегії ТНК в умовах глобалізації [Текст] / Аванесова І. Б. // Економічний простір. – 2009. – №23/1 – С. 93–100;
4. Хусаинов Б. Д., Наметша А. С., Сабыров А. С. Транснациональные корпорации в глобальной экономике: тенденции развития / Б. Д. Хусаинов, А. С. Наметша, А. С. Сабыров / [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://www.kisi.kz/img/docs/1289.pdf
5. World Investment Report 2010: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [Text] / II United Nations Conference on Trade and Development. – NY, Geneva: UNCTD, 2010. – XXXII – 290 p.
6. Михнёва С.Г., Ровеская Т.В., Питайкина И.А. Экономическая природа современной крупной фирмы: опыт Запада / С.Г.Михнёва, Т.В. Ровеская, И.А Питайкина // Экономические науки. – 2009. – №12. – С. 100.
7. Мусатова М.М., Цимдина З.Р. Слияния и поглощения в черной металлургии (1999–2004) // ЭКО. – 2004. – №11. – С. 17–40.
8. Тимофеев А. Вариант модельного анализа конкурентоспособности предприятий промышленной отрасли / А. Тимофеев // Российский экономический журнал. – 2007. – №7-8. – С. 91.
9. Новости ИТ-бизнеса для профессионалов // Информационно-деловой канал @ASTERA. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.astera.ru

10. Бляхман Л.С. Три цвета экономического времени: свершения и проблемы российской экономики / Л.С. Бляхман – [Текст] – СПб.: ИПЦ СПГУТД, 2011. — 245 с.
11. Труфкин А.С. Особенности стратегических альянсов транснациональных корпораций на современном этапе // Вестник МГУ. Серия Экономика./ А.С. Труфкин – 2010. – №2. – С. 13.
12. Куприянов С.В. Инновационная компонента сотрудничества промышленных предприятий в условиях глобализации: монография / С.В. Куприянов, Г.П. Гриненко, И.А. Слабинская. [Текст] – Белгород: изд-во БГТУ. – 2006. –140 с.
13. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма – [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/fuku/07.php
14. Горькова Т., Шаповалов Г. Стратегия конкурентной борьбы в предпринимательстве // Экономист. – 1999. – №6. – С. 70.
15. Конкуренция и антимонопольное регулирование / Под ред. Цыганова А.Г. – М.: Логос, 1999. – 221 с.
16. Авдашева С., Розанова Н. Подходы к классификации рыночных структур в экономике России // Вопросы экономики. – 1997. – №6. – С. 138 – 154.
17. Ставинский И. Капитализм сегодня и капитализм завтра. – М.: УРСС, 1997. – 160 с.
18. Бодийяр Ж. Символический обмен и смерть. – М.: Добросвет, 2000. – 146 с.
19. Abolafia M., Biggart N.W. Competition and Markets: An Institutional Perspective, in: Etzioni A., Lawrence P.P. (eds.). Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk. – N.Y.: M.E.Sharpe. – 1991. – P. 221.
20. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій. / А.С.Гальчинський – [Текст] – К.: Вид-во «АДЕФ–Україна». – 2010. – 572с.
21. Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам / Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2004. С. 185–210 (см. также: Экономическая социология. Том 4. – № 1. – 2003. – С. 45–63 (http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php)).
22. Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. – Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев. М.: РОСПЭН, 2002. – 280 с.
23. Marshall A. Industry & trade; a study of industrial technique and business organization, and of their influences on the conditions of various classes and nations. – 4th ed. – New York. – 1970. – 874 p.
24. Стрелец И.А. Новая экономика: гипотеза или реальность? / И.А. Стрелец // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №2. – С.16-23.
25. Romer P. Endogenous technological change // Journal of Political Economy. – 1990. – No.5. – P. 71-102/

**О.І. Жилінська**, канд. екон. наук, доц
**О. Чулак**, асп.

# ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ РИНОК: УКРАЇНА В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

*У статті розглянуто особливості розвитку фармацевтичного ринку України в контексті розвитку глобального фармацевтичного ринку. Визначені ключові відмінності структури фармацевтичного ринку України у порівнянні з глобальним фармринком.*

*The paper deals with characteristics of main tendencies of global pharmaceutical market and its influence on pharmaceutical market of Ukrain. Basic features of the structure of Ukrainian pharmaceutical market are determined.*

*Ключові слова: лікарський засіб (ЛЗ), генеричний препарат, оригінальний (інноваційний) лікарський засіб, рецептурний лікарський засіб (Rx), безрецептурний лікарський засіб (OTC)*

*Keywords: medicinal agent, generic drug, original (innovative) drug, prescription drug, OTC drug*

Визначення, що наведене у статті 3 Конституції України: «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю», декларує право кожного громадянина на охорону здоров’я, що є основою формування політики держави в сфері національної безпеки. Схожі положення містять Конституції США, Німеччини, Росії, Бразилії, Японії та інших країн. Формально всі держави-члени ООН декларують фундаментальне право людини на доступну медицину як основу державної політики, але реально забезпечити право своїх громадян на доступну та якісну медицину, через різні фактори, можуть тільки найбільш розвинені країни світу. Одним з важливих індикаторів рівня економічного розвитку країни є ефективність національної системи охорони здоров’я, а головним орієнтиром для поліпшення ефективності національної моделі медицини виступає показник середньої тривалості життя у країні.

Одвічне прагнення людини до подовження власного життя впродовж всієї історії існування «Homo Sapiens» визначало вектор еволюції цивілізації та розвитку наук про життя, що знайшло своє відображення у розвитку фармацевтики. У процесі комерціалізації науково-технічних розробок у фармації показник середньої тривалості життя населення набув суто економічного змісту, відображаючи розуміння еволюції ринку лікарських засобів (ЛЗ). Продовження середньої тривалості життя населення в контексті розвитку фармацевтичного бізнесу вже не тільки і не стільки індикативний показник демографічних процесів, він розглядається як стратегічний орієнтир для збільшення частки на фармацевтичному ринку, адже продовження тривалості життя незмінно призводить до збільшення чисельності населення та зміни його вікової

структури на користь людей старшого віку, тобто до збільшення фармацевтичного ринку взагалі та найбільшої цільової аудиторії зокрема.

Кінець другого тисячоліття ознаменувала перемога фармацевтики над значною кількістю відомих смертельних хвороб, зокрема досягнення фармацевтичної науки дозволили синтезувати інсулін і взяти під контроль цукровий діабет та продовжити життя мільйонам хворих, а кількість врятованих життів завдяки винайденню антибіотиків перевищила мільярд осіб, відповідно, зросла і тривалість життя населення планети.

Показник середньої тривалості життя населення України за останні 20 років майже не змінився. Так, якщо в 1990 р. для всіх громадян України, незалежно від їх статі, показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні становив 69,3 роки (для чоловіків 64,2 і для жінок 74,18 років), то в 2010 р. цей показник становив 70,4 роки: 65,3 – для чоловіків та 75,5 для жінок [2]. Відносна стабільність показника середньої очікуваної тривалості життя мала б означати стабільну демографічну ситуацію в країні, якщо б не одне «але»: за останні 20 років населення України скоротилося з 51,8 млн. осіб у 1990 р. (найвищим був показник 1993 р. – 52,2 млн. осіб) до 45,8 млн. осіб у 2011 р., або на 6,06 млн. осіб менше показників 1990 р. та на 6,5 млн. осіб до максимального показника 1993 р. Скорочення показника народжуваності та збільшення показників смертності в Україні призвели до того, що показник природного приросту населення від рівня +27 тис. осіб у 1990 р. скоротився до рівня –200 тис. осіб у 2010 р., що у порівнянні з мінімальним показником (–373 тис., який зафіксували в 2000 р.) визначає позитивну тенденцію, яка намітилася останнім часом.

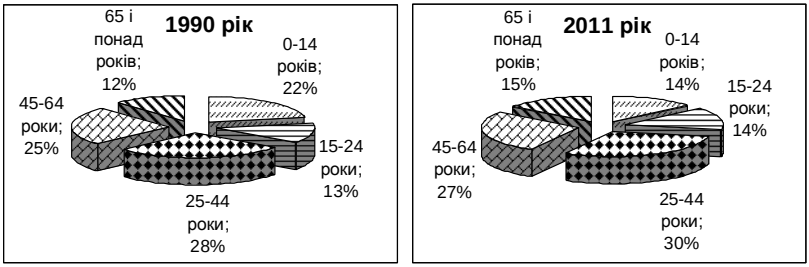



Рис. 1. Вікова структура населення України, 1990 та 2011 рр.

Демографічні тенденції останніх двох десятиріч спричинили суттєві зміни у віковій структурі населення України (рис. 1). Якщо у 1990 р. група населення України, що перебувало у віці до 14 років, налічувала трохи більше 11 млн. осіб, то до 2011 р. вона скоротилася майже вдвічі і становила 6,5 млн. осіб. Катастрофічне скорочення рівня нороджуваності призвело до «постаріння» населення. Частка населення у віці до 24 років скоротилася на 7%, в той час як кількість людей старше 45 років збільшилася на 5% [2].

Означенні суттєві демографічні зміни у контексті розвитку фармацевтичного бізнесу в Україні означають не тільки скорочення ринку на 6,5 млн. учасників (що є негативним фактором), але й суттєві стратегічні можливості та резерви розвитку за рахунок збільшення

найбільшого цільового сегменту (людей похилого віку), на який орієнтується глобальна фармацевтична промисловість, та покращення платоспроможності населення України. Запорукою стратегічного успіху фармацевтичного бізнесу не тільки в Україні, але і в межах глобальної економіки, є орієнтація досліджень і розробок (ДіР) у фармацевтичній галузі на боротьбу зі старінням та хворобами людей похилого віку.

Загалом глобальні демографічні тенденції створюють нові можливості для розвитку фармацевтичного бізнесу. Тоді як кількість нових розробок, тобто синтетичних молекул, які утворюють субстанцію – основу синтетичних препаратів, з року в рік зменшується, а вартість створення нових компонентів сягає подекуди 1 млрд. дол. США, що спроможні акумулювати та витрачати лише ТНК. Саме ТНК є основним джерелом інновацій на глобальному фармацевтичному ринку, це підтверджує той факт, що в 2010 р., за даними авторитетного видання Fox Business [8], витрати на ДіР фармацевтичної корпорації Pfizer становили 9,4 млрд. $, а показник наукоємності компанії склав 14 %. Світовими чемпіонами серед наукоємних компаній за часткою витрат на ДіР в обсягах продаж є американські компанії, що створюють лікарські засоби на основі генної інженерії, це Genentech і Genzyme, їх показник наукоємності становить 51% та 40% (112 та 103 тис. дол. у розрахунку на одного працівника) [1, с. 344].

Перегляд стратегії основних гравців ринку знаходить своє відображення у скороченні витрат на ДіР і, як наслідок, скороченні приросту кількості заявок на патенти в фармацевтичній галузі. Зокрема, стрімке зростання кількості заявок на патенти більше ніж в 2 рази упродовж 2000-2005 рр. (з 27,3 тис. до 62,3 тис.) змінилося періодом стабільності 2006-2009 рр., коли кількість заявок на патенти варіювалася в межах 62-63 тисяч [7]. Водночас термін патентного захисту більшості сучасних препаратів закінчується. Так, незмінний бестселер корпорації Pfizer лікарський засіб «Lipitor» (за його допомогою пацієнти багатьох країн знижували рівень холестерину) – препарат, який за обсягами продажу в грошовому еквіваленті упродовж 5 років посідав перше місце на глобальному фармринку, у 2011 р. після 20 років патентного захисту втратив унікальну позицію на ринку препаратів і став доступним для копіювання. Виробники генериків не втратять можливість відвоювати у Pfizer частку фармринку, який оцінюється в 13,5 млрд дол. США [5]. Переорієнтація фармвиробників на ринок генериків пояснюється також тим, що за якістю генеричні препарати не поступаються оригінальним аналогам, водночас поширюється практика випуску оригінальних препаратів поруч з генеричними (навіть на одному заводі в межах регіону). До того ж сировину для виготовлення як оригінальних ЛЗ, так і їх генеричних аналогів надають одні й ті ж постачальники. Беручи до уваги той факт, що на 3000 відомих синтетичних молекул, що є основою усіх відомих у світі препаратів, припадає 16000 найменувань препаратів, можна зробити висновок, що глобальний фармацевтичний ринок зорієнтований на домінування саме генеричних препаратів, а точніше – на виготовлення брендованих генериків, гарантією якості яких виступає ім'я виробника.

Постійне зростання глобального фармацевтичного ринку у 2003-2011 рр. навіть з урахуванням кризових років дозволяє стверджувати, що глобальний фармацевтичний

ринок має високі перспективи зростання. Обсяг глобального фармацевтичного ринку в 2010 р. становив 875 млрд. дол. США, за сім років обсяг ринку збільшився на 314 млрд дол. США, у 2011 р. цей показник подолав рубіж 900 млрд. дол. США. Згідно з прогнозом аналітиків компанії IMS Health Consulting до 2015 р. світовий фармацевтичний ринок виросте до 1,1 трлн дол. США [6]. У порівнянні з масштабами світового фармринку обсяг продажу фармацевтичної продукції в Україні, який у 2011 р. провідні експерти оцінили в 3,2 млрд. дол. США, виглядає не на стільки переконливо [3, с. 2]. В той же час ці показники є відносно порівнюваними: якщо взяти за основу твердження про те, що учасниками глобального фармринку є 7 млрд. населення Землі, а вітчизняний ринок налічує 46 млн. учасників, то на одну людину в глобальному масштабі обсяг фармацевтичної продукції у вартісному виразі становить 128,5 дол. США, тоді як в Україні фармацевтична продукція, що припадає на одного мешканця, оцінюється в 69,6 дол. США, це майже удвічі менше, ніж середній показник у глобальному масштабі. Враховуючи також експертний прогноз зростання фармацевтичного ринку України в горизонті до 2015 р. до 4 млрд. дол. США [3, с. 6], можна стверджувати про значний невикористаний резерв вітчизняними фармацевтичними компаніями та високий потенціал для їх зростання.

Ще одним підтвердженням є порівняння темпів зростання глобального та вітчизняного фармацевтичних ринків (рис. 2). Постійне зростання фармринку України в межах двозначних чисел, як і падіння в період кризи, вказує на приналежність вітчизняного ринку ЛЗ до так званих «Emergency Markets», основною характеристикою яких є зростання темпів приросту в межах «double digits or close to double digits» у період підйому і нестабільність у період кризи. Варто зазначити, що падіння темпів приросту в доларовому еквіваленті в 2009 р. пояснюється, в першу чергу, девальвацією національної валюти, тому для кризових років коректніше буде навести статистику у натуральних показниках – це показники «продажів в упаковках». Падіння ринку в упаковках у 2008-2009 рр. становило відповідно 7 і 6 % до попередніх періодів, тоді як показники зростання ринку у 2007, 2010 та 2011 рр. варіювали у межах 1 – 5 %.

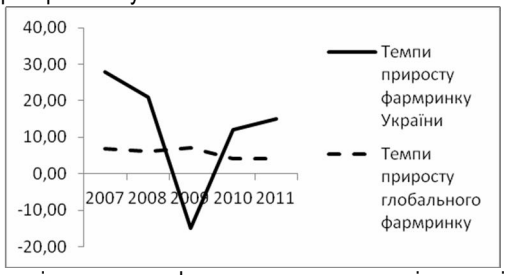



Рис. 2. Динаміка вітчизняного фармринку в контексті динаміки глобального фармринку*

*Складено за джерелами [7]; [3, с. 6]

Показники зростання ринку в гривневому еквіваленті по всім рокам показували позитивну динаміку, до того ж варіювали в межах від 14% у 2010 р. до 28% у 2007 та 2009 рр. Швидкі темпи приросту фармринку в гривневому еквіваленті обумовлені,

насамперед, інфляційною складовою. Порівняння темпів приросту фармацевтичного ринку в натуральному вираженні та в доларовому еквіваленті вказують на зростання середньої ціни упаковки. Отже, в структурі фармацевтичного ринку України спостерігається чітка тенденція до збільшення частки ліків середньої та високої цінових категорій.

Водночас в оцінюванні вітчизняного фармринку в натуральному та грошовому вираженнях спостерігаються діаметрально протилежні тенденції структурного розподілу ринку між продукцією імпортованою та власного виробництва. Так, у грошовому вираженні частка вітчизняних препаратів упродовж 2006-2011 рр. варіювала від 23,3 % у 2008 р. до 28,2 % в 2011 р. (імпорт відповідно становив 76,7 % та 71,8 %), а в натуральному – від 62,3 % в 2008 р. до 77,3 % в 2006 р. на користь вітчизняних ЛЗ [4]. Взявши до уваги той факт, що середня ціна упаковки вітчизняних та імпортних ЛЗ становить 9 і 40 грн. відповідно, можна зробити висновок, що українські виробники орієнтуються на сегмент дешевих ліків, дорогі ж ЛЗ на вітчизняному фармринку мають зазвичай імпортне походження.

Соціальна значущість лікарського засобу як товару та висока частка імпортної фармацевтичної продукції, яка перебуває у високому ціновому сегменті, визначає потребу у формуванні механізму компенсування видатків пацієнта з фонду соціального медичного страхування, що актуалізує необхідність реформування національної моделі медицини, її перехід до страхової моделі охорони здоров'я.

У контексті реформування національної моделі медицини набуває важливого значення структурний розподіл фармринку між його госпітальним та аптечним сегментами. За останні 5 років намітилася чітка тенденція до скорочення госпітального сегменту в структурі фармацевтичного ринку України. Розподіл між госпітальним та аптечним сегментом за результатами 2011 р. (86% та 14% відповідно) визначає основним гравцем на ринку пацієнта. Це не відповідає принципам безкоштовної медицини, які задекларовані як у Конституції України, так і в Законі України «Про охорону здоров'я». Впровадження системи державного медичного страхування (страхової моделі медицини) надало б змогу сегментувати розподіл видатків між роботодавцями, державою і власне пацієнтами (працюючими верствами населення), а фінансування медичних послуг і лікарських засобів соціально незахищених верств населення повністю взяла б на себе держава. Це надало б змогу відійти від практики «до лікарні з усім своїм», яка закріпилася на теренах України.

Не менш показовим є розподіл аптечного сегменту, де для зручності виділяють 5 основних груп товарів, що продаються в аптеках: біологічно активні добавки (БАД), лікарські засоби рецептурні (ЛЗ ОТС), лікарські засоби безрецептурні (ЛЗ RX), косметичні засоби (КЗ), товари медичного призначення (ТМП), між національними виробниками (НВ) та імпортерами (І) у розрізі топ -20 компаній на ринку України, що відображено у таблиці. Третина з компаній мають українське походження, решта – це компанії-імпортери. У грошовому вимірі на іноземні компанії, що входять до топ-20,

припадає 890 млн. дол. США, на вітчизняних лідерів фармринку припадає відповідно вдвічі менша частка – 412,2 млн. дол. США.

Таблиця. ТОП-20 компаній фармринку України за обсягами продажу, тис. дол. США*

| № | Корпорація | (НВ)/ (І)/** | БАД | ЛЗ (OTC) | ЛЗ (RX) | КЗ | ТМП | Всього |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | FARMAK | НВ | 166 | 65 679 | 44 608 | | 37 | 110 490 |
| 2 | SANOFI-AVENTIS GROUP | І | | 48 187 | 58 384 | | | 106 571 |
| 3 | MENARINI GROUP | І | 140 | 40 307 | 60 167 | | | 100 614 |
| 4 | NOVARTIS | І | 743 | 60 594 | 38 091 | 24 | 37 | 99 489 |
| 5 | NYCOMED | І | 3 | 20 685 | 56 550 | | | 77 238 |
| 6 | GLAXOSMITHKLINE | І | | 21 866 | 44 448 | 10785 | | 77 099 |
| 7 | SERVIER GROUP | І | | 2 758 | 70 351 | | | 73 109 |
| 8 | DARNITSA PHARMA | НВ | | 25 583 | 41 303 | | | 66 885 |
| 9 | BAYER HEALTHCARE | І | 2 535 | 38 507 | 23 674 | 13 | 94 | 64 823 |
| 10 | ARTERIUM | НВ | 108 | 20 646 | 43 617 | | | 64 370 |
| 11 | TEVA | І | 673 | 22 945 | 36 946 | | 11 | 60 574 |
| 12 | KRKA | І | 1 194 | 15 174 | 39 688 | 604 | | 56 659 |
| 13 | ZDOROVJE GROUP | НВ | 189 | 17 663 | 36 963 | 12 | | 54 827 |
| 14 | GEDEON RICHTER | І | | 3 652 | 47 169 | | | 50 821 |
| 15 | HEEL | І | | 30 986 | 15 995 | | | 46 981 |
| 16 | INTERCHEM UKR | НВ | | 35 171 | 7 025 | | | 42 196 |
| 17 | ACTAVIS | І | | 27 071 | 13 787 | 57 | | 40 915 |
| 18 | BORSCHAGOVSKY CHIMFARM | НВ | 3 | 15 899 | 21 480 | | 103 | 37 485 |
| 19 | KIEV VITAMIN FACTORY | НВ | 1 573 | 26 434 | 7 894 | | | 35 901 |
| 20 | OMEGA PHARMA GROUP | І | 4 979 | 29 675 | | 40 | | 34 694 |

*Розроблено автором на основі джерела [4, с. 5-10]

**І – імпортери , НВ – вітчизняні виробники.

Ілюстративною є структура продажів вітчизняних та іноземних ЛЗ: якщо не враховувати БАДи, косметичні засоби та товари медичного призначення, частка яких як в імпорті, так і у вітчизняному виробництві не перевищує 2% аптечного сегменту, то структура продаж рецептурних та безрецептурних ліків відрізнятиметьсяв залежності від походження ЛЗ. На відмінну від вітчизняних виробників ліків, які не віддають перевагу одній конкретній групі ЛЗ, імпортери націлені на сегмент рецептурних ліків, які є більш складними препаратами, а відтак і дорожчими, що вкотре підтверджує спрямованість імпортної фармацевтичної продукції на верхній ціновий сегмент фармринку.

В економічній політиці, що визначає базові положення у сфері охорони здоров'я, фармацевтичну галузь віднесено до пріоритетів у системі національної безпеки. Створена при Міністерстві охорони здоров'я України Державна служба України з лікарських засобів контролює та регламентує процеси, пов'язані з ДіР, ліцензуванням виробництва та роздрібної торгівлі (аптек), патентуванням, сертифікацією нових оригінальних ЛЗ, сертифікацією та супроводженням вітчизняних інноваційних, генеричних та традиційних ЛЗ на світових ринках фармацевтичної продукції, виробництво ЛЗ, якість ЛЗ, що виробляються на вітчизняних підприємствах та імпортуються, оптові та роздрібні продажі ЛЗ, рекламу лікарських засобів. Сама ж галузь була і залишається однією з найбільш зарегульованих галузей національної економіки.

Важливим аспектом у розгляді тенденцій розвитку фармринку є ціноутворення на ЛЗ. Ціна на ЛЗ – це питання державної політики та національної безпеки. Важлива соціальна функція фармацевтичної продукції визначає особливості ціноутворення на ринку лікарських засобів, а державне регулювання цін на ЛЗ визначається пріоритетним питанням національної безпеки та регулюється Законами України «Про лікарські засоби» та «Про ціни та ціноутворення», в яких обмежується торговельна надбавка для аптек, визначаються основні принципи формування відпускних цін на продукцію для виробників. В той же час висока наукоємність та капіталоємність ЛЗ як продукту фармацевтичної галузі визначає високу собівартість виробництва ліків, здешевлення якої неможливе через високі вимоги до якості продукції та контроль з боку держави, тому занадто високі вимоги можуть призвести до втрати власного виробництва та, як наслідок, імпортозаміщення, яке не відрізняється високою якістю. Баланс між державним контролем та свободою підприємництва в фармацевтичній галузі дозволить сформувати сильні конкурентні позиції для національних виробників та забезпечити пацієнтів відносно недорогими та якісними вітчизняними ліками.

Орієнтація національних виробників тільки на ринок генериків в Україні не дає змогу вести мову про розробку «проривних інновацій» у фармацевтичній галузі України, які залишаються єдиною можливістю для освоєння ринків розвинених країн. Виходом з ситуації, що склалася, може бути повернення фармацевтичної галузі України до виробництва натуральних ліків, яке підкріплено національними традиціями та є економічно доцільним, оскільки вітчизняні підприємства об'єктивно не в змозі конкурувати зі світовими лідерами фармацевтики у створенні нових синтетичних компонентів, вартість виведення на ринок яких варіює від 200 до 1000 млн. дол. США. Досліджуючи цілющі властивості натуральних компонентів і впроваджуючи нові натуральні препарати у виробництво, вітчизняні підприємства не тільки витрачатимуть у рази менше на власні ДіР, але й сформують сильні конкурентні позиції в сегменті натуральних препаратів, який динамічно розвивається останнім часом.

**Література**

1. Міждисциплінарний словник з менеджменту / [Д. М. Черваньов, О. І. Жилінська та ін.] ; за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К. :Нічлава, 2011. – 624 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана.
3. Ищенко С. Структура фармацевтического рынка Украины 2011. Перспективы 2012 [Електронный ресурс] / С. Ищенко : Фармрынок Украины между кризисами. – Режим доступа : http://www.apteka.ua. – Название с экрана.
4. Партышев А. Артериум [Електронный ресурс] / А. Партышев : Фармрынок Украины между кризисами. – Режим доступа : http://www.apteka.ua. – Название с экрана.
5. Top-20 global products [Electronic source]. – Access mode : http://www.imshealth.com. – Title from the monitor.
6. Total market 2003-2010 [Electronic source]. – Access mode : http://www.imshealth.com. – Title from the monitor.
7. World Intellectual Property Indicators – Tables and Figures [Electronic source]. – Access mode : http://www.wipo.int. – Title from the monitor.
8. Fox Business magazine [Electronic source]. – Access mode : http://www.foxbusiness.com/markets/2011/02/01. – Title from the monitor.
9. Mauko Z. Open Innovation New R&D Paradigm for Pharmaceutical [Electronic source] / Z. Mauko ; Open Innovation for Pharmaceutical Industry. – Access mode : http://www. scribd. com. – Title from the monitor.

**Л.П. Чубук**, канд. екон. наук, доц.

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБГРУНТУВАННЯ РОЗМІРУ ШТРАФІВ ЗА ПОРУШЕННЯ ЛІЦЕНЗІЙНИХ УМОВ У СФЕРІ ТЕЛЕРАДІОМОВЛЕННЯ

*У статті розглянуто основи теорії справедливих та ефективних штрафів, принципи та елементи побудови штрафів, критерії диференціації їх розміру. Розкрито зміст деяких методичних прийомів розрахунку розміру штрафів для регулювання порушень ліцензійних умов у сфері телерадіомовлення.*

*The article examines the bases of theory of just and effective fines, principles and elements of construction of fines, differentiation criteria for its size. Maintenance of some methodical receptions of fines calculation for adjusting of violations of the licensed terms in the broadcasting field is exposed.*

*Ключові слова: штраф, принципи побудови штрафів, вигода від порушення, тяжкість порушення, методи розрахунку штрафів.*

*Keywords: fine, principles of construction of fines, benefit from violation, weight of violation, fines calculation methods.*

Проблема пошуку теоретичного підґрунтя та розробки методичних підходів до визначення розміру економічно обґрунтованих штрафів за порушення ліцензійних умов мовлення та використання обмеженого радіочастотного ресурсу (РЧР) організаціями телерадіомовників має нині актуальне значення. Вона викликає обопільний інтерес – як збоку регулюючих органів, так і з боку самих операторів телерадіомовлення. Регулюючі органи зацікавлені у виконанні санкціями (штрафами) регулятивних та фіскальних функцій: запобігання порушенням; усунення вигод та конкурентних переваг, що виникають у суб'єктів господарювання внаслідок порушень; покриття за рахунок санкцій (штрафів) витрат їх адміністрування та поповнення державного бюджету. Телерадіомовні організації, у свою чергу, переймаються питаннями справедливості покарання та адекватності понесених витрат здійсненим порушенням, стурбовані можливістю банкрутства некрупних регіональних телерадіомовних компаній у разі накладання на них значних штрафів. Визначення суми штрафу як відсотку розміру ліцензійних платежів або накладання його у вигляді деякої фіксованої суми потребує чіткого розрахунку і беззаперечної довіри суб'єктів господарювання до справедливості методичних основ такого розрахунку.

Серед науково-практичних та методичних публікацій, присвячених різним аспектам визначення розміру штрафів, особливо слід відзначити роботи російських та зарубіжних авторів, у яких розглядаються питання визначення штрафів у сфері природокористування [5 – 7] та використання штрафів як інструментів системи регулювання діяльності телерадіомовників [10 – 13].

У вітчизняній науковій літературі нерозробленими є саме ті аспекти визначення штрафів, які мали б бути основою механізму їх розрахунку, встановлення граничних

значень, конкретних розмірів у межах визначеного діапазону, що у кінцевому рахунку були б прийнятними для регулюючих органів та конкуруючих суб'єктів господарювання у галузі телерадіомовлення.

*Метою статті* є систематизація та узагальнення теоретико-методичних положень по визначенню розміру штрафів за порушення ліцензійних умов телерадіомовними організаціями (умов ліцензій на мовлення та ліцензій на використання РЧР). Відповідно до поставленої мети *завданнями дослідження* є висвітлення змісту теорії справедливих та ефективних штрафів, виділення основних складових елементів штрафу, аналіз переваг і недоліків різної бази його нарахування, розгляд принципів визначення та деяких існуючих у світовій практиці методів (прийомів) розрахунку конкретної суми штрафів.

Законом України „Про Національну раду України з питань телебачення і радіомовлення" [1] визначено, що вона є спеціальним, постійно діючим позавідомчим державним органом в галузі регулювання діяльності в сфері телебачення і радіомовлення, який здійснює нагляд за дотриманням законів України у сфері телерадіомовлення.

Національна рада наділена правом застосування санкцій до порушників законодавства про телебачення і радіомовлення, тобто право надавати (надсилати) суб'єктам господарювання обов'язкові для виконання приписи про усунення порушень і недоліків, накладати штрафні санкції та вживати заходи, передбачені Законом.

Закон України „Про телебачення і радіомовлення" [2] передбачає норму, згідно якої до телерадіоорганізацій та провайдерів програмної послуги можуть бути застосовані наступні заходи: 1) оголошення попередження; 2) стягнення штрафу; 3) подання до суду справи про анулювання ліцензії.

Відповідно до ч.10 ст.72 Закону України „Про телебачення і радіомовлення" [2] розміри штрафів встановлюються Національною радою за погодженням з Кабінетом Міністрів України відповідно до вимог законодавства.

Серед ліцензійних умов виокремлюють умови ліцензій на мовлення та умови ліцензій на використання РЧР. Предметом регуляторного впливу Національної ради є порушення законодавчих умов та умов ліцензій на мовлення.

*Умови ліцензій на мовлення* (ст. 27 Закону України „Про телебачення і радіомовлення" [2]) – це визначені ліцензією на мовлення та додатками до ліцензії організаційні, технологічні та змістовні характеристики мовлення, а також організаційно-технічні, фінансові, інвестиційні зобов'язання ліцензіата.

*Умови ліцензій на використання РЧР* (згідно Закону України „Про радіочастотний ресурс України" [3]) – встановлені відповідною ліцензією характеристики: 1) щодо визначення смуг номіналів радіочастот; 2) визначення регіону, у якому дозволено користуватися РЧР України; 3) визначення радіо технології; 4) визначення термінів початку використання та повного освоєння визначеного РЧР.

Серед основних *причин застосування санкцій* щодо телерадіомовників у разі недотримання ними вимог законодавства або ліцензійних умов, передбачено такі [2]:

несплата ліцензійного збору у визначені терміни (пеня, анулювання ліцензії); несплата або несвоєчасна сплата щомісячного збору за використання РЧР (пеня, анулювання ліцензії); відсутність передбаченого ліцензією мовлення протягом 1 року (анулювання ліцензії); недотримання вимог щодо заснування телерадіоорганізації, обмеження частки власності іноземних фізичних та юридичних осіб в акціонерному чи статутному фонді телерадіоорганізації (анулювання ліцензії).

Рішення про накладення штрафу приймається у разі, якщо після оголошення попередження відповідні порушення не були усунуті або якщо ліцензіат за час після видачі (продовження) ліцензії вже отримав не менше трьох попереджень за інші порушення. Законодавством передбачено, що розміри штрафів встановлюються Національною радою і не можуть перевищувати 25% розміру плати за ліцензію, сплаченої відповідним ліцензіатом. Суми сплачених штрафів перераховуються до Державного бюджету України. У разі якщо ліцензіат після накладення на нього штрафу продовжує порушувати законодавство у сфері телерадіомовлення та ліцензійні умови, Національна рада має право звернутися до суду із заявою про анулювання ліцензії.

У той же час, практика застосування заходів впливу до порушників законодавства про телебачення і радіомовлення в основному обмежується оголошенням попереджень та зверненням до суду про анулювання ліцензій. Питання стягнення штрафів із телерадіоорганізацій та провайдерів програмної послуги, які у своїй діяльності допускають порушення чинного законодавства та умов ліцензій, за визнанням самого регуляторного органу, тривалий час залишається неврегульованим [4, с. 55]. Його вирішення пов'язується із затвердженням Кабінетом Міністрів України пропозицій щодо розмірів штрафів, розроблених Національною радою. Данні перевірок Національною радою дотримання суб'єктами господарювання законодавчих умов та умов ліцензій, що здійснювались у період з 2007 по 2011 рр., свідчать, що частка штрафів у загальній кількості застосованих санкцій знаходиться у межах від 0 до 2% (див.: [4, с. 35]). Таким чином, фактично поки що не йдеться про застосування регуляторним органом до ліцензіатів санкції, яка є одним із найдієвіших засобів запобігання порушенням.

Контроль за дотриманням законодавства про зв'язок та ліцензійних умов щодо використання РЧР, відповідні регуляторні дії здійснюють Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ) та Український державний центр радіочастот (УДЦР). Наглядовим органом в сфері управління використанням РЧР виступає Державна інспекція зв'язку (ДІЗ).

Відповідно до Закону України „Про радіочастотний ресурс України" [3] до юридичних та фізичних осіб, винних в порушенні чинного законодавства, застосовуються санкції згідно статті 146 Кодексу України про адміністративні порушення. Такі порушення тягнуть за собою накладання штрафу від 20 до 50 неоподаткованих мінімумів доходів громадян з конфіскацією зазначених засобів і пристроїв або без такої, а на посадових осіб та громадян – суб'єктів господарської

діяльності – від 50 до 100 неоподаткованих мінімумів доходів громадян з конфіскацією зазначених засобів і пристроїв або без такої.

Дані про застосування штрафів у сфері регулювання використання РЧР свідчать про символічний характер цієї економічної санкції. Так, наприклад, в І кварталі 2010 року оперативними групами у складі фахівців УДЦР, ДІЗ та УМВС здійснено 415 спільних перевірок правильності користування радіочастотним ресурсом України. Посадовими особами Державної інспекції зв'язку за цей же період складено 191 протокол про вчинення адміністративних правопорушень. Загальна сума адміністративних стягнень за І квартал 2010 року становила 33 тис. 485 грн. [9].

Виклад теоретико-методичних засад побудови справедливих та ефективних штрафів доцільно, на нашу думку, розпочати із класифікації порушень для цілей визначення санкцій (штрафів).

Порушення у сфері використання РЧР, що караються накладанням адміністративних штрафів контрольно-регулюючим органом та/або судом, доцільно поділяти на такі основні категорії (згідно з Положенням про НКРЗІ та базовим законодавством у сфері телерадіомовлення, зокрема, див.: [2; 3]):

- порушення умов ліцензійних платежів (плати за ліцензію на використання радіочастотного ресурсу, плати за ліцензію на мовлення та періодичних платежів (зборів) за використання радіочастотного ресурсу; плати за дозвіл на використання радіочастотного обладнання та платежів (зборів) за використання радіочастотного обладнання);
- порушення технічних умов та регламентів використання радіочастотного ресурсу;
- порушення ліцензійних кваліфікаційних вимог (щодо квот на використання радіочастот, соціального контенту телевізійних і радіопередач тощо);
- порушення вимог законодавчих та нормативних актів, пов'язаних із діяльністю мовника (законодавства про рекламу, про авторські та суміжні права, антимонопольного законодавства, кодексу законів про працю тощо).

Існують й інші класифікації основних типів порушень законодавства про засоби масової інформації, які пов'язані із недотриманням законодавчих вимог та ліцензійних умов, а саме виділення трьох груп порушень (див.: [10]): 1) зловживання свободою масової інформації (визнання інформації неприпустимою у зв'язку із її змістом); 2) ущемлення свободи масової інформації (вплив органів влади на ЗМІ, цензура, порушення права на отримання інформації, приховані вставки у складі аудіовізуальної продукції і т. ін.); 3) інші порушення законодавства про ЗМІ (мовлення без ліцензії, створення штучних завад, невихід ЗМІ у світ через певний проміжок часу після реєстрації або ліцензування тощо).

Такі класифікації можуть слугувати основою для подальшої диференціації розміру штрафів залежно від сфери порушень, систематичності, економічної значимості наслідків, можливості їх ліквідації тощо.

Для того, щоб бути ефективним інструментом правозастосування, адміністративні штрафи повинні відповідати декільком цільовим *принципам*:

- бути націленими на попередження недотримання вимог у майбутньому (превентивність);
- по можливості нівелювати будь-який фінансовий прибуток чи вигоду від недотримання вимог (нівелювання вигод або конкурентних переваг порушника);
- бути співвимірними характеру порушення та спричинений шкоді (справедливість);
- базуватись на прозорих методиках розрахунку окремих складових та диференціюватись за різними критеріями (послідовність та гнучкість системи штрафів).

У економічній теорії існує два основних підходи щодо визначення найбільш дієвих штрафів за порушення законодавчих вимог або ліцензійних умов. Відповідні теоретичні положення розроблені стосовно регулювання дотримання природоохоронних вимог [7], але цілком прийнятні для застосування й у інших сферах регулювання.

У економічній теорії (насамперед, стосовно еколого-економічних відносин) передбачається, що суб'єкти контролю раціонально приймають рішення щодо того, чи дотримуватись законодавчих або договірних вимог, а саме: шляхом зважування очікуваних витрат на дотримання вимог (тобто технологічні та управлінські витрати на заходи щодо їх виконання) та витрат їх невиконання (тобто розмір грошових санкцій, цивільно-правову відповідальність тощо). Згідно положень *традиційної еколого-економічної теорії* для досягнення справедливого правозастосування регулюючі органи повинні збільшувати витрати недотримання вимог, підвищуючи ймовірність виявлення порушень (шляхом інтенсивного контролю), забезпечуючи оперативне та невідворотне реагування на факти порушення вимог та накладаючи санкції, що перевищують вигоду від опортуністичної поведінки ринкових агентів. Рівень інформованості щодо прийнятих правозастосовних заходів має бути достатньо високим.

Існує також *теорія так званих оптимальних санкцій*, згідно з якою питання попередження порушень розглядається з точки зору економічної ефективності, а не справедливості. Вона передбачає, що економічна ефективність санкції визначається шкодою, завданою порушенням, співвіднесеною із вартістю (витратами) попередження цього порушення. Тобто, оптимальна санкція базується на шкоді, завданій порушенням, а не економічній вигоді, яку отримує порушник (остання може бути значно меншою від вартісної оцінки завданої шкоди). Ця теорія передбачає, що штрафи мають розраховуватись як грошовий вираз шкоди (завданих збитків), поділений на ймовірність покарання. Із двох можливих порушень, що приносять порушнику однакову економічну вигоду, більш жорстка економічна санкція повинна накладатися за те порушення, ймовірність виявлення якого нижча, ніж іншого, щоб забезпечити однаковий рівень стримування (превенції).

На ймовірність виявлення порушень та покарання порушників впливають такі чинники [7, с. 12 ]:

- розмір завданої шкоди або конкурентних переваг, отриманих в результаті порушення – за інших рівних умов ймовірність виявлення дрібніших порушень менша;
- зобов'язання потенційного порушника надавати данні внутрішнього контролю;
- недотримання вимог порушником у минулому, у зв'язку з чим, можливо проводиться більш грунтовна перевірка його діяльності;
- наявність достатніх кадрових та фінансових ресурсів у контрольно-регулюючого органу.

Не зважаючи на те, що існують різні методи оцінки ймовірності виявлення порушень та методи оцінки вартості завданої шкоди, на практиці підхід, заснований на їх одночасному врахуванні, не знаходить широкого застосування при розрахунку розмірів штрафів. Застосування такого підходу утруднене, оскільки методи оцінки вартості завданої шкоди відзначаються значною суб'єктивністю та дають значну розбіжність результатів. Разом з тим, оціночна величина завданої шкоди все-таки може бути однією із складових штрафу.

У структурі штрафу доцільно розрізняти дві складові: *складову вигоди* (штрафи мають нівелювати будь-яку економічну вигоду від порушення законодавства) та *складову тяжкості*, що відображає серйозність порушення (штраф має включати у себе додаткову суму, яка ставить порушника у більш утруднене економічне становище, ніж якби він дотримувався вимог закону або ліцензійних умов) [7, с. 12]. Контрольно-наглядові органи мають прагнути до того, щоб стягувати штрафи, що формуються із складової вигоди та складової тяжкості.

Контрольно-наглядові органи мають проявляти *справедливість, послідовність та гнучкість щодо нарахування штрафів* (див.: [7, с. 13; 11; 12]). Справедливість та неупередженість санкцій щодо підконтрольних об'єктів полягає у застосуванні однакових заходів та вмінені однакових сум штрафів щодо однакових порушень щодо будь-яких господарюючих суб'єктів. Важливо проводити прозору та послідовну політику накладання штрафів (що передбачає ознайомлення порушників із методикою розрахунку штрафу та його складових частин, наприклад, оцінки економічно вигоди, тяжкості, ймовірності виявлення порушення), оскільки у супротивному випадку може виникати значна кількість судових оскаржень контрольних рішень, що відволікатиме ресурси контрольних органів. Також справедлива система розрахунку штрафів має бути достатньо гнучкою, для того, щоб їх можна було коригувати із врахуванням реальних відмінностей між подібними порушеннями.

При *диференціації розмірів штрафів* необхідно враховувати ряд значимих відмінностей між випадками правозастосування, зокрема (див.: [7, с. 13; 12]):

- ступінь свідомого порушення та/або необачності порушника;
- факти недотримання вимог у минулому (повторні порушення аналогічного характеру слід розглядати як особливо обтяжуючі обставини);
- економічну спроможність порушника виплатити штраф;

- ступінь співробітництва або, навпаки, відмови від співробітництва із контрольно-наглядовим органом;
- інші фактори, що характеризують тяжкість порушення та особу порушника.

*База нарахування штрафів* може суттєво відрізнятись, що впливатиме на розмір штрафу, який підлягає сплаті. Можливі підходи стосовно вибору бази нарахування штрафів представлено у табл. 1.

Таблиця 1. Переваги та недоліки різних варіантів встановлення бази нарахування розміру штрафу за порушення законодавчих та ліцензійних умов в сфері телерадіомовлення

| База нарахування розміру штрафу | Переваги | Недоліки |
|---|---|---|
| Визначення у розмірі, кратному до мінімального рівня заробітної плати, встановленого законодавством | Простота розрахунку; відповідність типовій практиці визначення стягнень за адміністративні правопорушення; простота коригування з врахуванням інфляції; можливість визначення за прецедентом | Можливість неповного охоплення отриманої вигоди від порушення; відсутність залежності від обсягів використаного РЧР; відсутність стимулу для припинення порушення за низького розміру бази |
| Визначення у відсотковому співвідношенні до повного обсягу основного зобов'язання (ліцензійного платежу) | Простота розрахунку; умовна пропорційність обсягам використаного РЧР; можливість визначення за прецедентом | Можливість неповного охоплення отриманої вигоди від порушення; можливість суттєвого погіршення фінансового стану платника за високого розміру бази |
| Визначення у відсотковому співвідношенні до невиконаної частини зобов'язання (наприклад, заборгованості із періодичних платежів (зборів) за використання радіочастотного ресурсу або радіочастотного обладнання) | Простота розрахунку; умовна пропорційність обсягам використаного РЧР; можливість визначення за прецедентом | Можливість неповного охоплення отриманої вигоди від порушення; складність визначення та обґрунтування розміру відсотку, що буде стягуватись у вигляді штрафу |
| Визначення у абсолютних грошових сумах (за твердими ставками) | Простота розрахунку; відповідність типовій практиці визначення стягнень за адміністративні правопорушення; можливість визначення за прецедентом | Можливість неповного охоплення отриманої вигоди від порушення; відсутність залежності від обсягів використаного РЧР; відсутність стимулу для припинення порушення за низького розміру бази; неможливість коригування на вплив інфляції |

Джерело: складено автором.

*Ставки штрафів* можуть бути відсотковими або твердими. Розміри відсоткових ставок штрафів за порушення законодавчих вимог або ліцензійних умов можуть встановлюватись за методом аналогії, базуючись на емпіричних даних щодо регулювання, отриманих по інших країнах.

*Нижні та верхні межі штрафів* за порушення умов ліцензій на мовлення та на використання радіочастотного ресурсу мають бути встановлені у нормативних документах для різних типів порушень. Встановлення нижньої межі штрафів обумовлено необхідністю уникнення випадків, коли відносно нікчемна величина штрафу не покриватиме адміністративні витрати контрольно-регулюючих органів, пов'язані із виявленням правопорушення, оцінкою завданої шкоди, правозастосуванням. Встановлення верхньої межі штрафів обумовлено міркуваннями уникнення великої кількості таких випадків, коли шляхом встановлення надто високої величини штрафу, виникає загроза неплатоспроможності, банкрутства та припинення існування господарюючого суб'єкта (див.: [7; 12 ]).

Економічні вигоди від порушення законодавства та ліцензійних вимог пов'язані із ситуаціями (див.: [7, с. 14 – 15, 18 – 19 ]):

- відкладення дотримання вимог;
- ухилення від дотримання вимог;
- незаконного отримання конкурентної переваги.

До порушень, що мають своїм наслідком *економію від відкладених витрат,* належать такі:

- несвоєчасна сплата за ліцензію на використання радіочастотного ресурсу, за мовлення та періодичних платежів за використання радіочастотного ресурсу;
- несвоєчасна сплата за дозвіл на використання радіочастотного обладнання;
- невідповідність типів та параметрів радіоелектронних засобів (РЕЗ), що використовуються для розповсюдження телерадіопрограм, зазначеним у дозволах на їх експлуатацію (відкладені капітальні та поточні витрати);
- непроведення моніторингу, необхідного для підтвердження дотримання вимог тощо.

До порушень, пов'язаних із появою *вигоди внаслідок ухилення від дотримання вимог,* можна віднести:

- порушення вимог законодавства про рекламу;
- порушення ліцензійних умов щодо обсягів мовлення;
- незабезпечення організаційних заходів стосовно захисту телекомунікаційних мереж користувача РЧР від несанкціонованого доступу (недотримання практики управління, що передбачена положеннями та ліцензійними умовами);
- недодержання користувачем РЧР параметрів випромінювання та норм на допустимі відхилення радіопередавачів (економія у витратах на експлуатацію, поточний ремонт, повірку існуючого обладнання).

Можна виділити декілька категорій випадків, коли економічна вигода від недотримання вимог пов'язана із *появою конкурентних переваг* у порушника:

- порушник використовує ресурси до отримання необхідних дозволів, перевищуючи дозволені обсяги (кількості);
- порушник продає послуги, заборонені законом або ліцензійними умовами, отримуючи незаконні доходи;
- порушник отримує додаткову частку ринку, знижуючи свої витрати виробництва, зокрема шляхом недовикористання ліцензійних квот на надання послуг, невиконання зобов'язань по контенту тощо.

Для того, щоб санкція нівелювала вигоду від недотримання вимог, необхідні обґрунтовані методи її оцінки та розрахунку складової вигоди у штрафі.

*Методи розрахунку складової вигоди у штрафі.* Для приблизної оцінки вигоди, отриманої від недотримання вимог, можна використовувати *метод «дисконтної ставки»*[7] [7, с. 15]. Цей приблизний метод оцінки передбачає вибір дисконтної ставки, що коригується із врахуванням місцевої специфіки (наприклад, безризикової ставки або ставки на рівні середньої процентної ставки центрального банку країни) та застосування її до оціненої суми відкладених витрат.

Наприклад, економічна вигода від несвоєчасного дотримання вимог може оцінюватись у 5% від відкладених одноразових капітальних витрат та некапітальних витрат за період з дати початку порушення до дати, на яку очікувалось або очікується виконання цих вимог.

Метод дисконтної ставки дає змогу визначити вигоду від недотримання вимог лише приблизно. Тому його недоцільно застосовувати у таких випадках, коли: для розрахунку штрафу необхідно проводити детальний аналіз економічних наслідків недотримання вимог законодавства або невиконання ліцензійних умов; несвоєчасне дотримання вимог має серйозні фінансові наслідки для порушника; недотримання вимог продовжується надто довго.

У цих випадках вигоду від недотримання вимог слід оцінювати за допомогою спеціальної *моделі, заснованої на врахуванні міжчасової вартості грошей, або шляхом експертної оцінки* [7, с. 15]. Економічний зміст моделі полягає у тому, що у більшості випадків порушень ліквідації економії від порушення вимог достатньо, щоб позбавити порушника очевидних конкурентних переваг, здобутих ним у результаті недотримання вимог. Для *ліквідації економічних стимулів* для таких порушень необхідно *оцінити чистий прибуток від порушення,* базуючись на таких методичних прийомах:

- розрахунок суми прибутку має базуватися на інформації про найкращу оцінку обсягу операцій, що є результатом недотримання вимог;
- при розрахунку може використовуватись інформація про середній прибуток в розрахунку на одну операцію (якщо така інформація доступна);

[7] Термін "дисконтна ставка" вживається тут не в тому значенні, яке загальноприйняте при аналізі ефективності інвестицій. Фактично йдеться про коригуючу ставку чи ставку "знижки" до оціненої суми відкладених витрат.

- кінцеве значення отриманого чистого прибутку слід коригувати (дисконтувати або компаундувати), щоб відобразити його приведену величину.

*Методи розрахунку складової тяжкості у штрафі.* На основі аналізу практики галузевої діяльності, вимог законодавчих і нормативних актів та умов ліцензій мають ранжуватися порушення різних типів за нормативною значимістю порушеної вимоги (умови) з присвоєнням кожній категорії відповідних грошових оцінок або коефіцієнтів.

*Умови накладання штрафів нижче від розміру економічної вигоди* (див.: [7, с. 19-20]):

- вигода від недотримання вимог незначна. Для оцінки вигоди від недотримання вимог часто необхідний значний обсяг ресурсів контрольно-наглядового органу. Подібне виділення ресурсів може бути невиправданим у випадках, коли економічна вигода швидше від усього незначна, наприклад, навряд чи суттєво впливає на конкурентоспроможність чи прибуток порушника, як у випадку порушень, пов'язаних із документацією (відсутність у користувача РЧР копії ліцензій на мовлення та копій дозволів на використання РЕЗ, недостовірність відомостей у документах, несвоєчасність повідомлення про зміну даних у документах, що додавались до заяви на видачу дозволів на експлуатацію РЕЗ тощо) ;

- існує обґрунтована стурбованість надто жорсткою санкцією з точки зору суспільного блага. Санкція не повинна загрожувати життєздатності суб'єкта господарювання. Якщо ліквідація економічної вигоди призведе до закриття підприємства, його банкрутства або створить інше надзвичайне фінансове навантаження на нього, а підприємство, крім того, має важливе соціальне значення, контрольно-наглядовий орган може накласти штраф меншого розміру.

Якщо робиться висновок щодо того, що штраф, який відповідає правозастосовній політиці органу, неприйнятний з фінансової точки зору для порушника, доцільно розглянути наступні варіанти:

– графік відстрочки виплати штрафу (наприклад, залежно від збільшення обсягів надання послуг або будь-якого іншого показника поліпшення бізнесу);

– негрошові альтернативи (наприклад, такими альтернативами можуть бути суспільні зобов'язання порушника);

– фактичне скорочення санкції як останній вихід із ситуації.

Чинник *значимості порушення* відображає важливість застосування економічної санкції (штрафу) з точки зору забезпечення досягнення мети законодавчих та нормативних актів, захисту суспільних інтересів. Він надзвичайно важливий при врахуванні так званих „паперових" порушень (пов'язаних із документацією). Принципи врахування значимості порушення.

1. Порушення мають бути поділені на категорії відповідно до їх нормативної значимості у правозастосовній політиці по кожному конкретному нормативному акту.

2. Кожній категорії має відповідати коефіцієнт (мультиплікатор), що застосовується до складової тяжкості у штрафі, або сума додаткового штрафу, визначена у грошових одиницях.

3. Надання недостовірної інформації та перешкоджання діям контрольно-регулюючого органу мають вважатися найбільш значимими порушеннями щодо їх регулювання.

Коригування у бік підвищення (пониження) не повинні перевищувати 50% складової тяжкості у штрафі. Коригування на заздалегідь непередбачувані зовнішні фактори не повинні перевищувати 10% від складової тяжкості та окремо обґрунтовуватись контрольно-регулюючим органом [7, с. 24, 26]. Найвищі значення коригування можуть бути пов'язні із фактом недотримання вимог у минулому, наприклад, 25% – 30% за перший рецидив порушення, 50% – за подальші аналогічні рецидиви порушень.

Отже, розрахунок справедливих і ефективних штрафів за порушення законодавчих і ліцензійних умов в сфері телерадіомовлення має охоплювати такі етапи:

1) розрахунок складової вигоди (з використанням економічної моделі або методу "дисконтної ставки");
2) розрахунок складової тяжкості порушення, з використанням ухвалених у нормативних актах таблиць або матриць відповідності певного порушення встановленій грошовій оцінці чи коефіцієнту;
3) коригування складової тяжкості порушення за прийнятими чинниками (умисел, ступінь співробітництва з контрольно-регулюючими органами, історія дотримання вимог законодавства та ліцензійних умов);
4) підсумовування складових штрафу;
5) врахування платоспроможності порушника та встановлення, у разі необхідності, штрафів у розмірі, нижчому від складової вигоди;
6) моніторинг результативності встановлених штрафів (звітність регуляторного органа не лише за показниками, які характеризують інтенсивність його діяльності, такими, як кількість випадків накладання штрафів, загальна сума нарахованих/стягнених штрафів тощо, але й за показниками результативності діяльності, зокрема, показниками кількості/відсотку повторних порушень після накладення адміністративних стягнень).

## Література

1. Закон України „Про Національну раду України з питань телебачення і радіомовлення" від 23 вересня 1997 р. №538/97-ВР (зі змінами та доповненнями).
2. Закон України „Про телебачення і радіомовлення" від 21 грудня 1993 р. №3759-XII (зі змінами та доповненнями).
3. Закон України „Про радіочастотний ресурс України" від 1 червня 2000 р. №1770 (зі змінами і доповненнями).
4. Звіт Національної ради України з питань телебачення і радіомовлення за 2011 рік. – Київ, 2011. – 57 с. – http://www.nrada.gov.ua/

5. Кобелев С.Г. Проблемы экономического регулирования использования радиочастотного спектра // Труды Института экономики Кар НЦ РАН. – Выпуск 10. – Петрозаводск, 2005. – С. 130-140.
6. Новиков В. Рыночные подходы к регулированию радиочастотных взаимодействий // Экономическая политика. – 2007. – №3. – С. 167-187.
7. Определение и применение административных штрафов за экологические правонарушения. Методические рекомендации для контрольно-надзирательных природоохранных органов стран ВЕКЦА / Директорат по охране окружающей среды, ОЕСР. – OECD, 2009. – 36 p. – http://www.oecd.org/env/eap
8. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження розміру щомісячного збору за користування радіочастотним ресурсом України" від 27 грудня 2008 №1150 (зі змінами, внесеними згідно з Постановою КМ №321 (321-2010-II) від 23.04.2010).
9. Рейди з виявлення порушень законодавства в галузі зв'язку тривають і дають позитивні результати // Прес-центр Українського державного центру радіочастот. – http://www.ucrf.gov.ua/en/press/67/1277452778/
10. Швердяев С. Основные проблемы проектов ФЗ о средствах массовой информации // Законодательство и практика масс-медиа. – 2003. – №2.
11. Millwood Hargrave A., Lealand G., Norris P., Stirling A. Issues facing broadcast content regulation. – New Zealand: Broadcasting Standards Authority, 2006. – 60 p. – http://www.bsa.govt.nz/publications/IssuesBroadcastContent-Appendix.pdf
12. Salomon E. Guidelines for broadcasting regulation. – Second edition. – London: Commonwealth Broadcasting Association, 2008. – 89 p. – http://www.cba.org.uk/Resources/publications/documents/RegulatoryGuidelines.pdf
13. Study on the regulation of broadcasting issues under new regulatory framework (prepared for the European Commission Information Society and Media Directorate-General). – Belgium: Cullen International SA, 2006. – 161 p. – http://www.cullen-international.com

**К.Г. Отченаш**, канд. екон. наук, доц.

# СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА САМОРЕГУЛЮВАННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

*Досліджуються досвід та практика саморегулювання на фондовому ринку в Україні, пропонуються напрями вдосконалення законодавства, що сприятимуть більш широкому застосуванню саморегулювання в умовах адміністративної реформи як фактор скорочення витрат бюджетних коштів.*

*This article investigates the experience and self-regulation practice in the stock market in Ukraine, offers directions for improving the legislation that promote wider application self-regulation in conditions of administrative reform as a factor in reducing the budget.*

*Ключові слова: державне регулювання, саморегулювання, професійні учасники фондового ринку, делегування повноважень*

*Keywords: government regulation, self-regulation, professional participants in the securities market, the delegation of authority*

На сьогодні вкрай актуальною є проблема оптимізації управління різними галузями економіки в умовах проведення адміністративної реформи, яка супроводжується суттєвим скороченням чисельності апарату державних органів та відповідно витрат державного бюджету. У цих умовах необхідно забезпечити збереження необхідного рівня регулювання тих галузей та ринків, від яких залежить залучення інвестицій та інвестиційна привабливість країни, та їх конкурентоспроможності. Одним із таких напрямків є активне залучення до системи регулювання ринків як одного з елементів саморегулівних організацій (СРО).

Проблемі залучення саморегулівних організацій до регулювання різних сегментів ринку присвячена досить незначна кількість публікацій. В основному вони стосуються саме фондового ринку, оскільки саморегулівні організації як елемент регулювання ринку вперше в Україні були імплементовані Законом України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» ще у 1997 році. Серед авторів, які досліджували цю проблему, можна зазначити Д.Леонова, С. Міщенко, А. Мовчун, С. Москвіна, І.Школьник та інших [1-3, 8], а також експертів, які аналізували систему регулювання фондового ринку в Україні в рамках проектів Світового банку – Р.Страхоту, М. Хьюіта [4-6, 9].

У світі існує два основних підходи до регулювання фондового ринку: основна регулююча роль належить державі; регулювання розділено між державою та саморегулівними організаціями.

Перший підхід передбачає, що регулювання переважно концентрується в державних органах і лише незначні функції у сфері нагляду, контролю та встановлення правил можуть бути делеговані державою різним СРО.

Сутність другого підходу полягає в тому, що максимально можливий обсяг повноважень передається саме СРО. При цьому контроль значною мірою здійснюється не через застосування жорстких правил та інструкцій, а шляхом встановлення певних домовленостей з учасниками ринку. При цьому держава зберігає за собою право у будь-який момент втрутитися в систему саморегулювання та здійснити свої контрольні функції.

Найбільшого поширення застосування саморегулювання у системі регулювання фондового ринку набуло у США, де функції регулювання діяльності своїх членів і забезпечення ними дотримання відповідних правил було делеговано державними органами професійним асоціаціям.

Цікавий та показовий досвід становлення системи саморегулювання має Великобританія, де ефективне саморегулювання існувало ще до впровадження державного регулювання. Багато років Лондонська фондова біржа і Лондонський Ллойдз успішно здійснювали регулювання діяльності своїх членів. Коли у 1986 році було впроваджено новий державний режим регулювання, він все одно спирався на мережу офіційно визнаних СРО, фондових бірж, клірингових домів і професійних асоціацій у виконанні більшості регуляторних функцій (включаючи ліцензування) під загальним наглядом державного органу - Ради з цінних паперів та інвестицій. Хоча ця система виконувала свої функції протягом десятиріччя, у 1997 р. її було змінено і утворено єдиний державний регулятор - Управління з фінансового регулювання і нагляду без участі СРО.

Вважалося, що попередня система була занадто складною, характеризувалася дублюванням повноважень і правил, а також тенденцією СРО ставити інтереси своїх членів вище інтересів клієнтів (ілюструючи певні потенційні недоліки СРО).

Має давні традиції використання саморегулювання у секторі фінансових послуг Швейцарія, де саморегулювання має декілька форм: автономні кодекси поведінки (кодекси поведінки Асоціації швейцарських управляючих активами або Асоціації швейцарських фінансових аналітиків); правила саморегулювання, визнані як мінімальні стандарти державним регулятором (наприклад, Федеральною банківською комісією Швейцарії); саморегулівні повноваження, передбачені законодавством. Прикладом таких саморегулівних повноважень є повноваження фондових бірж встановлювати і забезпечувати дотримання правил, включаючи правила лістингу, що надається у відповідності до Закону про цінні папери і фондові біржі. Однак, самі фондові біржі підлягають нагляду з боку Федеральної банківської комісії Швейцарії.

Саморегулювання зарекомендувало себе як ефективний механізм регулювання, оскільки СРО за своєю природою мають більшу гнучкість адаптувати регуляторні вимоги до бізнес-середовища, що швидко змінюється, і спроможні швидше, ніж державні відомства, реагувати на зміну ринкових умов. Декларація Міжнародної організації комісій з цінних паперів про Тридцять цілей і принципів регулювання в галузі цінних паперів заохочує використання СРО в рамках державного регулювання і рекомендує відповідне використання СРО з безпосередніми повноваженнями в сфері

їх компетенції в обсязі, що залежить від розміру і складності ринків, з метою надання підтримки регуляторам у виконанні їх завдань щодо захисту інвесторів, забезпечення ефективності і прозорості ринків, зменшення системних ризиків. У цьому документі наголошується на перевагах СРО у таких аспектах: застосування спеціалізованих знань у відповідному секторі; забезпечення мотивації; фінансування сектору; договірні відносини між СРО і її членами; забезпечення прозорості, відповідальності і гнучкого дотримання відповідних правил. Також згадуються професійні перевірки; перевірки придатності для отримання доступу на ринок; врегулювання скарг і претензій споживачів; програми моніторингу для виявлення зловживань на ринку; забезпечення механізму вирішення спорів; а також співпраця з іншими СРО [6].

Що стосується країн Європейського співтовариства, то не можна стверджувати, що Директиви ЄС в галузі фінансових послуг заохочують або однозначно забороняють використання СРО в рамках регуляторної системи. У Директиві про ринки фінансових інструментів (ДРФІ) викладено вимоги, які повинні виконувати оператори регульованих ринків (тобто типові фондові біржі) в плані організації їх діяльності, правил допуску фінансових інструментів до торгів, правил членства, моніторингу дотримання правил, прозорості транзакцій до і після торгів та механізму розрахунків. По суті, це надає операторам регульованих ринків повноваження здійснювати регулювання цих ринків [9].

На сьогодні жоден з уповноважених органів країн - членів ЄС не скористався вищезазначеними варіантами щодо делегування адміністративних, підготовчих та допоміжних функцій.

В Україні запровадження інституту саморегулювання на фондовому ринку було задекларовано у 1997 році, коли до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» було внесено зміни, що передбачали для професійних учасників ринку обов'язкове членство в щонайменше одній СРО. Протягом декількох років після запровадження такої норми, кількість асоціацій професійних учасників, які одержали статус саморегулівної організації, досягла 15 організацій. Такий статус одержали: всі фондові біржі (близько десяти) та дві торгівельно-інформаційні системи (для торговців цінними паперами); дві СРО – для інфраструктурних інститутів (в основному реєстраторів власників іменних цінних паперів та депозитарних установ – зберігачів); одна СРО представляла інтереси інститутів спільного інвестування.

Протягом досить тривалого періоду діяльність практично всіх СРО в основному полягала у «лобіюванні» вирішення тих чи інших проблем, які цікавили учасників ринку. Питання делегування СРО певних повноважень регулятора (Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку) не розглядалось, враховуючи «множинність» СРО та законодавчу невизначеність щодо питання делегування регуляторних повноважень.

Серед позитивних прикладів діяльності СРО у той період можна відзначити ініціювання розробки та підтримку прийняття Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» Українською асоціацією інвестиційного бізнесу, що дозволило трансформувати «інфраструктуру масової

приватизації» (інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, утворені відповідно до Положення про інвестиційні та інвестиційні компанії, затвердженого Указом Президента України) у повноцінні інститути спільного інвестування з урахуванням світового досвіду та практики. Ще один позитивний досвід – розвиток регулювання та впорядкування діяльності з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів (діяльність реєстраторів) Професійною асоціацією реєстраторів та депозитаріїв.

Після прийняття нової редакції Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (2006 рік), яка розширила та конкретизувала законодавчі норми щодо СРО, кількість таких організацій зменшилась. У 2009 році статус СРО (терміном на три роки) отримали Українська асоціація інвестиційного бізнесу (компанії з управління активами), Професійна асоціація реєстраторів та депозитаріїв (реєстратори та зберігачі) та Асоціація українських фондових торговців (торговці цінними паперами).

На сьогодні відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (частина 1 статті 47) регулювання фондового ринку здійснює держава та саморегулівні організації, тобто, в Україні останні є елементом системи регулювання ринку.

В цілому систему регулювання ринку можна представити такими блоками:

- допуск на ринок – система дозвільних, реєстраційних та ліцензійних процедур;
- встановлення правил, нормативів та показників здійснення діяльності;
- моніторинг діяльності учасників ринку (дотримання вимог першого блоку – «документальні відповідності щодо допуску на ринок», безпосередньо діяльності – надання звітних або адміністративних даних, проведення перевірок);
- правозастосування (застосування передбачених законодавством санкцій) у випадку порушення учасниками встановлених вимог.

Статтею 48 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено право Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку у кожному виді професійної діяльності делегувати саморегулівній організації такі повноваження:

- збирання, узагальнення та аналітичне оброблення даних щодо провадження відповідного виду професійної діяльності;
- проведення перевірок провадження відповідного виду професійної діяльності, дотримання вимог законодавства про цінні папери, правил, стандартів професійної поведінки;
- подання їй обов'язкового для розгляду клопотання про припинення (зупинення) дії ліцензії на провадження професійним учасником фондового ринку певного виду діяльності;
- сертифікація фахівців фондового ринку;
- видача ліцензій особам, які здійснюють професійну діяльність на фондовому ринку та інші повноваження.

Однак, незважаючи на законодавчі норми, які передбачають можливість делегування повноважень та статус «єдиних» СРО, жодних повноважень (за винятком передліцензійної підготовки, яку забезпечує Українська асоціація інвестиційного бізнесу для компаній з управління активами інститутів спільного інвестування

відповідно до нормативних документів) регулятором не делеговано. Можна стверджувати, що СРО (навіть без делегування повноважень) в певних обсягах (як правило, в межах, визначених Правилами кожної з СРО) можуть одержувати від своїх учасників інформацію про їх діяльність, що дозволяє їм розраховувати загальні показники, які характеризують той чи інший сегмент ринку, що частково можна вважати збиранням, узагальненням та аналітичним обробленням даних щодо провадження відповідного виду професійної діяльності. Ще одним напрямком їх діяльності є розвиток законодавства (ініціювання розробки нових нормативних документів) та захист інтересів професійних учасників.

Таким чином, на сьогодні жодній з СРО не делеговано повноважень щодо регулювання ринку з цілком об'єктивних причин, а саме:

- законодавством чітко визначено, що відповідальність за контроль, нагляд та запобігання зловживанням і порушенням на ринку цінних паперів несе Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, а відповідальність СРО в чинних законах прямо не визначена;
- вся система регулювання ринку (всі її складові) орієнтована виключно на державне регулювання і не передбачає можливість участі СРО.

Щодо останньої тези, то розглянемо її більш детально в рамках «блоків» регулювання найбільш «масових» професійних учасників – торговців цінними паперами.

1. Допуск на ринок. На цьому етапі до дозвільних процедур можна віднести сертифікацію спеціалістів фондового ринку, ліцензування професійної діяльності, внесення інформації до Державного реєстру фінансових установ, які надають фінансові послуги на фондовому ринку. Якщо сертифікація фахівців фондового ринку є виключно компетенцією регулятора і може бути повністю делегована СРО, то делегування повноважень щодо ліцензування і внесення інформації до реєстру фінансових установ потребує суттєвих змін законодавства, в тому числі і щодо плати за ліцензії.

2. Правила, нормативи та показники діяльності встановлюються законами та підзаконними нормативними актами, які розробляються регулятором, погоджуються іншими державними органами відповідно до їх компетенції та підлягають державній реєстрації у Міністерстві юстиції. Теоретично, СРО може встановлювати більш високі стандарти здійснення професійної діяльності, але за весь попередній період такого не спостерігалось.

3. Моніторинг діяльності передбачає моніторинг змін у документах, які подавались при допуску на ринок (зокрема, ліцензування), а також моніторинг показників діяльності з наданням відповідних підтверджуючих і фінансових документів, які містять комерційну та конфіденційну інформацію. Перевірка діяльності професійних учасників передбачає перевірку безпосередньо здійснення професійної діяльності (правила та дотримання нормативів) та дотримання вимог законодавства з фінансового моніторингу.

4. Правозастосування. За правопорушення на фондовому ринку передбачено ряд санкцій – винесення попередження, фінансові санкції у вигляді штрафів (сплачуються до держбюджету), призупинення та анулювання ліцензії.

Таким чином, для можливості делегування визначених статтею 48 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» повноважень необхідно вирішення ряду питань:

- перегляд у цілому системи регулювання ринку з чітким розмежуванням функцій та повноважень, які є виключно державними та тих, можуть будуть делеговані СРО;
- закріплення на рівні нормативних документів процедур та регламентів здійснення СРО делегованих функцій та повноважень;
- встановлення на законодавчому рівні відповідальності СРО та її посадових осіб за розголошення комерційної та конфіденційної інформації;
- відпрацювання системи контролю за реалізацією СРО делегованих повноважень та встановлення системи санкцій за порушення;
- система фінансування діяльності СРО з урахуванням виконання делегованих повноважень.

При умові вирішення цих питань СРО можуть стати ефективним механізмом регулювання ринку. Перевагами СРО є те, що вони добре знайомі з певним ринком і максимально наближені до нього, і тому можуть оперативно реагувати на ринкові зміни, тоді як реакція державного регулятора, як правило, суттєво запізнюється.

Держава може стати ініціатором запровадження повноцінного саморегулювання в Україні. Першочерговим завданням при цьому є збалансування інтересів державних органів і учасників ринку в процесі діяльності СРО. При обов'язковості державного нагляду і контролю діяльності СРО цим інститутам може бути делеговано ряд функцій регулятора.

Законодавче делегування цих функцій СРО дозволить: знизити витрати на функціонування держапарату та сприятиме лібералізації бізнес-клімату в Україні, що створить позитивний сигнал для інвестиційних процесів. Крім того, підвищиться ефективність нормативних актів, які приймаються держорганами, оскільки їх попередня експертиза СРО забезпечить використання та врахування в регуляторних документах практичного досвіду учасників ринку.

## Література

1. Міщенко С.В., Проблеми вдосконалення системи саморегулювання на фінансовому ринку // Фінанси України. - 2009. - №9. - С.43-52.

2. Молчун А. Сучасні проблеми фондового ринку. - «Правовий тиждень». – 2010. - №1-2(179-180) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=1641

3. Москвін С. Фондовий ринок України: місце зустрічі можна змінити / Сергій Москвін // Дзеркало тижня. – 2010. - №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/news/mass_media

4. Страхота Р. Звіт та рекомендації щодо розвитку, функціонування та регуляторного нагляду за діяльністю саморегулівних організацій на фондовому ринку України, Консультант, Financial Markets International, Inc. – 2007. – жовтень. - 40с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/sro_report_oct2007_ua.pdf
5. Страхота Р. Проект USAID «Розвиток ринків капіталу» щодо ролі українських СРО у контексті проекту стратегії розвитку ринків капіталу на період до 2015 року, підготовленого ДКЦПФР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aust.com.ua/docs/main/Виступ% 20Роберта%20Страхоти%20USAID.pdf
6. Страхота Р. Стратегія та план заходів ДКЦПФР щодо розвитку і регулювання діяльності СРО, Консультант, Проект USAID «Розвиток ринків капіталу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
7. Румянцев С. Програма розвитку фондового ринку очима його профучасників. - Цінні папери України. – 2010. - №40 (634). - с. 13
8. Школьник І.О. Особливості функціонування фінансових ринків країн, що розвиваються, в контексті фінансової глобалізації // Актуальні проблеми економіки - 2008 - №6 - С.63-66
9. Хьюїт М. Саморегулівні організації (СРО). Проект ЄС Посилення сектору фінансових послуг України. Травень 2009. — К., 2009. — 10 с.

**О.М. Гончарова**, канд. екон. наук, асист.

# РИНОК ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*В статті розглянуті та узагальнені такі форми проведення інтеграції підприємств, як злиття та поглинання, проаналізовано тенденції ринку злиттів та поглинань, а також визначено особливості їх проведення для вітчизняних підприємств.*

*The article is devoted to the researching and estimation of the forms of enterprise integration such as Merger and Acquisition (M&A). Also the tendencies of M&A market are analyzed, and particularities of their realization for national companies are noticed.*

*Ключові слова: злиття, поглинання, реорганізація, синергія, викуп борговими зобов'язаннями.*

*Keywords: merger, acquisition, reorganization, synergy, leveraged buyout.*

В умовах глобалізації світового господарства одним із найважливіших факторів, що визначають конкурентоспроможність будь-якої країни є ефективне функціонування її бізнес-середовища. Для постійного розвитку та завоювання лідерських позицій в умовах жорсткої конкуренції країні необхідні ефективні власники, здатні вивести компанії на вищий рівень і постійно їх вдосконалювати. Процеси злиттів та поглинань є одним із механізмів перерозподілу власності, і тому безпосередньо впливають на те, як буде функціонувати економіка далі. Саме тому дослідження процесів злиттів та поглинань, а також визначення тенденцій розвитку даного ринку є дуже актуальним.

Проблемам злиття та поглинання присвячено дослідження таких зарубіжних авторів, як Рід Стенлі Фостер, Штефан Дертниг, Марк Л.Сіроуер, Дж.Стіглер та ін., на теренах СНД цим проблемам присвячено роботи таких авторів, як А.Молотников, В.Гейця, Р.Гулідова, А.Полуектова та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, існує необхідність подальшого дослідження процесів злиття та поглинань, а також визначення особливостей та тенденцій їх здійснення на вітчизняних теренах, оскільки специфіка проведення цих процесів в українських умовах значно відрізняється від зарубіжної практики і потребує окремого дослідження можливостей використання досвіду розвинутих країн, що є надзвичайно актуальним в сучасних умовах активного доручення країн до глобалізаційних процесів.

Метою статті є дослідження та аналіз таких форм інтеграції підприємств в сучасних умовах, як злиття та поглинання, визначити тенденції та оцінити динаміку ринку злиттів та поглинань.

В сучасних умовах значного падіння економіки та обсягів внутрішніх ринків особливо гостро відчувається посилення конкурентної боротьби для вітчизняних підприємств. Якщо проаналізувати фактори конкурентоспроможності українських підприємств, такі як енергомісткість, матеріаломісткість, продуктивність праці, якість продукції, то тих, хто буде в більш-менш нормальному (і то лише для внутрішнього

ринку) становищі буде не так уже й багато. Якщо ж порівнювати ці підприємства з зарубіжними аналогами, то цей перелік скоротиться взагалі до одиниць. Причому ця конкурентоспроможність є короткостроковою, а не довгостроковою, тому що для досягнення останньої відчувається постійна нестача фінансових ресурсів. Відповідно диверсифікація в умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів вбачається недосяжною, оскільки лише посилить цей дефіцит, і може призвести до кризи і краху компанії взагалі. В результаті стратегії концентрації та спеціалізації можуть виявитись більш вигідними. Тому інтеграційні процеси стають інструментом, без якого важко динамічно розвиватись в сучасних умовах. Вони дозволяють збільшувати вартість компаній, створювати ефективні бізнес-одиниці, зменшувати витрати компаній за рахунок масштабів та нових ринків збуту, скорочувати витрати за рахунок об'єднання в одне ціле технологічного циклу, тобто отримувати унікальні конкурентні переваги, консолідуючись саме з тією компанією, яка найкраще підходить для цих цілей.

Інтеграція підприємств може мати різні форми – більш жорсткі та більш лояльні. В будь-якому випадку вони мають місце в процес реструктуризації компаній, або ж якщо розглянути більш вузько (відповідно до українського законодавства) – реорганізації.

В цілому в законодавстві окремих розвинутих країн мова йде про такі форми реорганізації юридичних осіб як злиття (дві або декілька компаній об'єднуються в одну нову – новий суб'єкт господарювання), поглинання (одна або декілька компаній приєднуються до існуючої юридичної особи), поділ (юридична особа розпадається на два або більше суб'єктів господарювання), виділення (передача частини майна заново створюваному суб'єкту господарювання без припинення діяльності компанії-донора).

Незважаючи на окремі нюанси законодавства кожної країни, є певні тенденції злиттів і поглинань, які вказують на певні характерні риси цих процесів, що дозволяють згрупувати їх в окремі напрямки. Так, виходячи зі світової практики такого роду операцій та технічних принципів, на яких вони базуються, можна виділити три основні форми, які на світовому ринку охоплюють більше 85% угод [1]:

1. Злиття (merger) – як правило синонім дружнього поглинання (інша інтерпретація – фінансова угода, в результаті якої відбувається об'єднання двох або більше корпорацій в одну, що супроводжується конвертацією акцій компаній, що зливаються, збереженням складу власників та їхніх прав).

Злиття являє собою угоду, що укладається між групами менеджменту корпорації-покупця і корпорації-цілі стосовно продажу останньої. Менеджери корпорації-цілі вступають в переговори стосовно проведення злиття лише після погодження факту переговорів у своєї ради директорів та акціонерів. Таким чином, злиття – це, перш за все, контракт між групами менеджерів двох компаній, умови якого опрацьовуються в ході переговорів, причому менеджери корпорації-цілі виступають на цих переговорах передусім як агенти акціонерів.

2. Поглинання (acquisition) – оплачена угода, в результаті якої відбувається перехід прав власності на корпорацію, який найчастіше супроводжується заміною менеджменту придбаної корпорації та зміною її фінансової та виробничої політики. В

угоді беруть участь дві сторони – корпорація-покупець та корпорація-ціль.

Можливі наступні форми поглинань – дружні (friendly acquisition) та ворожі (hostile acquisition). При дружньому поглинанні корпорація-покупець робить тендерну пропозицію менеджменту корпорації-цілі викупити 95-100% акцій. При ворожому поглинанні корпорація-покупець робить тендерну пропозицію акціонерам корпорації-цілі на викуп контрольного пакету звичайних голосуючих акцій, оминаючи менеджмент. Фактично це пропозиція придбати акції публічної компанії, яка була неприйнятною та відхиленою радою директорів даної компанії-цілі. Фактично для успішного проведення жорсткого поглинання будь-якої корпорації достатньо придбати контрольний пакет її акцій (50%+1 звичайна голосуюча акція корпорації-цілі). Під ворожим поглинанням розуміється спроба отримати контроль над фінансово-господарською діяльністю або активами компанії-цілі в умовах активного спротиву з боку керівництва або активних учасників компанії.

3. Викупи борговим фінансуванням (LBO – leveraged buyout) – угода, при якій акції чи активи компанії викупаються за рахунок позикових коштів. В результаті капітал нової компанії складається головним чином із боргу. Як наслідок за покупкою акцій компанії, що продається (як правило новою корпорацією, спеціально створеною покупцем з цією метою) одразу ж відбувається злиття цієї нової корпорації з придбаною. Таким чином, активи поглинутої корпорації можуть використовуватись покупцем-позикодавцем в якості забезпечення позики.

Аналізуючи ринок злиттів і поглинань можна відзначити, що він в 2011 р. виріс на 7% і показник міг би бути вищим, якби не зниження кредитного рейтингу США і не криза в Єврозоні. Вони привели до падіння обсягу операцій M&A на 24% порівняно з першим півріччям. Незважаючи на це 41% міжнародних компаній з високою капіталізацією планують угоди M&A в 2012р.

Згідно з даними аналітичного порталу «Злиття та поглинання в Росії» в 2011р. було відмічено 1070 завершених угод російського ринку злиттів та поглинань, що на 20% більше результатів 2010р. Вартісний обсяг ринку в 2011р. значно збільшився – до 90,3 млрд.дол. (на 64% більше 2010р.). Серед злиттів та поглинань російського ринку 110 угод складали за вартістю більше 100 млн.дол., третина прийшлася на третій квартал, 32% вартісного та 20% кількісного обсягу ринку займають угоди в сфері телекомунікацій та хімії. Зокрема, 21% вартісного та 46% кількісного обсягу ринку займають угоди у формі повного придбання (100%), 13% угод охоплюють 89% вартісного обсягу ринку; 18% вартісного та 41% кількісного обсягу ринку характеризуються круговим характером (диверсифікація). Важливо, що придбання іноземними компаніями російських складають лише 10% кількісного, проте 24% вартісного обсягу ринку.

Левову частку в приріст обсягів ринку злиттів та поглинань в 2011р. внесли внутрішні угоди російських компаній. Їх загальна сума за рів зросла на 65,4%, до 53,3 млрд.дол. проти 32,2 млрд.дол. в 2010р. Кількість внутрішньо російських угод зросла на 18,9% до 479 угод проти 403 в 2010р. Середня вартість внутрішньо російських угод

зросла в 2011р. на 38,9%, до 111 млн.дол. з 80 млн.дол. в 2010р. Кількість зарубіжних угод російських інвесторів в 2011р. незначно зросла: 60 угод проти 57 в 2010р. Однак, загальна вартість знизилась на 28%, до 14,2 млрд.дол. проти 19,7 млрд.дол. порівняно з попереднім роком. Питома вага таких угод в загальному обсязі ринку знизилась до 19% проти 32% в 2010р., а середня вартість зарубіжних угод російських інвесторів зменшилась на 31,7%, до 237 млн.дол. з 347 млн.дол. порівняно з попереднім роком.

Найбільшу частку злиттів та поглинань отримала хімічна промисловість, яка в 2011р. посіла перше місце – 29 угод на 11,9 млрд.дол. (15,7% загального обсягу ринку). Найбільшою угодою було лиття «Уралкалія» та «Сильвинита» в травні 2011р. вартістю 7,8 млрд.дол. Друге місце серед галузей російського ринку в 2011р. за вартістю угод займав паливно-енергетичний комплекс, де відбулося 38 угод на 10,3 млрд.дол. (13,6% обсягу ринку). Найбільшим із них було придбання Єнисейської промислової компанії структурами РМК за 3 млрд.дол. в червні 2011р. На третьому місці – фінансовий сектор, 43 угоди на 9,3 млрд.дол. (12,2% ринку). Найбільшим стало придбання банком ВТБ контролю в Банку Москви, на що було витрачено за деякими розрахунками 3,99 млрд.дол. Четверте місце російського ринку посів зв'язок, де відбулось 39 угод на 8,98 млрд.дол. (11,8% обсягу ринку), в тому числі найкрупніша угода – придбання VimpelComp Ltd італійською Wind Telecom за суму 6,39 млрд.дол. І, нарешті на п'ятому місці – транспорт, 45 угод на 8,38 млрд.дол. (10,9% ринку). Найкрупнішою була угода про придбання Незалежною транспортною компанією 75% акцій «Першої вантажної компанії» за 4,2 млрд.дол.

В металургійній галузі в 2011р. відбулося 12 M&A-угод на 2,9 млрд.дол. проти 25 на 3 млрд.дол. в 2010р. Якщо вартість угод знизилась незначно, всього на 5,2%, то їх кількість скоротилась більш ніж у два рази. При цьому 40% вартості угод в металургії сформовано за рахунок продажу зарубіжних підприємств «Северсталі», які обліковуються в статистиці угод іноземних інвесторів з російськими активами.

За рік в галузі відбулось 4 угоди по придбанню російськими інвесторами активів за кордоном на суму 1,166 млрд.дол. Вони були здійснені всього двома компаніями: «Мечелом» та НЛМК, який викупив 50% в СП з італійсько-швейцарською меткомпанією Duferco-Steel Invest and Finance – за 600 млн.дол. та придбав вистриб'ютора National Laminations в Індії за 8 млн.дол. Влітку 2011р. група «Мечел» взяла під контроль Донецький електрометалургійний завод, який входив раніше в групу «Естар». У вересні вона перевела на свій баланс ще одне підприємство «Естара» за кордоном – британського виробника сортового прокату Invicta Merchant Bar.

Обсяг ринку злиттів та поглинань в Україні в 2011р. оцінюється в 6 млрд.дол. порівняно з 5 млрд.дол. в 2010р. Лідером по кількості угод та за вартістю цих угод став агросектор – біля 1,3 млрд.дол. Майже така ж вартість і в сфері телекомунікацій, але вона припала лише на одну угоду по приватизації Укртелекома. Замикає трійку лідерів з показником біля 1 млрд.дол. хімія, завдяки консолідації активів з Д.Фірташем. Далі йде металургія – 0,5 млрд.дол. (придбання Метінвестом біля 50% Запоріжсталі), машинобудування – 0,3 млрд.дол. (найбільша – це придбання частки Азовмаша), і

наостанок банківський сектор – біля 0,2 млрд.дол. Однак, всі угоди, які відбувались в Україні в 2011 р. були стресовими (з мультиплікатором менше одиниці). Найбільш активними на ринку були холдинги Укрлендмарминг та Кернел, який котується на Варшавській фондовій біржі. За прогнозами експертів, агросектор ще тривалий час буде ключовим сектором на ринку злиттів та поглинань через великий потенціал росту, поки що незначний рівень консолідації, а також через заплановану лібералізацію ринку землі. Якщо в травні-червні 2012р. ринок відкриється, то понад 10 агрохолдингів змогли б залучити від 1,5 до 2 млрд.дол.

Гірничодобувні і металургійні компанії прагнуть до зростання і не хочуть відкладати реалізацію планів розвитку, так що відновлення злиттів і поглинань в 2012 р. видається цілком імовірним. Оскільки ринкові мультиплікатори нижче історичних середніх, китайські та індійські компанії продовжать активно шукати перспективні родовища по всьому світу. На думку аналітиків, в 2012 р. кількість угод M&A має збільшитися. Продовжиться консолідація в багатьох секторах галузі. Так, в новому році вже відбулася знакова угода з придбання Xtrata компанією Glencore".

У 2011 р. капітал залучався в основному для цілей ефективного рефінансування, а не здійснення агресивних придбань з великим плечем. Компанії починають 2012 р. з більш високими кредитними рейтингами, володіючи можливістю готуватися до подальшого зростання. Згідно з підготовленим Ernst&Young звітом, сукупна вартість угод, укладених в 2011 р. в міжнародній гірничодобувній та металургійній промисловості зросла на 43% і досягла 162,4 млрд дол.

Незважаючи на зростання сукупної вартості угод в 2011 р. їх загальна кількість знизилася на 10% до 1008 у порівнянні з 1123 в 2010 р., що пояснюється скороченням джерел фінансування для відносно невеликих компаній. У 2011 р. найбільші злиття і придбання відбувалися в гірничодобувній промисловості індустріально розвинених країн: США, Канади та Австралії, причому найбільша консолідація спостерігалася в області видобутку вугілля і золота. Консолідація активів на внутрішньому ринку, мабуть, продовжиться і в 2012 р. [8]

Також експерти зазначають, що великі міжнародні компанії зберігають вільний доступ до кредитних ресурсів на міжнародному ринку, тоді як через погіршення стану європейської економіки багато підприємств можуть зіткнутися з труднощами в галузі залучення кредитів. Наголошується, що загальний обсяг вільних коштів, накопичений компаніями, перевищує 2,3 трлн. дол. США, що можна порівняти із сукупним обсягом угод M&A в 2011 р.

Серед цілей, які перед собою ставлять компанії для злиття та поглинання, можуть бути не лише досягнення конкурентних переваг в своїй галузі, підвищення якості за рахунок оптимізації використання технологій з іншими компаніями, а також скорочення витрат за рахунок ефекту масштабу. Цілями злиття та поглинання, як це не парадоксально (адже вони повинні підвищувати конкуренцію через отримання додаткових конкурентних переваг), є також посилення монополістичних позицій компанії, тобто монополізація ринку. Так, стратегія компанії при злитті та поглинанні

може передбачати поглинання компанії-конкурента, про що свідчить також досвід першої хвилі злиттів та поглинань в США, які були спрямовані на усунення та обмеження конкурентної боротьби. Звісно ж це стосується не лише перших хвиль злиттів та поглинань, і не лише США. Так, злиття у 12 галузях переробної промисловості ФРН у 60-х роках призвели до суттєвого росту концентрації виробництва та капіталу у зазначених галузях. Можна лише уявити яким був би розмах масштабів процесів злиття та поглинання з метою монополізації в усіх країнах, якби не державне регулювання цих процесів, зокрема і антимонопольними комітетами. [5, 7]

Досить сильним аргументом на користь злиттів та поглинань для підприємств є досягнення ефекту синергії, який може бути як оперативним, так і фінансовим. Адже компанії оптимізують свої витрати, розподіляють навички та знання, які разом допомагають їм отримати більшу ефективність різних ресурсів, ніж окремо в розрізі кожної з них. Операційні синергії можуть поєднуватись з фінансовими, а тендерна пропозиція про придбання може виявитись сигналом, що акцентує увагу учасників ринкових операцій до потенційних можливостей, що дозволять реалізувати схеми координації дій компаній.

Таким чином, основними цілями для проведення злиття чи поглинання є наступні:

- прагнення до синергії та скорочення витрат;
- придбання нових навиків, високих технологій, налагоджених виробничих та організаційних процесів;
- доступ до нових ринків, продуктів, патентів, каналів розподілу, що дозволяють більш ефективно використовувати наявні у компанії ресурси і навики, або більш успішно реалізовувати поставлені цілі;
- фінансова стабілізація та податкова оптимізація (коли придбання компанії зі збитками допоможе зменшити прибутки до оподаткування);
- зміни в темпах економічного розвитку (яскравий приклад остання криза, яка призвела до значного скорочення економічної активності і пошуку підприємствами нових ринків збуту через інтеграцію із зарубіжними компаніями);
- фінансові вигоди (зростання ринкової вартості компанії, отримання контрольного пакету акцій та ін.);
- реалізація захисту власної компанії – диверсифікація галузевих ризиків та зменшення ймовірності бути поглинутим іншою компанією. [6, 2].

Зважаючи на світові процеси злиттів та поглинань, а також поглянувши на такі ж процеси в нашій країні можна упевнено говорити про те, що наш ринок і в цьому аспекті відзначився. Більшість угод відповідають вищезазначеним причинам, проте, з урахуванням власних особливостей. Для вітчизняного ринку злиттів та поглинань характерні наступні особливості:

- превалювання спекулятивних мотивів угод злиття та поглинання;
- висока частка недружніх поглинань;
- нерозвиненість фондового ринку;
- корумпованість органів державної влади та їх велика роль у результатах угоди;

- висока частка серед акціонерів інсайдерів;
- використання офшорних механізмів в угодах злиття та поглинання;
- недосконале законодавче забезпечення прав інвесторів та ін.

Досить різноманітними можуть бути загальні наслідки злиттів та поглинань. В одних випадках процеси господарської інтеграції можуть відкрити шлях до ефективної реорганізації всієї діяльності поглинутої компанії, а в інших – сприяти виникненню громіздких та крихких конгломератів, у яких виникають постійні проблеми з управлінням та недостатньою ефективністю. Рух компаній до встановлення в результаті злиття чи поглинання оптимальних операційних та фінансових характеристик розвитку компанії може опосередковуватись «нападами» рейдерів, які переслідують при цьому суто спекулятивні цілі.[3] Отже, можуть виникати позитивні і негативні аспекти впливу процесів злиття і поглинань на вітчизняну економіку. З одного боку, вітчизняні компанії отримують можливість інтеграції з іноземними гравцями з метою експансії на нові ринки і подальшого розвитку. Реалізуються великі інвестиційні проекти, які залучають в країну нові технології та прогресивні розробки, що підвищує ефективність бізнесу та його конкурентоспроможність. Важливу роль відіграє і те, що прямі іноземні інвестиції мають пріоритетний характер залучення фінансових, технологічних та інших ресурсів. Внаслідок збільшення активності та масштабів діяльності компаній зростає і сума податкових надходжень в країні. З іншого боку, злиття і поглинання можуть призвести до послаблення конкуренції на ринку, подальшої реструктуризації компанії-цілі заради отримання короткострокового прибутку, а не синергетичного ефекту та інші.

Згідно досліджень World Investment Prospect Survey (UNCTAD) лідерами майбутнього пожвавлення в сфері прямих іноземних інвестицій стануть США, а також країни БРІК (Бразилія, Росія, Індія та Китай). Прямі іноземні інвестиції будуть скоріше за все спрямовуватись в галузі, менш чутливі до циклів ділової активності та функціонують зі стабільним попитом (агропромисловий комплекс, сфера послуг). Також в пріоритеті будуть галузі з тривалою перспективою зростання (такі як фармацевтична промисловість). Очікується, що після кризи виведення коштів із нестабільних сфер спричинить нову хвилю злиттів та поглинань. З метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняні підприємства повинні активно використовувати інструментарій розвитку бізнесу, який вже давно довів свою ефективність в розвинених країнах. Зважаючи на обсяги ринку злиттів та поглинань в країнах США та Європи, можна говорити, що український ринок лише на початковому етапі розвитку цих процесів. Основними лідерами в цьому напрямі є підприємства металургії та сільського господарства, які намагаються таким чином втриматись на плаву, оскільки є в основному експортоорієнтованими і найбільш чутливими до світових коливань. Для того, щоб забезпечувати конкурентоспроможність не лише всередині країни, але й на світових ринках, компанії повинні включатись в процес глобалізації, зокрема, думати про злиття та поглинання з метою формування конкурентних переваг, здатних забезпечити конкурентоспроможність своїх товарів на світовому рівні. За умови

відсутності економічного зростання та обмеження фінансових ресурсів, найбільш оптимальними для українських підприємств з цією метою видаються процеси інтеграції у формі злиттів та поглинань.

**Література**

1. Stanley Foster Reed, Alexandra Reed Lajoux The art of M&A. Merger/Acquisition buyout guide. McGraw-Hill, 1999.
2. Сайт міжнародної консалтингової компанії McKinsey – електронний ресурс- http://www.mckinsey.com/russianquarterly/topics/index.aspx?tid=23&nord=6&ns=0
3. Mark L.Sirower, The Synergy Trap: How Companies Lose the Acquisition Came – New York: The Free Press, 2000
4. Аналитический портал «Слияния и поглощения в России» - електронний ресурс – www.mergers.ru/rossijskij-rynok-ma-itogi-2011-ugmkinfo-93407
5. Гулидов Р.В. Слияния и поглощения: для чего они происходят и что они могут означать для обачного инвестора // Враждебные поглощения в Украине. – 2008. – №4(7). – С. 56–60.
6. Полуэктов А. А. Новые методы оценки компаний в сделках слияния и поглощения / Полуэктов А.А. – М.: МАКС Пресс, 2004 – 87 с.
7. Інформаційний портал про інвестиції та фінанси – електронний ресурс - www.investfunds.ua/news/rynok-sliyaniy-i-pogloshenij-v-ukraine
8. Інформаційний портал РБК Україна – електронний ресурс - http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/gornodobyvayushchie-kompanii-vozvrashchayutsya-na-rynok-m-a---ernst-young-10022012163800

**Я.С. Клисиньски**, д-р екон. наук, проф.

# EURO 2010 – **ВЕДУЩАЯ МАРКА УЕФА В КАТЕГОРИИ СПОРТИВНОЕ ЗРЕЛИЩЕ**

*Польше и Украине УЕФА предоставила права на проведение в 2012 году европейского мужского турнира по футболу. Впервые обе страны могли подготовить турнир, используя 14-летний опыт одной из наиболее значимых марок в категории «спортивное зрелище», узнаваемой во всем мире как EURO.*

*Poland and Ukraine UEFA awarded the right to host the 2012 European men's soccer tournament. Both countries first time could be prepare tournament, using 14 years of experience at one of the most valuable brands in the category of sports event, recognizable over the world as EURO.*

*Ключевые слова: марка, спортивная марка, ЕВРО, УЕФА, ЕВРО, 2012, Польша, Украина*

*Keywords: brand, sports brand, EURO,UEFA, EURO 2012,Poland,Ukraine*

Создание марки – цель работы каждой организации. Это говорит о том, что марка увеличивает прибыль, отвечает за создание и поддержку лояльности клиентов, одновременно создавая сильную рыночную позицию. Современный подход к марке трактует ее как один из самых мощных инструментов маркетинга, дающих преимущество организации на рынке. Марки сочетают в себе функциональные свойства, которые подлежат рациональному сравнению с эмоциональными качествами. В последней фазе развития маркетинга марка была признана важным элементом процесса воздействия на решение покупателей, а также одним из главных средств конкуренции на рынке и источником конкурентного преимущества. Определение и сущность марки в самом общем значении относится, как к определению области конкуренции на рынке, так и к способу общения организации с рынком и отдельными сегментами потребителей. В настоящее время марка является элементом, дифференцирующим продукты одной и той же категории, она обозначает определенное качество по определенной цене и относится в разному виду маркетинговых продуктов. Обычно марка определяется как название, понятие, знак, символ или комбинация этих элементов, созданная или разработанная для обозначения продукта (или услуги), чтобы она отличалась от предложения конкурентов [2, С.61].

В настоящее время понятие «марка» связано с ее тождественностью, то есть с определенной системой восприятия клиентами продуктов, отмеченных этим знаком. Тождественность марки связана с виртуальными элементами, такими, как эмоции. Клиент может проникнуться доверием к данной марке и выражать по отношению к ней лояльность. Лояльность клиента способствует созданию тождественности марки. Анализируя сущность тождественности, необходимо отметить, что она имеет чисто нематериальный характер – это образ продукта или организации, существующий в уме потребителя. Эта картинка формируется под воздействием опыта – своего или

чужого, а также образа марки в глазах других людей. Следовательно, сущность марки опирается, прежде всего, на ее воздействии, на покупателей. Задача марки – создавать образ и говорить о качестве продаваемых продуктов с определенным логотипом. Марка связана, как с лояльностью клиентов, так и с образом. Она должна свидетельствовать ее владельцу о подлинности и воздействовать на личность и поведение потребителей. Кроме этого, цель создания марки - формировать образ и помогать потребителю в выборе.

Поэтому, анализируя сущность марки, можно отметить, что она имеет свойство оценки. Кроме этого, потребителю легче сделать выбор в области предлагаемого ассортимента. Идентифицировать продукт с учетом марки можно по разным параметрам. Марка может указывать на определенные качества изделия или на функциональную и эмоциональную выгоду, связанную с обладанием этого продукта. Использование марки может относиться также к представлению данным продуктом определенной технической культуры, что подчеркивает индивидуальность покупателя и пользователя данного продукта. Что касается поведения потребителей на рынке, марка может подчеркивать ценность, в которой нуждается определенная группа покупателей [2, С.61]. Создание марки – процесс формирования ее стоимости. После создания марки нужно умело ввести ее на рынок и позаботиться о ее подлинности. Для большинства клиентов стоимость играет очень важную роль, за которую они в состоянии заплатить определенную сумму денег, чаще всего, не самую малую.

Марка и ее стоимость. Марка это обещание, которое проникает в сознание потребителя, связывает его с данным продуктом и вызывает определенную реакцию – положительную или отрицательную, в зависимости от реальных ощущений. Марка – это сопоставление информации и образов, вызываемых данным продуктом и описываемых при помощи осязаемых и неосязаемых приемов. Ключом к пониманию понятия стоимости марки является лояльность клиентов. В современных средствах измерения лояльности марки бихевиоризмический подход сочетается с психологическим.

Речь идет об одновременном учете трех составных элементов: познавательного (образ марки), эмоционально-стоимостного (оценка, оценивание), бихевиоризмического (приобретение, отклонение альтернативы покупки и потребления). Наряду с лояльностью важными составными элементами стоимости марки также являются осмысленность марки, качество марки, воспринимаемое клиентами, другие ассоциации клиентов с маркой (составляющие образа марки), а также и другие стоимостные составляющие.

Спортивная марка. Спорт превратился в бизнес, притягивающий миллионы людей, преодолевающий культурные и общественные барьеры. Он позволяет совместно переживать эмоции и объединяться. В спорте считается разумным обращение к эмоциям, связанным со здоровым соперничеством. Одновременно спорт опирается на принятии риска. Человеческий фактор в спорте и невозможность предвидения результата являются козырем, но также и вызовом для менеджеров спортивных

марок. Также и лояльность потребителей в спорте исключительна. На самом деле спортивная марка должна отвечать эмоциям и ценностям, которые подвергает испытанию спортивный потребитель в контакте со спортом. По мнению таких авторов, как I. Rein, Ph. Kotler и B. Shields, в спортивную марку могут превратиться: спортсмены, собственники, тренеры, программы по развитию спорта, профессиональные Лиги, спортивные продукты, спортивные мероприятия, телевизионные спортивные программы и спортивные команды [5, с.264-289]. Давайте присмотримся к достоинству ведущих спортивных марок в категориях «спортсмены, команды, фирмы, действующие в пользу спорта и спортивные мероприятия». Спортивная марка является стратегическим ресурсом и единственным имущественным составным элементом, который может оставаться неизменным в течение многих лет, сохраняя измеримую стоимость. Она является также одним из нематериальных составных элементов активов. Сильная марка – это магнит, притягивающий спонсоров; она способствует вхождению в новые области деятельности. Лицензиатор зарабатывает на своей марке, развивая планирование маркетинговой стратегии, продавая права на символ, цвета, название клуба, мероприятие или образ спортсмена для использования их лицензиатом в маркетинговой деятельности. Неотъемлемым признаком спортивной марки является ее узнавание. Без сомнения, важным элементом капитала марки являются спортивные успехи. Спортивный результат, соответствующий предположениям перед началом сезона, может активизировать дальнейшее развитие марки. Чем популярнее данный вид спорта, тем дороже спортивная марка. Спортивные марки оцениваются на основании суммы, на которую их рыночная стоимость превышает бухгалтерскую. Расчет стоимости спортивной марки имеет оценочный характер. В нем предусматривается степень лояльности спортивных потребителей, их численность и состав, осмысленность названия, воспринимаемого качества, силы ассоциаций спортивных потребителей и остальных активов, таких, как участие в финансовых оборотах и их силы по сравнению с другими спортивными марками. Мерой стоимости марки является, в том числе, частота появления в средствах массовой информации. Спорт освобождает эмоции, действительно сближает людей и повышает лояльность. В спорте трудно предугадать результат, это связано, главным образом, с человеческим фактором: ушибами, болезнями спортсменов, невозможностью оценки результатов соперничества[4, с.139].Так как в спортивном бизнесе постоянные издержки большие, уровень рентабельности достигает высокого значения и требуется большая активность на рынке. Поэтому большое значение придается сильным спортивным маркам периодических спортивных мероприятий, профессиональных клубов и спортивных объектов. Сила спортивной марки особенно полезна, когда нет достижений и успехов; в этом случае владение маркой позволяет продержаться и в перспективе вторично добиться успеха.

Ведущие спортивные марки годичного цикла в категории «зрелище». В рейтинге журнала «Форбс» каждый год отмечаются те же самые спортивные зрелища,

организованные, преимущественно, в США, причем ведущую роль играет финальный матч за звание чемпиона по американскому футболу. Это наиболее ценные спортивные марки в категории «зрелище», организованные в годичном цикле.

Super Bowl – это финальный матч за звание чемпиона по американскому футболу профессиональной лиги (National Football Leage - NFL).В течение долгих лет передачи с очередными матчами Super Bowl охотнее всего смотрели зрители американского телевидения. Финал Super Bowl XLV, состоявшийся в феврале 2011 года между командами Pittsburgh Steelers и Green Bay Packers, смотрело по телевизору самое большое число зрителей в его истории – 111 миллионов человек. Так как телевизионные передачи матчей Super Bowl притягивают внимание огромного количества зрителей, рекламодатели готовы платить большие суммы за каждую минуту рекламного времени. Super Bowl - не только спортивное зрелище, но также культурно-развлекательное мероприятие. Трофей, за который идет борьба, это *Vince Lombardi Trophy,* по фамилии тренера команды Green Bay Packers, первой команды, которая стала чемпионом.

Daytona 500 – ежегодные автогонки, проводимые организацией NASCAR, на дистанции 500 миль (805 км), т.е. 200 кругов по дороге Daytona International Speedway в Daytona Beach во Флориде. Первые соревнования состоялись в 1959 году, а 17 февраля 2008 года были проведены юбилейные – 50-е автогонки.

NCAA Men's Final Four – это финал по баскетболу американской университетской лиги. National Collegiate Athletic Association (NCAA) – организация, объединяющая 1200 учреждений, занимающаяся организацией спортивных соревнований среди вузов Соединенных Штатов Америки. Ее офис находится в Индианаполис, штат Индиана. Эта организация отвечает также за бизнесную сторону студенческого спорта, в частности, за продажу прав на трансляцию соревнований. 95 % денежных средств, полученных таким образом, распределяется среди вузов.

Rose Bowl Game – это матч двух лучших университетских команд по американскому футболу, проводимый 1 января на легкоатлетическом стадионе Rose Bowl в Пасадене, штат Калифорния. MLB World Series – это высшая лига американского бейсбола Kantucky Derby – заезд типа дерби, проводимый ежегодно с 1875 года в первую субботу мая в городе Luisvile, американский штат Кентукки. С 1896 года заезд проводится на сокращенной дистанции 1,25 мили (2 км) и продолжается около 2 минут. В связи с этим, в Соединенных Штатах в обиходе его называют «двумя самыми эмоциональными минутами в спорте».

NBA Finals - это финалы матчей по американскому баскетболу. Выдающимися звездами NBA являются Коби Брайант и Джеймс Леброн.

Лига чемпионов УЕФА – это международные, клубные футбольные соревнования, созданные по инициативе УЕФА в 1992 году, как продолжение Кубка Европы национальных чемпионов (называемого также Кубком Европы или Кубком Чемпионов) и регулярно проводимые этой организацией с сезона 1992/1993 гг. в рамках европейских кубков, предназначенные для самых лучших клубных мужских команд,

занимающих ведущие места в европейских национальных лигах. Это самые престижные футбольные клубные соревнования в Европе.

Ведущие спортивные марки четырехлетнего цикла в категории «зрелище». Каждые четыре года в список наиболее значимых спортивных марок в категории «спортивное зрелище» попадают летние и зимние лимпийские игры, а также Чемпионат мира и Чемпионат Европы по футболу.

Летние Олимпийские игры – это международные спортивные соревнования, проводимые каждые 4 года Международным олимпийским комитетом. Они являются самыми большими и наиболее популярными спортивными соревнованиями в мире. Победа на олимпийских играх признается спортсменами большинства дисциплин наиболее престижным достижением.

FIFA World Cup – международный футбольный турнир, в котором участвуют спортивные сборные команды стран, являющихся членами ФИФА. Чемпионат проходит каждые четыре года, начиная с 1930, за исключением 1942 и 1946 годов, что было связано со II мировой войной. В настоящее время чемпионами являются испанцы, которые выиграли чемпионат в ЮАР в 2010 году.

Награда чемпионата мира (Кубок мира). Скульптура представляет двух футболистов, поднимающих глобус. Основанием являются два кольца из малахита и один золотой обруч между ними, на котором находится место для названий следующих победителей чемпионата мира по футболу

Зимние Олимпийские игры – это международные спортивные соревнования, проводимые каждые 4 года Международным олимпийским комитетом.

Чемпионат Европы по футболу среди мужчин (ЕВРО) – спортивные соревнования, циклически проводимые Союзом европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) для европейских национальных футбольных сборных. Самое большое спортивное мероприятие на «старом континенте». Первый чемпионат прошел во Франции в 1960 году под названием «Кубок Народов Европы», а начиная с турнира в Италии в 1968 году он проходит как Чемпионат Европы. В 1960-1976 годах в финальном турнире участвовали 4 команды. В 1980-1992 годах в нем принимало участие уже 8 команд, а в 1996-2012 годы – 16 сборных. Начиная с 2016 года в финалах Чемпионата Европы по футболу будут выступать 24 сборные. В одной шестой финала имеет гарантированное участие хозяин (или оба хозяина) чемпионата. В 1980 году в последний раз был разыгран матч за третье место Чемпионата Европы. Чемпионат включает в себя первый матч, групповые соревнования, четверть и полуфиналы, а также финальный матч.

Польша и Украина – организаторы Чемпионата Европы по футболу среди мужчин ЕВРО-2012.В 2007 году УЕФА предоставила Польше и Украине право организовать через пять лет турнир EURO 2012. Два года спустя, в 2009 году УЕФА присвоила 8 городам статус городов-хозяев. Это Варшава, Познань, Вроцлав и Гданьск, Киев, Харьков, Донецк и Львов. Как в Польше, так и на Украине, были выбраны большие города со своими аэропортами, гостиничной базой высшей категории, хорошим

дорожным и железнодорожным сообщением. В этих городах проживает, по меньшей мере, несколько сот тысяч жителей: Киев – свыше 2 млн. 700 тыс., Варшава – около 1,7 млн., Харьков – 1 млн. 420 тыс., Донецк – примерно 1 млн., Львов – свыше 760 тыс., Вроцлав – около 630 тыс., Познань – 550 тыс. и Гданьск – примерно 460 тыс. жителей. Расстояние между городами-хозяевами большие, больше на Украине, чем в Польше. Например, расстояние от Харькова до других городов-хозяев 2012 UEFA EURO составляет: Донецк – 315 км, Киев – 480 км, Львов – 1015 км, Варшава – 1250 км, Познань – 1570 км, Гданьск – 1600 км, Вроцлав – 1515 км. Зато расстояние от Варшавы до других городов-хозяев UEFA EURO 2012 составляет: Познань – 320 км, Вроцлав – 350 км, Гданьск – 345 км, Львов – 385 км, Киев – 820 км, Харьков – 1250 км, Донецк – 1465 км. Эти расстояния не представляли собой проблему для футбольных команд. Большинство из них, 13 из 16, выбрало местом своего пребывания Польшу, а только 3 – Украину. Однако отдаленность городов-хозяев друг от друга может представлять большую трудность для спортивных болельщиков, которые заказали и выиграли входные билеты в обеих странах.

Польша и Украина должны обеспечить болельщикам возможность свободного перемещения между городами, в которых проходят матчи, а также городской транспорт внутри городов, между центрами этих городов и аэропортами, а также между гостиницами и стадионом. Для самолетов альтернативой является железнодорожный транспорт. В Польше идет процесс модернизации главных железнодорожных линий, который будет продолжаться и в ближайшие годы. Польша имеет разветвленную сеть железнодорожных линий, обеспечивающую удобный проезд в самые дальние уголки страны. Железная дорога соединяет города-хозяева чемпионата. Железнодорожные инвестиции, включенные в процесс подготовки к EURO 2012 – это, прежде всего, модернизация именно этих междугородних сообщений для увеличения скорости, повышения пропускной способности линии и сокращения времени поездки. Область модернизации включает в себя замену верхнего строения пути, контактной сети, устройств управления железнодорожным движением, ликвидацию железнодорожно-дорожных переездов на уровне рельсов и строительство дорожных виадуков. Дополнительно в обеих странах перестраиваются главные железнодорожные вокзалы, чтобы они могли обслуживать большее количество пассажиров. Что касается автомобильного транспорта в Польше, осуществляются огромные капиталовложения, направляемые на модернизацию существующей дорожной сети и строительство новых современных дорог и автострад. В Варшаве ведутся работы по соединению аэропорта с центром при помощи рельсового транспорта. Рельсовый транспорт обеспечивает большую пропускную способность и обычно сокращает время поездки. Окружающая среда не нарушается, что является преимуществом этого вида транспорта. В других городах продолжается модернизация дорожной инфраструктуры, чтобы улучшить проезд и сократить время поездки на автобусе и машине. Все города постоянно инвестируют в модернизацию и

развитие инфраструктуры общественного рельсового транспорта, а также в покупку нового современного подвижного состава.

Введены специальные льготы для иностранцев на Euro 2012, называемые Polish Guide и Polish Pass. Polish Guide – это информационный сервис, который подскажет иностранным болельщикам, как добраться к нужным городам выбранным транспортным средством, и как удобно пользоваться городским транспортом. Болельщики получат также информацию по стадионам, зонам совместного просмотра матчей, медицинскому обслуживанию, работе волонтеров и своих посольств. Путеводитель не ограничивается только темами, связанными с самим турниром. Лица, использующие путеводитель, получат также информацию о туристических развлечениях и культурных мероприятиях, проходимых во время их пребывания в данном городе. Второй предлагаемый продукт - Polish Pass. Это новаторская услуга, которая касается вопросов транспорта, проживания и страхования жизни на время пребывания. Она позволяет выкупить билет на городской, железнодорожный и воздушный транспорт. Более дешевый трехдневный билет, дающий возможность путешествовать по всей Польше, будет стоить 104 злотых. Более дорогой вариант, включающий в себя переезды с бронированием мест для сидения, стоит 289 злотых. Болельщики, нуждающиеся в ночлеге, смогут выбрать место в гостиницах, пансионатах, комнатах для гостей и общежитиях.

UEFA EURO 2012 – как спортивная марка. Оба государства - Польша и Украина - обязуются защищать права интеллектуальной собственности, касающиеся EURO 2012. Например, обозначения, такие как «Poland Ukrainie 2012» или „EURO 2012" - товарные знаки. Они являются исключительной собственностью УЕФА. Какая-либо ссылка, целиком или частично, на графические символы и выражения, представляющие собой предмет защиты товарных знаков, являющиеся собственностью УЕФА, или какая-либо их модификация – это беззаконное использование этих знаков. Исключением является предоставление согласия, данного УЕФА, или лицензии на пользование ими. Лицензированные продукты (талисманы, майки, шапочки, кружки, шарфики) с логотипом UEFA EURO 2012 начнут продавать с середины 2011 года фирмой „INTERSPORT" через сеть магазинов, а также на стадионах и в районах болельщиков. Это тоже является формой популяризации стран-организаторов.

Благодаря выдаче разрешения Польше и Украине на организацию турнира, марка Европейского футбольного союза Euro 2012 внесет свой вклад в повышение привлекательности обеих стран в Европе и в мире, так необходимой для привлечения иностранных туристов и инвесторов, а также увеличит экспорт товаров и услуг на международных рынках. И хотя текущие прибыли не покроют даже и половины понесенных расходов, однако эффект этого мероприятия в будущем будет значительным. Быстрый эффект использует УЕФА, прибыли этой организации от турнира оцениваются в 1,3 млрд. евро; из этой суммы на продажу телевизионных прав

выпадает 600 млн. евро, а на продажу маркетинговых прав на использование названия официального спонсора турнира и локального спонсора – 300 млн. евро.

**Литература**

1.Klisiński ,J.: Rynek dóbr i usług sportowych, wydawnictwo naukowe ATH, Bielsko-Biała, 2011
2.Kotler,Ph.: Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola., Warszawa 1994
3.Mruk, H. Rutkowski, P. : Strategia produktu, Warszawa 1999
4.Kober, M. :Kreowanie marki sportowej w mediach. W: Kreowanie marki w sporcie, pod redakcją H.Mruka i M.Chłodnickiego, Wydawnictwo Sport &Business Foundation, Poznań, 2008
5.Rein, I.Kotler. Ph Shields, B. The Elusive Fan, McGraw-Hall,2006
6.Sznajder,A.Marketing Sportu, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa,2008
7.http://www.ipbbs.org.pl/pl/97/aktualnosci/?biuletyn_id=80&artykul_id=1389
8.http://www.3a.com.pl/logotyp-euro 2012
9. http://www. УЕФА ЕВРО 2012
10.http://www.obrazy dla maskotki euro 2012.
11.http://www.3a.com.pl/logotyp-euro 2012
12.http://streamznfl.blogspot.com/
13.http://www.communityconnectnj.com/vince-lombardi-trophy-made-in-nj/
14.http://www.foytracing.com/AJFoyt/aj_daytona_500.html
15.http://www.premiertrophies.co.uk/blog/?tag=soccer-trophies
16.http://www.moviespad.com/pads/2447/rose-bowl-will-take-dazzling-speedsters-91-yard scores/
17.http://www.stevetheump.com/final_ML_standings.htm
18. http://gamestrailer.info/2012-new-games/kobe-bryant-welcome-to-la-hd-new-2011-2012-season-preview-gamestrailer-info.html;
19.http://www.genemagazine.com/lebron-james-new-wallpapers-img355.html.
20.http://sport.wp.pl/kat,1752,title,LM-poczatek-wojny-w-pilkarskim-raju,wid,13782497,wiadomosc.html?ticaid=1dde5
21.http://nepachem.blogspot.com/2010/06/chemistry-of-world-football-cup-trophy.html
22.http://www.logofirmowe.pl/dobre-rady/Historia-logo-olimpijskiego.html
23.http://www.sport.pl/sporttrojmiasto/1,113933,10818753,Wlosi_nie_wiedza__gdzie_zagraja_na_Euro_2012__Kaliningrad.html
24.http://sport.wp.pl/kat,1028231,title,13-druzyn-w-Polsce-na-Euro-2012-Zobacz-gdzie-zamieszkaja,wid,14108496,wiadomosc.html
25.http://zsah.blox.pl/2009/12/logo-euro-2012.html
26.http://www.igol.pl/article,4779.html
27.http://forum.hetalia.org/viewtopic.php?t=4576
28.http://obywatelhd.pl/index.php/2011/09/05/ciekawostka-z-ifa-2011- puchar-euro-2012/
29.http://www.kentuckyderby.info/kentuckyderby-trophy.php
30. http://www.sportslogos.net/logo.php?id=inwe3oh6xi59zets0zfhilb4o
31.http://www.mmlodz.pl/348571/2008/8/8/letnia-olimpiada-pekin--w-mmce?category=sport;
32.http://www.fakt.pl/Szkaradne-logo-igrzysk-w Londynie,artykuly, 61283,1.html
33.http://ru.wikipedia.org/wiki_2012

dr Sławomir Kowalski
Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania

# UEFA EURO 2012 AS THE BASIS OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF TERRITORIAL UNITS

*В статті розглядається використання спортивних подій для побудови соціально відповідальної місцевої влади. Ця відповідальність має спрямовуватись на підтримку взаємозв'язків у місцевих громадах. Вона ґрунтується на спорті та використанні символів з ним пов'язаних. Автор акцентує увагу на важливості спорту для економіки країни та маркетингу спорту. Також він представляє приклад використання великої спортивної події для побудови громади. Територіальні одиниці в особі влади орієнтуються на виконання своїх соціально відповідальних задач і стають більш привабливими для місцевих громад.*

*The article considers the use of a sport events in the building of a socially responsible local authority. This responsibility is to maintain relationships among the local community. It is based on sport and the use of image effects that come with it. The author focuses on the importance of sport for the country's economy and marketing of the sport and through the sport. Then he presented an example of the great sporting event for building community. The territorial units represented by the authorities to perform their task as socially responsible entities and become more attractive for local communities.*

*Ключові слова: спорт, маркетинг, соціальна відповідальність, УЄФА ЄВРО 2012.*
*Keywords: sport, marketing, social responsibility, UEFA EURO 2012.*

The importance of sports marketing for the national economy. Sports by the science of physical education to various forms of physical and mental activity undertaken for pleasure or competition. In some scenes it is also culture, taking care of his body, admiring the beauty contestants worked the discipline.

In the twentieth century, sport has become a mandatory component of education, an important component of recreation, and above all, as a professional, high-performance sport, took the form of mass spectacles connected with the business. Thus functions as a product whose demands are more and more audience-consumers. Sport has become a business, from which some economic benefit derived by a wide circle of players, coaches, managers, those who produce sports equipment, as well as event organizers and entrepreneurs.

Professional sports organizations should work just like other companies producing consumer goods, but given the difference due to their specificity in comparison with such companies. These organizations should to operate in the sports market, which can be defined as a set of actual or potential buyers of sports products. Popularity of sport and its importance is increasing. Now it became a product in which demands are large groups of customers and consumers. The economic benefits of practicing and watching the multitude

of sports are indisputable. Relate to players, coaches, managers, entrepreneurs, sports equipment manufacturers, party organizers, companies advertising on this occasion, the owners of sports facilities and the media. An increasing number of businesses in the sport, and relations between them, both non-commercial and - increasingly - commercial, authorizes the statement that in Poland we have to deal with the formation of a new market. Sports market is defined as a subsystem of a wider market, created by the buyers (the final and institutional), where appropriate, associated with the use of sport are being met by providers of sporting goods in the form of services, goods, information, places, or others [11].

Increasing commercialization of sport makes it increasingly seeks to meet the fans are willing to pay for a good sports event, athletes while providing opportunities for growth and success.Marketing is also becoming widely used in sports. It includes in this area all the methods and techniques of action-oriented sports of the buyer. The buyer is most often sports fan or participant sports and recreation. For the sport not only satisfies the need for health, entertainment and socializing, but also physical activities, improving the silhouette, fascination and emotion, and aesthetics [3, p.62].

Prime marketing concept, it is assumed that the activities specifying the contents of the offer sports, price, promotion, public relations and places must be combined. A very important role in the marketing of sports organizations has a knowledge of the characteristics of sports fans. Effective collaboration with community supporters not only helps in improving the internal organization of sports clubs, coordinating marketing and public relations, but also provides additional arguments in discussions with the sponsors, for which knowledge of the potential buyers of their products/ services is invaluable [2, p.137].

The relationships that exist between sport and marketing, one can observe two types of sports marketing concept:

- marketing through sports
- marketing of sport).

For these two concepts of sports marketing, pay attention to Guy Lewis and Herb Appenzeller, who are distinguished:

First sports marketing, understood as the use of the composition of marketing tools to communicate with consumers and identify the benefits of sport and participate in sports performances;

Second marketing through sport, meaning the use of sponsorship as a tool for promotion [6, p.27].

Sports marketing is becoming increasingly popular, perhaps due to the fact that it affects all people, activities, projects and organizations, including the production, sharing and promotion of sports products. In addition, sports industry is a market that offers just such goods as sports, fitness, recreation, and articles related to leisure and pleasure. The main goal is to create appropriate conditions for the tasks in sport and to coordinate and agree on the mode of action of workers seeking to achieve specific, planned results [3, p.10].

Promotion of sports and sports promotion. Media more and more space devoted sports phenomenon, seeing it not only to satisfy the tastes supporter, sympathizer of physical culture, but also a chance to attract potential advertisers who want to take advantage of the growing interest of people for sport marketing darned [5, p.349].

They are now undoubtedly a powerful tool for informing and promotion Sport is becoming one of the factors driving the economic success of the media. Interestingly shown struggling to attract audiences, and this in turn advertisers. For this reason, a calendar of the olympic disciplines fall less spectacular and more difficult to show. In other changes to playing conditions, to increase their visual appeal of the show.

Interest in the sport is growing, which is manifested in, among others. increase the number of pages devoted to this subject in the newspapers and the establishment of channels of television stations.

The modern reader, the listener and the viewer expect from sports journalists, however, not only comprehensive information, but also a high degree of professionalism. Reading about sports, hearing about it or watching it is a kind of relaxation, distraction from everyday life, it gives the possibility of self-assessment as a result of competition, the opportunity to discuss the attitude of specific players, the opportunity to experience and emotion.

Sport is so inextricably bound up with the media that he has a permanent place in sections of newspapers, where the sports columns are placed at the end, and the news programs of radio and TV - news sports news is accompanied by the principal, before the weather forecast. Also produced a newspaper or television programs devoted exclusively to sports. What's more, there are magazines, specializing exclusively in a particular discipline or even a particular sports team. So you can confidently say that now the sport is highly dependent on the media and connecting element and the second one is, above all, money. Both areas can not function without financial support [7, p.347].

Media gave the sport a chance to gain new audiences, as well as for the fixed income from fees for broadcasts. Recognising the popularity of sport, made a number of television broadcasts in your best broadcasting time. Moreover, not only rife, and it deepens the experience of sport, but sport is a wizard show.

Sport as a basis for socially responsible events of teritorial units. Sport being a permanent part of state policy enforces a kind of local government at all levels to take on his shoulders the burden of responsibility for the development of specific areas and for his facts. This responsibility is also to impose local laws.

The Act of 8 March 1990 the about the local government in article 7 paragraph 1 of the legislature stated that the task of the municipality must meet the needs of the community, in particular, issues related to "physical culture and tourism, including recreational areas and sports facilities" (section 10) [8].

In the Act of 29 July 2005 about a qualified sport in Article 2, paragraphs 1,2,3 appears:

1. Local government units create the organizational conditions for the development of qualified sport and can financially support its development.

2. Local government units may support, including financially, the development of qualified sport, subject to paragraph

3. Units of a local authority, by resolution, determine the conditions and manner of support, including financial, development of qualified sport [9].

The Act of 18 January 1996 about physical education in Article 4, paragraph 1 of the legislature, says that “the state administration bodies and local authorities create the conditions for legal - organizational and economic development of physical culture” [10].

The abovementioned legal acts they had a lot of contentious issues, but “really the level and scope of the tasks in the field of physical culture depends on the conditions and opportunities for the community. This last aspect is affected by the issue of awareness and sensitivity and the role and importance of these tasks for the local community in the municipal authorities themselves” [1, p.236].

Social responsibility of the territorial unit for sport in Poland is very high. Each city has its own sport and recreation center. The city co-finance events organized by these centers, and external entities within available resources. For tasks in the field of physical education in responsible, functioning in the city department or office paper. It supports financially and supervises projects in the following areas:

- training for children and teenagers in various sports,
- organization of sporting and recreational events at local and supra-local,
- development of qualified sport,
- organizing interschool competition in various sports,- sport and - recreation for students,
- investments in sport and physical culture,
- the functioning of the sport and recreation [4, p.98].

Add to this investment in the modernization of sports facilities such as stadiums, sports halls, gyms. Then there are activities in the promotion of sport and physical culture. To a large extent this is due to budgetary possibilities of the city. Lack the momentum to promote sport and healthy living will bring less effect than that expected. However, remember that regardless of the extent of such activities a priority objective is to develop the habit of people to a healthy lifestyle. By encouraging people of all ages to be physically active and showing values of sport to promote a civil society, to prevent social pathologies, as well as build a proper relationship and social behavior.

Each activity should be designed so that it was also promoted to the subdivision. In this way a favorable reception given to a social and meeting its goals as a socially responsible entity.

Use of UEFA EURO 2012 by local authorities. Since 8 June 2012 in Poland and Ukraine will be the Finals of UEFA EURO 2012. For the first time in history organized by the former socialist countries. This causes an event of great interest both as representations of themselves participating in it.

In the case of the local community seems to be more important as the fact of the presence of data representation at the event will be used by local authorities. It is very

important that through this event, you can achieve social goals. Territorial units may thus create the desired image of a socially responsible entity.

If a willingness to accept social responsibility, governments and communities to build local patriotism is a sports event can be an ideal basis.

A use of the UEFA EURO 2012 at the local level can be done in several ways.

1. The organization of smaller local zones of the fans.
2. The organization of cultural events using the association with football.
3. Referring to the interior city of the event.
4. Using free time visiting supporters.
5. Promotion of the city and the region relating to the sports associations.
6. Opening of local initiatives linked to sport and event.

Each of these requires local authorities creativity and ingenuity. The effects of each are different and the action should be outlined in detail, implemented and monitored. The organization of smaller local zones fan requires local authorities most involved, and its implementation is difficult.

Branding effects associated with it, however, are the most visible, and social responsibility, the largest.

Basic problems require solutions in the organizational and financial. It depends on such factors as:

- location and availability of space to host fan zone,
- the regulatory and safety aspects of mass events,
- the financial situation of the territorial units
- cooperation with businesses in the enviroment
- creativity in searching of potential sponsors,
- creativity in the organization of the project,
- possession of property components, such as the professional stage or large screen.

The aim of this event is primarily to local, community experience the thrill of matches transmitted by television.

Based on the assumption that the local community wants to experience the excitement together. Action is to provide the ability to see football matches in the UEFA EURO 2012 in a massive, organized way.

This is limited to setting the scene and secured telebims and making use of low-catering and alcohol in a designated area closely.

Around the scene, you can set various types boxes with drinks (beer, soft drinks, juices) and kinds of food. It can be sports shops with toys, souvenirs of the city, maps, tourist guides, etc. to.

On stage, starting at 17 to start the games may present local music bands, you can arrange competitions, to promote the city, region and what it is happening. Financial issues can be overcome by the presence and active participation of sponsors who sell their products around the stage.

For this purpose, a suitable plan sponsor, which contains specific promotional offers for the company. Tenders should include the exposure of the company and its logos, contracts to place promotional messages on a dedicated website as “Czestochowa cheers!”, One day for the company to promote the scene and the other, depending on the ingenuity, the needs and conditions. It should also consider the location, possibility of parking, permission to broadcast television, arts organizations, law enforcement issues, the cost of rubbish collection and others.

The organization of local events related to recognition of the legal and safety aspects of events.

Each country has its own legislation in this regard. In Poland it is the law of 22 August 1997 on the safety of mass events (Journal of Laws No. 106, item. 680, as amended).

A factor determining the activity is the financial situation of the territorial unit. If the unit does not have the money are forced to resign or seek sponsors fully responsible for the creation of zones for fans. Restricts itself to the organization of policing issues and provide location. However, it is quite risky, because the local unit does not have much impact on what happens on a fans area. For this reason, the effects may also be different from the goals.

The best is when the cooperation with businesses and searching for sponsors for the project. This requires a high communication and organizational abilities of those responsible for sport in the area.

Creativity requires an organization like the same project. Fan Zone should not remain unused. If the matches start at 18 and continue intermittently for about 23 at a time these breaks can broadcast continuously on the large outdoor screen advertising sponsors and any other company wishing to advertise it, as well as the appropriate Office. At 16, before the matches (especially on days of important games), you can use the stage for the presentation of local bands, dance groups, amateur theater, competitions for children, local cabarets.

So can use its own background and present them to the public. The benefits of local action fan zones are very large. They are a better image, which could include a sense of community and ties to the city. Financial benefits because the good work of the organizers even that the party compares. On the revenue side we have the advertising revenue the external and the large outdoor screen, proceeds to rent stalls in the city center, the proceeds from the sale of alcohol sales, revenues from other sponsors.

The costs of the project: protect (some can take over guard duties of local) salary for animators, technical services (some of them may assume the office staff), the cost of broadcasting rights (if in the case of emissions on public television), the cost of energy (it can determine the barter trade agreement for advertising), toilets rental costs, promotion costs, design costs, the costs of sorting, possible prizes etc.

Optionally, can be sell the right to host such an event to an external company - lending the scene, large screen and agreeing to conduct trade.

Then, organizational issues, the buyer acquires these rights. The benefits for the city as a spatial unit are the same.

Less important are the other ways of use the effect of UEFA EURO 2012. Their importance is mainly due to strengthening of the attractiveness of a sporting event and a sense of pride in being the host.

The organization of cultural events using the combination of football, referring to the interior of the city events, leisure visiting supporters are those elements that are the duties of local authorities. Sporting event is the only opportunity to show himself as a living area sporting event. This allows residents feel in some way a part of this event.

All these actions affect the promotion of the city and the region relating to the sports associations. Important here are also all local initiatives linked to sport and sporting event. They all reinforce the message that the individual is socially responsible. They form the basis for local pride, create a bond with the city, the region and are the starting point for creating a tourist use of the individual values.

Such an understanding of promotion through sport requires organizational ability. Reference is also made use of all available media to disseminate specific actions of individuals.

In projects that use large sporting events, there is a need maximum commitment of forces, resources, talents and energy. But all this makes the social effects of these actions are visible and extremely positive.

## Źródła

1. Bąk E., Rola samorządu terytorialnego w finansowaniu kultury fizycznej na przykładzie Miasta Poznania [w:] Marketing dla sportu, praca zb. pod red. H. Mruka, K. Kropielnickiego, P. Mateckiego, Sport Business Foundation, Poznań 2006.
2. Kaczmarek M., Kropielnicki K., Matecki P., Rozpoznanie preferencji kibiców sportowych na przykładzie badania „Kibice o Lechu Poznań", [w:] Marketing dla sportu. Materiały Konferencji „IV Dni Marketingu Sportowego", Sport & Business Foundation, Poznań 2006.
3. Klisiński J, Profesjonalizacja i profesjonaliści w zarządzaniu sportem, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2000.
4. Kowalski S., Marketingowe aspekty organizacji imprez sportowo-rekreacyjnych. Wydawnictwo Wydziału Zarządzanie Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2011
5. Ostrowski A., Dziennikarstwo sportowe, [w:] Marketing sportowy – teoria i praktyka. Materiały II Ogólnopolskiej Konferencji „Dni marketingu sportowego na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu", Impact Consulting, Poznań 2004.
6. Sznajder A., Marketing sportu, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
7. Trębecki J., Media i sport, [w:] Marketing sportowy – teoria i praktyka. Materiały II Ogólnopolskiej Konferencji „Dni marketingu sportowego na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu", Impact Consulting, Poznań 2004.
8. Ustawa z dnia 18 stycznia 1996 roku o kulturze fizycznej; zob. isip.sejm.gov.pl
9. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o sporcie kwalifikowanym; zob. www. infor. pl
10. Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym; zob. isip.sejm.gov.pl

**Анзор А. Кураташвили**, д-р экон. наук, проф.

# ЭФФЕКТИВНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

*В научном труде решение проблем эффективности налоговой политики государства рассматривается как необходимое условие конкурентоспособности экономики.*

*In scientific work the decision of problems of efficiency of a tax policy of the state is considered as a necessary condition of competitiveness of economy.*

*Ключевые слова: налоговая политика государства, рыночная экономика, реализация интересов народа, социально-экономическая эффективность.*

*Keywords: State tax policy, market economy, realization of interests of the people, social-economic efficiency.*

Исследование проблем налоговой политики государства имеет принципиальное значение, ибо от эффективности данной политики во многом зависит решение, как экономических, так и социальных проблем в обществе и в государстве.

Притом, актуальность налоговой политики государства все более возрастает по мере развития общества и государства.

Проблемы эффективности налоговой политики государства становятся еще более острыми в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

Заслуживает особого внимания то, что эффективная налоговая политика государства является необходимым условием конкурентноспособности экономики.

Актуальность проблем эффективности налоговой политики наглядно подтверждается в условиях глобализационных процессов в современном мире.

Вместе с тем, в налоговой политике государств нередко главное внимание обращается в основном лишь на необходимость достижения экономической эффективности налоговой системы – на увеличение доходности государственного бюджета, что, безусловно, чрезвычайно важно не только с экономической, но и с социальной точек зрения.

Однако считаю принципиально важным обратить внимание и на необходимость направленности политики государства и, в частности, налоговой политики и непосредственно на решение социальных проблем.

В связи с этим следует отметить, что: «Налоговая политика, – как известно, – представляет собой комплекс мер в области налогового регулирования, осуществляемых государством. Является ключевым звеном экономической политики и представляет собой инструмент регламентирования макроэкономических пропорций» [1].

Таким образом, налоговая политика в вышеприведенной цитате, и не только в ней, рассматривается с чисто экономических позиций, что и не удивительно, ибо в

условиях так называемой рыночной экономики, т.е. в условиях (как я считаю и, соответственно, как я ее называю) преимущественно рынком регулируемой экономики, все внимание в государстве акцентируется в основном лишь на экономических проблемах.

Вместе с тем, налоговая политика государства, так же, как и политика государства вообще, должна быть нацелена, прежде всего, на реализацию интересов народа, ибо главное назначение государства и государственной политики – это служение интересам народа, а экономическая сторона проблемы, и, следовательно, необходимость решения экономических проблем, в соответствии с философией социальной цели, созданной профессором Альфредом Кураташвили, должны рассматриваться лишь как необходимые средства реализации интересов народа [2].

Исходя из вышеотмеченного, налоговая политика государства должна быть подчинена решению двуединой социально-экономической задачи: повышению доходности государственного бюджета – как необходимому условию реализации социальных проблем, и, вместе с тем, непосредственной (а не только опосредованной) реализации интересов народа – как главной задачи налоговой политики государства.

В связи с вышепоставленной проблемой возникает несколько вопросов:

1. В чем заключается сущность социально-экономической эффективности вообще и, в частности, сущность социально-экономической эффективности рыночных отношений, общества и государства?

2. Какой должна быть налоговая политика, чтобы она реально могла способствовать социально-экономической эффективности рыночных отношений, общества и государства?

3. Как может быть (как может стать) налоговая политика государства необходимой основой социально-экономической эффективности, если учесть, что, как известно, основой – базисом – является (считается) экономика, точнее же, базисом считаются – экономические отношения, а политика считается лишь надстройкой над этим базисом?

Попытаемся кратко ответить на поставленные вопросы:

1. Сущность социально-экономической эффективности вообще и, в частности, сущность социально-экономической эффективности рыночных отношений, общества и государства, в моем понимании, заключается не просто в экономической эффективности, которую нередко называют социально-экономической эффективностью, а заключается она одновременно – как в социальной эффективности, подразумевающей реализацию (степень реализации) интересов народа, т.е. подразумевающей степень реализации социальной цели, так и в экономической эффективности, подразумевающей доходность – прибыльность экономики, общества и государства.

2. На вопрос о том, какой должна быть налоговая политика, чтобы она реально могла способствовать социально-экономической эффективности рыночных

отношений, общества и государства, можно ответить однозначно: налоговая политика должна быть цивилизованной, ибо, по моему глубокому убеждению, именно цивилизованная налоговая политика может способствовать социально-экономической эффективности рыночных отношений, общества и государства.

Вместе с тем, считаю необходимым обратить внимание на то, что следует понимать под цивилизованностью, под цивилизованными рыночными отношениями, а соответственно, и под цивилизованной налоговой политикой?

Наличие цивилизованных рыночных отношений и, соответственно, наличие цивилизованной налоговой политики непосредственно связаны с социальной ориентацией рыночной экономики, общества и государства, так как «индустриальная развитость стран не всегда означает их цивилизованность, ибо цивилизованность – как отмечает профессор Альфред Кураташвили, – это, прежде всего, человечность – возвышенная духовность, проявляющаяся в высоком интеллектуальном и нравственном потенциале членов общества и, вместе с тем, в социальной целевой направленности общества и государства – направленности на реализацию интересов народа» [2, с. 286-287].

Следовательно, по моему убеждению, цивилизованные рыночные отношения – это такие рыночные отношения, которые одновременно служат – как экономической, так и социальной эффективности.

Исходя из вышеотмеченного, цивилизованная налоговая политика – это такая политика, которая направлена одновременно на решение двуединой задачи: на повышение экономической эффективности рыночных отношений, общества и государства, и, вместе с тем, что самое главное, на решение социальных проблем – на удовлетворение потребностей каждого члена общества, ибо без цивилизованности – без социальной ориентации, налоговая политика в условиях рыночной экономики может привести к антисоциальным результатам.

Поэтому, при создании правовых механизмов практической реализации двуединой задачи налоговой политики необходимо руководствоваться тем, чтобы правовые нормы были направлены одновременно – как на обеспечение прибыльности и наиболее полного пополнения государственного бюджета, так и на реализацию непосредственных социальных интересов и потребностей человека.

Таким образом, решение двуединой задачи налоговой политики возможно лишь путем эффективного использования правового фактора со стороны государства в условиях формирования и функционирования цивилизованных рыночных отношений, подразумевающих социальную ориентацию рыночной экономики, без чего цивилизованность останется лишь пустым лозунгом.

Вместе с тем, для практической реализации цивилизованной налоговой политики принципиальное значение имеет внедрение соответствующих правовых путей и механизмов, разработанных мной в связи с необходимостью преодоления противоречий социально ориентированной рыночной экономики [3, с. 190-195; 4, с. 4; 5].

В связи с проблемой цивилизованных рыночных отношений и их взаимосвязи с социально ориентированной рыночной экономикой, необходимо обратить внимание на то, что, как я отмечал ранее, исходя из самой сущности социально ориентированной рыночной экономики, реальная социальная ориентация рыночно-экономической системы невозможна без цивилизованных рыночных отношений, так же как и цивилизованные рыночные отношения не могут реально существовать без социальной ориентации рыночной экономики [6].

3. Что касается вопроса о том, как может быть (как может стать) налоговая политика государства необходимой основой социально-экономической эффективности, если учесть, что, как известно, основой – базисом – является (считается) экономика, точнее же, базисом считаются – экономические отношения, а политика считается лишь надстройкой над этим базисом, считаю необходимым отметить, что «хотя экономику, – как отмечает профессор Альфред Кураташвили, основываясь на созданной им теории опережающего развития духовного производства по отношению к материальному производству и к экономическому базису общества в целом, – всегда рассматривали как основу развития общества и государства, однако без соответствующих неэкономических – идейно-теоретических, интеллектуальных – основ … невозможно эффективное функционирование самой экономики и общественно-государственной системы в целом» [7, с. 146].

Дополнительно к устоявшемуся взгляду, отраженному в многочисленной научной и политической литературе, согласно которому, экономические отношения считаются базисом, а налоговая политика считается лишь надстройкой, приведем еще одну цитату, в которой отмечается:

«Как специфическая область человеческой деятельности, налоговая политика относится к категории надстройки. Между ней и экономическим базисом общества существует тесная взаимосвязь. С одной стороны, налоговая политика порождается экономическими отношениями, общество не свободно в выработке и проведении политики, последняя обусловлена экономикой. С другой стороны, возникая и развиваясь на основе экономического базиса, налоговая политика, как составная часть финансовой политики, обладает определенной самостоятельностью: у нее специфические законы и логика развития. В силу этого она может оказывать обратное влияние на экономику, состояние финансов. Это влияние может быть различно: в одних случаях посредством проведения политических мероприятий создаются благоприятные условия для развития экономики, в других – оно тормозится» [1].

В связи с приведенной цитатой считаю необходимым отметить, что хотя экономические отношения действительно являются экономическим базисом, однако налоговая политика не только может оказывать обратное влияние на экономику, но она сама является – она сама может быть и должна быть – идейно-теоретической, интеллектуальной основой эффективного функционирования самой экономики и общественно-государственной системы в целом [7, с. 146].

Таким образом, в результате научного анализа рассматриваемой проблемы приходим к логическому выводу о том, что цивилизованная налоговая политика является необходимой основой социально-экономической эффективности рыночных отношений, общества и государства.

В связи с вышерассмотренной проблемой считаю нужным обратить внимание на то, что налоговая политика, как известно, является составной частью финансовой политики.

Притом, налоговая политика «Представляет собой систему правовых норм и организационно-экономических мероприятий регулирующего характера, принятых и осуществляемых органами государственной власти … и органами местного самоуправления в сфере налоговых отношений с организациями и физическими лицами. Цели налоговой политики:

1) обеспечивать полноценное формирование доходов бюджетной системы, необходимых для финансирования деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по осуществлению соответствующих функций и полномочий;

2) содействовать устойчивому развитию экономики, приоритетных отраслей и видов деятельности, отдельных территорий, малого предпринимательства;

3) обеспечивать социальную справедливость при налогообложении доходов физических лиц» [8].

Соглашаясь в целом с приведенной формулировкой целей налоговой политики, необходимо обратить внимание на то, что хотя в этой формулировке совершенно верно отмечается об обеспечении социальной справедливости при налогообложении доходов физических лиц, но этого вовсе недостаточно, ибо справедливое налогообложение доходов физических лиц может означать лишь равное (равномерное) налогообложение доходов разных физических лиц, что не равнозначно направленности и ориентации налогообложения доходов физических лиц на реализацию социальной цели – на реализацию интересов народа.

Следовательно, в вышеотмеченной формулировке целей налоговой политики явно видна нацеленность этой политики лишь на экономическую эффективность – лишь на повышение доходности государственного бюджета, что очень важно и для решения социальных проблем, однако в самой налоговой политике государства, по нашему глубокому убеждению, наряду с экономической целью должна быть заложена и необходимость непосредственной социальной ориентации этой политики, что положительно повлияет и на экономическую результативность налоговой политики государства и, в конечном счете, опять-таки на реализацию интересов народа.

Подтверждением того, что налоговая политика имеет именно экономическую направленность, является и статья, опубликованная в Интернете под заглавием «Налоговая политика», в которой отмечается:

«В основе формирования налоговой политики лежат две взаимно увязанные методологические посылки:

• использование налоговых платежей для формирования доходной части бюджетов различных уровней и решение фискальных задач государства;

• использование налогового инструмента в качестве косвенного метода регулирования экономической деятельности.

Практическая деятельность по осуществлению данных задач, в конечном счете, направлена на решение основной проблемы страны – обеспечению экономического роста» [1, с.332].

Вместе с тем, вовсе не умаляя значение экономического роста – как необходимого условия решения социальных проблем, все-таки в качестве основной проблемы страны должно рассматриваться не обеспечение экономического роста, а реализация интересов народа.

Следовательно, обеспечение экономического роста должно рассматриваться лишь как необходимое условие реализации социальной цели – реализации интересов народа.

Исходя из вышеизложенного, надежда на то, что будто бы деятельность, нацеленная на прибыль, в соответствии с взглядами Адама Смита, в результате действия «Невидимой руки» сама собой имеет социальную ориентацию, так как будто бы она – нацеленность на прибыль – сама собой, как бы автоматически, приводит к социально значимым результатам [9, с. 332], весьма ошибочна.

Таким образом, несмотря на то, что экономическая результативность рыночной экономики действительно может иметь положительное влияние и на решение социальных проблем, она (экономическая результативность) автоматически не может решить проблемы реализации интересов народа.

Именно поэтому считаю необходимым особенно подчеркнуть, что налоговая политика государства должна быть подчинена решению двуединой социально-экономической задачи:

с одной стороны, налоговая политика государства должна быть подчинена повышению экономической эффективности – повышению доходности государственного бюджета, как необходимому средству реализации социальной цели;

с другой же стороны, налоговая политика государства должна быть непосредственно (а не только опосредованно) подчинена реализации социальной цели – реализации интересов народа.

Следовательно, должны быть созданы соответствующие правовые механизмы решения двуединой социально-экономической задачи налоговой политики государства, учитывающей как необходимость повышению доходности государственного бюджета, так и необходимость наиболее полной реализации интересов народа.

Притом необходимо особо обратить внимание на то, что эффективная налоговая политика государства является необходимым условием конкурентоспособности экономики в глобальном масштабе.

**Литература**

1. Налоговая политика. http://www.finteoria.ru/
2. Кураташвили Альфред А. Философия социальной цели. Принципиально новое научное направление – исходная теоретическая основа формирования и функционирования истинно человеческого общества и государства (монография на грузинском, английском и русском языках). Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2003.
3. Кураташвили Анзор А. Социально ориентированная рыночная экономика и влияние правового фактора на ее эффективное функционирование (монография на грузинском языке). Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2008.
4. Кураташвили Анзор А. Рыночная экономика и правовой фактор.BULLETIN "Medicine, Science, Innovation and Business New" ("Новости медицины, науки, инновации и бизнеса – голос профессионалов и бизнесменов США, СНГ и других стран мира"). Volume 6, Number 7 (57), July, 1999. New York, USA.
5. Кураташвили Анзор А. Основное противоречие социально ориентированной рыночной экономики и правовой фактор. Международный научный журнал "Интеллект",1999, № 3 (6). Тбилиси: Издательство "Интеллект", 1999, с. 108-109.
6. Кураташвили Анзор А. Социальная ориентация экономики – критерий цивилизованности рыночных отношений. Ученые записки Гянджинского государственного университета (Азербайджан), 2008, № 1. Гянджа, 2008, с.87-90.
7. Кураташвили Альфред А. Философско-правовые основы политического менеджмента. Управленческое право и определяющий теоретический базис правовой системы истинно человеческого общества и социально-экономического прогресса (монография на грузинском, английском и русском языках). Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2003.
8. Налоговая политика. http://abc.informbureau.com/html/iaeiaiaass_iieeoeea.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962.

**Б.Н. Гечбаия**, д-р экон. наук

# КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*В статье отмечено, что развитие национальной экономики Грузии на современном этапе предполагает поддержание значительной положительной динамики темпов экономического роста, что неразрывно связано с повышением конкурентоспособности отечественной экономики в условиях выхода из экономического кризиса. Ограниченность рынков и ресурсов сдерживает прогресс национальных экономик, осложняемый мирохозяйственными конкурентными противостояниями отдельных стран.*

*По мнению авторов, инновационно ориентированная реализация потенциала глобального конкурентного преимущества национальной экономики требует формирования нового механизма социально-экономического развития с приматом человеческого капитала, модернизации государственной конкурентной политики, а также консолидации усилий государства, бизнеса и общества.*

*The article highlights that the development of the Georgian economy at the current stage, implies maintenance of the positive dynamics in the economic growth, which is primarily related to increase of the competitiveness of the national economy in the course of overcoming the economic crisis. The obstacle to the national economy growth is the limited markets and resources, which is complicated by the industrial competitiveness in the world, caused by certain countries.*

*The authors believe that the realization of the innovative potential of global competitive advantages of national economy requires formation of a new mechanism for social-economic development through the major usage of the human capital , modernization of competitive policy of the state as well as consolidation of the state, business and society.*

*Ключевые слова: национальная экономика, конкурентоспособность, макроэкономическая политика*

*Keywords: national economy, competitiveness, macroeconomic policies*

Развитие национальной экономики Грузии на современном этапе прямо предполагает поддержание значительной положительной динамики темпов экономического роста, что неразрывно связано с повышением конкурентоспособности отечественной экономики в условиях выхода из экономического кризиса. Ограниченность рынков и ресурсов сдерживает прогресс национальных экономик, осложняемый мирохозяйственными конкурентными противостояниями отдельных стран. Заметим, что всемирное хозяйство в условиях глобализации предстает несбалансированной экономической системой, отчасти это подтверждает начавшийся в 2008 г. мировой финансовый кризис. К тому же национальные экономики крайне неравнозначны в мирохозяйственных связях, обладают различной конкурентоспособностью и потенциалом ее наращивания. Тем не менее, все

государства стремятся, как можно в большей степени, участвовать в перераспределительном процессе всемирного воспроизводства и, соответственно, конкурировать в присвоении мирового продукта.

Исследование конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации позволит развить теоретические представления об особенностях межстрановой конкуренции и обосновать направления наращивания конкурентоспособности и реализации глобального конкурентного преимущества национальной экономики Грузии.

Наиболее важным событием в эволюционном развитии всемирного хозяйства в течение XX столетия явилась интернационализация конкуренции во многих ее сферах – не только в обрабатывающих отраслях, но во все возрастающих размерах также и в сфере услуг. Международная конкуренция предоставляет прогрессивно-синергетические возможности для повышения продуктивности использования ресурсов страны и одновременно является носителем деструктивно-синергетических угроз, в частности, неравнозначности экономических систем в иерархии мирохозяйственных связей. Например, согласно теория конкурентных преимуществ: любая из стран с примерно одинаковым уровнем экономического развития имеет определенный, обычно только ей присущий набор глобальных конкурентных преимуществ. Как правило, это более высокие: уровень производительности труда тех или иных отраслей, квалификация производственного, технического, коммерческого персонала тех или иных отраслей, производств, групп предприятий, качество и технический уровень производимых изделий, управленческое мастерство, стратегическое мышление на различных уровнях управления и многие другие.

В стратегическом плане национальная макроэкономическая политика в современных условиях относительной открытости всемирного хозяйства состоит в том, чтобы закладывать долговременные основы для наращивания конкурентных преимуществ страны и мотивировать к этому национальных производителей, в том числе с помощью законодательных актов, правительственных постановлений, экономических рычагов и др.

По нашему мнению, международную конкуренцию следует определить как соперничество экономических субъектов в системе мирохозяйственных связей за лучшие условия реализации своих интересов. Современная международная конкуренция как механизм мирового экономического развития претерпевает существенные изменения под действием феномена глобализации, что, в свою очередь, отражается на конкурентоспособности национальных экономик и глобальном перераспределении конкурентных преимуществ.

Существует большое количество определений объективного процесса глобализации, зачастую вступающих в противоречие друг с другом. Сравнительный анализ этих позиций имеет существенное значение для адекватного научного осмысления влияния глобализации на конкурентоспособности национальной экономики.

На наш взгляд, глобализацию мировой экономики в определенной степени следует понимать как новую стадию империализма – постимпериализм. «Империализм есть капитализм на той стадии развития, когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрел выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами, закончился раздел всей территории земли крупнейшими странами». В XXI веке основой глобализации, ее движущей силой выступают транснациональные корпорации, для которых заграничная деятельность имеет не менее, а все более важное значение, чем внутренние операции. По нашему мнению, в дополнение к пяти основным признакам империализма для постимпериализма характерны также быстрое внедрение бизнес-инноваций (космос, компьютер, интернет, мобильная связь, нанотехнологии) и формирование наднациональных структур управления мировой экономикой.

Понятие «национальная конкурентоспособность» трактуется достаточно широко и означает: 1) способность страны добиться высоких темпов экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе; 2) уровень производительности факторов производства в данной стране; 3) способность компаний данной страны успешно конкурировать на тех или иных международных рынках. Следует отметить, что национальная конкурентоспособность в первых двух смыслах не предполагает с необходимостью участия страны в мирохозяйственных связях, в рамках же третьего определения конкурентоспособность проявляется исключительно на международном рынке.

Конкурентоспособность отдельной страны, по нашему мнению, зависит от склонности ее общественного воспроизводства к инновациям и модернизации. Национальные производители только выигрывают от присутствия на рынке сильных соперников, агрессивных местных поставщиков и требовательных потребителей. В ситуации обостряющейся мировой конкуренции роль государства возрастает по мере смещения конкурентной основы в сторону приобретения и усвоения новых знаний. Конкурентное преимущество, в свою очередь, возникает и поддерживается вследствие существенной локализации проходящих процессов. При этом существуют большие различия в моделях конкурентоспособности каждой из стран, так как ни одна страна в мире не в состоянии быть конкурентоспособной во всех или хотя бы в большинстве отраслей. В конечном итоге некоторые страны достигают успеха в определенных отраслях, поскольку их внутренние условия оказываются наиболее благоприятными, динамичными и перспективными.

Относительно соизмерения конкурентоспособности – наибольшим доверием в мирохозяйственных связях пользуются глобальные индексы конкурентоспособности GCI и WCY. Несмотря на экономические трудности, США остаются самой конкурентоспособной, согласно GCI-рейтинга, страной в мире, поскольку эта страна обеспечена многими структурными особенностями, которые позволяют ей поддерживать высокий уровень производительности экономики. Эффективность национальных рынков, конкурентоспособность компаний, способность к

технологическим инновациям, основанная на первоклассной системе университетов и исследовательских центров, высокая мобильность рабочей силы – все это способствует высокому уровню конкурентоспособности экономики США.

По данным всемирного экономического форума, по индексу GCI глобальной конкурентноспособности Грузия среди 142 стран находится на 88 месте. Согласно данных за 2010-2011 и 2009-2010 Грузия среди 139 стран мира занимала 93-ее и 90-ое места соответственно. Согласно индекса на текущий год, она поднялась в среднем на 5 позиции. Если учтем разное количество стран в различные годы, можно смело отметить, что Грузия в текущем году опередила более 10 стран.

В первой десятке по индексу глобальной конкурентоспособности мирового экономического форума доминируют страны Европы: Швейцария (первое место), Швеция (третье место), Финляндия (четвертое место), Германия (шестое место), Нидерланды (седьмое место) и Дания (восьмое место) еще раз упрочили свои позиции среди самых конкурентоспособных стран. В США продолжается начатое 3 года назад падение и опускается ниже еще на одну позицию - на пятое место. В рейтинге на 3 позиции ухудшается место Японии. Самый большой прорыв достигается Сингапуром, который оставил за собой Швецию и занял в рейтинге второе место. После глобального экономического кризиса в десятку конкурентоспособных стран вернулось Объединенное Королевство и в рейтинге занимает десятое место.

Управление глобальной конкурентоспособностью национальной экономики концептуально предполагает специфическое для каждого государства ранжирование приоритетов его социально-экономической модернизации с учетом долговременных системных вызовов, отражающих как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития. Первый вызов – усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала. Второй вызов – ожидаемая новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций в социально экономическом развитии и снижающая влияние многих традиционных факторов роста. Третий вызов – возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития. Четвертый вызов – исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса лари.

Особенность перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития состоит в том, что Грузии предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно достичь уровня развитых стран по показателям благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающее развитие тех секторов грузинской экономики, которые определяют ее специализацию в мировой системе хозяйствования и позволяют в максимальной степени реализовать

национальные конкурентные преимущества. Поэтому переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан и с формированием нового механизма социального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности. Такой подход требует реализации комплекса взаимоувязанных по ресурсам, срокам и этапам преобразований по следующим направлениям: 1) развитие человеческого потенциала Грузии; 2) создание высококонкурентной институциональной среды; 3) структурная диверсификация экономики на основе инноваций; 4) закрепление и расширение традиционных конкурентных преимуществ; 5) повышение эффективности участия в мировом разделении труда; 6) переход к новой модели пространственного развития.

В условиях глобализации национальный макромеханизм наращивания конкурентоспособности должен быть стратегически выверен в контексте национальной безопасности, а также инновационно нацелен на расширение степени участия страны в перераспределении мирового дохода, в т.ч. с использованием интеграционных, сетевых и пространственных моделей развития всемирного хозяйства.

Целью государственной конкурентной политики является создание политических, правовых, экономических, социальных и институциональных условий для равной, добросовестной конкуренции. Формирование грузинской экономики как привлекательной для инвестиций и развития деловой активности –важнейшая задача всех органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленная на обеспечение конкурентоспособности грузинской продукции, укрепление национальной и экономической безопасности страны. Основными направлениями государственной конкурентной политики в Грузии являются: 1) стимулирование конкуренции; 2) обеспечение свободы предпринимательской деятельности, преодоление административных барьеров; 3) предупреждение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции; 4) государственное регулирование деятельности субъектов естественных монополий: ценовое регулирование; специальные обременения субъектов естественных монополий; согласование инвестиционных программ субъектов естественных монополий; контроль и надзор за субъектами естественных монополий; особенности государственного регулирования естественных монополий на локальном (региональном) уровне; 5) государственный контроль экономической концентрации на товарных и финансовых рынках; 6) конкурсное распределение дефицитных ресурсов; 7) охрана интеллектуальной собственности.

Очевидно, что решение перечисленных долгосрочных и среднесрочных задач на основе сформулированных принципов, противодействующим глобальным угрозам, требует системных мер по мобилизации имеющихся возможностей и соответствующих конкурентных преимуществ. Все это предполагает обновление подходов к построению модели реструктуризации экономики и основ макроэкономической политики.

Целевая концепция государственной конкурентной политики заключается в следующим: 1. Эффективная система обеспечения государственного контроля за соблюдением антимонопольного законодательства. 2. Активная стимулирующая конкурентная политика государства. 3. Демонополизация и либерализация рынков электроэнергетики, железнодорожного и водного транспорта, гражданской авиации и связи. 4. Создание эффективного правового механизма охраны и защиты конкуренции. 5. Допустимость исключений из запретов антиконкурентного поведения с целью совершенствования производства или выгоды покупателей. 6. Выравнивание отраслевых и региональных диспропорций развития конкурентной среды. 7. Исключение подмены реального контроля деятельности хозяйствующих субъектов различными разрешительными, регистрирующими процедурами. 8. Межотраслевой баланс и управляемый профиль распределения рентабельностей по отраслям. 9. Установление перечня видов деятельности, относимых к сфере локальной естественной монополии, и разграничение компетенций контроля. 10. Увеличение доли кредитов, предоставляемых субъектам малого и среднего предпринимательства. 11. Создание выгодных условий для внедрения объектов интеллектуальной собственности.

По нашему мнению, инновационно ориентированная реализация потенциала глобального конкурентного преимущества национальной экономики требует формирования нового механизма социально-экономического развития с приматом человеческого капитала, модернизации государственной конкурентной политики, а также консолидации усилий государства, бизнеса и общества.

## Литература

1. Бараташвили Е., Гечбаия Б., Глонти В. Конкурентоспособности экономики Грузии:современные вызовы. Монография, Тбилиси, 2011

2. Гечбаия Б. Инновационные тенденции развития конкурентоспособности экономики Грузии в условиях глобализации. Материалы Международной научно-практической конференции, Иваново, 2011.

3. Гечбаия Б. Формирование кластеров в агробизнесе – эффективный инструмент регионального развития //Труды МНТК «Инновации в бизнесе». Батуми, 2010 (на груз. яз.).

4. Гечбаия Б., Девадзе А. Международная конкурентоспособность Грузии и ее определяющие факторы. III международная научно-практическая интернет-конференция «проблемы формирования новой экономики xxi века» 23-24 декабря 2010 года - (http://www.confcontact.com)

5. Хараишщвили Е., Гечбаия Б. Факторы определяющие конкурентоспособность грузинской экономики. Журнал «Биэнес и менеджмент». Батуми. 2010 г.

6. Porter M.E. Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. Sonderausgabe. 1993.

**Л.О. Жуманкулова**,
*Старший менеджер Автономной организации образования «Назарбаев Университет», Республика Казахстан*

# РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Обозначены проблемы и определены пути развития государственно-частного предпринимательства в современных условиях, а также предложено совершенствование моделей партнерства государства и бизнеса с целью повышения конкурентоспособности рынка потребительских товаров и услуг.*

*Identified problems and the ways of development of state and private enterprise in modern conditions, and also proposed that the improvement of the models of partnership between the state and business with the purpose of increase of competitiveness of the market of consumer goods and services.*

*Ключевые слова: государственно-частное предпринимательство, рынок потребительских товаров и услуг, конкурентоспособность*

*Keywords: state and private enterprise, the market of consumer goods and services, competitiveness.*

Отсутствие единого законодательного акта, устанавливающего, регулирующего, определяющего взаимоотношения в сфере государственно-частного партнерства не позволяет в Республике Казахстан внедрение на рынок потребительских товаров и услуг механизма государственного и частного партнерства в полной мере. На сегодня государственно-частное предпринимательство в Республике Казахстан находится в стадии «зародыша», судьба которого зависит, прежде всего, от государственного менеджмента и поддержки проектов государственного частного партнерства со стороны государства.

Существенным препятствием на пути зарождения и развития государственно-частного партнерства на рынке потребительских товаров и услуг является также отсутствие четкого мотивационного механизма в реализации приоритетных направлений взаимосвязи государства и бизнеса. Казахстанским предпринимателям нужны определенные гарантии в части своевременного и полного выполнения государством принятых обязательств, поскольку действующее бюджетное и иное законодательство не предусматривает меры по нейтрализации рисков отечественных предпринимателей.

Основная цель государственно-частного партнерства состоит в развитии экономического потенциала страны в интересах общества путем объединения ресурсов, опыта государства и бизнеса, реализация общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим

субъектам потребительского рынка высококачественных товаров и услуг, способных удовлетворить их потребности в полном объеме.

При объединении государственных интересов с интересами частного бизнеса необходимо не нарушить стрежневую основу развития рынка потребительских товаров и услуг, поскольку гармоничное развитие и целостность данного рынка зависит от степени зрелости общества, мощи государства, развитости системы контроля и прозрачности партнерской деятельности между государственными предприятиями и частным бизнесом.

Сущность, методы и механизмы государственного частного партнерства рассмотрены в трудах ученных ближнего и дальнего зарубежья. В частности: Т.Веблен, Дж. Гелбрейт, Р.Дэниелс, Дж.Кейнс, К.Менар, Д.Риккардо, П.Самуэльсон, Б.Селигмен, Д.Симмонс, А.Смит, А.Г. Аганбегян, В.С.Бард, Е.Ю.Бондаренко, А.А.Зверев, Н.В.Зубаревич, В.Л.Иноземцев, В.А. Кабашин, А.К.Казанцев, А.Я.Кеслер, а также казахстанских и украинских ученыхН.Назарбаев, О.Оксикбаев, З.Загоскина, Г.Филюк, А.Бунич, Р. Алшанов, М.Махмутова, К.Берентаев, С.Байзаков, А.Картова, А. Зейнельгабдина, Н.Мамырова. и др.

Данными учеными и другими исследователями созданы фундаментальные основы изучения государственного и частного партнерства. Вместе с тем, проблема разработки инструментов и механизмов внедрения и совершенствования государственного и частного партнерства, несмотря на значительный интерес государства и бизнеса, в научной литературе в полном объеме пока не раскрыта. Кроме того, в международной практике до сих пор нет единого понимания сущности государственного и частного партнерства. Существуют также и различия между правовыми системами разных стран.

Целью данной статьи является исследование концептуальных подходов к внедрению и развитию государственно-частного предпринимательства в современных условиях, а также совершенствование моделей партнерства, применяемых на рынке потребительских товаров.

В целом, государственно-частное партнерство – это система среднесрочных или долгосрочных взаимоотношений между государством и предпринимательством для предоставления обществу от имени государства общественно-значимых услуг, в том числе по производству, обеспечению, реализации товаров и услуг на рынке потребительских товаров. Однако по причине отсутствия уполномоченного государственного органа, координирующего проектные решения между государством и бизнесом, не позволяет в настоящее время эффективно управлять действующей системой государственного и частного партнерства.

В современных условиях, когда мировая экономика находится в нестабильном состоянии, роль государства в управлении экономикой во всем мире существенно возрастает. Государство активизирует экономические отношение, стимулирует спрос и предложение, осуществляет финансирование и поддержку определенных сегментов экономики с целью обеспечения общества необходимыми товарами и услугами.

Необходимость развития производственных отношений или определение новых макроэкономических качеств сотрудничества государства и предпринимательства заключается в изменении сущностного содержания социально-экономических укладов на основе более тесной интеграции общественных и частных интересов.

При этом учеными выделяются три базовые обязанности государства. Первая заключается в обеспечении политической стабильности, сохранении суверенитета и территориальной целостности страны, вторая – в обеспечении социальной справедливости, третья – в выполнении государством определенных экономических функций, включая разностороннее участие государства в управлении экономикой.

Всемирно известным экономистом Дж.Кейнсом последовательно отстаивалась точка зрения о необходимости участия государства в экономике. По мнению Дж.Кейнса, «расширение функций государства, охватывающее ответственность за урегулирование естественной склонности к потреблению и побуждению к инвестированию между собой… видится нам единственно возможным средством избежать полного разрушения нынешних экономических институтов и условием плодотворного осуществления индивидуальной инициативы» [1, с. 364].

Сторонники институционального направления экономической теории также придерживаются мнения о необходимости вовлечения государства в экономические процессы. Так, Д.Нортом дано определение институтам «институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [2, с. 17].

При этом указанные рамки касаются всех сторон общественной жизни и прежде всего экономики. В этой связи возникает вопрос о жизнеспособности тех или иных экономических институтов, и лучшим доказательством выбора определенной экономической модели, в том числе и государственно-частного партнерства, является ее эффективность.

Государственное и частное партнерство на рынке потребительских товаров представляет собой механизм, который предоставляет новые возможности как для государства, так и для частного бизнеса, о чем отмечено в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» [3].

В рамках государственного и частного партнерства для бизнеса открывается доступ к новым источникам доходов, а для государства – возможность использования ресурсного и интеллектуального потенциала частного сектора в реализации проектов, относящихся к традиционной сфере ответственности государства.

Развитие государственно-частного партнерства условно можно разделить на три этапа: подготовка, внедрение и совершенствование. На данный момент в Казахстане практически завершен подготовительный этап. В частности, на законодательном уровне урегулированы вопросы концепции, создан Казахстанский центр

государственного и частного партнерства как специализированная организация по подготовке и реализации концессионных проектов.

Вместе с тем, государственно-частное партнерство необходимо рассматривать шире, чем проекты концессии. Закон о концессионных проектах охватывает проекты, касающиеся строительства объектов в последующем которые переходят в доверительное управление концессионеру [4]. В результате неурегулированными остаются проекты, реализуемые государственными органами и частным бизнесом, на основе софинансирования из республиканского и местных бюджетов. В свою очередь наблюдается тенденция наращивания таких инвестиционных проектов в связи с реализацией программы «Дорожная карта бизнеса 2020», а также программ индустриально-инновационного развития, ориентированных на развитие не сырьевых отраслей экономики, в том числе и рынка потребительских товаров и услуг.

При этом этапы и порядок оценки указанных проектов автором статьи переложены в алгоритм оценки, согласно которому происходит оценка эффективности проектов государственно-частного партнерства в Республике Казахстан (рис.1).

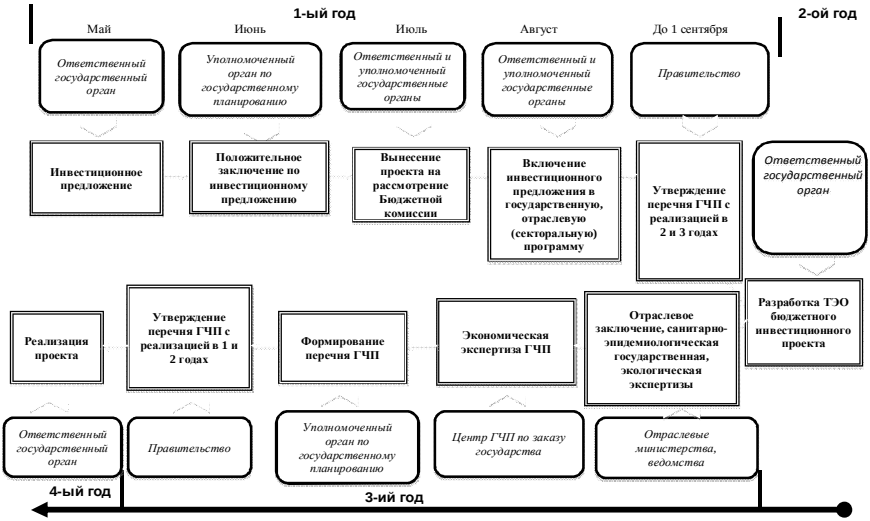



Рис. 1. Алгоритм оценки проектов ГЧП в Республике Казахстан.

В связи с этим усиливается роль уполномоченного органа по государственному планированию в лице Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан, которое на основе алгоритма оценки эффективности оценивает предлагаемые проекты государственного и частного партнерства.

В соответствии с Бюджетным кодексом проекты государственно-частного партнерства относятся к бюджетным инвестициям. Поэтому за качественное

планирование, обоснование, реализацию, достижение конечных результатов отвечает ответственный государственный орган, который администрирует проект государственного и частного партнерства на всем его жизненном цикле [4].

Государственно-частное партнерство как форма долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для реализации крупных проектов для предпринимательства является новым способом инвестирования на рынок потребительских товаров, а для государства – возможностью работать с надежными подрядчиками. Однако в Казахстане пока механизм государственно-частного партнерства не налажен. К сожаленью, в Казахстане не в полном объеме реализуются концепции финансирования проектов государственного и частного партнерства, которые работают за рубежом. Например, инвестор – предприниматель в Малайзии и Турции при реализации проектов с участием государства имеет финансовые гарантии, тогда как в Казахстане эта процедура бюрократична, непрозрачна и не предполагает предоставление каких-либо гарантий со стороны государства. Для развития государственно-частного партнерства нужны хорошие стимулы, гарантии, а также разделение рисков. Нужно досконально продумывать и анализировать решения, принимаемые государством и бизнесом, реально исполнять в полном объеме принятые обязательства.

На наш взгляд, активизация проектов государственно-частного партнерства, расширение спектра направлений данных проектов обеспечит развитие потребительского рынка, повысит доходность бюджета и рентабельность предприятий, включая государственных, а также расширит ассортимент и качество товаров и услуг, реализуемых на рынке потребительских товаров за счет усиления конкуренции. Ожидается, что это в конечном результате будет способствовать созданию условий и предпосылок для устойчивого развития национальных экономик в поскризисный период.

Таким образом, результаты исследований теоретических предпосылок взаимодействия государства и бизнеса приводят к следующим выводам.

1. Несмотря на общность принципов и признаков государственно-частного партнерства для всех стран, в международной практике отсутствует единое определение этого термина, общепринятая классификация форм государственно-частного партнерства, а также их стандартная схема применения. Каждая страна самостоятельно определяет их для себя исходя из принципа приемлемости для собственной экономики.

2. Проблема определения границ государственного вмешательства в экономику до настоящего времени так и не решена, однако большинство мнений ученных едины в том, что государство не должно ограничивать конкуренцию и вторгаться в сферу ценообразования.

3. В целях развития экономики необходимо стимулировать инвестиционную деятельность посредством участия государства и бизнеса в производстве

общественных благ, направленных на удовлетворение потребности субъектов потребительского рынка.

4. Проекты государственно-частного партнерства целесообразно реализовывать для решения социально-экономических задач, которые ввиду нерентабельности и затратности не охватываются частным предпринимательством. Кроме того, государство обязано использовать возможности частного бизнеса для повышения конкурентоспособности страны и реализации государственных, отраслевых и региональных программ.

5. Современные социально-экономические условия и факторы указывают на необходимость уточнения государственного участия в государственном и частном партнерстве, утверждение механизма трансформации прав и обязанностей со стороны партнеров, наличие эффективной правовой системы в стране и участие общественности при обсуждении проектов государственного и частного партнерства.

**Литература**

1. Бейтон А., Казорла А., Доло К., Дре А.М. 25 ключевых книг по экономике. Анализ и комментарии – Москва – 1999 – С. 364.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики – Москва – 1997 – С. 17.
3. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» //Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/speeches/addresses_of_the_president_of_kazakhstan/r.
4. Закон Республики Казахстан «О концессиях»//Информационная система Республики Казахстан «Параграф» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.zakon.kz/141138-zakon-respubliki-kazakhstan-ot-21.html.
5. Бюджетный Кодекс Республики Казахстан//Информационная система Республики Казахстан «Параграф» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.zakon.kz/141138-zakon-respubliki-kazakhstan-ot-21.html.

**О.Ю. Мірошниченко**, канд. екон. наук, асист.

# ІНСТИТУТ БАНКРУТСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто ознаки та причини неплатоспроможності підприємств, види банкрутства. Охарактеризовано етапи становлення інституту банкрутства в Україні. Визначено основні напрямки удосконалення законодавства з питань банкрутства.*

*Signs and causes of insolvency, bankruptcy types are considered. The stages of formation of the Institute of bankruptcy in Ukraine are described. The main directions of improvement of legislation on bankruptcy are determined.*

*Ключові слова: інститут банкрутства, види банкрутства, процедура банкрутства.*

*Keywords: Institute of bankruptcy, bankruptcy types, bankruptcy procedure.*

В умовах ринкової економіки інститут банкрутства є важливим інструментом регулювання діяльності неплатоспроможних підприємств. Особливо на сучасному етапі розвитку економіки України, коли наслідки світової фінансово-економічної кризи викликають зміни як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі функціонування вітчизняних підприємств. Неспроможність підприємств України виконувати свої зобов'язання призводить до необхідності припинення їх діяльності. Тому виникає потреба в дослідженні питань, пов'язаних із функціонуванням інституту банкрутства в Україні з метою обґрунтування дієвого механізму запобігання виникненню кризових явищ та мінімізації їх впливу на господарську діяльність підприємств.

Розгляду окремих аспектів становлення та розвитку інституту банкрутства в Україні присвячена велика кількість наукових праць, зокрема таких вітчизняних учених, як: О. Терещенка, І. Бланка, Л. Лігоненка, Б. Полякова, А. Черепа, З. Шершньової, А. Штангрета та ін. Проте деякі питання залишаються недостатньо дослідженими і потребують подальшого вивчення та доопрацювання.

На сьогодні однією із найважливіших проблем, що вимагає як найшвидшого розв'язання, є складне фінансово-економічне становище вітчизняних підприємств, викликане взаємними неплатежами, високим рівнем оподаткування, політичною нестабільністю, недосконалістю нормативно-правової бази, неефективністю фінансового менеджменту тощо. Зазначені вище фактори призводять до неплатоспроможності підприємств і є основними причинами стійкої тенденції до збільшення кількості збиткових підприємств (рис. 1).

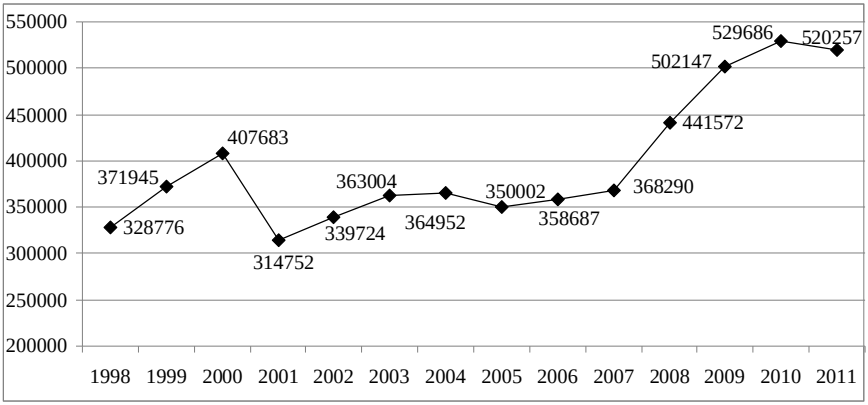



Рис. 1. Динаміка кількості збиткових підприємств та організацій України у 1998 – 2011 рр.

Джерело: Складено автором на основі даних [1].

Сьогодні за формальними ознаками банкрутства 36% українських підприємств є банкрутами, оскільки за офіційними даними вони працюють збитково [8]. Визнання факту банкрутства збиткових підприємств супроводжується певними юридичними та фінансовими наслідками. Тому розгляд питань, пов'язаних із процедурою банкрутства, є важливим з точки зору ефективності управління підприємством з метою забезпечення його стабільної діяльності у сучасних ринкових умовах.

Поняття «банкрут» походить від італійського виразу «banca rotta» (зламана лавка). Цей термін означав звичай ламати або перекидати лавку банкіра, що стояла на площі міста у разі нездатності останнього провести розрахунки з кредиторами [5].

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під банкрутством розуміється визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [3].

Банкрутство підприємства є юридичним фактом (тільки арбітражний суд може визнати факт банкрутства підприємства), проте ґрунтується воно переважно на фінансових причинах, серед яких:

1. Суттєве порушення фінансової стійкості підприємства, що перешкоджає нормальному здійсненню його господарської діяльності.
2. Істотна незбалансованість обсягів грошових потоків.
3. Тривала неплатоспроможність підприємства, спричинена низькою ліквідністю його активів [6].

Банкрутство підприємства може бути викликане як зовнішніми (які не залежать від діяльності підприємства), так і внутрішніми (що повністю визначаються умовами

діяльності самого підприємства) факторами. До зовнішніх факторів належать: політична нестабільність у державі, значний рівень інфляції; сезонні коливання, зменшення купівельної спроможності населення; зниження попиту на продукцію, природні катаклізми тощо. Серед внутрішніх факторів виділяють: неякісне управління підприємством, недоліки у виробничо-технічній, інноваційно-інвестиційній політиці; несвоєчасна та неадекватна реакція на зміни в ринковому середовищі; нераціональна організаційна структура управління підприємства; помилки у формуванні та впровадженні конкурентної стратегії тощо.

До ознак неплатоспроможності боржника, що визначені у вітчизняному законодавстві, відносять такі:

1. Характер грошових зобов'язань, тобто зобов'язань боржника сплатити кредитору певну грошову суму, яка не включає штраф та пеню.

2. Базовий розмір грошових вимог. Ця ознака є критерієм, на підставі якого приймається заява та можливе порушення справи про банкрутство.

3. Безперечність вимог. Щоб неплатоспроможність була реальною, грошові вимоги кредитора повинні бути безперечними. Безперечність передбачає те, що спір між боржником і кредитором відсутній, оскільки він уже є вирішеним у судовому чи досудовому порядку. Коли є спірність грошових вимог, тоді відсутня реальна неплатоспроможність. Спірність повинна бути відсутньою при порушенні справи про банкрутство, оскільки господарський суд не вирішує спір по суті.

4. Строк несплати. Законодавство визначає зовнішню ознаку неплатоспроможності, наявність якої є другою умовою ініціювання справи про банкрутство, – якщо вимоги не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого строку їх погашення. Якщо строк несплати менший трьох місяців, то неплатоспроможність тимчасова; якщо більший – можна говорити про стійку чи абсолютну неплатоспроможність.

5. Наявність виконавчого розпорядження. Реальність неплатоспроможності повинна бути підтверджена виконавчим провадженням. Це означає, що боржник не може виконати своїх грошових зобов'язань. Якщо розглядати неплатоспроможність тільки на основі строку невиконання грошових зобов'язань, то можна стверджувати, що боржник не хоче їх виконувати. Тому процедура банкрутства повинна слідувати за виконавчим провадженням. Саме незадоволеність результатами виконавчого провадження є передумовою виникнення процедури банкрутства [12].

Поняття банкрутства поєднує у собі різноманітні ознаки, що дозволяють виділити у фінансовій практиці наступні види банкрутства підприємства:

1. Реальне банкрутство характеризується повною неспроможністю підприємства в наступному періоді відновити власну фінансову стійкість та платоспроможність в наслідок реальних втрат капіталу. Високий рівень втрат капіталу унеможливлює здіснення ефективної господарської діяльності, що призводить до юридичного визнання підприємства банкрутом.

2. Технічне банкрутство характеризує стан неплатоспроможності підприємства, що виникає у результаті значного прострочення дебіторської заборгованості, і призводить до перевищення її величини над величиною кредиторської заборгованості. Застосування заходів ефективного антикризового управління підприємством та проведення санаційних процедур у більшості випадків дозволяє уникнути юридичного банкрутства.

3. Навмисне банкрутство виникає у результаті свідомого некомпетентного фінансового управління підприємством з метою доведення до неплатоспроможності та нанесення збитків підприємству в особистих інтересах або в інтересах інших осіб. За доведені факти навмисного банкрутства законодавством передбачена кримінальна відповідальність.

4. Фіктивне банкрутство, його сутність полягає у хибному оголошені керівництвом підприємства про власну фінансову неспроможність з метою введення в оману кредиторів для отримання відстрочки у виконанні зобов'язань або зниження обсягу кредиторської заборгованості підприємства. Факти фіктивного банкрутства також переслідуються у кримінальному порядку.

Отже, банкрутство – це встановлений господарським судом факт неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати свої грошові зобов'язання не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Світова практика показує, що розвиток законодавства про банкрутство відбувався за двома принципово різними напрямками. Розрізняють британську та американські моделі банкрутства. У британській моделі процедура банкрутства застосовувалася з метою повернення боргів кредиторами, що, відповідно, призводило до ліквідації боржника. Американська модель банкрутства ґрунтувалася на інших принципах: реабілітація підприємства і відновлення його платоспроможності.

На сьогодні у законодавстві розвинутих країн спостерігається тенденція до зближення та поєднання зазначених вище напрямків. Тобто на сучасному етапі розвитку нормативно-правової бази з питань банкрутства виникає потреба у одночасному вирішенні двох завдань: задовольнити вимоги кредиторів та максимально відновити платоспроможність боржника.

Становлення вітчизняного законодавства з питань банкрутства підприємств розпочалося на початку XIX ст. У 1800 р., за Павла I, був прийнятий і затверджений Статут про банкрутів, що встановлював необхідні критерії, за якими можна було б визначати і регулювати неплатоспроможність суб'єктів цивільних правовідносин. Лише через 100 років, на початку XX ст., Статут про банкрутів був істотно змінений і доповнений.

Інститут банкрутства існував у нашій країні і в період її перебування у складі дореволюційної Росії, і за радянських часів. За цивільного законодавства Української РСР у 20-х рр. минулого століття юридична особа мала можливість припинення діяльності за рішенням суду в результаті неспроможності розрахуватися за своїми боргами. Слід зазначити, що дане положення не застосовувалося до державних

підприємств. Вважалося, що якщо фінансове становище останніх важке, а діяльність їх є необхідною і доцільною в інтересах країни, то держава додатково виділяла кошти для оздоровлення фінансового становища державних підприємств настільки, щоб вони були спроможними розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Наприкінці 80-х рр. XX ст. було зроблено перший крок на шляху відродження інституту банкрутства. У Законі СРСР «Про державне підприємство (об'єднання)» від 30 червня 1987 р. [1] зазначалося: підприємство, яке систематично порушує платіжну дисципліну, може бути оголошено банками неплатоспроможним з повідомленням про це основним постачальникам товарно-матеріальних цінностей та вищому керівництву. Відповідно до цього закону неплатоспроможне підприємство і його вище керівництво були зобов'язані вжити заходів щодо усунення безгосподарності та зміцнення розрахункової дисципліни.

До 1992 р. у вітчизняному законодавстві фактично був відсутній юридичний механізм вирішення проблем неплатоспроможності підприємств. Першим законодавчим актом в Україні, що встановлював спеціальну процедуру розгляду справ фінансово неспроможних підприємств, був Закон України «Про банкрутство» від 14 травня 1992 р. [2]. Суть його зводилася до визначення умов і порядку визнання юридичних осіб банкрутами з метою задоволення претензій кредиторів, іншими словами, – до ліквідації підприємств. Практично даний закон не вирішував питань фінансового оздоровлення підприємств, не містив пільг для боржників.

Принципово іншим є закон України від 30 червня 1999 р. «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3]. Цей нормативно-правовий акт спрямований на оздоровлення підприємств, які опинилися в скрутному економічному становищі. У законі змінено підстави для порушення справи про банкрутство, терміни провадження справи, встановлено судові процедури, що вживаються до боржника, передбачено участь у судовій справі арбітражного керуючого тощо. Нова редакція закону істотно змінила і деталізувала санаційну процедуру, що застосовувалася до боржника в порівнянні із Законом України «Про банкрутство» [2]. Основні відмінності між двома законодавчими актами представлено в табл. 1.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз за основними критеріями законодавства України про банкрутство

| **Закон України «Про банкрутство»** | **Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»** |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 1. Термін санації не визначений. | 1. Термін санації – 12 місяців (за клопотанням комітету кредиторів чи керуючого санацією може бути продовжений до 18 місяців або скорочений). |
| 2. Санація проводиться органами управління (адміністрацією) боржника. | 2. Санація проводиться арбітражним керуючим (керуючим санацією) без участі адміністрації боржника. |

Продовження табл. 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| 3. Спосіб санації – переведення боргу на санаторів в обмін на погашення ними зобов'язань боржника і реструктуризація боржника. | 3. Способи санації різні, а саме:<br>– реструктуризація підприємства;<br>– перепрофілювання підприємства;<br>– мирова угода про відстрочку (розстрочку) боргів або їх прощення;<br>– ліквідація дебіторської заборгованості;<br>– продаж частини майна боржника;<br>– продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу (для недержавних підприємств);<br>– виконання зобов'язань боржника його власником;<br>– прийняття на себе інвестором зобов'язань боржника шляхом переведення боргу та їх виконання;<br>– інші способи. |
| 4. У процесі санації розірвання і визнання недійсними договорів боржника не передбачаються. | 4. У процесі санації передбачена можливість розірвання раніше укладених договорів боржника, а також визнання договорів недійсними. |

Джерело: Складено актором на основі даних [2, 3]

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3] містить спеціальні норми, які мають пріоритет по відношенню до норм загальних щодо регулювання порядку провадження у справах про банкрутство, відновлення платоспроможності боржника, визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури, укладення мирової угоди між боржником та кредиторами, задоволення вимог кредиторів тощо. На рис. 2 представлено динаміку провадження справ про банкрутство із прийняттям Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3]. Як бачимо з рис. 2, починаючи з 1999 р., кількість справ про банкрутство стала зменшуватись і у 2000 р. уже становила 8282, 2001 р. – 7277, 2002 р. – 6460. Цьому, певною мірою, сприяли зазначені вище зміни у проведенні процедури банкрутства вітчизняних підприємств.

Результати порівняння особливостей порушення справ у сфері банкрутства України з іншими державами показують, що в нашій країні, як і в більшості країн світу, найпоширенішою причиною провадження справи про банкрутство є заява кредиторів або самого боржника, а основною судовою інстанцією – арбітражний суд. При цьому відмінними для України є критерій неплатоспроможності, під яким розуміється неспроможність задоволення вимог кредиторів протягом трьох місяців на суму не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати; а також особливості проведення санаційних та ліквідаційних процедур. Інші відмінні риси проведення процедури банкрутства в різних країнах світу представлено в табл. 2.

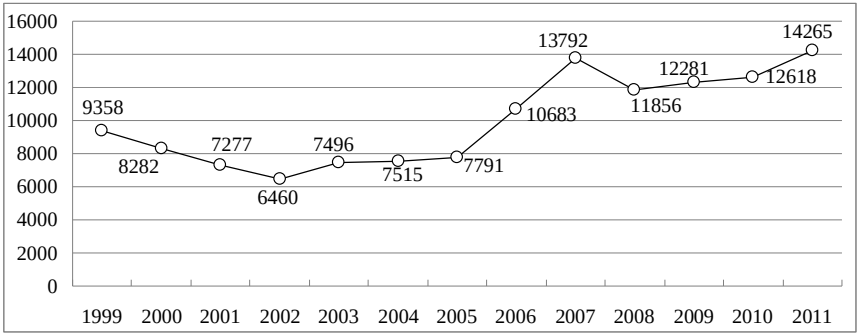



Рис. 2. Динаміка кількості порушених справ про банкрутство підприємств та організацій України у 1999 – 2011 рр.

Джерело: Складено автором на основі даних [4]

Таблиця 2. Порівняльна характеристика процедури банкрутства в різних країнах світу [14]

| Країна | Причина для порушення справи про банкрутство | Критерії не-спроможності | Судова інстанція | Зовнішнє управління | Особливості санаційних процедур | Особливості ліквідаційних процедур |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Україна | Заява кредиторів або самого боржника | Неможливість задоволення вимог кредиторів протягом 3-х місяців на суму не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати | Арбітражний суд, Державний орган з питань банкрутства | Розпорядник майна, керуючий санацією, ліквідатор | Заходи з попередження визнання боржника банкрутом, можливість часткового задоволення вимог кредиторів і застосування мирової угоди | Задоволення вимог кредиторів відповідно до реєстру вимог через формування та реалізацію ліквідаційної маси, яка складається з майна боржника |
| Росія | Заява кредиторів або самого боржника | Несплата боргових зобов'язань у розмірі 500 мінімальних ставок протягом 3-х місяців | Арбітражний суд, Федеральне управління з питань неспроможності | Тимчасовий керуючий, конкурсний керуючий, зовнішній керуючий | Застосування різних заходів з попередження банкрутства, надання фінансової допомоги, можливість укладання мирової угоди | Відчуження всіх видів майна, призначених для ведення підприємницької діяльності з метою погашення кредиторської заборгованості |

Продовження табл. 2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Болгарія** | Добровільна або примусова ліквідація | Невиконання зобов'язань протягом 60-ти днів | Арбітражний суд, прокурор | Професійний ліквідатор | Санаційні процедури | Реалізація майна боржника здійснюється через спеціалізовану торговельну мережу |
| **Румунія** | Заява кредиторів | Перевищення термінів платежів більше, ніж на 30 днів | Арбітражний суд | Можливість залучення зовнішніх менеджерів за побажанням підприємства | Створення адміністративних рад підприємства з кредиторами | Задоволення претензій кредиторів за рахунок таких джерел: грошові кошти на банківському рахунку; готова продукція; сировина, матеріали; основні засоби |
| **Польща** | Заява кредиторів або самого боржника | Стійка несплата боргових зобов'язань | Арбітражний суд | Боржник втрачає права на управління майном | Мирова угода за результатами погоджувальної процедури як спосіб санації | Продаж майна боржника та розподіл отриманих коштів між кредиторами |
| **Угорщина** | Кредитори, підприємство-боржник, державні органи | Невиплата боргу протягом 60-ти днів після закінчення терміну оплати або якщо протягом 30-ти днів боржник не надав відповідних пояснень | Арбітражний суд | Можливість оскарження кредиторами дій керівництва підприємства-боржника | Стимулювання збиткових підприємств до модернізації та розвитку | За результатами переговорів боржника з кредиторами заперечується можливість відновлення його платоспроможності або починається процедура ліквідації |
| **Італія** | Заява кредиторів | Нездатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями | Громадський суд | Позбавлення керівництва підприємстві всіх функцій управління та контролю | Погодження з кредиторами під гарантію майна | Повністю задовольняються інтереси кредиторів без надання боржнику фінансової допомоги, гарантій з боку держави |
| **Німеччина** | Заява кредиторів або самого боржника | Підприємство неплатоспроможне в прогнозованому періоді | Арбітражний суд | Конкурсний керуючий | Кредитори відмовляються від своїх вимог і надають нові кредити | Конкурсне провадження справи, спрямоване на задоволення потреб кредиторів |

Викликає зацікавленість досвід Австралії стосовно провадження справ з питань банкрутства фізичних осіб. У цій країні оголошення себе банкрутом здійснюється лише шляхом направлення відповідної заяви до Служби банкрутства та арбітражних керуючих Австралії. Крім того, боржник може бути оголошений банкрутом, якщо в результаті розгляду вимог кредиторів у спеціалізованому Федеральному магістратському суді було винесено постанову про арешт майна боржника. Статус банкрута в Австралії передбачає певні обмеження в правах. Наприклад, банкрут повинен отримувати спеціальний дозвіл на виїзд закордон, а також не може вільно мати у власності окремі види дорогого майна. Статус банкрута знімається достроково, якщо банкрут повністю розраховується зі своїми кредиторами або укладає з ними мирову угоду про прощення заборгованості [10].

Цікавим є також досвід Нідерландів. Голландський «Кодекс законів про банкрутство» передбачає три різні процедури: а) банкрутство, що застосовується як до громадян, так і організацій, метою якого є розподіл майна боржника серед кредиторів; б) мирова угода, яка укладається з організацією-боржником; в) прощення боргу – процедура, що застосовується тільки до громадян [9].

Враховуючи існуючі проблеми, що виникають у процесі практичного застосування законодавства з питань банкрутства виникає необхідність внесення до нього відповідних змін:

1. Слід активізувати роботу податкових, правоохоронних та інших органів державної влади щодо недопущення обставин, які є підставами для порушення провадження у справі про банкрутство. Також, мають бути розширені права судді щодо повернення заяви про визнання боржника банкрутом без розгляду.

2. Необхідно усунути взаємосуперечності ст. 7 та ст. 53 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3] щодо обов'язку боржника самостійно звертатися до суду з заявою про порушення справи про банкрутство. Зокрема, відповідно до п. 6 ст. 7 Закону разом із заявою про порушення справи про банкрутство боржник зобов'язаний подати план санації. Проте за нормами ст. 53 цього ж законодавчого акту справа про банкрутство порушується у разі наявності плану санації та письмової згоди кредиторів, загальна сума вимог яких перевищує 50% кредиторської заборгованості боржника згідно з даними його бухгалтерського обліку. Отже, боржник, всупереч ст. 7, не може виконати обов'язок щодо подачі заяви про порушення справи банкрутство, якщо кредитори не надають письмової згоди на впровадження плану санації та на призначення керуючим санації керівника боржника. Також, слід передбачити відповідальність боржника за невиконання цього обов'язку, оскільки затягування відкриття провадження у справі про банкрутство може призвести до зменшення майна боржника, за рахунок якого буде здійснено задоволення вимог кредиторів [7].

3. Потрібно посилити професійні вимоги до кандидатур арбітражних керуючих (передбачити наявність стажу роботи на керівних посадах та стажування в якості помічника арбітражного керуючого в справі про банкрутство). Також, безпосередньо в

Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3] слід передбачити відповідальність арбітражного керуючого за неналежне виконанням покладених на нього обов'язків. Потребує змін і механізм подання кандидатур арбітражних керуючих Комісією з підготовки пропозицій господарському суду щодо кандидатур арбітражних керуючих. Зокрема, слід унеможливити випадки, коли господарським судам сповіщається про відсутність кандидатур арбітражних керуючих.

4. Враховуючи норми Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3], рішення про застосування судових процедур банкрутства щодо боржника приймаються за рішенням комітету кредиторів або за його погодженням. Як правило, у комітеті представлені кредитори з найбільшими вимогами, що позбавляє інших кредиторів можливості впливати на хід справи. Тому, вищевказані рішення слід приймати на зборах усіх кредиторів. Крім того, представляти інтереси кредитора в комітеті кредиторів повинен спеціаліст у галузі банкрутства, оскільки в деяких випадках, у зв'язку з правовою необізнаністю, комітетом кредиторів приймаються рішення, що прямо суперечать законодавству України. Також необхідно передбачити обов'язкову участь з правом голосу в комітеті кредиторів представника трудового колективу та представника органу місцевого самоврядування [13].

5. Підприємства-банкрути, як правило, мають значну заборгованість із заробітної плати перед своїми працівниками, а задоволення вимог із заробітної плати в другу чергу досить часто не дозволяє розрахуватися з працівниками через недостатність ліквідаційної маси. Тому, з метою соціального захисту працівників підприємства, є доцільним перенесення задоволення вимог із заробітної плати з другої черги до першої.

6. Відповідно до ст. 4 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [3] однією із судових процедур щодо боржника є санація. Проте в цьому законі здебільшого представлені процедури розпорядження майном боржника та ліквідації, а механізм переходу до відновлення платоспроможності боржника, виявлення інвестора та його участі у справі майже не врегульовані. Також, існує недосконалість щодо припинення повноважень керуючого санацією та ліквідатора. Зазначено, що санація вводиться на строк не більше дванадцяти місяців та може бути продовжена ще до шести місяців або скорочена, визначено підстави за якими вона може бути продовжена. Проте, нерідко буває коли строк проведення процедури санації закінчився, а господарським судом не прийнято рішення щодо продовження строку санації та повноважень керуючого санацією. Це призводить до того, що підприємство-боржник залишається без органів управління, оскільки власник підприємства втратив свої повноваження з моменту введення процедури, а строк повноважень керуючого санацією закінчився. Аналогічна ситуація щодо ліквідаційної процедури [7].

7. Розповсюджена практика затягування процедури банкрутства шляхом подачі апеляційних та касаційних скарг на ухвали господарського суду, які не можуть бути оскаржені ні в апеляційному, ні в касаційному порядку. Тому, з метою попередження таких порушень за господарськими судами, необхідно закріпити право у випадку надання апеляційної або касаційної скарги на ухвалу, яка не підлягає оскарженню, відповідати відмовою в прийнятті такої скарги.

Інститут банкрутства в Україні знаходиться на початковому етапі свого розвитку, тому механізм його дії потребує подальшого удосконалення. Врахування досвіду розвинених країн світу, в яких законодавство з питань банкрутства розвивалося протягом багатьох століть, дозволить створити дієву систему заходів, спрямованих на усунення випадків навмисного банкрутства підприємств та підвищити ефективність проведення ліквідаційної та санаційної процедур.

## Література

1. Закон СРСР «Про державне підприємство (об'єднання)» від 30 червня 1987 р. № 7284-XI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/v7284400-87/page
2. Закон України «Про банкрутство» від 14 травня 1992 р. № 2343-XII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua /laws/show/2343-12/ed19920514
3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. № 784-XIV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show /2343-12
4. Інформаційно-довідкова система «Банкрутство»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bankrut.gov.ua/
5. Козлянченко О.М. Інститут банкрутства як складова розвитку ринкової економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2.– С. 80 – 81.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 824 с.
7. Олійник А.П. Життєво необхідне внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Вісник Хмельницького національного університету. Т. 3. – 2010. – №5. – С. 172.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
9. Офіційний сайт Міністерства юстиції Нідерландів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://netherlander.org/blogcategory/pravovaya-sistema-niderlandov
10. Офіційний сайт Служби банкрутства та арбітражних керуючих Австралії(Insolvency and Trustee Service Australia (ITSA)): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.itsa.gov.au
11. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств. – К.: КНЕУ, 2006. – 540 с.
12. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Управління фінансовою санацією підприємства: Підручник. – Львів: Новий світ, 2008. – 396 с.
13. Солодко Є.В. Актуальність змін до законодавства про банкрутство в Україні: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.commerciallaw.com.ua/uk/eventnews/198-aktualnist-zmin-do-zakonodavstva-pro-bankrutstvo-vukrajini
14. Штангрет А.М., Копилюк О.І. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – К.: Знання, 2007. – 335 с.

**О.В. Євтушевська**, к.е.н., асист.

# КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН М.Х. БУНГЕ

*Досліджуються погляди вченого на становлення та розвиток корпоративних відносин. Висвітлюється роль корпоративних зв'язків у становленні фінансової системи. Розкриваються особливості взаємодії акціонерних товариств з банківськими установами.*

*Main scientist's visions at the forming and development of corporative relations are analyzing. Role of corporative relations in finance system development are lightening. Peculiarities of cooperation between joint stock companies and banks are opening.*

*Ключові слова: акції, корпоративні відносини, облігації, фондова біржа, фіктивне засновництво*

*Keywords: stocks, corporative relations, securities, stock exchange, fictitious forming*

На сьогодні корпоративні відносини відіграють вагому роль у розвитку вітчизняного та світового господарства. Питання формування корпоративних зв'язків вимагає всебічного вивчення, зокрема у сфері дослідження основних теоретичних концепцій класиків економічної думки. Ця стаття покликана висвітлити основні погляди українського вченого, Миколи Бунге, на особливості становлення та розвитку корпоративних відносин.

Наукові погляди Миколи Християновича Бунге досліджуються у працях наступних вчених: В. Базилевича, Т. Гайдай, Н. Гражевської, А. Маслова, В. Осецького, А. Шегди та інших, проте, не зважаючи на це, існує потреба у більш детальному висвітленні поглядів вченого на становлення та розвиток корпоративних відносин.

Більшість вчених-економістів зосереджувалася на основних передумовах появи акціонерних компаній, перевагах та недоліках корпоративної діяльності, сутності та ролі акціонерного капіталу тощо. М. Бунге зосереджував увагу на вивченні впливу корпоративної діяльності на розвиток тогочасного господарства, на взаємодії акціонерних товариств з іншими фінансовими установами, на проблемах зловживань у сфері засновництва акціонерних компаній. Його також цікавили питання розвитку кредитних відносин, грошового обігу та історії економічної думки [1].

Проблема розвитку корпоративних відносин в сучасних умовах потребує всебічного теоретичного обґрунтування. На сьогодні вітчизняний корпоративний сектор розвивається досить динамічно, при цьому його функціонування не позбавлене ряду проблем, які потребують теоретичного осмислення та порівняння з минулим досвідом. В економічній літературі недостатньою мірою представлений аналіз наукових поглядів українських вчених-економістів XIX-го початку XX-го століть щодо розвитку корпоративної діяльності на території тогочасної України. Відповідно, дослідження поглядів М. Бунге на проблему розвитку корпоративних зв'язків може частково вирішити цю проблему.

Мета статті полягає у дослідженні наукових поглядів Миколи Християновича Бунге щодо розвитку корпоративних відносин, що, в свою чергу, дозволить більш досконало проаналізувати основні причини виникнення суперечностей у межах вітчизняного корпоративного сектора.

Микола Бунге народився в 1823 році в місті Києві, викладав в Київському університеті, займав високі політичні посади. В його доробку знаходиться ряд економічних праць, проте для даного дослідження найбільш цікавими є такі роботи як "Теорія кредиту" та "Значение промышленных товариществ и условия их распространения". Саме в цих працях можна знайти думки, які можуть бути корисними і для сучасних дослідників корпоративних відносин. Варто зазначити, що твори Бунге довгий час знаходились в тіні внаслідок несприятливих політичних умов, тому на сьогодні особливо важливою є популяризація наукових поглядів вченого.

В своїй праці "Теорія кредиту" Бунге поділяє акціонерні компанії на т.зв. короткострокові та довгострокові. До перших належать "компанії на акціях, коли мета товариства досягається в короткий строк, після закінчення якого реалізовуються капітали, передані кредитом" [2, с. 317]. На сьогоднішній день у вітчизняній практиці такі товариства не зустрічаються. Очевидно, ця форма господарювання втратила своє значення внаслідок нераціональності використання акціонерної форми власності для обслуговування короткотермінових операцій. Якщо акціонерний кредитний капітал необхідно реалізувати після проведення однієї економічної операції, то постає питання, чи доцільно взагалі включати його до статутного фонду. До довгострокових компаній належали "промислові компанії на акціях, які допускали лише повільну реалізацію капіталу, наприклад, компанії залізниць, каналів тощо" [2, с. 318]. Такі акціонерні компанії є традиційними і утворювались вони для реалізації масштабних економічних проектів, які не можна було обслуговувати силами приватного капіталу.

В цілому, складається враження, що Бунге сприймав акціонерну діяльність через призму кредитних відносин. Певною мірою, купівлю акцій та поповнення внаслідок цього статутного фонду компанії можна вважати кредитом, оскільки правління товариства зобов'язується сплачувати акціонерам відсоток на акції у вигляді дивіденду. Проте однією з умов кредиту є невідворотність платежу, що далеко не завжди виконується в межах акціонерних відносин, особливо вітчизняними компаніями. Виплата дивідендів залежить від успішності діяльності корпорації, хоча сплата будь якого боргу знаходиться в залежності від економічної кон'юнктури.

Вчений звертає увагу на суперечливість інтересів різних груп акціонерів у межах компанії. На його думку, велика кількість власників акцій може ставати перешкодою для суспільно-економічних інтересів. Зокрема, акціонерні банки передусім задовольняють потреби своїх акціонерів, а не публічні інтереси. Не дивлячись на це, діяльність акціонерних компаній, на думку Бунге, приносить позитивні результати. Незначні капітали, які знаходяться в руках окремих осіб, часто бувають безсилими, тому промислові компанії емітують акції та збільшують обсяг свого капіталу. Таким чином можна зосередити величезні кошти найбільш економним чином. Основними результатами функціонування

акціонерних компаній є будівництво залізниць, прокладання каналів, розвиток судноплавства тощо.

В праці піднімається питання про функціонування акціонерного капіталу в міжнародній економіці. Вчений пише, що капітали і, зокрема, акціонерний капітал "переміщується з однієї країни в іншу, з країн, де він є менш продуктивним в країни, де в ньому є більша потреба" [2, с. 367]. Позитивні результати приносить і продаж акцій промислових та торгівельних компаній іноземним інвесторам, зокрема більшість північноамериканських підприємств завдячували своєму успіху англійським капіталам. Капіталісти, які мають вільні капітали, можуть вкладати їх у цінні папери і розвивати промисловість. На думку Бунге, капітали не повинні бути бездіяльними, "мертвими" за висловом автора. Акції, облігації та векселя він відносить до кредитних інструментів. Очевидно, перші є найменш надійними в ролі кредитного інструмента на сьогоднішній день, оскільки погашення боргів за облігаціями та векселями є пріоритетними для суб'єктів корпоративної діяльності. В цілому, акції навряд чи можуть вважатися класичним борговим цінним папером, оскільки, не дивлячись на вимогу виплати дивідендів, відносини між акціонером та компанією швидше носять інвестиційний, а не кредитний характер.

Як зазначалося вище, Бунге цікавився проблемами зловживань у сфері створення акціонерних компаній, зокрема фіктивним засновництвом. В своїй роботі він аналізує погляди відомого мислителя та авантюриста Джона Ло. Останній був засновником Всезагального банку та Місісіпської компанії. Акції компанії призначались для продажу широкому колу капіталістів та для активного обігу на біржі [3, с. 100]. Бунге бачив в ідеях Ло не лише негативні елементи, але й раціональні положення. Недалекоглядною вчений вважає ідею Ло щодо необов'язковості перетворення акцій на гроші, тобто акції виступали лише як затрачений капітал, вони не були інструментами обігу. Держава надавала приватним особам можливість користуватись кредитом шляхом продажу акцій промислових компаній, таким чином вони ставали учасниками господарських товариств. Постає питання, чи доцільно використовувати акції як джерело кредитування, особливо в умовах, коли практично відсутнім є їх подальший обіг. Такий підхід є досить суперечливим. Акції, на думку Ло, "є власне капіталом, відповідно, бажання реалізувати їх у формі монети є таким же безглуздим як і бажання перетворити на готівку всі будівлі в Парижі" [2, с. 397]. Цю ідею Ло намагався застосувати, коли люди масового збували свої акції в період занепаду його системи. Варто замислитись, чи може акція як титул власності вважатись капіталом. Якщо визначати капітал як самозростаючу вартість, то акція може бути капіталом лише тоді, коли її можна безперешкодно обміняти на гроші або тоді, коли вона приносить дивіденди. Чи є капіталами ті акції, які протягом багатьох років не приносять жодного прибутку і не котируються на біржі?

До позитивних положень теорії Ло Бунге відносить ідею про забезпеченість акцій земельними ділянками та продуктивними силами держави. На думку Бунге, це було правильне рішення, проте реалізація цієї ідеї була невдалою. Акції, які випускались в обіг, не були підкріплені реальним капіталом, а були лише результатом діяльності типографських станків. Акції, тим не менше, спочатку йшли в обіг, а потім під них

намагались знайти гарантії. Причому, останні ніяк не були пов'язані з реальною господарською діяльністю. Зараз така система називається фіктивним засновництвом, цю систему можна порівняти з картковим будинком, який є міцним на вигляд, проте розлітається від найменшого вітру. Таким "вітром" в економічному житті, як правило, є слухи про те, що кампанія не є надійною. Цього достатньо, щоб запустити механізм термінового збування акцій їх власниками, що повністю руйнує дану систему. На початку 90-х років в Україні фіктивне засновництво, на жаль, виникало в межах корпоративного сектора. Це було пов'язано з відсутністю контролю з боку державних органів за діяльністю суб'єктів господарювання, а також з нерозвиненістю законодавчої бази. На сьогодні таких випадків практично не трапляється.

М. Бунге зазначає, що якби промислові підприємства, засновані Ло, були результатом приватної підприємливості і, якби цінність акцій забезпечувалась на ділі продуктивною виробничою діяльністю, то все склалось би інакше, але нестача гарантій на акції призвела до критичного падіння їх цінності і скоро акціонери зрозуміли свою помилку. Як зазначалось вище, Ло вважав акції реальним багатством, зокрема банківські акції, акції привілейованих компаній, а також державні облігації. За умов економічної та соціальної стабільності, коли акції є високоліквідними і здатні приносити прибуток, це дійсно можна вважати справедливим твердження. Проте за несприятливих умов акції перетворюються в звичайні папірці. Не дивлячись на небезпеку фіктивного засновництва, Бунге виступав за полегшення процедури створення акціонерних компаній, хоча в даному питанні все ж необхідно шукати баланс між складністю бюрократичної процедури та простотою формування акціонерного підприємства. Як правило, основним критерієм спроможності суб'єктів корпоративної діяльності створити компанію є визначений законодавством розмір статутного фонду. Окрім цього, необхідно пройти ряд бюрократичних процедур. Можливо, саме за спрощення цих процедур і виступав вчений. Хоча багато хто вважав і вважає, що саме вони є перешкодою для фіктивного засновництва.

В своїй праці "Значение промышленных товариществ и условия их распространения" М. Бунге досліджує особливості розвитку корпоративних відносин, зокрема взаємодію акціонерних компаній з банківським капіталом. Вчений описує переваги діяльності акціонерних підприємств. Останні є стабільними, порівняно легкоконтрольованими об'єднаннями, які приносять реальну користь економіці. Щодо контрольованості акціонерних компаній, то дане питання є суперечливим. З одного боку, держава дійсно здатна контролювати їх діяльність, з іншого боку, такими утвореннями часто складно управляти. Тим не менше, для банківських установ акціонерні товариства були надійними партнерами. За словами вченого, "банки надають перевагу кредитуванню підприємств в акціонерній формі, діяльність яких легко контролювати" [4]. Кредитування акціонерного сектора банківськими установами є надзвичайно важливим і для вітчизняної економіки, особливо це стосується таких галузей як сільське господарство, хімічна, авіаційна промисловість тощо.

Окремим питанням, яке цікавило вченого, було питання функціонування акціонерних банків, які, на його думку, були досить практичними та корисними утвореннями. На сьогодні

переважна більшість банків, які діють на території України, належать до акціонерної форми власності. Бунге розглядав діяльність таких банків, передусім, в контексті їх ролі у розвитку кредитних відносин. Такі банки дійсно були найбільш успішними і позитивно впливали на функціонування тогочасного господарства. Крім того, автор звертав увагу на проблему модернізації економічного законодавства, зокрема і тих актів, які регулювали діяльність акціонерних товариств. Сучасне корпоративне законодавство в Україні також потребує серйозної модернізації, хоча деякі кроки до його вдосконалення вже зроблені, зокрема кілька років тому був прийнятий окремий закон, який регулює діяльність акціонерних товариств. Новий Закон "Про акціонерні товариства", який був прийнятий у кінці 2008 року, все одно має недоліки, тому діяльність акціонерних товариств визначається досить нечітко. На сьогодні існує об`єктивна необхідність розтлумачення положень даного законодавчого акту, а також встановлення чітких правил реорганізації корпоративної діяльності. Особливо складним та проблемним питанням в даний час є питання про права дрібних акціонерів та їх взаємодія з власниками великих пакетів акцій. Цікаво, що корпоративне законодавство XIX століття багато в чому перевершує сучасну вітчизняну нормативну базу, зокрема вже тоді акціонери мали право на участь у діяльності товариства, на частину прибутку від розподілу майна при ліквідації компанії та право на отримання дивідендів.

На основі дослідження наукових поглядів Миколи Християновича Бунге на становлення та розвиток корпоративних відносин виявлено основні особливості функціонування акціонерних товариств в тогочасних умовах, висвітлено переваги та недоліки наукових ідей Джона Ло, розкрито основні положення авторської концепції щодо вдосконалення функціонування акціонерного сектора. Одними з найбільш цікавих питань у науковому доробку вченого є дослідження взаємозв'язку акціонерних компаній з банківським капіталом, питання фіктивного засновництва, визначення кредитної природи акціонерних відносин, впливу акціонерних товариств на розвиток економіки. В цілому, у вітчизняній економічній літературі варто приділяти більше уваги науковим поглядам українських вчених, а саме ідеям, які стосуються розвитку корпоративних відносин. Суттєвий внесок у розвиток теорії корпоративних зв'язків зробив не лише М. Бунге, але й М. Туган-Барановський, Г. Цехановецький, Є.Слуцький та інші.

## Література

1. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: Знання прес, 2002.– 417 С.

2. Бунге М.: сучасний дискурс. Славетні постаті / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2005. – с. 317 – 403.

3. Аникин А.В. Юность науки Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В. Аникин. – М.: Издательство политической литературы, 1975. – с. 99 - 100.

4. Бунге М. Значение промышленных товариществ и условия их распространения [Електронний ресурс]: [сайт] / М. Бунге Значение промышленных товариществ и условия их распространения – Електрон. дані. – К.: Значение промышленных товариществ и условия их распространения, 2011. – Режим доступу: www.alldisser.com (14.02.2012). – Назва з екрана.

**В.А. Даниленко**, асп.

# ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГОВИХ ПОКАЗНИКІВ

*В статті досліджується проблема вибору системи показників моніторингу для оцінювання стійкості підприємств на прикладі молокопереробної промисловості України. Запропоновано підхід до розробки інтегрального показника стійкості на основі системи показників.*

*The problem of selection of monitoring indicators for evaluation of sustainability of enterprises of Ukrainian dairy industry is researched in the article. The approach to construction of integral indicator of sustainability is proposed.*

*Ключові слова: стійкість, діагностування стійкості, показники моніторингу, інтегральний показник стійкості.*

*Keywords: sustainability, diagnostic of sustainability, indicators of monitoring, integral indicator of sustainability.*

Важливою передумовою забезпечення стійкості підприємства в умовах невизначеного зовнішнього середовища є своєчасне діагностування ознак виникнення незадовільного фінансово-економічного стану. Оскільки результати функціонування підприємства комплексно відображаються у його фінансовому стані, то одним зі шляхів вирішення задачі діагностики полягає у побудові системи показників моніторингу фінансової стійкості підприємств.

Проблеми моніторингу стійкості викликали зацікавленість вітчизняних та іноземних науковців. Так, у роботі В.О. Удовенко та інших дослідників розглядається проблема моніторингу стійкості платників податків й робиться висновок про необхідність розробки універсальної системи моделей прогнозування фінансової стійкості підприємств [1, с.288]. Цікавим прикладним дослідженням, в якому здійснюється порівняння чотирьох методик моніторингу фінансового стану підприємств АПК, є робота О.В. Гонової, Л.А. Пілікіної [2, с.45-55]. Але для більш детального дослідження варто виділити дві системи показників моніторингу, що пропонуються в роботах М.С. Абрютіної, А.В. Грачова [3, с. 235] та В.А. Забродського, М.А. Кизима [4, с. 35]. Попри загальну цікавість вказаних систем, вони потребують подальшого доопрацювання в частині отримання інтегральної оцінки стійкості підприємства на основі їх використання.

Метою статті є обґрунтування вибору системи показників для оцінювання стійкості підприємств на прикладі молокопереробної промисловості України.

При формуванні системи показників моніторингу економічної стійкості варто пам’ятати, що системою є сукупність взаємопов’язаних елементів. Слід також наголосити, що забезпечення системності передбачає наявність зв’язку між елементами певного набору. Разом з тим, на практиці часто можна зустріти ситуацію, коли системою показників називають такі їх набори, де зв’язки між елементами

відсутні, або характер таких зв'язків залишається не розкритим. Отже, розробляючи рекомендації до побудови системи моніторингу стійкості будемо враховувати вимогу забезпечення взаємопов'язаності показників, що формуватимуть таку системи.

Викликають зацікавленість системи показників оцінювання стійкості, які ґрунтуються на аналізі динаміки фінансово-економічних показників підприємств. В роботі М.С. Абрютіної пропонується ланцюжок взаємозв'язків темпів зростання показників діяльності підприємства, що формує таку їх систему, яка може бути представлена наступним співвідношенням [3, с. 235]:

$$T^{ВК}_{ГФ} > T^{ВК} > T^{ОФА} > T^{ФА} > T^{М} > T^{НФА} > T^{М}_{НГФ} > T^{ПК},$$

де $T^{ВК}_{ГФ}$ – темпи росту власного капіталу в грошовій формі; $T^{ВК}$ – темпи росту власного капіталу; $T^{ОФА}$ – темпи росту оборотних фінансових активів; $T^{ФА}$ – темпи росту фінансових активів; $T^{М}$ – темпи росту майна; $T^{НФА}$ – темпи росту нефінансових активів; $T^{М}_{НГФ}$ – темпи росту майна в негрошовій формі; $T^{ПК}$ – темпи росту позичкового капіталу.

На наш погляд, певним недоліком зазначеної методики є пропозиція щодо використання показника «темпи росту власного капіталу в грошовій формі». Проблема в тому, що кількісна оцінка величини власного капіталу в грошовій формі є непростою задачею навіть і з теоретичної точки зору. На практиці ж ще слід взяти до уваги певні особливості джерел структури формування капіталу українських підприємств, які інколи призводять навіть до появи від'ємних величин власного капіталу в офіційно оприлюднених балансах підприємств. Тому перспектива застосування штучного показника, похідного від показника власного капіталу підприємства, виглядає проблемною.

Заслуговує на увагу система показників оцінювання стійкості компанії, що розроблена В.А. Забродским та М.О. Кизимом з врахуванням наведеної вище системи (але позбавлена названих вище її недоліків) й названа авторами «єдиним правилом фінансової стійкості функціонування виробничо-економічної системи» [4, с. 35]. Її сутність можна представити у вигляді такого співвідношення:

$$T^{ПБ} > T^{ВК} > T^{ОР} > T^{ОА} > T^{А} > T^{ЗК} > T^{ЗКК},$$

де показники представляють собою темпи росту відповідно: $T^{ПБ}$ –балансового прибутку, $T^{ВК}$ – власного капіталу, $T^{ОА}$ – оборотних активів, $T^{ОР}$ – обсягів реалізації, $T^{А}$ – активів підприємства, $T^{ЗК}$ – кредиторської заборгованості, $T^{ЗКК}$ – короткострокової кредиторської заборгованості.

Щоправда, в оригінальному вигляді автори представляють формулу, де два суміжні компоненти йдуть у зворотньому порядку. А саме, замість $T^{ОР} > T^{ОА}$ в представленій нами формулі в оригіналі фігурує $T^{ОА} > T^{ОР}$ [4, с. 35]. Проте ми вважаємо, що тут мова йде про незначну технічну помилку.

Цікавість останньої системи показників полягає в тому, що вона дійсно є взаємопов'язаною, оскільки утворюється шляхом декомпозиції стандартних показників, які широко застосовуються при оцінюванні економічної ефективності та стійкості підприємств. Перша пара показників отримується шляхом декомпозиції такого

коефіцієнта, як рентабельність активів. В його чисельнику фігурує балансовий прибуток (ПБ), а в знаменнику – сума активів (А). Якщо ставиться задача забезпечити тенденцію зростання рентабельності активів, то для цього темпи росту чисельника (ПБ) мають бути вищими, ніж знаменника (А). В результаті отримуємо першу пару співвідношень темпів росту: $Т^{ПБ} > Т^{А}$.

Подібно до цього друга пара показників отримується шляхом декомпозиції коефіцієнта оборотності оборотних активів й вирішення задачі підвищення цього коефіцієнту, тобто прискорення оборотності активів. В чисельнику коефіцієнта оборотності знаходиться обсяг реалізації продукції (ОР), а в знаменнику – сума оборотних активів (ОА). Співвідношення темпів, що отримуємо в результаті має вигляд: $Т^{ОР} > Т^{ОА}$. Саме таке нормативне співвідношення темпів зростання обсягів реалізації та оборотних активів наводять і автори даної системи [4, с. 35].

Щоправда, при практичному використанні будь-якої з розглянутих систем показників моніторингу стійкості виникають певні складності. Найбільш істотна з них полягає у відсутності інтегрального показника, який дозволяє у кількісному виразі відобразити рівень стійкості підприємства. Друга з них полягає в тому, що рівень значимості порушень тих або інших пропорцій в темпах зміни показників за даними методиками приймається однаковим, тоді як насправді це не так. І третя проблема полягає в тому, що не враховується рівень порушення тих або інших пропорцій. Тобто, наприклад, ситуації, коли темпи росту обсягів реалізації менше темпів росту оборотних активів в одному випадку на 1%, а в іншому – на 50%, згідно цієї методики вважаються однаковим порушенням й диференціація рівня загрози для стійкості підприємства в цих двох випадках не може бути проведена.

Розглянемо результати застосування запропонованої В.А. Забродским та М.О. Кизимом методики оцінювання економічної стійкості підприємств за «єдиним правилом фінансової стійкості» на прикладі підприємств молокопереробної галузі України. Для цього відібрано 7 підприємств, які апріорно віднесені до групи економічно стійких, а також 7 підприємств стосовно яких було ініційовано процедуру банкрутства. По економічно стійких підприємствах було отримано дані стандартної фінансової звітності (форма 1 «баланс» та форма 2 «звіт про фінансові результати») за 2010 р. із офіційного сайту державної установи "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" (SMIDA). По підприємствах-банкрутах також були отримані такі форми звітності, проте не за 2010 р., а за останній рік, коли такі підприємства офіційно оприлюднювали звітність до ініціювання проти них справи про банкрутство. Інформацію про факт ініціювання проти відібраних підприємств справи про банкрутство отримано із сайту «Агенції корпоративних новин» [5].

До групи економічно стійких підприємств віднесено: ВАТ "Молокозавод "Самбірський"; ПАТ "Кременчуцький міськмолокозавод"; ВАТ "Острозький молокозавод"; ПАТ "Нововодолазький молокозавод"; ПАТ "Бель Шостка Україна"; ПАТ "Галактон"; ПАТ "Вімм-Білль-Данн Україна".

До групи підприємств-банкрутів віднесено: ВАТ "Бериславський сирзавод" (повідомлення про визнання підприємства банкрутом від 18.11.2011 р.); ЗАТ "Гуляйпільський сирзавод" (повідомлення про ініціювання справи про банкрутство підприємства від 03.09.2008 р.); ВАТ "Калуський молокозавод" (повідомлення про ініціювання справи про банкрутство підприємства від 15.07.2011 р.); ВАТ "Богодухівський молокозавод" (повідомлення про ініціювання справи про банкрутство підприємства від 15.06.2011 р.); ЗАТ "Борівський молокозавод" (повідомлення про ініціювання справи про банкрутство підприємства від 31.03.2011 р.); ВАТ "Валківський молокозавод" (повідомлення про визнання підприємства банкрутом від 23.02.2011 р.); ВАТ "Скороходівський молокозавод" (повідомлення про ініціювання справи про банкрутство підприємства від 22.04.2010 р.)

В табл. 1 наведені результати обчислення складових показників «єдиного правила фінансової стійкості» для відібраних 14 підприємств. Як показали результати, серед обраних не виявилося жодного, для якого повністю виконалося «єдине правило фінансової стійкості». Пояснимо, що для виконання вказаного правила необхідно, щоб для певного підприємства значення обчислених індексів повинні зменшуватися (якщо рухатися рядком праворуч). Тобто кожен елемент рядка, що розташований ліворуч має бути більше того, що розташований праворуч.

Таблиця 1. Результати обчислення складових показників «єдиного правила фінансової стійкості» на основі даних молокопереробних підприємств України за 2006-2010 р.р

| № | Назва | $T^{ГП}$ | $T^{ВК}$ | $T^{ОР}$ | $T^{ОА}$ | $T^{ОА}$ | $T^{КЗ}$ | $T^{ККЗ}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ВАТ "Молокозавод "Самбірський" | 1,046 | 1,067 | 1,262 | 1,608 | 1,223 | 1,548 | 1,626 |
| 2 | ПАТ "Кременчуцький міськмолокозавод" | 0,577 | 1,157 | 1,294 | 1,031 | 0,980 | 0,893 | 0,893 |
| 3 | ВАТ "Острозький молокозавод" | 2,078 | 1,280 | 0,100 | 1,231 | 1,161 | 1,117 | 1,117 |
| 4 | ПАТ "Нововодолазький молокозавод" | 1,066 | 1,893 | 2,096 | 1,196 | 1,409 | 1,177 | 1,177 |
| 5 | ПАТ "Бель Шостка Україна" | -2,741 | 0,722 | 0,964 | 1,603 | 1,248 | 2,606 | 2,655 |
| 6 | ПАТ "Галактон" | 9,696 | 1,077 | 1,436 | 2,619 | 1,245 | 1,288 | 0,732 |
| 7 | ПАТ "Вімм-Білль-Данн Україна" | 1,024 | -0,056 | 1,474 | 2,151 | 1,478 | 1,670 | 1,084 |
| 8 | ВАТ "Бериславський сирзавод" | -31,078 | -59,456 | 0,553 | 1,234 | 1,038 | 1,741 | 1,741 |
| 9 | ЗАТ "Гуляйпільський сирзавод" | 0,151 | 0,987 | 0,731 | 1,010 | 1,006 | 1,007 | 1,008 |
| 10 | ВАТ "Калуський молокозавод" | -4,583 | 0,898 | 1,122 | 1,376 | 1,041 | 1,156 | 1,156 |
| 11 | ВАТ "Богодухівський молокозавод" | 0,742 | 0,959 | 1,152 | 1,024 | 1,259 | 2,272 | 2,274 |
| 12 | ЗАТ "Борівський молокозавод" | 2,367 | 1,360 | 1,281 | 1,749 | 1,941 | 2,024 | 3,520 |
| 13 | ВАТ "Валківський молокозавод" | 0,296 | -1,505 | 1,176 | 1,174 | 0,728 | 0,900 | 1,225 |
| 14 | ВАТ "Скороходівський молокозавод" | 0,664 | 0,676 | 0,138 | 3,725 | 1,125 | 1,367 | 1,367 |

*Джерело: розрахунки автора за даними звітності підприємств [6].*

Також варто звернути увагу на наявність від'ємних значень індексів зростання грошового потоку ($T^{гп}$) та індексів росту власного капіталу ($T^{вк}$). Стосовно першого з них для запобігання виникнення такої ситуації була здійснена заміна індексу росту прибутку на індекс росту грошового потоку. Проте як показали результати, це

особливого ефекту не дало, оскільки суми амортизації виявилися меншими величини збитків від звичайної діяльності до оподаткування. Стосовно індексу зростання власного капіталу, то по цьому показнику для трьох підприємств теж виникли від'ємні значення. Воно обумовлене негативною величиною власного капіталу, яка мала місце для вказаних підприємств.

Той факт, що «єдине правило фінансової стійкості» не виконується для всіх досліджуваних підприємств, не означає, що рівень стійкості всіх їх однаковий. Для того, щоб дати оцінку фінансової стійкості досліджуваних підприємств, пропонується здійснити додаткову процедуру аналізу.

Отже, для оцінювання рівня глибини порушень нерівностей, на яких ґрунтується «єдине правило фінансової стійкості», необхідно побудувати особливого виду матрицю, яку окремі дослідники називають «матрицею переваг» [7, с. 142]. Приклад побудови такої матриці для підприємства ПАТ "Кременчуцький міськмолокозавод" наведено на рис. 1.

| | $T^{ГП}$ | $T^{ВК}$ | $T^{ОР}$ | $T^{ОА}$ | $T^{ОА}$ | $T^{КЗ}$ | $T^{ККЗ}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $T^{ГП}$ | – | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| $T^{ВК}$ | – | – | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| $T^{ОР}$ | – | – | – | 1 | 1 | 1 | 1 |
| $T^{ОА}$ | – | – | – | – | 1 | 1 | 1 |
| $T^{ОА}$ | – | – | – | – | – | 1 | 1 |
| $T^{КЗ}$ | – | – | – | – | – | – | 0 |
| $T^{ККЗ}$ | – | – | – | – | – | – | – |

Рис. 1. Матриця переваг побудована на основі «єдиного правила фінансової стійкості» для ПАТ "Кременчуцький міськмолокозавод" за 2010 р.

*Джерело: розрахунки автора за даними звітності підприємств [6].*

Як видно з рис. 1, матриця переваг являє собою так звану «трикутну матрицю», оскільки її змістовні елементи містяться лише над головною діагоналлю. Позначимо елементи матриці переваг $x_{ij}$, де і – індекс рядка; j – індекс стовпчика. Елементи над діагоналлю матриці можуть примати два значення:

$x_{ij} = 1$, якщо виконується правильне співвідношення між відповідними показниками;

$x_{ij} = 0$ – у протилежному випадку, тобто якщо співвідношення між показниками, встановлене «єдиним правилом фінансової стійкості», порушується.

Всі елементи першого рядка наведеної на рис. 1 матриці дорівнюють нулеві. Це тому, що індекс росту грошового потоку для ПАТ "Кременчуцький міськмолокозавод", який у відповідності до «єдиного правила фінансової стійкості» мав би бути більше всіх інших індексів, в дійсності менший за них.

У другому рядку перше число дорівнює нулеві ($x_{23}$=0), оскільки темп росту власного капіталу ($T^{вк}$=1,157) менший за темп росту обсягів реалізації ($T^{ОР}$= 1,294), тоді як за «єдиним правилом фінансової стійкості» мало б бути навпаки. Проте значення темпу росту власного капіталу більше решти показників, тому всі інші значення в цьому рядку дорівнюють 1.

Для того, щоб на основі матриці переваг обчислити інтегральний показник стійкості, що базується на нерівності «єдиного правила фінансової стійкості», слід підрахувати фактичну кількість коректних співвідношень між індексами росту показників ($К_ф$), та поділити на нормативну кількість ($К_н$).

Формула для обчислення $I_{пс}$ може бути представлена співвідношенням:

$$I_{пс} = \frac{K_ф}{K_н} = \frac{\sum_{i=2}^{n}\sum_{j=i+1}^{n} x_{ij}}{\sum_{i=2}^{n}\sum_{j=i+1}^{n} x^*_{ij}},$$

де $x_{ij}$ – фактичне значення елемента матриці переваг, який розташовано у і-му рядку та j-му стовпчику;

$x^*_{ij}$ – нормативне значення елемента матриці переваг, який розташовано у і-му рядку та j-му стовпчику. За прийнятим підходом усі нормативні значення матриці переваг дорівнюють 1;

n – розмірність матриці переваг, яка визначається кількістю показників «єдиного правила фінансової стійкості» (дорівнює 7).

Нормативна кількість коректних співвідношень відповідає ситуації, коли всі співвідношення «єдиного правила фінансової стійкості» виконуються правильно. Враховуючи фактичну кількість показників, що порівнюються, нормативна кількість правильних співвідношень дорівнює 21.

Як видно з рис. 1, кількість одиниць для ПАТ "Кременчуцький міськмолокозавод" дорівнює 13, тобто $К_н$=13. Тоді значення інтегрального показника стійкості для даного підприємства дорівнює:

$$I_{пс} = К_ф/К_н = 13/21 \approx 0{,}619 = 61{,}9\%.$$

Аналогічні розрахунки були проведені й для інших підприємств. Результати у зведеному вигляді наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Значення інтегральних показників стійкості молокопереробних підприємств України за 2006-2010 р.р.

| Апріорно стійкі підприємства | | | Підприємства банкрути | |
|---|---|---|---|---|
| № | Назва | $I_{пс}$ | Назва | $I_{пс}$ |
| 1 | ВАТ "Молокозавод "Самбірський" | 14,3% | ВАТ "Бериславський сирзавод" | 9,5% |
| 2 | ПАТ "Кременчуцький міськмолокозавод" | 61,9% | ЗАТ "Гуляйпільський сирзавод" | 19,0% |
| 3 | ВАТ "Острозький молокозавод" | 76,2% | ВАТ "Калуський молокозавод" | 19,0% |
| 4 | ПАТ "Нововодолазький молокозавод" | 57,1% | ВАТ "Богодухівський молокозавод" | 4,8% |
| 5 | ПАТ "Бель Шостка Україна" | 4,8% | ЗАТ "Борівський молокозавод" | 28,6% |
| 6 | ПАТ "Галактон" | 71,4% | ВАТ "Валківський молокозавод" | 28,6% |
| 7 | ПАТ "Вімм-Білль-Данн Україна" | 33,3% | ВАТ "Скороходівський молокозавод" | 23,8% |
| 8 | **Середні по групі** | 45,6% | **Середні по групі** | 19,0% |

*Джерело: розрахунки автора за даними звітності підприємств [6].*

Як видно з табл. 2, середні значення інтегрального показника стійкості по групах апріорно стійких підприємств та підприємств-банкрутів різняться більше, ніж у два рази. Це є підтвердженням того, що припущення «єдиного правила фінансової стійкості», в цілому, обґрунтовані. Також на користь вказаного правила діє той факт, що по жодному з підприємств-банкрутів інтегральний показник стійкості не перевищував 30%. Це дає підстави також встановити емпірично обґрунтоване значення нижньої межі інтегрального показника стійкості на рівні 30%. Тобто, якщо значення інтегрального показника стійкості менше 30%, це означає що стійкість підприємства є низькою й існує загроза його банкрутства.

Разом з тим, застосування «єдиного правила фінансової стійкості» дає й неточні результати. Так, значення інтегрального показника стійкості для ПАТ "Бель Шостка Україна" становить 4,8%. Це є найгіршим показником серед усіх підприємств. Навіть серед підприємств-банкрутів виявилося лише одне підприємство з таким же низьким показником. При цьому можна стверджувати, що як мінімум протягом 2011 року ПАТ "Бель Шостка Україна" не стало банкрутом й успішно продовжує свою виробничу діяльність.

Перспективи подальшого розвитку розглянутої системи показників моніторингу стійкості полягають у вдосконаленні процедури її згортання при отриманні інтегрального показника стійкості, зокрема, шляхом застосування матриці вагових коефіцієнтів.

**Література**

1. В.А. Удовенко. Анализ подходов к моделированию финансовой устойчивости / Удовенко В.А., Жук В.В., Полюшкевич В.И., Романенко Н.С. // Экономика Крыма. – 2010. – № 4(33). – С. 284-292.

2. Гонова О.В. Сравнительный анализ методик мониторинга финансового состояния предприятий АПК / О.В. Гонова, Л.А. Пиликина // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №7. – С. 45-55.

3. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: «ДИС», 1998. – 256 с.

4. Забродский В.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес-информ, 2000. – 106с.

5. Офіційний сайт "Агенції корпоративних новин". [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://cna.ua

6. Офіційний сайт державної установи "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України". [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://smida.gov.ua

7. Куприянов А.Н. Стратегия и механизмы формирования конкурентоспособной системы управления промышленным предприятием: дис. … кандидата экон. наук: 08.00.05 / Куприянов Алексей Николаевич. – М., 2005. – 187 с.

**Т.О. Никитюк**, асп.

# ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У статті обґрунтовано ключові вимоги до вибору моделі оптимізації структури капіталу промислового підприємства з урахуванням ризиків ринкової нестабільності.*

*The key requirements for selecting a model of optimization of capital structure of industrial enterprise under condition of market instability are analyzed in the article.*

*Ключові слова: капітал підприємства, модель, грошові потоки, оптимізація, структура*

*Keywords: capital enterprise, model, cash flow, optimization, structure*

Вирішення задачі оптимізації структури капіталу передбачає можливість застосування різноманітних моделей. У літературі найбільш поширеними є такі підходи, що базуються на використанні модифікацій моделі Модільяні-Міллера, середньозваженої вартості капіталу (WACC), моделі оцінки капітальних активів (CAPM), а також специфічних оптимізаційних та імітаційних моделей. Проте використання кожного зі зазначених типів моделей для практичної оптимізації структури капіталу українських промислових підприємств стримується рядом обмежень.

В цьому контексті, вочевидь, найбільш суперечливо виглядає модель Модільяні-Міллера. З одного боку, вона є вкрай популярна й добре відома, проте й критикується вона теж доволі активно. Однією з причин цього є той факт, що існує кілька модифікацій даної моделі, які відображають послідовні етапи її розвитку. Окремі дослідники зупиняються на критиці історично перших і найменш досконалих варіантів моделі. В такому випадку критичні зауваження є правильними, але не зовсім коректними, якщо не вказується, який саме різновид моделі розглядається. Так, наприклад, у роботі Ю.В. Сисой зазначається: «В основі теорії Модільяні та Міллера лежить твердження, що структура капіталу не впливає на вартість капіталу. Ринкова вартість корпорації визначається виключно її чистим грошовим потоком, який, в свою чергу, залежить від інвестицій» [1, с. 642]. Цей висновок, який в принципі заперечує необхідність оптимізації структури капіталу, дійсно було отримано в першій модифікації моделі Модільяні-Міллера, що була оприлюднена у 1958 р. Проте враховуючи цілком справедливу критику, автори у 1963 р. запропонували другий варіант моделі, який вже дозволяв оцінювати вплив структури капіталу на вартість компанії. Щоправда, і цей варіант дав доволі суперечливий результат, згідно якого оптимальною була структура капіталу, що базувалася на 100% фінансуванні за рахунок позичкового капіталу. Лише в третій модифікації моделі, оприлюдненій у

1978 р., була усунута й ця вада за рахунок врахування ефекту оподаткування доходів кредиторів.

Проте, попри всі вдосконалення, на наш погляд, найістотніша вада цієї моделі не усунута. Полягає вона в тому припущенні, що вартість користування акціонерним (власним) капіталом для компанії завжди має бути вище, ніж позичковим. Пояснюється таке припущення тим, що ризики отримання доходів для власників акцій є більшими, ніж для власників облігацій. Тож, щоб мотивувати їх до інвестування, треба пропонувати вищу доходність. В даному випадку не будемо зупинятися на тому, що навіть у випадку справедливості такого припущення, воно зовсім не означає необхідність виплачувати більші суми дивідендів, ніж процентів за однакову суму залученого капіталу. Проте ключовий момент полягає в іншому. А саме, в моделі не враховується той незаперечний факт, що в умовах ринкової нестабільності використання власного капіталу пов'язано з набагато меншим ризиком, ніж позичкового. Це пояснюється тим, що навіть якщо компанія з певних причин вбачає за необхідне виплачувати значні дивіденди, то вона може це робити гнучко, у ті періоди, коли дійсно є чистий нерозподілений прибуток. Тоді як виплачувати відсотки за кредити буде її зобов'язанням, навіть коли її фінансовий стан через погіршення ринкової кон'юнктури цього не дозволяє.

В будь-якому випадку, якщо акціонерний капітал вже сформовано, то компанія зовсім не зобов'язана терміново починати дивідендні виплати., а може ефективно реалізувати інвестиційні проекти, в тому числі й з тривалими термінами окупності. І лише після досягнення стратегічних цілей розвитку починати дивідендні виплати. Доречі, успішне вирішення задачі розвитку компанії, як правило, призводить до зростання ринкового курсу її акцій, що дозволяє вирішити задачу отримання доходу для акціонерів і взагалі без виплати дивідендів.

Зовсім інша ситуація виникає у випадку кредитного фінансування. По-перше, відсотки треба сплачувати відразу після отримання кредиту, навіть якщо компанія ще лише здійснює інвестиційний проект. По-друге, кредит слід погашати, і в цей момент для компанії виникає значний від'ємний грошовий потік, який вкрай негативно позначається на її фінансовому стані. По-третє, специфічним негативом для українських підприємств є проблемність отримання довгострокових кредитів, необхідних для фінансування стратегічних інвестиційних проектів. За таких умов вони часто погоджуються на отримання короткострокових кредитів, розраховуючи на перекредитування. Проте такий підхід суттєво підвищує ризики до критичного рівня.

Тому, на наш погляд, врахування ризиків, пов'язаних із впливом ринкової нестабільності має бути однією з ключових вимог при виборі моделі оптимізації структури капіталу. На жаль, модель Модільяні-Міллера цій вимозі не задовольняє. Це ж стосується й щільно пов'язаної з моделлю Модільяні-Міллера середньозваженої вартості капіталу (WACC). Додатковим ускладненням для її застосування є ще й те, що більшість українських компаній взагалі не виплачують дивіденди, а за таких умов

отримати оцінку вартості власного капіталу, необхідну для розрахунку WACC, стає вкрай проблематично.

Альтернативний варіант – модель оцінки капітальних активів (CAPM) враховує ринкову нестабільність, проте критичною перешкодою до її використання є інформаційні обмеження. Оскільки дана модель спирається на інформацію про динаміку курсу акцій компанії на біржі. На жаль, акції левової частки навіть публічних (колишніх відкритих) акціонерних товариств фактично не обертаються вільно на фондовому ринку України. Тут не йдеться про якісь штучні обмеження, просто не здійснюється постійна активна торгівля цими акціями, відповідно неможливо стає оцінити динамку їх курсу. Тому ця модель в сучасних умовах України може бути застосована лише для вкрай обмеженого кола підприємств, а у більшості випадків є непридатною для практичного оцінювання.

Отже, залишається орієнтуватися на специфічні оптимізаційні та імітаційні моделі. При цьому використання класичних оптимізаційних моделей (які, наприклад, зводяться до задачі лінійного програмування тощо) також обмежується проблематичністю одночасного моделювання структурних та динамічних характеристик капіталу підприємства та їх впливу на певний критерій оптимальності в рамках компактної моделі. Тож найбільш привабливим виглядає застосування саме імітаційних моделей. В цьому контексті цікавою є імітаційна модель, побудована на основі методу Форрестера, яку пропонує використовувати Кононов О.Ю. [2, с. 128-133]. Вона дозволяє на основі декількох вхідних змінних, двох величин (фонд оплати праці та обсяг замовлень), сукупності певних керуючих параметрів та системи кінцево-різницевих рівнянь змоделювати динаміку фінансових потоків підприємства й оцінити вихідну структуру його капіталу та фінансовий стан. Хоча ця модель і викликає значну зацікавленість, проте в існуючому вигляді вона орієнтована на моделювання фінансових потоків малого підприємства, що користується спрощеною системою оподаткування, сплачуючи єдиний податок. Ця система оподаткування на практиці не набула широкого поширення, і на досліджуваних нами підприємствах не застосовується. Також дана система рівнянь моделі в фаховій літературі описана не повністю.

Тому було вирішено розробити власну імітаційну модель, яка б максимально орієнтувалася на врахування фактичних даних підприємства, наявних у стандартних формах його звітності (перш за все, форми 2 «Звіт про фінансові результати» та форми 1 «Баланс»).Однією з важливих вимог моделі, є те, щоб вона дозволяла враховувати мінливість надходжень грошових коштів, що ж наслідком нестабільності зовнішнього середовища, а також дозволяла оцінити ефективність тієї або іншої структури капіталу за різних сценаріїв динаміки зовнішнього середовища.

Для спрощення моделі припустимо, що серед всієї множини чинників нестабільності зовнішнього середовища можна обмежитися лише нестабільністю обсягів попиту на продукцію підприємства. Для того, щоб уникнути надмірного ускладнення моделі, будемо орієнтуватися на моделювання саме впливу структури

капіталу на формування фінансових результатів (і зворотного впливу фінансових результатів на структуру) в умовах нестабільності середовища діяльності підприємства. При цьому моделювання внутрішніх грошових потоків на підприємстві залишиться поза нашою увагою.

Очікуваний рівень витрат, пов'язаних із виробництвом та реалізації продукції, слід оцінити на основі врахування розподілу витрат на постійні та змінні, властивого даному підприємству. Фінансові витрати (витрати на оплату відсотків) визначатимуться як 15% від суми залишку короткострокових кредитів на кінець попереднього періоду. Решта доходів та витрат вважаються протягом планового періоду фіксованими (для нівелювання їхнього впливу на результати аналізу). В разі отримання в певному періоді чистих збитків, їх сума, скорегована на величину амортизаційних відрахувань, зменшує суму нерозподіленого прибутку (збільшує непокриті збитки) в структурі власного капіталу пасиву балансу. Припускається, що в такому випадку для забезпечення стабільності загального обсягу капіталу та активів (валюти балансу), компанія отримує додаткові короткострокові кредити. На основі моделювання слід дати відповіді на такі питання.

За існуючої стартової структури капіталу яка є імовірність її критичного погіршення станом на кінець планового періоду? Критичним погіршенням структури капіталу будемо вважати повну втрату власного капіталу (така ситуація спостерігається, якщо його частка в загальному капіталі стане нульовою або від'ємною).

Яка імовірність отримання протягом планового періоду прибутків, достатніх для збільшення питомої ваги власного капіталу?

Як зміняться відповіді на попередні питання, якщо б компанія не мала на початку планового періоду короткострокових кредитів, сума яких становить 23% від її капіталу?

Для формального представлення моделі введемо наступні позначення.

RN – чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

S – собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

PV – валовий прибуток (збиток);

ROO – інші операційні доходи;

SA – адміністративні витрати;

SZ – витрати на збут;

SOO – інші операційні витрати;

PO – фінансові результати від операційної діяльності;

RO – інші доходи;

SF – фінансові витрати;

SO – інші витрати;

PZBT – фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування;

PP – податок на прибуток від звичайної діяльності;

RPP – дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності;

PN – чистий прибуток / збиток;

A – амортизаційні відрахування;

D – дефіцит коштів на кінець поточного періоду;

N – надлишок коштів на кінець поточного періоду;

k – коефіцієнт росту (зміни) продаж;

ks – коефіцієнт росту (зміни) витрат;

r – ставка відсотків за короткострокові кредити;

g – ставка податку на прибуток;

NP – нерозподілений прибуток;

OVK – решта (крім нерозподіленого прибутку) джерел власного капіталу;

ZNV – забезпечення майбутніх витрат;

LZ – довгострокові зобов'язання;

KKB – короткострокові кредити банків;

OSZ – решта (крім короткострокових кредитів банків) джерел короткострокових запозичень;

RMP – доходи майбутніх періодів;

VB – валюта балансу (загальний обсяг капіталу);

T – кількість планових періодів, T=4;

t – індекс періоду часу, $t \in [0, T]$.

Запишемо систему рівнянь моделі.

1. Обсяги чистого доходу RN(t) поточного року t визначаються як добуток доходу RN(0) базового року та коефіцієнту його росту в поточному році k(t):

$$RN(t) = RN(0)*k(t), \qquad (1)$$

де k(t) визначається за допомогою функції MS Excel такого вигляду: «=1+СЛУЧМЕЖДУ(-50;70)/100».

2. Величина собівартості реалізованої продукції S(t) поточного року t визначаються як добуток собівартості S(0) базового року та коефіцієнту її росту в поточному році ks(k(t)):

$$S(t) = S(0)*ks(k(t)), \qquad (2)$$

де ks(k(t)) визначається як функція від k(t) за допомогою такої залежності, побудованої емпіричним шляхом на основі аналізу фактичної структури витрат підприємства:

$$ks(k(t)) = 0,6455 * k(t) + 0,3545.$$

Також за подібною до (2) формулою визначаються витрати на збут (SZ) та інші операційні витрати (SOO).

3. Валовий прибуток (збиток) PV визначається як різниця чистого доходу RN(t) періоду t та собівартості реалізованої продукції S(t) за формулою:

$$PV(t) = RN(t) – S(t). \qquad (3)$$

4. Інші операційні доходи ROO вважаються незмінними протягом всіх періодів, тобто вони визначаються за формулою:

$$ROO(t) = ROO(0). \qquad (4)$$

За подібною до формули (4) методикою також визначаються адміністративні витрати (SA); інші доходи (RO); інші витрати (SO); дохід з податку на прибуток від

звичайної діяльності (RPP); амортизаційні відрахування (A); решта (крім нерозподіленого прибутку) джерел власного капіталу (OVK); забезпечення майбутніх витрат (ZNV); довгострокові зобов'язання (LZ); решта (крім короткострокових кредитів банків) джерел короткострокових запозичень (OSZ); доходи майбутніх періодів (RMP). Тобто всі зазначені величини вважаються фіксованими протягом кожного з періодів.

5. Фінансові результати від операційної діяльності (PO) в періоді t визначаються як сума валового прибутку PV(t) та інших операційних доходів ROO за мінусом адміністративних витрат (SA), витрат на збут (SZ) та інших операційних витрат (SOO), що може бути представлено формулою:

$$PO(t) = PV(t) + ROO(t) - SA(t) - SZ(t) - SOO(t). \quad (5)$$

6. Фінансові витрати SF(t) визначаються як добуток залишків короткострокових кредитів банків на кінець попереднього періоду KKB(t-1) на ставка відсотків за короткострокові кредити r за формулою:

$$SF(t) = KKB(t-1) * r, \quad (6)$$

де ставка відсотків за кредити r в наших розрахунках становитиме доволі помірну величину 15% річних.

7. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (PZBT) визначаються як сума фінансових результатів від операційної діяльності (PO) та інших доходів (RO) за мінусом фінансових витрат (SF) та інших витрат (SO):

$$PZBT(t) = PO(t) + RO(t) - SF(t) - SO(t). \quad (7)$$

8. Сума податку на прибуток від звичайної діяльності (PP) в разі позитивного значення фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування (PZBT) визначається за формулою:

$$PP(t) = PZBT(t) * g(t), \quad (8)$$

де g(t) – ставка податку на прибуток, яка відповідно до Податкового кодексу приймає такі значення: у 2011 р. – 23%; у 2012 р. – 21%; у 2013 р. – 19%; у 2014 р. – 16%.

В разі, якщо значення фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування (PZBT) є від'ємним, то податок на прибуток не сплачується, тобто PP(t) = 0.

9. Чистий прибуток / збиток (PN) визначається як сума фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування (PZBT) та доходу з податку на прибуток від звичайної діяльності (RPP) за мінусом податку на прибуток (PP):

$$PN(t) = PZBT(t) + RPP(t) - PP(t). \quad (9)$$

10. Дефіцит коштів на кінець поточного періоду (D) визначається в разі, якщо сума чистого прибутку (збитків) та амортизації є від'ємним числом за формулою:

$$D(t) = PN(t) + A(t). \quad (10)$$

В іншому разі D(t) = 0.

Надлишок коштів (N), навпаки, визначається в разі, якщо сума чистого прибутку (збитків) та амортизації є позитивною величиною, також за формулою 10. Якщо ця умова не виконується, то N(t) = 0.

11. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), як структурний елемент власного капіталу, визначається за формулою:

$$NP(t) = NP(t-1) + D(t) + N(t). \quad (11)$$

В формулі (11) обидва компоненти D(t) та N(t) входять зі знаком «+», тому що дефіцит завжди представлено від'ємним числом.

12. Короткострокові кредити банків (ККВ) визначаються за формулою:

$$KKB(t) = \begin{cases} KKB(t-1) - D(t), \text{ якщо } D(t)<0, \\ KKB(t-1) - N(t), \text{ якщо } N(t)>0 \text{ та } KKB(t-1) - N(t) > 0, \\ 0, \text{ в інших випадках.} \end{cases} \quad (12)$$

Отже, формулу (12) слід розуміти таким чином. Якщо в періоді t виникає дефіцит коштів в обсязі D(t), то підприємство змушено взяти додатковий кредит в обсязі D(t) й збільшити на цю величину суму короткострокових банківських кредитів ККВ(t). Знак «мінус» у формулі (12) пояснюється тим, що велична D(t) представлена від'ємним числом, а сума короткострокових банківських кредитів – додатнім. Якщо ж виникає надлишок коштів, то в межах цієї величини може бути зменшена сума короткострокових банківських кредитів. Проте при цьому здійснюється контроль, щоб не виникло від'ємне значення ККВ(t).

## Література

1. Сысой Ю.В. Совершенствование оценки инвестиционной привлекательности отечественных корпораций для иностранного инвестора/ Ю.В. Сысой //Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2008. – Ч.2. – С.642-646.

2. Кононов О.Ю. Модель управления процессом формирования динамических характеристик структуры капитала ПЭС/ О.Ю. Кононов // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна: Економічна серія. – 2002. – №575. – С. 128-133.

**В.В. Петрук**, здобувач

# МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Розглянуто основні методичні аспекти розвитку стратегічного планування в системі управління промисловими підприємствами на засадах багатоваріантного аналізу для досягнення цілей підвищення ефективності діяльності промислових підприємств.*

*The basic aspects of development of the strategic planning are considered in control system by industrial enterprises on principles of multiple analysis for achievement of aims of increase of efficiency of activity of industrial enterprises.*

*Ключові слова: стратегічне планування, стратегія, стратегічні альтернативи, стратегічна платформа, стратегічне управління*

*Keywords: strategic planning, strategy, strategic alternatives, strategic platform, strategic management*

Основні тенденції розвитку промислових підприємств України засвідчують про те, що для забезпечення їх поступального розвитку необхідно цілеспрямовано запроваджувати системи стратегічного планування на середньострокову перспективу терміном 3-5 років. Це сприятиме підвищенню економічної ефективності до сучасного рівня міжнародних корпорацій. Аналіз визначень категорій «стратегічне планування», «система стратегічного планування» показує, що в сучасних наукових джерелах та працях немає однозначності та єдності у їх трактуваннях. Різноспрямованість та багатогранність поглядів науковців зумовлюють необхідність у додатковому дослідженні семантики даних понять, результати якого б дозволили запропонувати більш дієві механізми формування та розвитку системи стратегічного планування та відповідних адаптованих до вітчизняних умов управлінських технологій для досягнення цілей підвищення ефективності функціонування промислових підприємств з урахуванням впливу мінливого зовнішнього середовища їх функціонування.

Значний внесок у розвиток цілісних концепцій стратегічного управління та планування зробили відомі зарубіжні науковці, зокрема: Р. Акофф, І. Ансофф, Р. Бранденбург, А. Аакер, Д. Хассі, П. Друкер, І. Макміллан, Г. Міцберг, Дж.Б. Куїнн, Б. Карлоф, У.Кінг, Д. Кліланд, Дж.Стейнер, Дж.Гелбарт М. Портер, , Р. Фостер, Р. Фаснахт та ін. Серед вітчизняних науковців слід віиділити найбільш вагомі праці В. Бабича, Д. Богині, В. Єфремова, О. Віханського, В. Геєця, І. Лукінова, Л. Мельника, А. Наливайка, В. Пономаренка, С. Попова, О. Тридіда, З. Шершньової, А. Шегди, Л. Шевчука, Р. Фатхутдінова, А. Яковлєва та ін. Проаналізувавши останні публікації з даної тематики, слід зазначити, що незважаючи на широке розмаїття лексико-семантичних значень, основний зміст категорії «стратегічне планування» поєднується із змістом поняття «стратегія», яка передбачає дію та поведінку певного суб'єкта у ринковій економіці. Різні автори дають суперечливі визначення поняття стратегічне планування, не

говорячи вже про недостатність наукових досліджень проблематики розвитку стратегічного планування вітчизняних промислових підприємств в умовах динамічності та мінливості зовнішнього середовища та необхідності узгодження інтересів заінтересованих осіб.

У даній статті обрано мету, яка передбачає проаналізувати стратегічне планування з позиції та на засадах багатоваріантного аналізу для досягнення цілей підвищення ефективності діяльності промислових підприємств. Якісна реалізація стратегічного планування промислового підприємства можлива лише за умови функціонування ефективної та відлагодженої системи стратегічного планування. Результати досліджень дозволяють стверджувати, що система стратегічного планування являє собою сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, які задіяні у процесі формування стратегічних планів та реалізації стратегій розвитку промислових підприємств.

Використання системно-функціонального підходу дозволяє оперувати поняттям простір стратегічних альтернатив, який притаманний будь-якому промисловому підприємству виходячи із масштабу виробництва та виду економічної діяльності. В той же час, саме простір стратегічних альтернатив обмежує набір не лише стратегічних планів, але й самих стратегій розвитку підприємства. Отже, при формуванні системи стратегічного планування на підприємстві слід керуватися підходами альтернативного вибору, який може виступати внутрішнім середовищем системи стратегічного планування та впливає на організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства в контексті аналізу простору стратегічних альтернатив та меж набору можливих стратегій підприємства та альтернативного вибору досить системно розкрито у монографії Тридіда О.М. [1].

На думку окремих науковців, простір стратегічних альтернатив формується в результаті поєднання таких чинників, як місія, цілі, ринки та ресурсний потенціал. Кравцов О.О. вважає, що сама стратегія підприємства знаходиться в просторі стратегічних альтернатив, який є внутрішнім середовищем планувальної системи, у якому реалізується функціональний механізм вибору стратегії. При цьому, стратегія промислового підприємства як результат функціонування планувальної системи відображується та конкретизується у виробничих планах. Відомі класифікації виробничих планів він пропонує звести до наступної типології (див. табл 1).

Варто погодитися з багатьма науковцями, що показник рентабельності інвестованого капіталу в перспективі лежить в основі оптимізації стратегічних планів, які залежать від типу внутрішньої організації, виду та профілю діяльності, спеціалізації та масштабів виробництва окремого підприємства. З метою успішного стратегічного планування окрім врахування простору стратегічних альтернатив необхідно брати до уваги систему бюджетування підприємства на основі цільового призначення ресурсів, видів та способів урахування витрат, рівня адаптації підприємства тощо. В умовах розвитку глобалізації, інформаційних, інноваційних технологій в останні роки

кардинально змінюються стратегічні цілі розвитку підприємств у бік оптимізації та раціонального використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, утримання та розвиток наявних ринків збуту, а також стійкого зростання рентабельності інвестованого капіталу.

Таблиця 1. Типологія виробничого планування [2, с. 4]

| Тип планування | Вид планування | Період планування | | Умови прийняття рішень | Критерій оптимізації | Цілі та задачи планування |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Метод визначення | Тривалість | | | |
| Короткострокове | Оперативно-календарне | Прогнос-тичний, емпіричний | Тиждень, декада, місяць, квартал | Визна-ченість | Прибутковість | Ситуаційне управління виробництвом |
| | Поточне | Прогнос-тичний, програмно-цільовий | Рік | Ризик | | 1. Розподіл ресурсів поміж товарами заданого асортименту та номенклатури в межах наявних потужностей<br>2. Визначення оптимального обсягу виробництва |
| Стратегічне | Перспек-тивне | Програмно-цільовий, емпіричний | 3-5 років | Ризик, невизна-ченість | Рентабельність інвестованого капіталу | 1. Вибір номенклатури товарів, які будуть випускатися (розробка нових продуктів).<br>2. Прогноз обсягу виробництва товарів нового ассртименту.<br>3. Управління потужностями. |

Наш аналіз засвідчує, що саме стратегічне планування змінюється, оскільки діяльність підприємств відбувається в дуже динамічних умовах. Завдання стратегічного планування полягають не лише у реалізації процесно-цільової функції, а в більшій мірі в адаптації можливостей та ресурсів підприємств до змін зовнішнього середовища. Однією із головних функцій стратегічного планування в умовах мінливого зовнішнього середовища є прогнозування з метою підвищення рівня обґрунтованості стратегічних рішень та зниження ризиків. В даний час, як показує аналіз поки що в наукових дослідженнях не достатньо обґрунтовано концептуальні підходи до стратегічного планування діяльності підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища, які б дозволяли підвищити фінансову стійкість та ефективність, а також корпоративну соціальну відповідальність. По суті мова йде про

обґрунтування положень щодо гнучкого реагування стратегічного планування на зміни умов функціонування підприємств.

В основі процесу стратегічного планування лежить не лише визначення місії та вироблення стратегій розвитку підприємства. Важливо підкреслити, що ціль стратегічного планування повинна враховувати інтереси не лише самого підприємства, але насамперед заінтересованих осіб, які мають вплив на функціонування підприємства. Це досягається на основі проведення постійного моніторингу зовнішнього середовища, аналізу впливу заінтересованих осіб на підприємство, виявленню тенденцій та прогнозування можливих змін. Поряд із звичайним контролем, в системі стратегічного планування необхідно запроваджувати контролінг, як сукупність усіх задач, предметом яких являється координація системи стратегічного управління на підприємстві та формування відповідної інформаційної логістичної системи. Таким чином, ефективна система стратегічного планування на підприємстві дозволяє запровадити механізм системного контролю за узгодженням результатів поточної діяльності підприємства із його стратегічними цілями, узгодити інтереси власників, працівників, менеджерів та заінтересованих осіб.

Варто погодитися із висновками Блонської В.І. та Городинського Р.Е., які вважають, що необхідність стратегічного планування на підприємстві зумовлена такими умовами: заохочує керівництво підприємства мислити перспективно, що сприяє підвищенню ефективності стратегічного управління розвитком підприємства; забезпечує більш чітку координацію дій організації, що покращує організаційно-економічний механізм діяльності підприємства; веде до встановлення показників для подальшого контролю, що значно покращує основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства; змушує підприємства чіткіше визначати свої завдання та основні установки діяльності; більш наочно демонструє взаємозв'язки керування й обов'язки всіх посадових осіб, налагоджуючи при цьому ефективну систему управління трудовим потенціалом підприємства; робить організацію більш підготовленою до ринкових змін, що значно зменшує ризики діяльності та дає змогу сформулювати стратегії розвитку підприємства з врахуванням як і внутрішніх, так і зовнішніх чинників впливу [3, с. 237-242].

Тобто, великою мірою стратегічне планування являє собою перспективне довгострокове планування на основі узгодження усіх проміжних цілей підприємства та стратегії розвитку, яка визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють в свою чергу досягнути головної цілі. Цілі, які визначають стратегічний план, називають стратегічними цілями. В методологічному плані побудова ефективної системи стратегічного планування на підприємстві базується на інформаційному забезпеченні. Стратегія розвитку як результат стратегічного планування може стати дієвим довгостроковим плановим документом підприємства за умови оцінки реальності поставлених завдань та виявлення оптимальних шляхів досягнення поставлених цілей, які базуються на прогнозуванні розвитку підприємства, тобто науковому обґрунтуванні можливих якісних та кількісних змін параметрів стану в майбутньому.

У великих за розміром промислових підприємствах необхідно розбудовувати сучасні системи стратегічного менеджменту, завданням якої є процес стратегічного планування,

визначення стратегій, програм, проектів, розподіл ресурсів, що допомагають підприємству оптимізувати прийнятні шляхи дій та майбутніх змін. У сучасних ринкових умовах господарювання робочим інструментом стратегічного планування є бізнес-план, що відображає процес функціонування підприємства та основні показників його діяльності, а також показує можливі шляхи досягнення стратегічних цілей розвитку діяльності підприємства. Бізнес-план є передумовою ефективного стратегічного управління, сприяє розвитку діяльності підприємства та покращенню основних показників його діяльності, а також необхідний для розроблення стратегічних планів розвитку підприємства.

Як показує аналіз, проблема розвитку стратегічного планування на підприємстві є досить складною та багатогранною. Це також пов'язано з тим, як зазначає Мізюк Б.М., що єдиної стратегії для всіх суб'єктів господарської діяльності не існує, як і не існує єдиного універсального методу стратегічного управління [4, с. 18]. Тобто на систему стратегічного планування та процес вироблення стратегії підприємства впливає багато чинників.

Шегда А.В. вважає, що поява самої концепції стратегічного управління пов'язана передусім із закономірностями розвитку підприємницької діяльності, головними з яких є: зростання нестабільності умов, глобалізація бізнесу, ускладнення конкурентної боротьби, скорочення життєвих циклів товару. Сутність концепції стратегічного управління полягає у визначенні методів ефективного управління підприємством в умовах динамічного, мінливого та невизначеного зовнішнього середовища [5, с. 11].

Центральне місце в системі стратегічного управління займає стратегічне планування, яке поряд із стратегією виступає формою його існування. Виходячи із процесного підходу до визначення сутності стратегічного планування можна визначити наступну етапність його реалізації:

1. Визначення місії підприємства (загальні орієнтири функціонування підприємства зовнішнього спрямування, що відображають бачення його місця в бізнесі та суспільстві). Зміст місії може включати параметри щодо товарів та послуг, ринків , або споживачів.

2. Основні цілі та завдання підприємства, які подаються через призму певних якісних характеристик щодо розвитку.

3. Формування стратегічних альтернатив та стратегічного простору підприємства. Базові корпоративні стратегії мають безліч альтернативних варіантів реалізації та очікуваний економічний ефект.

4. Модель планування реалізації стратегії та отримання синергетизму.

5. Реалізація заходів стратегічного контролю та контролінгу на основі обґрунтованих показників, за якими оцінюють реалізацію стратегії. Показники безпосередньо можуть бути пов'язані з цілями, яких треба досягти під час реалізації стратегії. Вимірювання та відстеження параметрів контролю. Порівняння реального стану параметрів контролю з бажаним для визначення рівня їхнього виконання.

Виходячи з вищенаведеного, слід підкреслити, що за певний період функціонування підприємства кардинально змінюється зовнішнє середовище, а це означає що виникає потреба у перегляді та коригуванні завдань стратегічного управління та їх спрямування на стимулювання розвитку підприємства та забезпечення його стійкості. Дослідження розвитку

стратегічного планування на вітчизняних промислових підприємствах показує, що на нього впливає загальна економічна ситуація в країні, брак фінансових ресурсів, потужностей та сучасних стратегічних інструментів для подолання перешкод на шляху реалізації стратегій розвитку.

Розвиток стратегічного планування на підприємстві, виходячи із світової практики, повинен ґрунтуватися на нарощуванні потенціалу його сильних сторін і на усуненні слабких, які стримують його розвиток. Кожне підприємство вправі самостійно для себе визначати стратегічні рамки, які на нашу думку, можуть включати ключові елементи системи стратегічного планування на певний період; підходи до реалізації пріоритетних заходів з визначеними стратегічними напрямами; використання тих чи інших механізмів реалізації стратегій розвитку.

В сучасних умовах зростає роль корпоративної соціальної відповідальності, тому в рамках концепції заінтересованих осіб необхідно розглядати питання узгодження економічних, екологічних та соціальних стратегічних цілей підприємства з метою забезпечення його поступального розвитку [6]. У разі необхідності на основі оцінювання необхідних затрат і вигід слід приймати компромісні рішення, які враховують альтернативні вибори між стратегічними завданнями. Як уже зазначалося вище, в умовах динамічності середовища, особливим інструментом забезпечення ефективності системи стратегічного планування на підприємстві може бути партнерство, адже стратегічний розвиток в нинішніх умовах можливий на основі досягнення узгодження інтересів заінтересованих осіб на основі консенсусу та обґрунтованих очікувань.

В системі стратегічного планування підприємства необхідно також узгодити усі внутрішні елементи майбутніх планових рішень, тобто завдань, заходів та програм. Важливий елемент стратегічного планування ґрунтується на розвитку порівнянних конкурентних переваг підприємства, посилюваних шляхом застосування стратегії «максі-міні» (вирішення проблем), яка випливає зі SWOT-аналізу - розвиток можливостей, які зменшують слабкі сторони та дають змогу вирішити окремі проблеми. Крім того, використовується матриця слабких сторін і загроз, яка дозволяє визначити синергію цих двох елементів з точки зору високого ризику для сталості відповідної цілі. Це дозволяє здійснювати управління ризиками в системі стратегічного планування. Для формування цілей стратегічного планування та розробки стратегії можуть використовуватися такі методи, як дерево цілей, індексний та матричний. При огбрунтуванні та постановці проблем у світовій практиці знайшли особливого поширення також методи аналізу сценаріїв, вартісний аналіз та АВС-аналіз. Пошук стратегічних альтернатив ґрунтується на використанні морфологічних та синектичних прийомів, методу мозкової атаки. Система прогнозування, як правило опирається на метод Дельфі, анкетування, аналіз числових рядів, функцій витрат, регресивний аналіз, метод Бокса-Дженкінса, сітьове планування та розробку моделей зростання. Однак, наш аналіз показав, що поки що невелика кількість найбільш успішних промислових підприємств України використовують сучасні методи стратегічного планування.

З метою розробки ефективних стратегій розвитку підприємств як правило застосовується глобальний підхід для визначення стратегічних цілей та завдань, принципи досягнення синергетизму, взаємодоповнюваності та обумовленості, які дозволяють визначити пріоритетні стратегічні сфери. Також стратегія розвитку підприємства повинна бути внутрішньо збалансованою та узгодженою.

Стратегічне планування вимагає постійної адаптації, яка передбачає необхідність пристосування підприємства до зовнішнього середовища та актуалізації стратегічних планів, структур та елементів системи інформаційного забезпечення. Тобто, стратегічні плани, як показує зарубіжний досвід повинні бути еластичними. Оскільки сам процес стратегічного планування потребує певного проміжку часу, то це означає на використання певного масиву недостовірної інформації. Тобто головною проблемою виступає пошук компромісу між достовірністю та оновленням інформації. Однак, постійний перегляд стратегічного планування теж є досить проблематичним. Але завдяки використанню системного підходу під час дослідження господарської діяльності підприємства у процесі стратегічного планування, сама система стратегічного управління повинна виступати координатором та організатором зв'язку між усіма елементами реалізації оперативних та стратегічних планів.

Отже, в сучасних умовах господарювання розвиток стратегічного планування на промислових підприємствах здійснюється на основі ринково-суб'єктного підходу з урахуванням необхідності застосування стратегічної гнучкості з метою конкурентного позиціонування та формування більш ефективних ланцюгів доданої вартості. Стратегічне планування потребує використання нових стратегічних платформ та альтернатив, які повинні значно випереджати операційні та тактичні альтернативи підприємства. Потребує додаткового наукового дослідження формування нових можливостей та комбінування ресурсів промислових підприємств за рахунок використання нових стратегічних альтернатив.

## Література

1. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: монографія / О.М. Тридід. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2002. – 364 с.

2. Кравцов О.О. Визначення обсягу виробництва вуглевидобувних підприємств при стратегічному та тактичному плануванні на базі ітераційного підходу: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 [Електронний ресурс] / О.О. Кравцов; Нац. гірн. акад. України. — Д., 2002. — 18 с.

3. Блонська В.І., Городинський Р.Е. Вдосконалення планування у стратегічному управлінні розвитком підприємства/ В.І. Блонська, Р.Е. Городинський // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України – 2008. – Вип. 18.1. – 280 с.

4. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник. – 2-ге вид., переробл. і доп. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 392 с.

5. Шегда А.В. Стратегічне управління: підручник / А.В. Шегда. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 304 с.

6. Баюра Д.О. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління/ Д.О. Баюра // Україна: аспекти праці. Науково – економічний та суспільно-політичний журнал. – 2009. – С. 21–26.

**В.В. Филюк**, асп.

# ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ РИНКОВОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Проаналізовано вплив процесів концентрації на конкурентоспроможність національної економіки. Обґрунтовано необхідність зміни сучасних підходів антимонопольної політики до регулювання угод про злиття та поглинання з метою покращення конкурентних позицій вітчизняних компаній на внутрішніх та глобальних ринках.*

*The article analyzes an impact of the market concentration on the national economy competitiveness. A necessity to change current antimonopoly policy approaches to a merger control in order to improve competitive positions of Ukrainian companies at the domestic and global markets.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, концентрація, злиття та поглинання, антимонопольна політика.*

*Keywords: competitiveness, concentration, mergers and acquisitions, antimonopoly policy.*

Сучасний стан світової економіки характеризується активними процесами глобалізації, яка являє собою якісно новий етап суспільного розвитку. Одним із основних наслідків цього процесу є лібералізація господарського життя, яка супроводжується виникненням гігантських транснаціональних та мультинаціональних корпорацій. Активна діяльність останніх на світових та внутрішніх ринках призвела до ускладнення форм конкурентної боротьби як на національному, так і на міжнаціональному рівнях. За таких умов країни вимушені займатися пошуком нових компонентів стратегії свого розвитку з метою набуття економічної потужності та зайняття своєї ніші в системі міжнародного поділу праці. Можливість реалізації такої стратегії залежить від конкурентоспроможності країни та її підприємств на міжнародній арені.

Для українських підприємств, які активно інтегруються у світовий економічний простір за умов відсутності досвіду діяльності на міжнародних ринках, проблема конкурентоспроможності стоїть особливо гостро. Глобалізація господарської діяльності та пов'язані з нею світові фінансові та економічні кризи посилюють загрозу втрати тих потенційних можливостей вітчизняних компаній, які могли б використовуватися ними для покращення своїх конкурентних позицій. Усе це зумовлює погіршення конкурентоспроможності України в цілому, яка у міжнародних рейтингах Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту займає одне з останніх місць.

Однією з найважливіших форм забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств на світових ринках разом із проектами обов'язкових

перетворень можуть стати злиття та поглинання. Аналіз сучасного стану економіки України свідчить про ймовірність активізації та прискорення процесів концентрації, об'єднання та укрупнення компаній. На нашу думку, ці процеси можуть здійснювати позитивний вплив на динамку зайнятості у відповідних галузях, а також є відносно більш стійкими у період фінансових та структурних криз. З іншого боку, їх активізація може призвести до зниження інтенсивності конкуренції та підвищення ризику монополізації галузевих ринків.

Зважаючи на суперечливий характер взаємозв'язку між рівнем концентрації та конкурентоспроможності економіки, а також впливом цих процесів на ефективність функціонування окремих підприємств та галузей важливою є розробка такої промислової та конкурентної політики, яка б забезпечувала оптимальне співвідношення між рівнем консолідації галузі та конкурентним становищем її учасників. Усе вище зазначене обумовлює актуальність теми даної публікації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що питанням концентрації ринків в аспекті підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників останнім часом привертає увагу як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Теоретичні засади дослідження ринкової концентрації та її регулювання знайшли своє відображення у працях таких відомих економістів як В. Баумоль, Дж. Бейн, Р. Брейлі, Р. Коуз, Д. Росс, Дж. Стіглер, Ф. Шерер, тощо. Серед вітчизняних та російських дослідників на особливу увагу заслуговують праці С. Авдашевої, В. Базилевича, І. Владімірової, А. Ігнатюк, Н. Розанової, Г. Филюк та інших. Проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності знайшли своє відображення у роботах таких відомих економістів як З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Ю. Уманців, А. Чухно, тощо.

Разом з тим, необхідно наголосити на неоднозначності результатів їхніх досліджень. Існують різні, часто діаметрально протилежні точки зору. Крім того, не до кінця проаналізовано суперечливий вплив процесів ринкової концентрації на конкурентоспроможність їх учасників та економіки в цілому.

З огляду на все вищезазначене метою даної публікації є дослідження характеру взаємозв'язку між рівнем концентрації галузевих ринків та рівнем конкурентоспроможності підприємств у національній економіці, а також виявлення можливостей використання даного процесу для збільшення конкурентних переваг вітчизняних компаній.

Викладення основного матеріалу розпочнемо зі з'ясування сутності понять «конкурентоспроможність економіки» та «конкурентоспроможність підприємства».

Серед українських економістів превалює думка, що конкурентоспроможність економіки країни визначається її здатністю здобувати та утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку при наявності економічного потенціалу, який забезпечує динамічне зростання на інноваційних засадах [7, с. 15]. Що ж стосується конкурентоспроможності підприємства, то у «Великому економічному словнику» за редакцією А. Азріліяна вона трактується як «здатність суб'єкту ринкових відносин

виступати на ринку на одному рівні з конкуруючими там суб'єктами ринкових відносин» [1, с. 412]. На нашу думку, конкурентоспроможність суб'єкта господарювання являє собою рівень його компетенцій порівняно з іншими підприємствами-конкурентами у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових (технологій, ресурсів, менеджменту, знань, навичок, тощо), що знаходить своє вираження у таких результуючих показниках як продуктивність, прибутковість, якість продукції тощо.

Необхідність розмежування сутності поняття «конкурентоспроможність» на мікро- та макрорівнях зумовлена тим, що конкуренті позиції національної економіки на світовій арені значною мірою визначається конкурентоспроможністю окремих національних компаній, їх можливістю розробляти ефективну стратегію власного розвитку, розширювати виробництво продукції, яка користується попитом споживачів, а також проникати та укріплювати свої позиції на нових ринках.

Ігнатюк А.І. аргументує, що конкурентоспроможність країни та її економіки залежать від рівня розвитку таких факторів: інформаційність, інтелектуальність, інноваційність, інфраструктурність, інвестиційність та інтегрованість [2, с. 32]. На нашу думку, активна участь вітчизняних підприємств у процесах ринкової концентрації дасть змогу покращити рівень щонайменше чотирьох із них.

Ринкова концентрація, яка вимірюється загальним рівнем активності великих підприємств та ступенем домінування на ринку одного або декількох продавців [5, с. 83], може здійснюватися двома шляхами: 1) еволюційним, сутність якого полягає в інвестуванні частини доданої вартості у розширення діяльності підприємства та 2) централізації, тобто участі підприємств у процесах злиття та поглинання. Зважаючи на значну тривалість процесу самозростання компаній, ми пропонуємо розглядати саме злиття та поглинання як один із найважливіших механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Це зумовлено тим, що зазвичай основним мотивом об'єднання підприємств є прагнення отримати додаткові виробничі та фінансові ресурси, які необхідні для розширення їх діяльності та проникнення на нові ринки, досягнути синергійного ефекту від об'єднання з іншими суб'єктами господарювання, а також забезпечити собі доступ до нових технологій. Ці процеси, як правило, сприяють ефективнішому розподілу ресурсів, оскільки їх результатом стає перехід підприємства до більш ефективних власників.

Розглянемо детальніше вплив угод про злиття та поглинання на конкурентоспроможність підприємств.

Результатом об'єднання суб'єктів господарювання може стати поява великої корпорації, яка зможе використовувати переваги, що виникли в результаті збільшення її розмірів. Як правило, такою перевагою є зниження операційних витрат на одиницю продукції, що є наслідком так званого «ефекту агломерації». Сутність цього ефекту полягає в тому, що середні витрати зменшуються на певний фіксований відсоток при кожному подвоєнні обсягу виробництва продукції. Отже новостворене підприємство в умовах відкритості ринку матиме більші шанси вижити у конкурентній боротьбі з

потужними ТНК, однією з основних компетенцій яких є саме економія на масштабах виробництва та низькі середні витрати.

Вагомим наслідком процесів злиття та поглинання може бути комбінування взаємодоповнюючих ресурсів. Зазвичай малі та середні підприємства виробляють продукцію, яка викликає інтерес великих компаній, що прагнуть розширити свій виробничий асортимент, однак створення власного аналогічного виробництва є економічно невигідним для них. Водночас дрібні бізнес-одиниці зіштовхуються з проблемою нестачі фінансових ресурсів для інвестування в уже існуючі та нові проекти. Одним із варіантів вирішення цієї колізії є об'єднання цих підприємств на взаємовигідних умовах (велика компанія отримує необхідний для неї продукт з нижчими затратами, а мала – доступ до джерел фінансування). Таким чином, розширюючи свій виробничий цикл компанії також частково можуть підвищити свою конкурентоспроможність.

Злиття та поглинання можуть також сприяти підвищенню інноваційної активності компаній, результатом яких може стати зниження витрат на НДДКР. Компанія-покупець може використовувати науково-дослідні центри підприємства-об'єкта угоди, а також його висококваліфіковані трудові ресурси для розробки та впровадження нових товарів на ринок. Цілком закономірним наслідком у цьому випадку є те, що компанія-покупець значно скорочує свої витрати, пов'язані з інноваційною діяльністю.

Водночас, необхідно зазначити, що злиття та поглинання можуть мати не лише позитивний вплив на конкурентоспроможність національних компаній. Зарубіжний досвід показує, що в історії практично кожної країни були періоди, коли процеси об'єднання підприємств не повною мірою забезпечували вирішення проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності економіки. В першу чергу, це стосується випадків, коли основним стимулом для злиття підприємств є їх прагнення досягнути монопольного становища та усунути конкурентів з ринку. Зазвичай у такій ситуації підвищення ефективності виробництва та реалізації відходить на другий план, а зростання рівня рентабельності досягається виключно шляхом використання ринкової влади.

Ще одним випадком, коли об'єднання компаній тільки погіршує їх становище, є превалювання спекулятивного мотиву у злиттях та поглинаннях. Як правило, в таких ситуаціях суспільні втрати значно перевищують вигоди від переходу підприємства до більш ефективних власників. Спекулятивний характер цих угод знижує ефективність перерозподільчих процесів, оскільки спричиняє відтік ресурсів зі сфери виробництва та призводить до неможливості придбання компанії тими суб'єктами, основним мотивом яких є інвестування в розвиток фірми. У цьому аспекті, хвиля конгломеративних злиттів та поглинань у США в 60–х роках XX ст. та масова реструктуризація підприємств із застосуванням боргового фінансування у 70–80–х роках були недостатньо ефективними.

Характерною особливістю сучасного етапу інтеграційних процесів у світовій економіці є те, що компанії при укладанні угод про злиття та поглинання керуються

зазвичай не спекулятивними міркуваннями. Типовою є виробнича доцільність цих угод та орієнтація підприємств на отримання довгострокових конкурентних переваг, які пов'язані з придбанням додаткових фінансових та виробничих ресурсів. У сучасних умовах дедалі частіше об'єктами купівлі стають знання та ключові компетенції компаній. Це має важливе значення, оскільки під впливом глобалізації конкурентоспроможними, як правило, є великі чи вузькоспеціалізовані компанії, що виробляють унікальну продукцію.

Усе вищевикладене необхідно враховувати при розробці заходів вітчизняної промислової політики, яка спрямована на використання процесів концентрації як засобу підвищення конкурентоспроможності національних компаній зокрема та економіки в цілому. У цьому аспекті, необхідно відзначити, що український ринок злиттів та поглинань має ряд специфічних рис у порівнянні з аналогічними європейськими ринками, що негативно впливає на його розвиток. Це можна пояснити історичними особливостями розвитку нашої країни. Першою такою рисою є те, що при придбанні компаній превалюють спекулятивні мотиви і основним об'єктом придбання є недооцінені ринком активи.

Іншим негативним аспектом вітчизняного ринку M&A є значна частка недружніх поглинань та використання напівкримінальних схем захоплення власності. Про це свідчать наступні дані. По-перше, в Україні діє щонайменше 40–50 спеціалізованих рейдерських груп, членами яких є досвідчені фахівці в галузі економіки та юриспруденції. По-друге, рейдерство характеризується системним характером. Як результат, щорічно незаконно відчужується близько 3 тис. господарських одиниць, а результативність атак досягла 90% [3]. Таким чином, при набутті контролю над підприємством часто ключову роль відіграє не чітка відповідність законодавству, а наявність неформальних зв'язків з місцевими органами влади та правоохоронними органами. У зв'язку з цим, можемо констатувати, що інститут злиттів та поглинань в Україні ще не трансформувався в механізм, який сприяє переходу власності в руки найбільш ефективних управлінців.

Процеси економічної концентрації, як і формування корпоративного сектору в Україні, необхідно розглядати в контексті посилення впливу глобалізації ринків та активної участі в них вітчизняної економіки та бізнесу. Це зумовлено тим, що формування ринків у країнах з трансформаційною економікою містить у собі величезний потенціал для експансії великих транснаціональних та мультинаціональних компаній. Це має неоднозначні наслідки для розвитку вітчизняних підприємств. З одного боку, українські підприємства є відносно молодими, що в поєднанні з нестабільною економічною та політичною ситуацією зумовлює їх недостатню спроможність конкурувати з потужними іноземними конкурентами. З іншого боку, відкритість національного ринку сприяє посиленню конкуренції та вихід її на якісно новий рівень, а тому питання підвищення їх конкурентоспроможності перетворюється у вирішальний фактор їх економічного зростання.

Процеси глобалізації та перехід економічно розвинутих країн до інформаційної економіки змінюють систему відносин у національному корпоративному секторі. Більше того, вони призводять до зміни самого інституту фірми, а отже змінюються умови та фактори її конкурентоспроможності. Перш за все, необхідно відзначити появу поняття «нового підприємства», яке протиставляється «традиційному підприємству», для якого й розроблялися усі теорії фірми та її конкурентоспроможності. Серед характерних рис «традиційного підприємства» необхідно виділити такі:

– висока капіталомісткість активів та їх переважно матеріальний характер, що зумовлено необхідністю досягнення економії від масштабу та отримання конкурентних переваг порівняно з підприємствами, які тільки ввійшли на ринок;

– високий рівень вертикальної інтеграції та встановлення прямого контролю над постачальниками та конкурентами, що сприяє безперебійному постачанню ресурсів та збуту товарів, а також використовується як спосіб конкурентної боротьби з іншими підприємствами на ринку;

– межі компанії чітко окреслені та визначаються її матеріальними активами;

– високий ступінь залежності працівників компанії від її керівництва, тощо [4].

Зауважимо, що переважна частина вітчизняних підприємств функціонує на засадах саме традиційної фірми. Водночас трансформація ринкового середовища, яка відбувається протягом останніх десятиліть, призвела до появи так званих «нових підприємств». Їх основною рисою серед джерел отримання прибутку є переважання нематеріальних активів. Це зумовлено, в першу чергу, зростанням інтенсивності конкуренції та швидкими темпами науково-технічного прогресу, а також зростанням ролі людського капіталу. Відкриття ринків призвело до виникнення великої кількості незалежних постачальників товарів і послуг, і, як наслідок, до зростання конкуренції на ринку проміжних товарів. Це, в свою чергу, стимулювало процес руйнування вертикально-інтегрованих корпорацій. Усі вище названі тенденції і призвели до формування «нових підприємств». На жаль, поки що Україна залишається відсталою від новітніх тенденцій, а тому більша частина вітчизняних підприємств діє на основі традиційних принципів діяльності фірми.

Важливо також відзначити, що рівень конкурентоспроможності компаній не обов'язково співпадає з рівнем конкурентоспроможності країни. Так, за даними Світового економічного форуму розвинуті країні за мікроекономічним індексом конкурентоспроможності, що відображає порівняльні позиції національних компаній, як правило, займають вищі місця, ніж за макроекономічним індексом. У країн, що розвиваються, ситуація зворотна – макроекономічні позиції конкурентоспроможності вищі, ніж їх конкурентоздатність на макрорівні (див. табл. 1). Це можна пояснити тим, що в цих країнах відносно високий рівень макроконкурентоспроможності забезпечується активною роллю держави, яка компенсує відносно слабкі конкурентні позиції компаній та нерозвинутість її інституційного середовища.

Україна за всіма показниками конкурентоспроможності займає одне з останніх місць. Це означає, що єдиною її перевагою як на світових, так і на внутрішньому ринку

залишаються кон'юнктурні, короткострокові цінові фактори, пов'язані переважно з девальвацією національної валюти та зростанням цін на природні ресурси. Такий висновок підтверджується і показником рівня розвитку інноваційного потенціалу, за яким Україна займає 93-є місце із 142-х можливих. І це не дивно, оскільки витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки становлять менше 1% ВВП. Крім того, фінансові потрясіння 2007–2009 рр. спричинили їх ще більше скорочення (див. рис. 1).

На нашу думку, ситуацію можна виправити шляхом стимулювання новаторської діяльності серед великих підприємств на високо- та помірно концентрованих ринках, оскільки саме тут у зв'язку з високою інтенсивністю конкуренції компанії мають найбільші стимули для інвестування в науково-дослідну діяльність.

Таблиця 1. Ранжування країн за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2011 р.

| ***Країна*** | ***Місце*** | ***Бали*** | ***Базові умови*** | | ***Підсилювачі ефективності*** | | ***Фактори інновацій та розвитку*** | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | ***Місце*** | ***Бали*** | ***Місце*** | ***Бали*** | ***Місце*** | ***Бали*** |
| Швейцарія | 1 | 5,74 | 3 | 6,18 | 2 | 5,53 | 1 | 5,79 |
| Сінгапур | 2 | 5,63 | 1 | 6,33 | 1 | 5,58 | 11 | 5,23 |
| Швеція | 3 | 5,61 | 4 | 6,06 | 7 | 5,33 | 2 | 5,79 |
| США | 5 | 5,43 | 36 | 5,21 | 3 | 5,49 | 6 | 5,46 |
| Німеччина | 6 | 5,41 | 11 | 5,83 | 13 | 5,18 | 5 | 5,53 |
| Японія | 9 | 5,40 | 28 | 5,40 | 11 | 5,19 | 3 | 5,75 |
| Великобританія | 10 | 5,39 | 21 | 5,60 | 5 | 5,43 | 12 | 5,17 |
| Франція | 18 | 5,14 | 23 | 5,57 | 17 | 5,09 | 17 | 4,93 |
| Польща | 41 | 4,46 | 56 | 4,70 | 30 | 4,61 | 57 | 3,64 |
| Азейбарджан | 55 | 4,31 | 59 | 4,68 | 77 | 3,99 | 67 | 3,51 |
| Росія | 66 | 4,21 | 63 | 4,61 | 55 | 4,19 | 97 | 3,24 |
| Казахстан | 72 | 4,18 | 62 | 4,64 | 76 | 4,00 | 114 | 3,04 |
| Україна | 82 | 4,00 | 98 | 4,18 | 74 | 4,00 | 93 | 3,29 |
| Таджикистан | 105 | 3,77 | 106 | 4,03 | 118 | 3,42 | 100 | 3,19 |

* Джерело: The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Електронний ресурс] // World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2011, pp. 16-17. Режим доступу: www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

Про справедливість такого твердження свідчать результати досліджень провідних економістів другої половини XX ст., які довели, що інтенсивність НДДКР, яка вимірювалася розміром витрат на дослідження та розробки, спочатку зростає та досягає максимуму, коли коефіцієнт концентрації, розрахований як ринкова частка чотирьох найбільших фірм галузі (CR-4) дорівнює 50–55%. У низькоконцентрованих галузях, де четвірка лідерів контролює менше 15% ринку, стимули для інновації практично відсутні[8, с. 633; 9; 10]. Як результат можемо зробити висновок, що компанії, які функціонують на олігопольному ринку, є найбільш схильними до інноваційної активності, оскільки займаючи значну частину ринку, вони мають і

необхідні засоби для здійснення інновацій, та достатні стимули, пов'язані із жорсткою конкурентною боротьбою. На нашу думку, це може стати оптимальним рішенням для підвищення рівня конкурентоспроможності як окремих компаній, так і країни в цілому. Разом з тим, варто відзначити, що частка таких ринків в Україні незначна. У 2010 р. на олігополію припадало лише 12,5% від загальної кількості ринків [6], хоча саме на ці галузі припадає левова частка НДДКР.

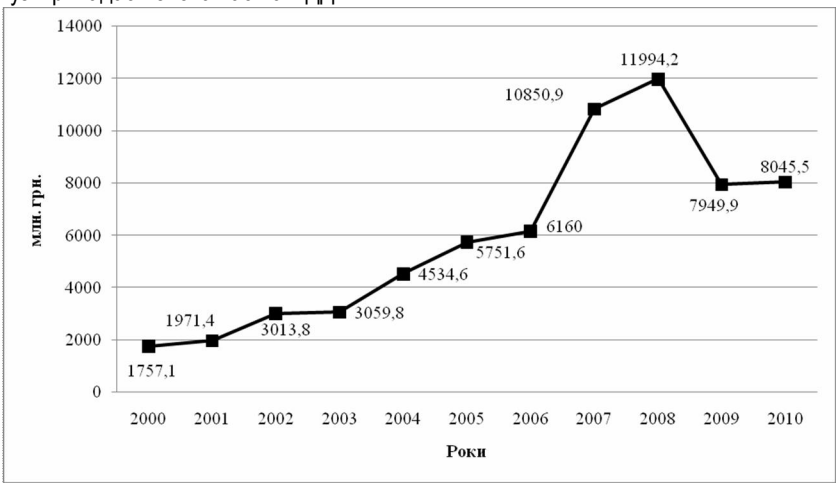



Рис. 1. Динаміка загальних витрат вітчизняних підприємств на інноваційну діяльність

* Джерело: побудовано на основі даних офіційного сайту Державного комітету статистики України. Режим доступу: ukrstat.gov.ua/operativ/operative2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html

Розглянуті проблеми ставлять специфічні завдання в галузі державного регулювання процесів ринкової концентрації в Україні та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Основною ланкою економічної стратегії держави має стати визнання великого бізнесу як найважливішого суб'єкта національної модернізації та глобальної конкурентоспроможності. Для сучасної промислової політики характерною є відсутність жорстких галузевих пріоритетів, що є результатом високо диверсифікованої структури бізнесу. Саме тому в ролі головного адресата державного регулювання все частіше виступають сформовані в тій чи іншій галузі корпоративні структури, адже саме в них все більшою мірою акумулюються ресурси для загальнонаціонального розвитку (висококваліфіковані кадри, управлінські компетенції, передові технології та фінансові ресурси).

Зарубіжний досвід показує, що в усіх високорозвинутих країнах (наприклад, Франції, Німеччині, Кореї) промислова політика стосувалася, перш за все, компаній, а не галузей, та органічно поєднувала в собі підтримку конкурентного середовища та розвиток «лідерів національного ринку». Це зумовлено тим, що процеси концентрації

розглядаються їх урядами як необхідна умова підвищення конкурентоспроможності виробників на світовому ринку. У Франції, наприклад, у кожній галузі були створені одна-дві великі компанії, які активно співпрацювали з малими формами підприємницької діяльності, перед якими постало завдання конкурувати з зарубіжними підприємствами на світових ринках. Лідери визначалися на основі високого рівня розвитку технологій у певних ринкових нішах.

У середині XX ст. в Німеччині державні банки перейшли від кредитування конкретних галузей промисловості до рефінансування приватних комерційних банків, які мали стійкі зв'язки з промисловими компаніями. У Кореї державна підтримка надавалася тим підприємствам, які відповідали певному набору критеріїв, серед яких виділяли частку витрат на НДДКР, якість менеджменту, наявність чіткої стратегії розвитку компанії, тощо. Держава та великі компанії спільно розробляли механізми, що закріплювали спеціалізацію за ринковими лідерами. По мірі накопичення фінансових, трудових та технологічних ресурсів структура фінансово-промислових груп еволюціонувала від легкої промисловості до автомобільної, виробництва електронного обладнання, інформатики та біотехнологій. Таким чином, при розробці промислової політики уряд повинен керуватися принципом, відповідно до якого не існує відмираючи галузей, а існують застарілі технології.

Характерною рисою вітчизняної антимонопольної та промислової політики є її спрямованість на протидію процесам концентрації та монополізації окремих ринків зокрема та національної економіки в цілому. Разом з тим, важливою особливістю господарсько-економічного комплексу України є його низька конкурентоспроможність у глобальній системі економічних відносин. Підвищення конкурентоспроможності української економіки та вдосконалення конкурентної політики в її антимонопольному аспекті, поряд з іншими факторами, пов'язані зі зміною теоретичних підходів до формування антимонопольного законодавства. Перш за все, основними орієнтирами покращення конкурентних позицій вітчизняних підприємств на світових ринках має стати стимулювання ресурсозберігаючої концентрації, тобто об'єднання підприємств з метою застосування новітніх технологій у виробництві продукції, що супроводжується зростанням їх ринкової частки та економічної потужності. Крім того, держава повинна сприяти кооперації українських підприємств на світовому та національних ринках. Загалом цей підхід можна охарактеризувати як формування оптимальної конкурентної структури на вітчизняних ринках з метою протистояння тиску з боку потужних іноземних суперників.

Держава повинна підтримувати великих вітчизняних товаровиробників та створювати усі умови для зростання їх частки на світових ринках, розширення їх участі у міжнародному поділі праці та перетворення їх у повноцінні ТНК. У зв'язку з цим, національний уряд повинен сприяти розвитку вітчизняних промислових компаній та територіальних комплексів, надавати їм підтримку для зростання їх частки на внутрішньому ринку, перетворення їх у національні промислові структури з метою забезпечення їх виходу на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією.

Водночас держава повинна бути зацікавлена у розвитку малого та середнього бізнесу, який би забезпечував великі компанії інноваційними рішеннями, новими видами продукції, висококваліфікованими та вузькоспеціалізованими трудовими ресурсами.

Таким чином, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки є одним з найнагальніших завдань державної промислової та конкурентної політики, оскільки саме від його вирішення залежить ефективність функціонування вітчизняних підприємств на внутрішніх та глобальних ринках. На нашу думку, під ефективним державним контролем злиття та поглинання можуть стати тим механізмом, який дозволить:

– знизити рівень операційних витрат вітчизняних підприємств до рівня витрат ТНК;

– покращити позиції вітчизняних компаній у конкурентній боротьбі на внутрішньому ринку та сприяти залученню іноземних інвестицій;

– підвищити інноваційну активність вітчизняних підприємств;

– знизити витрати на НДДКР, тощо.

Реалізувати це можливо у разі зміни підходів держави до антимонопольної політики. Зокрема, держава повинна визнати важливу роль великих суб'єктів господарювання у підвищенні її конкурентоспроможності. Тому необхідною є розробка механізму сприяння укрупненню підприємств, зокрема тих, які впроваджують нові ресурсозберігаючі технології. Водночас, держава повинна здійснити ряд заходів, які б сприяли захищеності підприємств від рейдерських атак та виконувати роль «нічного сторожа», діяльність якого спрямована на недопущення зловживання домінуючим становищем з боку лідируючих компаній на внутрішньому ринку.

## Література

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.

2. Варналій З. Інноваційна складова конкурентоспроможності національної економіки // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – Вип. 15. – 348 с.

3. Варналій З., Мазур І. Основні передумови та шляхи подолання рейдерства в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] // Режим доступу: old.niss.gov.ua/Monitor/juli/1.htm

4. Дынкин А., Кондратьев В. Экономическая концентрация, конкурентоспособность и экономический рост [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nicr.ru/?p=312

5. Ігнатюк А. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.

6. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=194113&cat_id=194112

7. Уманців Ю. Економіка України у вимірі глобальної конкурентоспроможності // Вісник Антимонопольного комітету України. Конкуренція. – №1(40). – 2011. – с. 14-23.

8. Шеррер Ф.,Росс Д. Структура отраслевых рынков. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997.

9. Levin R.C., Cohen W.N., Movery D.C. R&D, Appropriability and Market Structure: New Evidence and Some Schumpeterian Hypothesis // American Economic Review. – 1985. – 75. May. – pp. 524-531.

10.Scott J.T. Firm versus Industry Variability in R&D Intensity // in Zvi Criliches (ed.) R&D, Patents and Productivity. Chicago: University of Chicago Press, 1984. – pp. 200-224.

**М.В. Макоцьоба**, асп.

# ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК, ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ

*У статті висвітлено значення людського розвитку для конкурентоспроможності країни в економіці знань. Проведено порівняння концепцій людського розвитку та економіки знань. Теоретично обґрунтовано і підтверджено емпіричними даними тісний взаємозв'язок між рівнем людського розвитку і становленням економіки знань.*

*The article explains the role of human development for country's competitiveness in knowledge economy. The comparison of human development and knowledge economy concepts were proposed. The interdependence of human development level and knowledge economy establishment was theoretically justified and empirically proved.*

*Ключові слова: Концепція людського розвитку, конкурентоспроможність, економіка знань, людський розвиток, показники економіки знань.*

*Keywords: concept of human development, competitiveness, knowledge economy, human development, knowledge economy indicators.*

Науково-технічний і соціально-економічний прогрес задають нові завдання і відкривають нові перспективи сучасному розвитку: якщо в індустріальній економіці, як і до того основними чинниками могутності і багатства були матеріальні ресурси, то в новій економіці й у новому суспільстві вирішального значення набувають знання, інформація, інтелект і мотивація, - тобто чинники, невіддільні від людини і її розвитку. Машинна техніка в індустріальну епоху реалізувала і примножувала фізичні сили людини, а в нову епоху вона виконує фізичну роботу замість людини, залишаючи їй роботу інтелектуальну. Інформаційно-комунікаційні технології, комп'ютерна техніка реалізують і примножують можливості людського розуму, сприяючи подальшому підвищенню продуктивності як фізичної, так і розумової праці. Однак це висуває й нові вимоги до знань, умінь, поінформованості, відповідальності, трудової активності населення – що ще більше актуалізує принципи концепції людського розвитку. Відомий вчений і управлінець П. Друкер визначає нову економіку як «економіку знань», саму галузь, яка виробляє і розповсюджує інформацію, як «індустрію знань», а все суспільство – як «суспільство знань» [1, 32].

Обидві концепції - економіки знань і людського розвитку – в наш час стали не лише відомими й привабливими, а й склали основу для обґрунтування бажаних перспектив подальшого прогресивного розвитку економіки і суспільства. І хоча ці концепції є безумовно різними, вони мають багато спільного, адже вони виникли майже водночас і мають однакові причини виникнення. Обидві концепції зародилися в другій половині XX століття. Зародження їх пов'язане з іменами різних вчених, але (як стало зрозуміло пізніше) ідеї обох цих концепцій виникли на основі альтернативних (щодо усталених на

той час) уявлень про характер економічного зростання і його залежність від нагромадження різних форм капіталу та ефективності його використання. Зародження концепції людського розвитку почалося з доведення факту економічного значення освіченості населення (Т.Шульц, початок 50-х рр. ХХ століття) [2], зародження концепції економіки знань – з доведення того факту, що для ефективного використання нагромадженого капіталу необхідні людські знання, інтелект (Ф.Махлуп, кінець 50-х рр. ХХ століття) [3]. Обидві ідеї пройшли до свого розквіту приблизно 30 років, але наразі посіли безумовно провідні місця у системі суспільствознавчих уявлень.

Піонерна актуальність обох цих концепцій підтверджується як визначними науковими дослідженнями, так і реаліями розвитку економіки і суспільства. Розвиток концепції економіки знань пов'язаний з іменами Ф.Махлупа, П.Друкера, Д.Белла, Р.Лейна, В.Іноземцева, А.Чухна та ін вчених. Концепція людського розвитку з'явилася й набула бурхливого розвитку у глобальному масштабі під егідою ПРООН на науковій базі новаторских розробок Амартьї Сена та Махбуб уль-Хака і теорії людського капіталу. Слід відзначити вітчизняних і зарубіжних вчених – К.Гриффіна, О. Грішнову, В.Колесова, Е.Лібанову, О.Макарову , Дж.Найта та ін., чиї роботи активно розвивають і поширюють цю прогресивну гуманістичну концепцію.

Разом з тим, питання взаємозв'язку і взаємозалежності розвитку людського потенціалу і становлення економіки знань, поки що комплексно не досліджувалося. Тому метою цієї роботи є порівняння концепцій людського розвитку та економіки знань, теоретичне обґрунтування і підтвердження емпіричними даними тісного взаємозв'язку між рівнем людського розвитку і становленням економіки знань.

Спільне у цих двох концепцій те, що обидві вони відкривають можливість по-новому побачити сутність суспільного багатства і його призначення, сформувати прогресивне бачення суспільного добробуту і процвітання. Економічне зростання, що вимірюється показниками валового продукту і доходу (в абсолютному виразі та в розрахунку на одну особу), фактично показує лиш міру здатності економіки виробляти товари і послуги. Водночас ні високі, ні низькі показники продукту і доходу не показують міру розвитку можливостей і задоволення потреб людей. Саме тому індекс людського розвитку (ІЛР), запропонований ПРООН в межах концепції людського розвитку, як і інші *соціально*-економічні індикатори, є значно змістовнішим і інформативнішим для характеристики країни, її розвитку, прогресу, конкурентоспроможності. Дохід враховується і в ІЛР, однак в цьому випадку він виступає вже *не як мета, а як засіб розвитку,* він підпорядкований ширшому і гуманнішому задуму – розвитку людських здібностей, розширенню можливостей вибору мети і способу життя, реалізації людських прав і цінностей [4; 5; 6].

Дякуючи показнику ІЛР (і його багаторазовому розширенню та інтерпретації у інших показниках міжнародних та національних Звітів про людський розвиток) вдалося відійти від моністичного, монетаристського бачення суспільного прогресу як безперервної гонитви за збільшенням показників валового продукту і національного доходу країни. Розвиток дедалі ширше сприймається як складний процес поєднання і

взаємообумовленості можливостей людей у різних сферах життя. Розвиток замість гонитви за збільшенням доходу дедалі більше спрямовується на розширення людських можливостей прожити тривале й здорове життя, гідно працювати, на досягнення соціальної стабільності, гармонійної взаємодії з природою, емоційного комфорту та ін. З позицій концепцій економіки знань і людського розвитку інакше бачиться і конкурентоспроможність країни. Ця характеристика залежить нині майже цілковито від людського капіталу, отож найвищу конкурентоспроможність в умовах глобалізації матиме та країна, яка створить найкращі умови для залучення і ефективного використання професіоналів найвищої кваліфікації з усього світу.

Якщо концепція людського розвитку стверджує, що саме людина є центром, фокусом, метою економічного розвитку, то концепція економіки знань відображає реальні зрушення в економіці, в результаті яких людина переміщується в центр економічного розвитку вже як джерело збільшення суспільного багатства. Це знаменує якісну зміну ролі людини в суспільному виробництві. Раніше ця роль полягала в тому, що праця людини (її свідома, опосередкована знаннями діяльність) була лише одним з факторів виробництва, в той час як в новій економіці знання, інтелектуальний і соціальний капітал (тобто людський елемент) стають основними, визначальними чинниками розвитку.

Як відомо, в доіндустріальну епоху провідним чинником виробництва була земля, а в індустріальну епоху – фізичний капітал. Водночас індустріальна епоха нині – це вже минуле для розвинутих країн. Економіку і суспільство таких країн нерідко називають постіндустріальними. Але характеристика нової економіки і нового суспільства як *пост*індустріальних може бути лиш тимчасовою, доки відомо лише, що вини відрізняються від індустріальних, але ще недостоменно відомо – чим саме. Але мірою виявлення вирішальної ролі і значення знань, інтелектуального і соціального капіталу в новій економіці стає зрозумілим, що саме вони і створюють вирішальну сутнісну відмінність нового суспільства від попереднього. Тепер виробництво, обмін, поширення і використання знань стають основою матеріального і духовного розвитку, основою конкурентоспроможності. Це стає основною характеристикою нової економіки і нового суспільства, тож і відповідні назви їм – економіка і суспільство знань.

З огляду на взаємозв'язок економіки знань і людського розвитку виникає багато питань як теоретичного, так і практичного характеру. Найважливішими з них, враховуючи мету нашого дослідження, є такі: які індикатори можна застосувати для виміру ступеня розвитку економіки і суспільства знань? Чи багато спільного у цих індикаторів з індикаторами рівня людського розвитку? Чи є взаємозв'язок між рівнями людського розвитку і розвитку економіки і суспільства знань? Теоретично багаторазово доведена людська природа усякого знання, однак для емпіричних розрахунків окреслених взаємозв'язків варто точніше з'ясувати основні чинники сучасного людського розвитку, з одного боку, і становлення суспільства знань - з іншого.

Практично вподовж усього періоду формування сучасного суспільства важливим виявом і ознакою суспільного прогресу було і є формування певного обсягу запасів і

потоків переважно суспільних знань. Таким чином, кожне суспільство в результаті історичного розвитку нагромаджує певний когнітивний потенціал, який частково або повністю може використовуватися для різних цілей. Наявність значного потенціалу знань безумовно необхідна для переходу до суспільства знань, але цього ще не досить. Реальною межею, за якою просто високоосвічене суспільство перетворюється на суспільство знань, стає революція у носіях інформації, яка робить її (інформацію) доступною мільйонам і використовуваною на абсолютній більшості робочих місць, оскільки інформація є формою і способом існування, збереження, передачі й обміну знаннями.

Поява інформаційно-комунікаційних цифрових технологій створила передумови і зробила можливим перехід суспільства до такої стадії розвитку, коли значна і дедалі зростаюча частка суспільного багатства створюється інтелектом, знаннями, які збагачують і роблять ефективнішою працю по перетворенню продуктів природи у цінності та блага для людей. Величезний обсяг нагромаджених людством знань існує переважно в формі інформації, яка обробляється і використовується за допомогою сучасних інформаційних технологій. Окрім цього є й чималий запас неявних, невіддільних від людини знань, які зазвичай не підлягають відчуженню і збереженню окремо від людини чи групи людей, що володіють ними. Разом усі ці знання і відповідні інформаційні ресурси – лише важлива передумова суспільства знань, яке виникає з появою економіки нового типу – економіки знань.

Характерними рисами економіки знань є [4, 532-541]:

- Висока частка послуг у ВВП;
- Прискорення темпів створення, нагромадження і використання знань, що, зокрема, виражається у розширенні системи освіти і обсягу наукових досліджень;
- Динамічні зміни у інформаційно-комунікаційній сфері;
- Поява інституту нового типу у сфері виробництва й використання знань у вигляді неформальних мереж («мережева економіка»);
- Формування національних інноваційних систем;
- Високорозвинений ринок найрізноманітніших освітніх послуг, втілення концепції довічної освіти;
- Нова якість ринку праці, який висуває дедалі більший попит на високоосвічених, висококваліфікованих, нерідко унікальних працівників;
- Макроекономічна політика посилення інтелектуального потенціалу;
- Новий тип конкурентоспроможності, що базується на використанні переваг лідерства у певних сегментах і володінні певними елементами інтелектуального капіталу;

Для оцінки рівня розвитку економіки знань поки що немає загальновизнаної надійної системи показників, однак є спроби її створення Програмою Всесвітнього банку «Знання для розвитку». Для оцінки здатності країн створювати, приймати і поширювати знання запропоновано індекс економіки знань. В основі розрахунку індексу лежить методологія оцінки знань Світового банку (The Knowledge Assessment

Methodology — KAM), яка включає в себе 109 структурних і якісних показників, об'єднаних в чотири основні групи [7]:

1) Індекс економічного та інституціонального режиму (The Economic Incentive and Institutional Regime) - відображає умови, в яких розвитку розвивається економіки та суспільства в цілому, економічне та правове середовище, якість управління, розвиток бізнесу та приватної ініціативи, здатність суспільства та його інститутів до ефективного використання існуючих і створення нових знань.

2) Індекс освіти (Education and Human Resources) відображає рівень освіти населення і наявність стійких навичок, створення, розповсюдження та використання знань.

3) Індекс інновацій (The Innovation System) – відображає рівень розвитку національної інноваційної системи, що включає компанії, дослідницькі центри, університети, професійні об'єднання та інші організації, які сприймають і адаптують глобальні знання для місцевих потреб, а також створюють нові знання і засновані на них нові технології (кількість наукових працівників, зайнятих у сфері НДДКР, кількість зареєстрованих патентів, число і тираж наукових журналів і т.ін.)

4) Індекс інформаційних і комунікаційних технологій – ІКТ (Information and Communication Technology — ICT) - відображає рівень розвитку інформаційної та комунікаційної інфраструктури, яка сприяє ефективному розповсюдженню та переробці інформації.

Методологія оцінки знань пропонує також два зведених індекси – Індекс економіки знань та Індекс знань. *Індекс економіки знань* (The Knowledge Economy Index - KEI) – комплексний показник для оцінки ефективності використання країною знань з метою її економічного та соціального розвитку. Він розраховується як середнє арифметичне з чотирьох індексів - економічного та інституціонального режиму, освіти, інновацій, інформаційних і комунікаційних технологій - і характеризує *рівень* розвитку країни чи регіону відносно стандартів економіки знань.

*Індекс знань* (The Knowledge Index - KI) комплексний соціальний показник для оцінки здатності країни створювати, сприймати й поширювати знання. Він характеризує *потенціал* країни відносно економіки знань. Він розраховується як середнє арифметичне трьох складових попереднього індексу - індексів освіти, інновацій, інформаційних і комунікаційних технологій.

Для визначення взаємозв'язку і взаємозалежності процесів людського розвитку і становлення економіки знань ми скористалися даними Звітів про людський розвиток ПРООН [8; 9] та даними Програми Всесвітнього банку «Знання для розвитку» про значення індексу економіки знань і його складових у різних групах країн. [7]. Основні значення цих важливих показників за 2009 рік (останній, за який є всі дані) наведено в табл.1.

Таблиця 1. Показники розвитку економіки знань та індексу людського розвитку за основними групами країн, 2009 рік [сформовано автором за даними 7; 8; 9]

| | | Індекс економіки знань | Індекс знань | Індекс економічного та інституціонального режиму | Індекс освіти | Індекс інновацій | ІКТ | ІЛР |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | **Західна Європа** | 8,76 | 8,78 | 8,71 | 9,27 | 8,29 | 8,78 | 0,874 |
| 2. | **Країни "Великої Сімки"** | 8,72 | 8,91 | 8,15 | 9,19 | 8,75 | 8,80 | 0,877 |
| 3. | **Східна Європа і Центральна Азія** | 6,45 | 6,69 | 5,71 | 6,99 | 6,62 | 6,46 | 0,741 |
| 4. | **Східна Азія** | 6,41 | 6,71 | 5,52 | 8,49 | 5,00 | 6,64 | 0,656 |
| 5. | ***Україна*** | 6,00 | 6,58 | 4,27 | 5,83 | 8,15 | 5,77 | 0,720 |
| 6. | **Всі країни** | 5,95 | 6,19 | 5,21 | 8,11 | 4,24 | 6,22 | 0,676 |
| 7. | **Близький Схід і Північна Африка** | 5,47 | 5,68 | 4,86 | 7,57 | 3,75 | 5,71 | 0,634 |
| 8. | **Латинська Америка** | 5,21 | 5,37 | 4,71 | 5,80 | 5,05 | 5,27 | 0,722 |
| 9. | **Африка** | 2,71 | 2,72 | 2,68 | 4,31 | 1,38 | 2,45 | 0,456 |
| 10. | **Південна Азія** | 2,58 | 2,55 | 2,65 | 3,29 | 1,92 | 2,45 | 0,538 |

На рис. 1 показані значення індексів людського розвитку та індексів економіки знань для основних груп країн, для світу в цілому і для України (у порядку зменшення індексів економіки знань). Як бачимо, ці два показники дуже тісно корелюють між собою. Водночас видно, що в Україні (і в Латинській Америці) індекс людського розвитку має значення вище, ніж можна було б очікувати по тренду індексу економіки знань. На нашу думку, це свідчить про певні резерви нашої країни щодо перспектив побудови економіки знань.

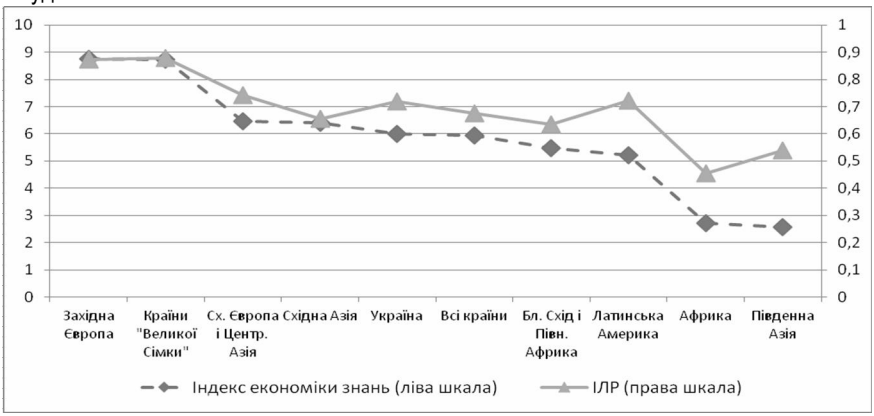



Рис. 1. Індекси економіки знань та людського розвитку

Таким чином, емпіричні дані підтверджують тісний зв'язок між рівнем людського розвитку і становленням економіки знань. Саме потенціал розумної, високоосвіченої,

здорової людини дедалі надійніше стає першоосновою конкурентоспроможності в економіці знань. Водночас менше розвинуті країни потрапляють у пастку низького рівня людського розвитку, який призводить до замкненого кола низької конкурентоспроможності й безнадійного відставання у прогресі економіки знань.

Кінцеві цілі діяльності справді розумних людей завжди знаходяться поза суто економічною сферою, вище конкуренції і конкурентоспроможності. Гроші, доходи, виробництво, багатство, валовий продукт і т.ін. є лише засобами досягнення цілі – розширення можливостей для розвитку і самореалізації людей. Але в епоху економіки знань уряди як демократичних розвинених країн, так і країн, що розвиваються, приділяють все більше уваги забезпеченню людського розвитку не лише з причини його пріоритетного соціального значення, але й як вирішального фактора надійного економічного зростання на новій – інтелектуальній - основі. При цьому як соціальний прогрес, так і становлення економіки знань має надзвичайну актуальність на сучасному етапі розвитку економіки України.

## Література

1. Дракер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л.Иноземцева. М.: Academia. 1999.
2. Shultz N. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources/ Fiftieth Anniversary Colloquium VI. N.Y., 1975.
3. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. - М.: Прогресс, 1966. - 462 с. («The Production and Distribution of Knowledge in the United States». 1962.) Machlup F..
4. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса./ Учебное пособие под общей редакцией проф. В.П. Колесова (экономический факультет МГУ), 2-е издание, дополненное и переработанное. – М.: Права человека, 2008.- 636 с.
5. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
6. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / За ред. Е.М.Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
7. The Knowledge Economy Index. The World Bank. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.worldbank.org/kam
8. Доклад о развитии человека 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех. ПРООН Електронний ресурс. Режим доступу: // http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru/
9. Доклады о развитии человека за 1990-2010 годы. ПРООН Електронний ресурс. Режим доступу: // http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr
10. Griffin K., Knight I. Human Development and International Development Strategy for 1990s. London and Basingatoke,1990. P.42

**А.М. Магомедова**, асп.

# ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Розглянуто підходи до визначення теоретичного змісту мережевих структур. Визначено основні передумови розвитку подібних утворень у національній економіці.*

*The paper deals with approaches to the definition of the theoretical content of network structures. Crucial prerequisites of such business organizations in the national economy are considered.*

*Ключові слова: партнерські відносини, мережеві структури, кооперація, конкуренція, глобалізація.*

*Keywords: partnerships, network structures, competition, cooperation, globalization.*

З розвитком глобалізації та загостренням конкурентних відносин на ринку у суб'єктів підприємництва автоматично виникає необхідність адаптуватися до нестабільних, постійно мінливих умов ділового середовища. Зміна способу та стилю конкуренції, яка на сучасному етапі передбачає не нагромадження ресурсної бази, а її раціональне та оптимальне використання, необхідність дотримуватися екологічних принципів та соціальної відповідальності в бізнесі, пріоритетність створення соціального ефекту над максимізацією прибутку – все призвело до появи нових ринкових утворень, які у науковій літературі визначають як мережеві. Відзначимо, що мережеві структури – не нове, а навпаки, цілком поширене в економіці явище, яке раніше мало дещо інше змістове забарвлення, назву та особливі форми прояву. Так, наприклад, поява цехів та їх спеціалізація на виготовленні певного товару, який передають з одного цеху в інший, потім виникнення мануфактурного виробництва, заводів та фабрик, які у своїй діяльності починають дедалі частіше використовувати методи кооперації – подібні історичні моменти вже вказують на появу деяких ознак мережевого способу господарювання. Більш окреслених та зрозумілих рис мережеві утворення набувають у середині XIX ст., коли з'являється всесвітньовідома корпорація, яка на певних пільгових умовах передавала іншим суб'єктам підприємництва право на ремонт, обслуговування та продаж власних швейних машинок. Інакше кажучи, мережеві утворення мають багату історичну спадщину і свої сучасні особливості, які потребують детального вивчення та дослідження.

Проблемами становлення та розвитку мережевих структур займалися такі вітчизняні науковці як Гриценко А., Ігнатюк А., Лиса С., Филюк Г., Шведюк О.; російські – Гладілін А., Толконнікова, Усик Н. та зарубіжні – Кастельс М, Патюрель Р., Портер М., Старк Д. та інші, які зробили значний внесок у з'ясування економічного змісту мережевих утворень, особливостей функціонування, їх переваг та недоліків тощо. Однак існує ряд питань, які потребують певних уточнень та доопрацювання, зокрема проблеми розвитку мережевих структур, сучасні форми їх прояву, фактори та

чинники, які сприятливо чи негативно вплинули на поширення подібних організацій у різних країнах.

З огляду на це, метою статті є визначення основних передумов зародження та формування мережевих структур у національній економіці.

На наш погляд, варто підкреслити деяку особливість процесу появи та розвитку мережевих структур. Історичні факти свідчать, що він прийшов на зміну активним хвилям процесів злиття та поглинання. Прагнучи досягти однакової мети (раціональне використання об'єднаної ресурсної бази та отримання за рахунок цього прибутку), але використовуючи різні способи її досягнення, суб'єкти підприємницької діяльності починають усвідомлювати ефективність та привабливість партнерських утворень. Основна перевага полягає в тому, що стосунки між учасниками формуються не на умовах чіткої ієрархічності та підпорядкованості, а на принципах взаємозалежності і рівнозначності. Такий підхід свідчить про перехід суб'єктів підприємництва на якісно новий рівень господарювання – на той, якого вимагають сучасні економічні реалії.

Перш ніж перейти до безпосереднього аналізу основних передумов виникнення мережевих утворень, на нашу думку, варто дещо уточнити теоретичний зміст подібного економічного явища. Посилаючись на наукові праці вітчизняних дослідників, знаходимо наступне трактування: «…під мережевою структурою у сфері господарювання розуміється мережева організація, мережеві форми організації, між фірмові мережі, організаційні мережі, гнучка спеціалізація, квазі-фірма тощо.» [7, с.23]. На наш погляд, використовуючи подібний підхід, автор зводить тлумачення економічної категорії лише до переліку слів-синонімів, які можна використати для уточнення, а не визначення сутності мережевих організацій.

Також досить часто у фаховій науковій літературі спостерігається асоціювання, а подекуди і ототожнення мережевих структур з кластерами, франчайзинговим підприємством, альянсом, холдингом тощо. Очевидно, що всі ці поняття взаємопов'язані, проте тут мова йде вже про форми та способи прояву мережевих організаційних структур у ринковому середовищі.

Не можна залишити поза увагою творчі здобутки та праці таких провідних західних науковців як Кастельса М. та Патюреля Р. Зокрема, Кастельс М. визначає пропонує наступний підхід: «Мережева структура – комплекс взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст яких залежить від характеру тієї чи іншої мережевої структури.» [3, с. 78]. З нашої точки зору, запропоноване визначення – дещо абстрактне та узагальнене, а отже потребує певної деталізації та уточнення. Згідно з поглядами французького професора Патюреля Р., мережева структура – це мережа з її вузлами та зв'язками, яка формується з метою досягнення цілей у відповідності до потреб та очікувань партнерів та ділової кон'юнктури [6, с. 77]. На нашу думку, подібні визначення можна дещо конкретизувати та доповнити. Посилаючись на наукові доробки провідних економістів, ми пропонуємо визначати мережеву структуру як партнерську структуру, побудовану на принципах взаємозалежності та рівності всіх учасників, яка створена з

метою раціонального використання ресурсної бази та отримання економічного ефекту від спільної діяльності.

Отже, з'ясувавши більш змістовно сутність та природу мережевих структур, пропонуємо проаналізувати причини та передумови їх появи в економіці. Постійно мінливі умови ринкової кон'юнктури та динамічний процес глобалізації призвели до того, що конкурентні відносини почали набувати дещо іншого змісту, ніж раніше. Сьогодні конкурувати один з одним можуть навіть партнери, які входять до складу однієї і тієї ж об'єднаної організаційної структури. При цьому подібний тип ділових зв'язків не спричиняє негативних наслідків, а, навпаки, забезпечує переваги та зиски для учасників ринку.

Підкреслимо, що в останні десятиліття у підприємницькій діяльності істотного значення та пріоритетності набув фактор часу. Здатність оперативно діяти та швидко приймати рішення забезпечує суб'єктам господарювання конкурентні переваги та підвищує продуктивність праці, а звідси – прибуток фірми.

Поява та використання нових методів і підходів в управлінні підприємствами також сприяло появі мережевих структур. Адже подібні утворення мають складний організаційний механізм, регулювати який можна лише, використовуючи сучасні та новітні способи управління та контролю за діяльністю фірми.

Зміна ринкових стратегій та економічної орієнтації фірми певним чином позначилися на процесі розвитку мережевих утворень. Суб'єкти підприємництва починають дещо змінювати свою професійну орієнтацію, дедалі частіше зосереджуючи увагу на розширенні ринків збуту та відмови від одноосібної діяльності. Пошук партнера, встановлення з ними довготривалих ділових стосунків, пропорційний розподіл обов'язків та ризиків, використання спільного ресурсного потенціалу – сьогодні це основні напрями діяльності тих фірм, які прагнуть відповідати вимогам сучасності та усвідомлюють економічні реалії.

Активна розробка і вдосконалення інноваційних продуктів та їх використання у різних галузях економіки вплинуло на поширення мережевих утворень. Будь-яка мережа, як правило, має розгалужену структуру, підрозділи якої часто знаходяться у різних кінцях світу, однак потребують чіткої та синхронної координації. Останні досягнення в галузі інновацій дають можливість налагодити подібний процес ефективно, з мінімальними затратами часу, коштів та людських ресурсів.

Продовжуючи аналізувати передумови розвитку мережевих структур, варто підкреслити, що науково-технічний прогрес став підґрунтям для формування наступного важливого чинника, а саме мова йде про розширення кордонів між країнами та їх поступова умовність. Ринок стає глобальним і автоматично розширюються горизонти та масштаби діяльності суб'єктів господарювання. Подібні процеси створюють сприятливі умови для налагодження партнерських відносин між усіма учасниками мережевих утворень, незалежно від сфери та виду їх діяльності.

Також бурхливий науково-технічний розвиток вплинув на оцінку та використання наявних у підприємства ресурсів. В епоху автоматизованих надшвидкісних технологій

суб'єкти господарювання чітко усвідомлюють ступінь важливості та значущості інформації та знань як стратегічних ресурсів. Якомога більша кількість та якість останніх дає підприємницьким структурам шанси завжди випереджати своїх конкурентів. Мережеві організації – це саме ті господарські утворення, яким отримати та використовувати подібні ресурси значно легше та простіше. Адже сама мережа передбачає велику кількість учасників з різних країн та різних сфер зайнятості, що дає змогу обмінюватися досвідом та іншими наявними активами. Застосування новітніх технологій цей процес обміну значно прискорює та спрощує. Одним словом, існують всі підстави розглядати зміну поглядів щодо ресурсної орієнтації і виділення нових пріоритетів при її формуванні як чинники розвитку мереж у національній економіці.

Як показує практика, до ланцюга мережевих утворень входять переважно підприємства середніх та малих розмірів, адже вони найбільш гнучко здатні адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури. Однак часто перед подібними суб'єктами господарської діяльності постають істотні проблеми фінансового, управлінського, організаційного кадрового та іншого характеру, вирішити які допомагає великий бізнес та співпраця з ним. Таким чином, усвідомлення надзвичайної важливості сектору малого підприємництва та формування з його розвитком потужного середнього класу в економіці кожної країни – ті фактори, які дали імпульс для поширення мережевих утворень.

Підвищення рівня ділової етики забезпечує гармонійний розвиток господарських відносин між учасниками ринку. Взаємна довіра та відповідальність партнерів, які провадять свою діяльність як за юридично оформленими, так і вербально закріпленими домовленостями, передує появі нових форм співпраці та кооперації. Сьогодні культурні та етнічні особливості не можуть стати вагомою причиною відмови стати учасником об'єднаних підприємницьких структур, оскільки у бізнесі відбулися істотні якісні зміни, які заклали міцний фундамент для організації партнерського співробітництва.

Сьогодні активно продовжують формуватися нові правила та вимоги участі у ділових колах. Насамперед вони стосуються соціалізації та екологізації бізнесу. В умовах обмежених ресурсів фірми усвідомлюють пріоритетність цих напрямків і зобов'язані їх реалізовувати. Мережевим утворенням значно легше та вигідніше дотримуватися подібних принципів, оскільки спільна та взаємна участь дає можливість обмінюватися наявними ресурсами та пропорційно розподіляти свої обов'язки як перед партнерами, так і суспільством.

Таким чином, активна поява та розвиток мережевих утворень – це не просто черговий ефективний спосіб адаптації до мінливих умов ринкової кон'юнктури, а ціла філософія та дієва стратегія для підприємств, які прагнуть якомога довше залишатися учасниками ринкових відносин та зміцнювати при цьому конкурентні позиції. Мережеві структури мають багату історичну спадщину та пройшли тривалий процес свого становлення, що, у свою чергу, дає змогу виділити групу основних факторів, які сприяли появі цього масштабного явища. З'ясування передумов розвитку подібних

партнерських утворень сприяли більш глибокому аналізу їх сутнісного змісту, а також виокремленню як позитивних, так і негативних рис подібного економічного феномену. На наш погляд, серед усіх вище згаданих чинників, найістотнішим, зрештою, виступає той факт, що конкуренція набула якісно нового відтінку і стала актуальною між партнерами. Очевидно, говорити про значущість кожного окремого фактора сенсу немає, оскільки їх істотний вплив на поширення мереж відбувався комплексно, протягом довготривалого процесу. Такі події внесли суттєві корективи у зміну умов діяльності ринкових структур та форми їх прояву. Інакше кажучи, мережеві організаційні структури стали перспективною сферою діяльності для тих, хто розуміє та усвідомлює всі зиски від партнерства, і яка виникла як гнучка відповідь на досить завищені вимоги епохи глобалізації.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані зі з'ясуванням особливостей та доцільності формування мережевих організацій у вітчизняній економіці, посилаючись на досвід розвинених країн світу.

## Література

1. Гладилин А., Толоконникова Т. Реализация сбытовой стратегии предприятия на основе предпринимательских сетей // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2005. – №2. – http://www.nestu.ru

2. Кавун О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №5 (107). – С.96-100

3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. – М.: ГУ – ВШЭ, 2000. – 520 с.

4. Лиса С. Проблеми і переваги управління ланцюгами постачання торговельних мереж на ринку України // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9 (111). – С.137-143

5. Назаров Л. взаимодействие розничных торговых сетей с поставщиками // Маркетинг. – 2009. - №2. – С. 70-78

6. Патюрель Р. создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления. – 1997. - №3. – С. 76-81

7. Шведюк О. визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №5 (107). – С.22-29

8. Усик Н. Глобальная экономика: обоснование управленческих модернизаций // Менеджмент сегодня. – 2009. - №10. – С.13-23

**Т.В. Білоног, асп.**

# ЦІЛЬОВІ КОМПЛЕКСНІ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

*Визначено роль програмно-цільового методу у подоланні кризових явищ на промислових підприємствах. Проаналізовано основні типи цільових програм розвитку інвестиційної діяльності у промисловості. Виокремлено проблеми програмування у сучасних умовах та заходи щодо підвищення їх ефективності.*

*Ключові слова: цільові комплексні програми, програмно-цільовий метод, інвестиційна діяльність.*

*This article defines the role of program-target method in overcoming the crisis at the enterprises. The main types of targeted programs of investment in industry. The problems of programming in modern conditions and measures to increase efficiency are considered.*

*Keywords: target complex programs, program-target method, the investment activity.*

На сьогодні в Україні продовжує бути актуальною проблема подолання кризових явищ на підприємствах. Постійні зміни та нестабільність перехідної економіки призвели до кризи 90-х років та, після короткого періоду стабілізації, – до кризи 2008-2010 років. ВВП у національній валюті зменшився більше ніж на 15% (в перерахунку у доларах США – майже на 36%) [2]. Падіння економіки України стало одним з найбільших у Європі, що мало негативний вплив на всі сфери економічного та суспільного життя країни. Тому проведення ефективних антикризових заходів є необхідною умовою подальшого розвитку економіки України.

Серед вітчизняних та закордонних дослідників антикризової діяльності можна назвати таких відомих вчених, як Баюра Д.О, Єщенко П.С., Романюк М.В, Сколотний Ю., Шершньова З.Є., Куін Р.Е., Кім К., Хіт Р. та інші [1, 2, 3, 4]. Кожен з вчених зробив вагомий внесок у розвиток антикризового управління. Однак програмно-цільовий метод як інструмент антикризового управління вимагає більш глибокого вивчення.

Процес виведення підприємств з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований. Системність та цільова направленість програмно-цільового методу, як способу формування планових рішень найважливіших економіних та народно-господарських завдань, забезпечить найвищу результативність антикризового управління підприємствами.

Основною ланкою програмно-цільового методу, що забезпечує зв'язок між ціллю та засобами її досягнення виступають цільові комплексні програми (ЦКП) [5, с.142]. Цільова комплексна програма – це документ, в якому відображено ціль та комплекс виробничих, технологічних, науково-дослідних, організаційно-економічних, соціальних та інших заходів, взаємоузгоджених за строками, виконавцями та ресурсами для

забезпечення найбільш ефективної реалізації соціально-економічних проблем та завдань [1, с.52].

Головною метою таких програм є визначення та здійснення комплексу заходів, які забезпечують подолання кризових явищ та підвищення ефективності економічного розвитку, головним чином на засадах структурної перебудови, підтримки конкурентоспроможних виробництв, вирішення фінансово-економічних та соціальних завдань.

Ефективність ЦКП забезпечується такими її характеристиками:

- комплексність;
- чіткі обмеження у часі;
- відсутність завчасно заданого об'єкту заходів.

Комплексність відображає, з одного боку, багатоаспектність проблеми та необхідність виділення підцілей (побудови «дерева цілей»), а з іншого, різноманітність включених до програми заходів (економічні, юридичні, соціальні та інші).

Чітка часова обмеженість пов'язана з тим, що часто проблеми, що вирішуються за допомогою ЦКП, виникають на певному етапі соціально-економічного розвитку (наприклад, в період кризи) та мають бути вирішенні в чітко визначені строки.

Відсутність завчасно заданого об'єкту пояснюється тим, що при формуванні проекту програми немає чітко визначеного об'єкту управління. Лише під час детальної розробки цілей та задач програми уточнюється і об'єкт ЦКП.

За сутністю цільові комплексні програми можна поділити на види, що відповідають загальним закономірностям в процесі їх формування та реалізації:

- ✓ за масштабом охоплення: міждержавні, державні, регіональні та програми окремих підприємств;
- ✓ за характером виникнення: планові та екстрені;
- ✓ за строками реалізації: короткострокові, середньострокові та довгострокові;
- ✓ за функціональним призначенням: соціально-економічні, інвестиційні, виробничо-технічні, екологічні, багатоцільові [3, с.53].

Однак жодна ЦКП не може характеризуватися лише однією класифікаційною ознакою. Наприклад, конкретна цільова програма може бути за масштабом охоплення регіональною, за строком реалізації – довгостроковою, а за функціональним призначенням – екологічною.

Проаналізувавши класифікаційні ознаки та види цільових програм, можна виділити основні типи цільових програм розвитку інвестиційної діяльності у промисловості (рис. 1.).

Одним з найважливіших інструментів підтримки інвестиційної діяльності в промисловості є державні цільові програми. Вони забезпечують концентрацію коштів державного бюджету та небюджетних джерел у сферах інвестиційної і інноваційної політики, фінансування наукових досліджень та конструкторських розробок у промисловості [3, с.52]. Особливе значення державних цільових програм визначається тим, що на відміну від інших інструментів прямого державного регулювання

(трансферів, дотацій, державних заказів), програми направлені на рішення не стільки нагальних, скільки стратегічних задач реформування економіки.

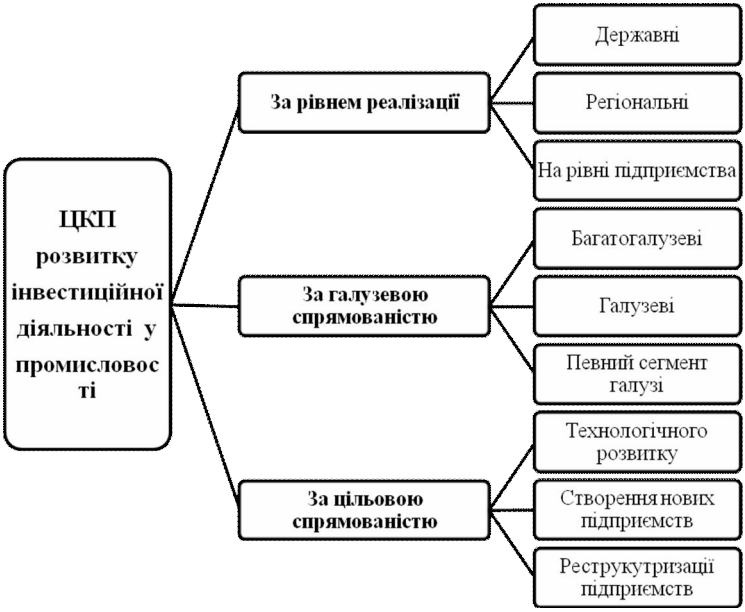



Рис. 1. Типи цільових програм розвитку інвестиційної діяльності у промисловості.

Регіональні цільові програми є інструментом регулювання та управління регіональною інвестиційною стратегією, способом концентрації ресурсів для вирішення першочергових територіальних проблем [3, с.54]. Під дією ринкових факторів в промисловості регіонів постійно відбуваються структурні зміни і індустріальна структура регіональної економіки повинна постійно адаптуватися до сучасних умов. Однак при низькій інвестиційній активності цей процес ускладнюється. Тому виникає необхідність, особливо у регіонах з гострими соціально-економічними проблемами, використовувати програмно-цільовий метод регулювання.

Цільові комплексні програми на рівні підприємства – це новий та менш розвинений тип програм, які виступають інструментом управління інвестиційними проектами в межах окремого промислового підприємства. Вони забезпечують концентрацію ресурсів в інвестиційній сфері для досягнення найбільшої її ефективності. При формуванні даного типу програми здійснюється аналіз всіх інвестиційних проектів підприємства та, за його результатами, приймається рішення щодо включення

інвестиційного проекту в програму, що дозволяє значно підвищити ефективність інвестиційної діяльності підприємства.

Міжгалузеві (багатогалузеві) інвестиційні програми стимулюють розвиток інвестиційної діяльності не тільки у промисловості, але і інші галузі із взаємопов'язаними виробництвами [3, с.55]. Програми певного сегменту галузі націлені на розвиток інвестиційної діяльності в конкретній підгалузі (наприклад, у сегменті слабоалкогольних напоїв харчової галузі).

Наступним рівнем програмно-цільового регулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств є програми технологічного розвитку. Ці програми мають бути направлені на визначення та технологічний розвиток тих виробництв, які здатні забезпечити максимальний ефект для національної економіки в цілому. Головна ціль програми технологічного розвитку – забезпечення випуску певних видів конкурентоздатної продукції, ринкова ніша для яких добре відома, та платоспроможний попит на них вже сформувався та підтверджений практикою. Крім того дані програми повинні враховувати всі міжгалузеві проблеми та вчасно вирішувати їх.

Особливий тип програм розвитку інвестиційної діяльності у промисловості являють собою програми реструктуризації збиткових підприємств. Вони відрізняються тим, що не можуть бути направлені на збільшення випуску продукції, оскільки зростання масштабів збиткового виробництва тільки поглиблює збитковість [3, с.56]. Головну мету програми реструктуризації можна сформулювати як подолання збитковості підприємства та вихід на нормативний рівень рентабельності за певний (визначений) період часу. При формуванні даної програми для досягнення цільового рівня рентабельності необхідно встановити кількісні рівні підцілей: рівень продуктивності праці, фондовіддачі, матеріаломісткості продукції, нормативних показників якості продукції. Реалізація даних програм головним чином залежить від бюджетної підтримки, поскільки залучення приватних інвестицій в об'єкти програм реструктуризації збиткових підприємств майже неможливо.

Таким чином, програмний підхід є інструментом регулювання та управління стратегією економічного, соціального та науково-технічного розвитку, механізмом пріоритетної концентрації ресурсів для розв'язання першочергових невідкладних проблем.

Ефективність застосування програм як методу подолання кризових явищ можна пітвердити досвідом країн с розвиненою ринковою економікою: «Новий курс» Ф.Д. Рузвельта (США), реформи Л. Ерхарда (ФРГ) та інші.

Необхідність застосування програмно-цільового методу в умовах переходу до ринкових умов господарювання можна пояснити, з одного боку, необхідністю вирішення міжгалузевих науково-технічних проблем, а з іншого, недосконалістю існуючого господарського механізму, що породжує велику кількість соціальних, виробничих, науково-технічних проблем, які вимагають програмного вирішення.

Однак ефективність реалізованих на сучасному етапі цільових програм не можна оцінити однозначно, поскільки при їх розробці в багатьох випадках не достатньо чітко

визначені цільові показники, не дотримуються всі необхідні етапи підготовки програм, зберігаються традиційні форми виконання робіт. Все це породжує коректування проектів програм та невиконання закладених у них завдань, що дискредитує програмний підхід в цілому.

Основними причинами сучасного стану використання програмно-цільового методу є, по-перше, відсутність загальної методології та теорії програмно-цільового методу, по-друге, формальний характер використання програмних методів, а по-третє (і це головне), відсутність необхідних змін організаційних форм та економічного механізму, направлених на створення умов для успішної розробки та реалізації цільових комплексних програм.

Виходячи зі світового та вітчизняного досвіду програмування, можна виділити такі критерії забезпечення ефективності застосування програмно-цільового методу:

- чітке визначення цілі програми та забезпеченість ресурсами для реалізації всієї системи заходів у заплановані терміни;
- надійні наукові та проектні дані;
- реалізація програми повинна здіснюватись під керівництвом єдиного органу управління;
- кількість цільових програм має бути обмеженою як можливостями їх фінансування, так і можливостями органу керування ними.

Таким чином, програмно-цільовий метод є інструментом подолання кризових явищ на підприємствах шляхом комплексного управління стратегією економічного, соціального та науково-технічного розвитку.

## Література

1. Беляковская В.С. Программно-целевые методы в развитии промышленности. – М.: Экономика, 1983. – 286 с.
2. Єщенко П.С. Необхідність переходу до нової соціальної моделі світового устрою // Державне антикризове управління національною економікою. Світовий досвід та проблеми в Україні. Зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2010.
3. Казенов А.А. Совершенствование программно-целевого регулирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий // Материалы 5-ой Международной научной конференции ИНИОН РАН РФ «Россия: тенденции и перспективы» - 9-10 декабря 2004г. – М.: ИНИОН РАН, 2005. – с.51-57.
4. Сколотный Ю. Анатолий Гальчинский: Вылечить экономику можно только на либеральной основе. // Зеркало недели. - № 6 – 7 (786 – 787) 2010. – с. 7.
5. Шершньова З.Є. Антикризова програма підприємства: методичні основи розробки та організація виконання. // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки.– 2010. - № 2, Т.1. – с. 140 – 144.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

**В.І. Карюк**, асп.

# МЕТОДИКА ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті досліджено механізм формування та реалізації інноваційної стратегії підприємства; запропонована матрична методика вибору інноваційної стратегії на основі визначення сукупного інтегрального індикатора інноваційного потенціалу та інтегрального індикатора адаптивності потенціалу інноваційної діяльності; відображені результати застосування запропонованої методики на підприємствах авіабудівної галузі.*

*The article explores the mechanism of formation and implementation of innovative business strategy; proposed matrix method of choice of enterprises innovation strategy, based on the determination of the total integral indicator of the innovation potential and of the integral adaptability indicator of innovation activity potential.*

*Ключові слова: інноваційна стратегія, механізм формування інноваційної стратегії, альтернативні інноваційні стратегії, інноваційний потенціал, індикатори інноваційного потенціалу,інноваційний розвиток.*

*Keywords: an innovative strategy, mechanism of innovation strategy, innovative alternative strategies, innovative potential, indicators of innovative potemtial, innovative development.*

Зростання ролі окремих суб'єктів господарської діяльності, необхідність їхньої цілеспрямованої взаємодії один з одним і зовнішнім середовищем у рамках окреслених методами державного і регіонального регулювання, ставить проблему формування стратегії інноваційного розвитку, яка повинна орієнтувати інноваційну, інвестиційну, маркетингову і виробничо-збутову діяльність господарюючих суб'єктів на виявлення і всебічне використання існуючих і перспективних ринкових можливостей, підтримуючи визначений баланс зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку, з метою досягнення успіху в конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів.

У зв'язку з цим досить гострою є проблема своєчасного просування інноваційних можливостей, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом при мінімальному ризику від невірного вибору інноваційного напрямку. Тому подальшого розгляду потребують питання вдосконалення механізму формування та реалізації інноваційної стратегії як ефективної складової стратегічного управління, визначення рівня інноваційного потенціалу промислового підприємства та вдосконалення на цій основі існуючих методик оцінки стратегічних альтернатив.

Значний внесок у дослідження і вирішення питань інноваційного розвитку підприємств зробили такі вітчизняні вчені як: Антонюк Л., Волков О., Гальчинський А., Геєць В., Гриньов А., Гриньова В., Лапко О., Краснокутська Н., Осецький В., Черваньов Д. та ін. [1; 2; 3; 4; 5].

Інноваційна стратегія підприємства є однією із складових економічної стратегії і з цього боку може розглядатися як набір правил, методів і засобів пошуку найкращих перспективних для організації напрямів розвитку науково-технічних досліджень, ресурсної політики для їх реалізації.

Єдиної інноваційної стратегії для всіх підприємств не існує. Кожне підприємство навіть однієї галузі унікальне, тому і процес формування стратегії його діяльності також оригінальний, бо залежить від його позиції на ринку, існуючого потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, стану економіки, соціального середовища і багатьох інших чинників.

Виходячи з цього, пропонуємо загальний механізм формування і реалізації інноваційної стратегії, використання якого уможливлює науково-обгрунтований, раціональний підхід до вибору підприємством стратегії інноваційного розвитку. Даний механізм включає такі етапи (Рис. 1).

1. Етап стратегічного аналізу - аналізується стан зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінюється інноваційний потенціал, аналізується й оцінюється інноваційний клімат.

2. Етап формулювання інноваційних стратегічних альтернатив - вибір інноваційної стратегії.

а) визначаються базові стратегії розвитку та їх інноваційні складові;

б) розробляються й оцінюються альтернативні інноваційні стратегії;

в) здійснюються вибір і обґрунтування інноваційної стратегії, якій віддається перевага [4, с.261].

3. Розробка інноваційної стратегії – встановлення інноваційних цілей підприємства, реалізація інноваційної стратегії.

4. Контроль реалізації інноваційної стратегії, її коригування – визначення майбутніх конкурентних переваг, що мають інноваційну направленість, оцінка реалізації інноваційної стратегії

Згідно даного механізму, в рамках нашого дослідження була розроблена комплексна методика вибору альтернативної інноваційної стратегії, яка поєднує у собі перший та другий етапи механізму формування інноваційної стратегії підприємства.

Запропонована нами методика вибору інноваційної стратегії охоплює три етапи.

1) Визначення сукупного інтегрального індикатора інноваційного потенціалу (Іін.п). Сукупний інтегральний індикатор визначається як середнє арифметичне інтегральних індикаторів інноваційного потенціалу підприємства:

$$Іін.п = \frac{Ікп + Імтп + Іфеп + Інп + Імп + Ііп + Іоуп + Ірп + Іімп,}{n_I} \qquad (1)$$

де $n_I$ – загальна кількість інтегральних індикаторів,

Ікп – інтегральний індикатор кадрового потенціалу,

Імтп - інтегральний індикатор матеріально-технічного потенціалу,

Іфеп - інтегральний індикатор фінансово-економічного потенціалу,

Інп - інтегральний індикатор наукового потенціалу,

Імп - інтегральний індикатор маркетингового потенціалу,
Ііп - інтегральний індикатор інфраструктурного потенціалу,
Іоуп - інтегральний індикатор організаційно-управлінського потенціалу,
Ірп - інтегральний індикатор ринкового потенціалу,
Іімп - інтегральний індикатор інформаційного потенціалу.

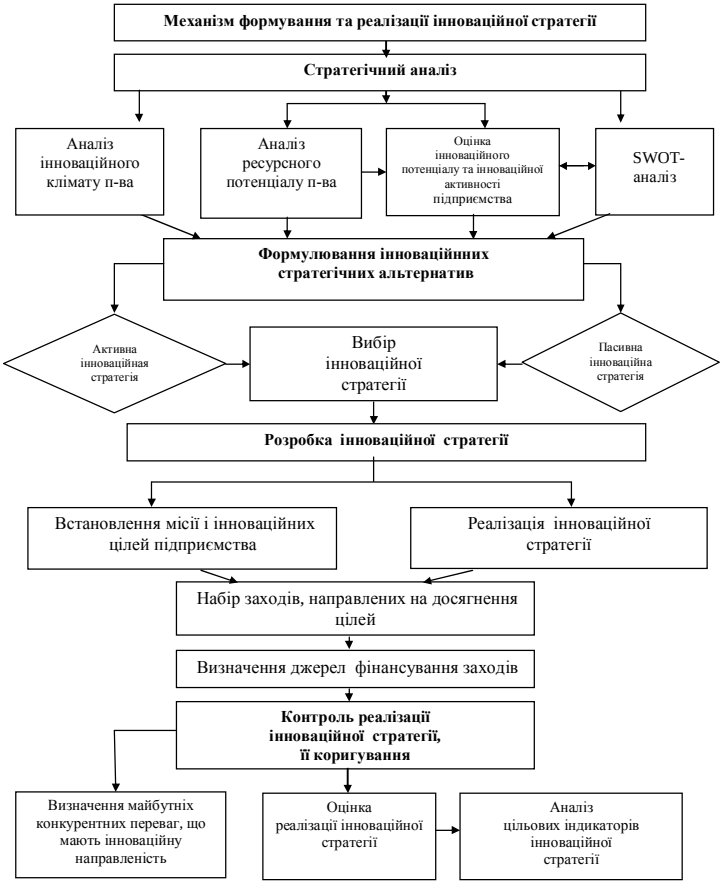



Рис.1. Механізм формування та реалізації інноваційної стратегії підприємства. Джерело: складено автором

2) Визначення інтегрального індикатора адаптивності потенціалу інноваційної діяльності (Іад.п). Адаптивна складова є основою для прийняття саме стратегічних інноваційних рішень. Тому для оцінки адаптивної складової пропонується ввести поняття «інтегрального індикатора адаптивності потенціалу інноваційної діяльності» (Іад.п), який буде показувати, наскільки існуючі на момент оцінки, відповідно,

виробничі, фінансові, кадрові, інфраструктурні та інші можливості підприємства пристосовані до інноваційних змін та непередбачуваних вимог зовнішнього середовища, тобто як швидко можуть реалізовуватися альтернативні або незаплановані інноваційні рішення у межах обраної стратегії інноваційної діяльності.

3) Безпосередньо вибір стратегії. При виборі альтернативних стратегій інноваційної діяльності пропонуємо керуватися такою класифікацією інноваційних стратегій (Рис. 2).

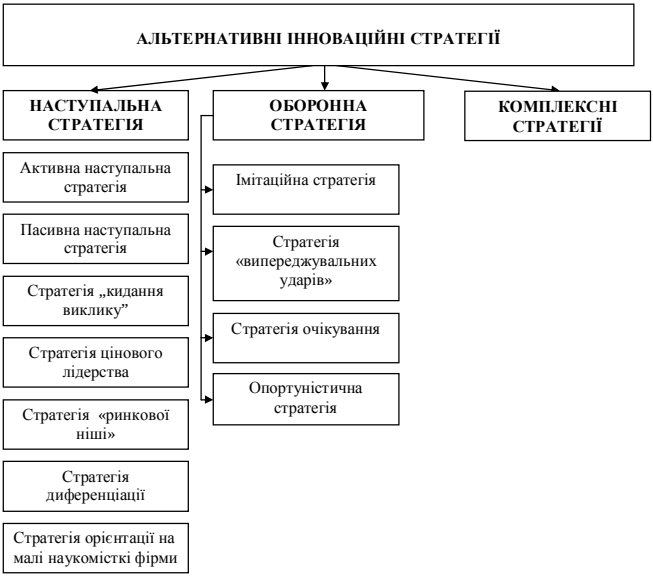



Рис. 2. Структура інноваційних стратегій з точки зору стратегічних альтернатив функціонування організаційно-економічного механізму. Джерело: складено автором

На основі запропонованої класифікації інноваційних стратегій при різних сполученнях значень інтегральних показників Іін.п та Іад.п можемо сформувати матрицю вибору інноваційних стратегій, яка матиме такий вигляд (Табл. 1).

Дана методика була апробована на українських підприємствах, що входять до Державного авіабудівельного концерну «Антонова»: ДП «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К. Антонова», Харківському державному авіаційному виробничому підприємстві, ДП «Київський авіаційний завод «Авіант» та ДП «Завод 410 цивільної авіації». Період дослідження охоплював 3 роки, з 2007 по 2009 рік.

За результатами розрахованих інтегральних та сукупних показників інноваційного потенціалу та адаптивності підприємства, за запропонованою у статті методикою, було визначено альтернативні стратегії інноваційної діяльності досліджуваних підприємств.

Таблиця 1. Система вибору стратегії інноваційної діяльності підприємства

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Значення сукупного інтегрального індикатора інноваційного потенціалу (Іін.п) | Дуже добре (0,8<Іін.п≤1, у виключних випадках > 1) | Стратегія «ринкової ніші» | Пасивна наступальна стратегія | Активна наступальна стратегія |
| | Добре (0,5<Іін.п≤0,8) | Стратегія орієнтації на малі наукомісткі фірми | Стратегія «випереджувальних ударів» | Стратегія „кидання виклику” |
| | Задовільно (0,2<Іін.п≤0,5 | Опортуністична стратегія | Стратегія диференціації | Стратегія цінового лідерства |
| | Погано (0<Іін.п≤0,2) | Стратегія направленості на інноваційні зміни | Стратегія очікування | Імітаційна стратегія |
| | | Погано (0<Іад.п≤0,3) | Добре (0,3<Іад.п≤0,7) | Дуже добре (0,7<Іад.п ≤1, у виключних випадках > 1) |
| | | Значення інтегрального індикатора адаптивності потенціалу інноваційної діяльності (Іад.п) | | |

*Джерело: розроблено автором*

Положення підприємств на матриці стратегій та вектори змін їх інноваційної діяльності протягом 2007 – 2009 років представлені на Рис. 3.

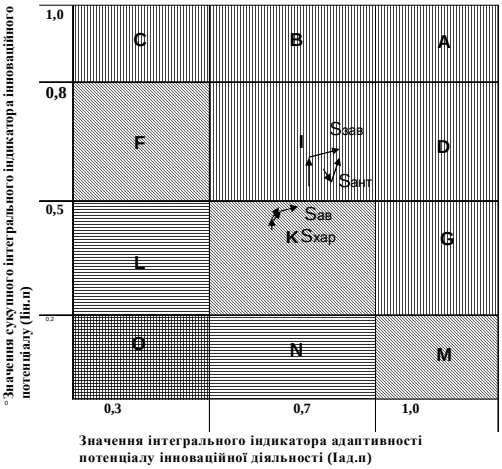



Рис. 3. Стратегічні зміни та напрямки розвитку інноваційної діяльності підприємств, що входять до складу Державного авіабудівельного концерну «Антонов» у 2007 – 2009 рр. Джерело: розроблено автором

На рис. 3 використано такі позначення:

Sант – зміна стратегічних позицій ДП «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К. Антонова» з 2007 по 2009 рік;

Sхар – зміна стратегічних позицій Харківського державного авіаційного виробничого підприємства з 2007 по 2009 рік;

Sав – зміна стратегічних позицій ДП «Київський авіаційний завод «Авіант» з 2007 по 2009 рік;

Sзав – зміна стратегічних позицій ДП «Завод 410 цивільної авіації» з 2007 по 2009 рік.

За результатами аналізу ДП «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К. Антонова» з 2007 по 2009 рік притримується стратегії «випереджувальних ударів». Дана стратегія спрямована на захист вигідних позицій на ринку авіабудівної промисловості. Ця стратегія близька підприємству тому, що потребує наявності та використання значних виробничих потужностей, щоб займати лідируючі позиції на ринку, вигідного географічного положення, закріплення позитивного іміджу фірми у споживачів. За спрямованістю вектора можна сказати, що хоч підприємство і мало незначний спад у 2008 році, але відновило позиції і його діяльність тепер чітко направлена на перехід до наступальної стратегії. При чому для цього підприємству достатньо лише в незначній мірі підвищити свій інноваційний потенціал, що за наявності потужної наукової, кадрової, інфраструктурної та інформаційної складової буде не важко.

Харківське державне авіаційне виробниче підприємство протягом з 2007 по 2009 рік знаходиться у зоні стратегії диференціації, яка полягає у здійсненні фірмою удосконалень, модернізації і модифікації продукту. Так, насправді, можливість перебування на такій стратегічній позиції забезпечується лише набутим за радянські роки значним виробничим потенціалом та наявним на підприємстві, як і на усіх підприємствах даної галузі в Україні, висококваліфікованим і інноваційно-активним персоналом. Підприємство досить давно відносять до збиткових, адже виробничі потужності і технології скоро застаріють на стільки, що жодних державних коштів не вистачить на їх відновлення. Дану ситуацію відображає і положення векторів на матриці, вони показують, що позиція підприємства за 3 роки на ринку практично не змінилася, а довжина векторів говорить про відсутність спроб до нарощення наявного інноваційного потенціалу.

ДП «Київський авіаційний завод «Авіант» протягом 2007-2008 років також реалізувало стратегію диференціації. Однак у 2009 році підприємство спромоглося мобілізувати всі наявні резерви для підвищення інноваційного потенціалу і практично перейшло до стратегії «випереджувальних ударів». Хоча при переході до даної стратегії позиції підприємства, порівняно з іншими, що знаходяться в зоні даної стратегії будуть досить низькі, перспективи розвитку підприємством вже намічено.

ДП «Завод 410 цивільної авіації» так само, як і ДП «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К. Антонова» протягом 3-х років займає впевнені позиції у зоні стратегії «випереджувальних ударів». Однак колосальний науковий потенціал даного підприємства ставить його у більш вигідні позиції щодо інноваційного розвитку. Стрімка стратегія прямування до лідерських позицій на ринку відображається і направленістю

та довжиною векторів, порівняно з іншими підприємствами. Правильне використання зазначеної стратегії за умов нарощення необхідного інноваційного потенціалу, вигідної підтримки з боку держави, дасть можливість підприємству зайняти лідируючі позиції у даній галузі, забезпечивши при цьому підґрунтя для загального підйому економіки країни.

**Література**

1. Антонюк Л.Л. Актуальні проблеми інноваційного розвитку України на сучасному етапі // Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія; за заг. ред. О.І.Амоші, В.П.Антонюк, А.І.Землянкіна та ін./ НАН України. Ін-т економіки промисловості.–Донецьк,2007.–328 с.
2. Геєць, В. Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні // стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України [Текст] / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007.
3. Гриньов А.В. Стратегічне управління інноваціями. // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – Луганськ.- 2002. № 9 (55). С.. 207 –214.
4. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
5. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Рейкова. – К.: Знання: КОО, 2007. – 450 с.

**А.В. Грінченко**, асп.

# КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто сутність факторів, які впливають на обсяг та структуру витрат. Здійснено класифікацію факторів за різними ознаками та визначено їх вплив на результати діяльності вітчизняних підприємств.*

*The essence of the factors that influence the volume and expenses structure. Classification of factors on various grounds and determined their impact on the performance of domestic enterprises.*

*Ключові слова: витрати, класифікація витрат, конкурентоспроможність, управління, фактори впливу на витрати.*

*Keywords: expenses, classification of expenses, competitiveness, management, impacts to expenses*

Діяльність будь-якого підприємства значною мірою залежить від впливу багатьох факторів, які взаємодіють між собою, змінюються у часі та просторі і є специфічними як для кожної галузі промисловості, так і для кожного підприємства зокрема. Тому питанню визначення та класифікації факторів, які впливають на розвиток та функціонування усіх суб'єктів господарювання у науковій літературі приділяється особлива увага.

Витрати виробництва є однією з найважливіших якісних характеристик діяльності підприємства, оскільки вони визначають розмір доходів, фінансовий стан, рентабельність та конкурентоспроможність підприємства. Саме тому, серед великої багатоманітності факторів впливу, слід виділити та дослідити головні, які забезпечать ефективне функціонування суб'єктів господарювання на ринку.

Дослідженням проблеми зниження витрат займалося багато науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних. Що стосується питання факторів, які впливають на витрати підприємства і сприяють їх зниженню, то у наукових джерелах відомих науковців таких як, І.А. Бланк, І.Є. Давидович, Я.С. Столяров, А.І. Поддєрьогін, Дж. Ріле, Г. Фандель та інших існує низка розбіжностей щодо їх класифікації. Тому це питання потребує подальших грунтовних досліджень, оскільки представені класифікації розглядаються відокремлено від самого процесу виробництва.

Метою статті є висвітлення існуючих класифікацій, які впливають на витрати і надання пропозицій щодо застосування найефективнішої стратегії вибору факторів для вітчизняних підприємств.

Насамперед, зазначимо, що в економічній літературі «фактор» розглядають як істотне об'єктивне причинне явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється рівень його ефективності [3, с. 781]. Для виявлення характеру впливу цих факторів важливе значення має їх класифікація, яка передбачає їх поділ за різноманітними ознаками.

У науковій літературі існують різні точки зору стосовно факторів, що впливають на витрати підприємства, які необхідно враховувати при розробці стратегії зниження витрат. В управлінському обліку розглядається лише один фактор – обсяг виготовленої продукції. Цей підхід обмежує процес управління витратами, оскільки зводиться по-перше, до порівняння постійних витрат зі змінними, а середніх – з граничними; по-друге, до аналізу співвідношення витрат; по-третє, до обсягу виробництва і прибутку; по-четверте, до аналізу беззбиткового обсягу виробництва, гнучких бюджетів, валового прибутку [2, с.161].

У 70-х роках XX ст. економісти дійшли висновку, що обсяг виробництва не відповідає на питання про те, що саме визначає величину витрат підприємства. У відповідь на це, Дж. Ріле систематизував і згрупував усі витратоутворюючі фактори на структурні та функціональні, рис. 1.

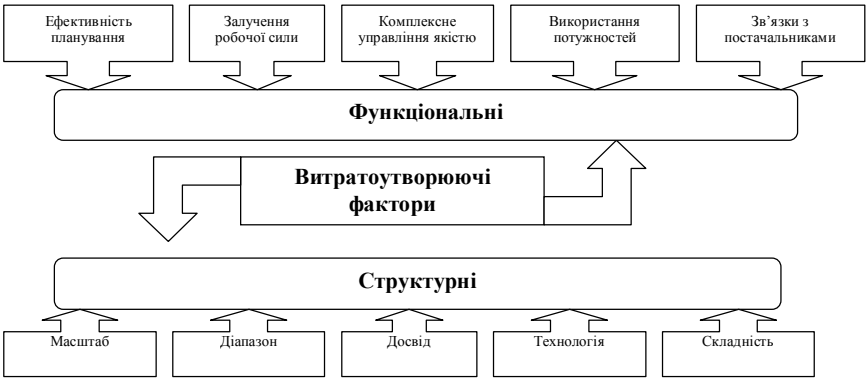



Рис. 1. Витратоутворюючі фактори за теорією Дж. Ріле
Джерело: складено автором на основі [5]

Розглядаючи структурні витратоутворюючі фактори для підприємства, слід зазначити, що існує п'ять стратегічних варіантів для вибору, які залежать від економічної основи структури витрат. Розкриємо сутність кожного з них. Так, масштаб – це обсяг інвестицій, які потрібно вкласти у виробництво, дослідження та розробки, маркетингові заходи для випуску продукції; діапазон є ступенем вертикальної інтеграції, що визначає рівень розширення управління підприємством; досвід показує, скільки разів у минулому періоді підприємство успішно здійснювало те, для чого зараз приймається рішення; технологія, яка використовується на кожній стадії ланцюга вартостей; і складність визначає широту асортименту виробів чи послуг, які планується запропонувати споживачам. Кожен з представлених факторів передбачає вибір, який зробить підприємство з метою зниження витрат. Врахувавши особливості підприємства можна визначити вплив кожного фактора на результати його діяльності

Функціональні фактори пов'язані зі здатністю підприємства успішно функціонувати. На відміну від структурних, які неможливо порівняти пропорційно з показниками діяльності підприємства. Згідно з цією класифікацією для всіх функціональних факторів «більше» завжди означає «краще» [2, с.162].

Ще один відомий німецький вчений Г. Фандель вважає, що фактори впливу слід виявляти та систематизувати залежно від того, випливають вони із процесу виробництва чи пов'язані з іншою діяльністю підприємства, необхідною для виготовлення продукції. Тобто, згідно з теорією витрат, усі фактори вчений поділяє на виробничі, які мають безпосередній зв'язок з виробництвом, та позавиробничі, що пов'язані з іншими невиробничими сферами діяльності підприємства [4, с. 292-298].

Систему факторів, яка впливає на величину витрат підприємства представимо в узагальненому вигляді на рис. 2.

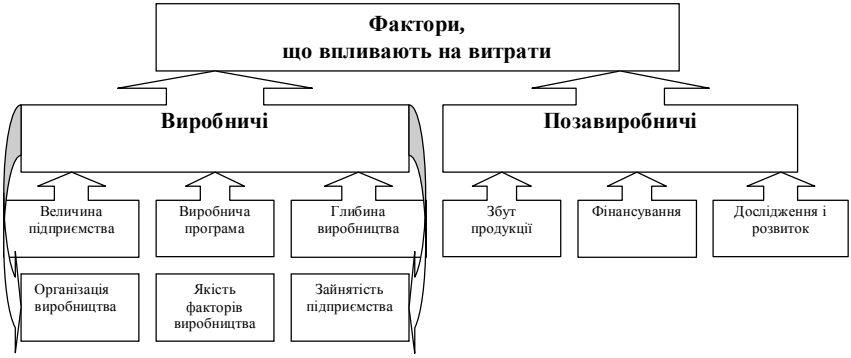



Рис. 2. Фактори, що впливають на витрати підприємства за Г. Фенделем
Джерело: Складено автором на основі [4]

Перейдемо до аналізу зазначених на рис. 3 виробничих факторів. До них відносяться такі:

- величина підприємства – це сукупна виробнича потужність, яка диференційована за видами, кількістю та максимальною віддачею наявних потенційних факторів;
- виробнича програма – випуск продукції в межах наявної номенклатури, властивої для виробничого профілю підприємства у відповідні період функціонування;
- глибина виробництва визначається кількістю стадій виготовлення продукції у багатостадійному виробництві;
- організація виробництва стосується рівня механізації та автоматизації, видів, типів, принципів та методів виробництва на підприємстві;
- якість факторів виробництва включає такі елементи: матеріали та ресурси відповідної якості, технічне оснащення, персонал з високим рівнем професійної підготовки, що забезпечить високий рівень продуктивності праці;

▪ зайнятість підприємства чи потенційного фактора визначається кількістю одиниць продукції, що виготовляється за певний період діяльності.

Дослідження виробничих факторів впливу на витрати свідчить, що між ними існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. Зміна величини підприємства, виробничої програми чи організації виробництва завжди зумовлюють зміну якості виробничих факторів та їх пропозиції. При цьому кожна зміна рівня витрат спричиняє зворотний вплив на якість факторів виробництва, їх ціну та пропозицію. Якщо зазначені фактори не змінюються, то й рівень витрат підприємства залишається незмінним [2, с.162].

Що стосується позавиробничих факторів, то їх кількість є значно меншою і зводиться: по-перше, до збуту продукції, що виражається у вартості благ, витрачених на реалізацію продукції (робіт, послуг); по-друге, фінансування, що означає співвідношення використання власного та можливість отримання залученого капіталу; по-третє, дослідження і розвиток, що забезпечує підвищення якості продукції, факторів виробництва, удосконалення методів та принципів виробництва тощо.

З вище зазначеного можна стверджувати, що фактори зниження витрат – це такі виробничі, організаційні, технічні, технологічні, природні, фінансово-економічні умови діяльності підприємства, внаслідок яких змінюється рівень, обсяг, структура, динаміка витрат будь-якого суб'єкта господарювання.

Крім того, український вчений І. Давидович пропонує наступну класифікацію за суб'єктами впливу на витрати, які об'єднує у три групи: загальнодержавні, галузеві та внутрішньовиробничі, рис. 3.

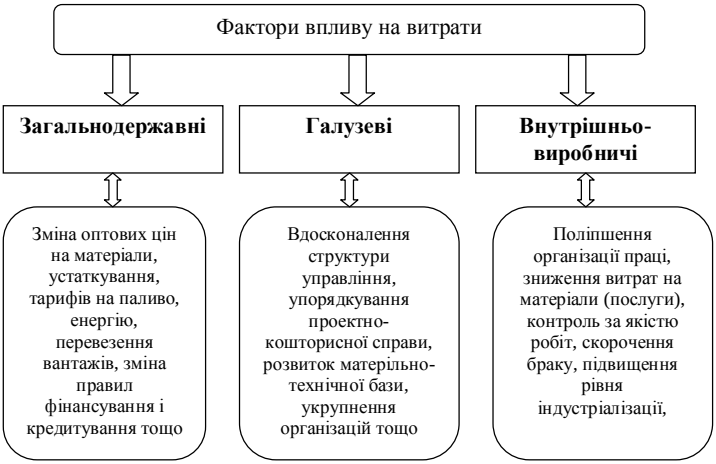



Рис. 3. Класифікація факторів за суб'єктами впливу
Джерело: складено автором на основі [1]

Наведені фактори можуть викликати як підвищення, так і зниження собівартості виготовленої продукції (робіт, послуг). При розгляді внутрішньовиробничих факторів, що впливають на собівартість продукції підприємства, необхідно враховувати особливості галузі. Як показує практика, одні фактори діють постійно, інші мають тимчасовий характер, тобто впливають на рівень собівартості у певні періоди діяльності організації. Ряд факторів не може бути точно визначеними, оскільки деякі з них залежать від особливостей складу трудового колективу та рівня керівництва, інші – від діяльності суміжних субпідрядних організацій та служб замовлень [1, с. 136].

Загальнодержавні, галузеві та внутрішньовиробничі фактори взаємопов'язані між собою і прямо або опосередковано впливають один на одного. Підкреслимо, що в процесі діяльності, основну увагу слід звертати на внутрішньовиробничі фактори, так як на них впливає діяльність підприємства, його трудовий колектив, рішення які приймаються менеджментом та власниками та інше. Але при вирішенні важливих завдань слід узгоджувати їх з безпосередніми виконавцями, оскільки вони виконують ці завдання і можуть заздалегідь передбачити вплив того чи іншого прийнятого рішення на кінцевий результат діяльності.

Зауважимо, що в економічній літературі представлено безліч різноманітних класифікацій. Вони відрізняються одна від одної класифікаційними ознаками. При виборі способів та інструментів, за допомогою яких ми будемо визначати та аналізувати зміни у структурі витрат, обирається найбільш дієва.

Крім того, всі фактори впливу можна поділити на зовнішні, які не залежать від діяльності підприємства та внутрішні так звані внутрішньовиробничі, тобто ті, які залежать від підприємства та управління ним. Кожне підприємство, яке здійснює будь-яку господарську діяльність, повинно приділяти значну увагу виявленню цих факторів і шукати шляхи їх попередження чи усунення. Для цього представимо ще одну ґрунтовну класифікацію, рис 4.

Ступінь впливу різних факторів на величину витрат неоднаковий: одні впливають на зміну кількох елементів витрат, інші – на один чи два, одні впливають безпосередньо, інші – опосередковано. Але управління кожним із них являється важливим елементом ефективного функціонування всього підприємства. Тому всім факторам впливу на витрати підприємства потрібно приділяти належну увагу. Це в першу чергу, зумовлює необхідність у представлені узагальненої класифікації, яка наведена в таблиці 1.

Рис. 4. Класифікація факторів впливу на витрати за сферою дії
Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таблиця 1. Узагальнена класифікація факторів за ознаками розподілу

| Ознака поділу | Класифікація факторів |
|---|---|
| 1 | 2 |
| *Об'єкт дослідження* | - що залежать від технології;<br>- які належать до сфери виробництва;<br>- що стосуються реалізації продукції;<br>- котрі входять до сфери маркетингу;<br>- що відносяться до професійних навичок;<br>- пов'язані з організаційними можливостями;<br>- інші |
| *Природа виникнення* | - основні та розвинуті;<br>- загальні та спеціалізовані;<br>- природні та штучно створені;<br>- структурні та функціональні |
| *Сфера дії* | - зовнішні та внутрішні;<br>- виробничі та позавиробничі |
| *Керованість* | - контрольовані і неконтрольовані;<br>- керовані та некеровані |

Продовження табл. 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| *Конкурентний рівень* | -мікрорівневі, мезорівневі, макрорівневі;<br>- загальнодержавні, галузеві, внутрішньовиробничі |

Джерело: складена автором

Розглянуті фактори являють собою систему, що забезпечує конкурентоспроможність продукції і, відповідно, підприємства в цілому. Значення кожного окремого фактора різне в залежності від стану галузі, конкуренції в ній, розвитку підприємства, стадії життєвого циклу продукції тощо.

Таким чином, розглянувши різні класифікації факторів, які впливають на витрати, перш за все, слід наголосити на тому, що спостерігається дія синергетичного ефекту. Це проявляється у зв'язку з тим, що впливаючи на витрати та конкурентоспроможність продукції, фактори призводять до зміни один одного. Висока конкурентоспроможність підприємства є гарантом одержання високого прибутку в ринкових умовах. При цьому підприємство ставить за мету досягти такого рівня конкурентоспроможності, який допоможе їй ефективно функціонувати протягом тривалого періоду. Управління представленими факторами забезпечує використання цілого ряду заходів для систематичного вдосконалювання продукції, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, шляхів поліпшення сервісу, реклами тощо.

**Література**

1. Давидович І. Є. Управління витратами: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 320 с.
2. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства // Галицький економічний вісник. – 2011. - №1(30)., с.162
3. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія. Т. 3. – К.: Академія, 2002. – 952с.
4. Фендель Г. Теорія виробництва і витрат / Гюнтер Фендель; пер. з нім. під кер. наук ред. М.Г. Грещака. – К.: Таксон, 2000. – 520с.
5. Riley, Iohn G. 1987. Bredi Rationing: A. Further Remark.

**В.М. Романюк, асп.**

# СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

*У статті розглядається комплексна методика оцінки економічної ефективності корпоративного управління з акцентом на якісні та кількісні методи оцінки. Розглядаються основні категорії управління ризиками. Досліджено внутрішні механізми корпоративного управління і запропоновано проводити аналіз господарської діяльності підприємства через оцінку його фінансового стану .*

*In this article is considered a complex method of estimating the economic efficiency of corporate governance with an emphasis on qualitative and quantitative evaluation methods. The main categories of risk management. Investigated the internal mechanisms of corporate governance and prompted an analysis of economic activity through an assessment of its financial condition.*

*Ключові слова: корпоративне управління, методи оцінки корпоративного управління, банкрутство, акціонерний капітал.*

*Keywords: corporate governance, methods of assessment of corporate governance, bankruptcy, equity.*

Розвиток корпоративного сектору в Україні та економіки загалом вирішальним чином залежить від ефективності системи корпоративного управління. На сьогодні формування корпоративних інтегрованих структур, регіональних кластерів в умовах поглиблення конкуренції також вимагає підвищення ефективності корпоративного управління та адекватних методологічних засад та механізмів його оцінювання. Вони дозволили б чітко визначити роль і внесок кожного з учасників корпоративних відносин і створити ефективні комунікації між акціонерами, інвесторами, персоналом та іншими заінтересованими особами.

У процесі еволюції світової економіки великий вклад у вирішення питання оцінки ефективності корпоративного управління внесли такі зарубіжні та вітчизняні науковці як Ансофф І., Баюра Д.О., Воронкова А.Е., Демб А., Друкера П., Дем'яненко П.В., Євтушевський В.А., Козаченко Г.В., Момот Т.В., Небава М.І., Нойбауер Ф., Паунда Дж., Черваньов Д.М., Филюк Г.М.. Всебічне вивчення їх наукових праць засвідчує, що практично всі вони зосереджені на проблемах створення і розвитку корпоративних відносин. Питання ж оцінки їх економічної ефективності відійшли на другий план, в цьому контексті визначення економічної ефективності корпоративного управління є актуальною і малодослідженою проблемою.

Метою даної статті є аналіз сучасних методичних підходів до оцінки економічної ефективності корпоративного управління, які б дозволили вітчизняним компаніям мінімізувати ризики та підвищити конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Аналіз підходів до оцінювання ефективності корпоративного управління та їх систематизація дозволив запронувати комплексні методичні підходи до оцінки економічної ефективності корпоративного управління (рис.1.).

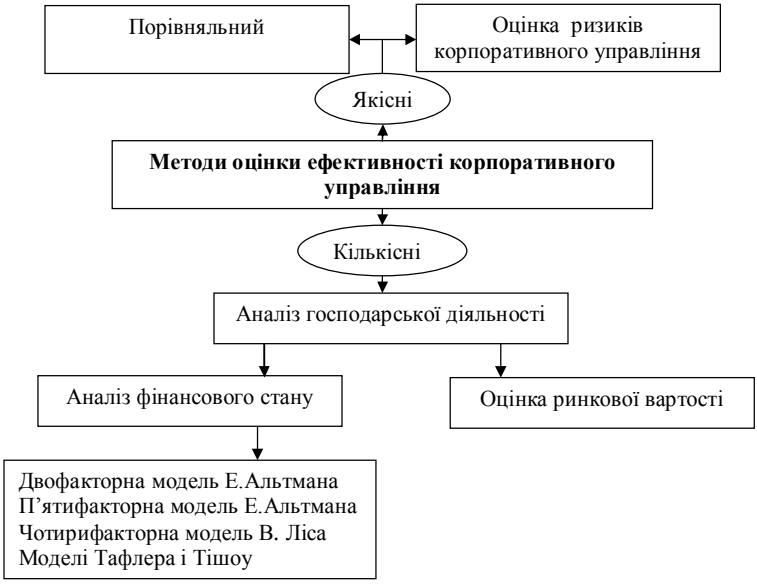



Рис.1. Методи оцінки ефективності корпоративного управління
*Джерело: Складено автором на основі даних [1]*

Усі методи оцінки ефективності корпоративного управління можна поділити на якісні і кількісні. Серед якісних методів оцінки варто виділити порівняльний метод і оцінки ризику корпоративного управління, що максимально наближені до використання в сучасних вітчизняних умовах. Кількісні методи оцінки ефективності корпоративного управління ґрунтуються на аналізі господарської діяльності корпорації, дивідендній політиці, котируванні акцій та ринкової ціни їх продажу. Причому дана група також розподіляється на методи оцінки фінансового стану і методи оцінки ринкової вартості.

Порівняльний метод оцінки ефективності корпоративного управління полягає в порівнянні його механізмів в різних умовах господарювання корпорацій, ефективності роботи нагядових рад та органів управління. Даний підхід є неформалізованим і дозволяє порівнювати умови розвитку корпоративного управління в різних країнах.

Методика оцінки ризиків корпоративного управління систематизована і представлена у табл. 1. При цьому різноманітні реально існуючі і потенційні ризики, пов'язані з корпоративним управлінням, розподіляються на вісім категорій і 20

підкатегорій, кожній з яких відповідає чітко визначений коефіцієнт ризику і рекомендації щодо його використання.

Таблиця 1. Оцінка ризику корпоративного управління

| Найменування категорії | Макс. к-сть балів |
|---|---|
| 1. Непрозорість: | 12 |
| - фінансова звітність за US GAAP/IAS | 6 |
| - репутація і відкритість | 4 |
| - повідомлення про річні/позачергові загальні збори акціонерів | 2 |
| 2. Розпорошення акціонерного капіталу: | 13 |
| - оголошені, але не випущені акції | 7 |
| - блокуючий пакет акцій у портфельних інвесторів | 3 |
| - наявність захисних заходів в статуті | 3 |
| 3. Висновок активів/трансфертне ціноутворення: | 10 |
| - акціонери з контрольним пакетом акцій | 5 |
| - трансфертне ціноутворення | 5 |
| 4. Злиття/реструктуризація: | 10 |
| - злиття | 5 |
| - реструктуризація | 5 |
| 5. Банкрутство: | 12 |
| - прострочена кредиторська заборгованість або проблеми із заборгованістю по розрахунках з бюджетом | 5 |
| - заборгованість | 5 |
| - фінансове управління | 2 |
| 6. Обмеження на покупку і володіння акціями | 3 |
| 7. Обмеження на володіння іноземців акціями або на їх участь у голосуванні | 3 |
| 8. Ініціативи в сфері корпоративного управління | 9 |
| - склад органів управління компанією | 3 |
| - хартія корпоративного управління | 2 |
| - наявність іноземного стратегічного партнера | 1 |
| - дивідендна політика | 3 |
| - реєстратор | 1 |
| - якість | 1 |
| Разом | 72 |

Джерело: Brunswick UBS Warburg[7]

Оцінка кожного з видів ризиків проводиться шляхом присудження штрафних балів. Відповідно, чим вище рейтинг тієї або іншої корпорації по сукупності набраних балів, тим більший ризик і, отже, нижче рівень ефективності корпоративного управління.

Розглянемо категорії ризиків корпоративного управління і методику їх оцінки.

1. Непрозорість: максимальна кількість балів – 12. Дані чинники, пов’язані з інформаційною непрозорістю компаній, розбиті на чотири підкатегорії: ведення фінансової звітності за західними стандартами, своєчасне повідомлення про проведення зборів акціонерів і загальна репутація і відкритість компанії.

Ведення бухгалтерського обліку згідно принципам US GAAP/IAS: максимальна кількість балів – 6. Кількість балів варіюється від шести для компаній, не охочих (як правило, з цілком зрозумілих причин) вести фінансову звітність за міжнародними стандартами, до нуля для організацій, які вже впродовж довгого періоду ведуть бухгалтерський облік відповідно до вищезазначених стандартів.

Репутація і відкритість: максимальна кількість балів – 4. Це достатньо суб'єктивна оцінка, що бере до уваги наявність в компанії і ефективність діяльності відділу по роботі з акціонерами, відкритість керівництва і наявність інформації про компанію, необхідну для побудови оптимальних моделей її розвитку.

Повідомлення про проведення загальних зборів акціонерів: максимальна кількість балів – 2. Компанії, які не надають своїм акціонерам порядку денного загальних зборів акціонерів, отримують два бали; компанії, які нерегулярно і несвоєчасно повідомляють про загальні збори, заробляють півтора бали.

2. Розпорошення акціонерного капіталу: максимальна кількість балів – 13. Загроза розпорошення акціонерного капіталу вважається одним з найсерйозніших чинників ризику. Наявність великої кількості оголошених акцій, які можуть бути випущені, часто свідчить про високу імовірність майбутньої емісії, що веде до розпорошення акціонерного капіталу.

Оголошені, але не випущені акції: максимальна кількість балів – 7. Кількість штрафних балів залежить від відношення кількості оголошених акцій до кількості акцій в обігу і від ступеня впевненості інвесторів в тому, що задекларована планова емісія відповідає меті компанії та інтересам акціонерів.

Портфельні інвестори, які володіють блокуючим пакетом акцій: максимальна кількість балів – 3. Додається три штрафні бали, якщо сторонні акціонери нездатні заблокувати рішення щодо емісії акцій, що тягне за собою негативні наслідки.

Заходи по захисту, включені в статут: максимальна кількість балів – 3. Відсутність в статуті положень, що регламентують переважні права покупки акцій або, що містять інші заходи захисту від розпорошення акціонерного капіталу, означає три штрафні бали.

3. Висновок активів/трансфертне ціноутворення: максимальна кількість балів – 10. Нерідко буває важко довести факти маніпуляцій з активами і застосування сумнівних методів встановлення цін, проте іноді їх можна виявити шляхом ретельного аналізу фінансової звітності і способів укладання контрактів.

Акціонери, які володіють контрольним пакетом акцій: максимальна кількість балів – 5. Нараховується п'ять штрафних балів компаніям, контрольні акціонери яких проявили себе з негативної сторони в плані корпоративного управління. Якщо власником контрольного пакету акцій є держава (тобто компанія може діяти на користь держави, а не своїх акціонерів), то вона отримує три бали.

Трансфертне ціноутворення: максимальна кількість балів – 5. Незрозуміла ситуація з укладанням контрактів або широке використання офшорних компаній

підвищує ризик, пов'язаний зі встановленням цін на активи; як наслідок компанії отримують від одного до п'ять балів.

4. Злиття/реструктуризація: максимальна кількість балів – 10. Якщо компанія знаходиться на порозі злиття або реструктуризації, виникає ризик втрати активів або використання недобросовісних методів, що підвищує невпевненість в короткостроковій перспективі.

Злиття: максимальна кількість балів – 5. Компанії, які не планують злиття, отримують нуль балів; компанії, що оголосили про злиття, заробляють два бали; а ті компанії, злиття яких швидше за все матиме негативний ефект для інвесторів, отримують п'ять балів.

Реструктуризація: максимальна кількість балів – 5. Оцінюється на основі доступності і доцільності плану реструктуризації і аналізу фактичних дій керівництва по реалізації програми.

5. Банкрутство: максимальна кількість балів – 12.

Прострочена кредиторська заборгованість або проблеми із заборгованістю по податках: максимальна кількість балів – 5. Даний чинник враховує такі події, як спроби ініціювати банкрутство, активна скупка на ринку боргів компанії, а також велика заборгованість по податках або прострочена кредиторська заборгованість.

Заборгованість: максимальна кількість балів – 5. Штрафні бали нараховуються залежно від здатності компанії обслуговувати в майбутньому свою фінансову заборгованість. Максимальна кількість штрафних балів (п'ять), отримують компанії, що допустили дефолт за своїми борговими зобов'язаннями.

Фінансове управління: максимальна кількість балів – 2. Якість управління фінансовою діяльністю відображається на здатності компанії виходити із складних боргових ситуацій і уникати загрози банкрутства.

6. Обмеження на придбання і володіння акціями компанії і голосування: максимальна кількість балів – 3. Деякі компанії встановлюють обмеження на придбання і володіння акціями або на права голосування на загальних зборах для міноритарних і іноземних акціонерів. На нашу думку, в рамках рейтингової системи було б доречним нараховувати штрафні бали таким компаніям, оскільки неможливість акціонерів впливати на прийняття рішень підвищує імовірність порушення прав міноритарних інвесторів.

7. Ініціативи в сфері корпоративного управління: максимальна кількість балів – 9. Це узагальнена оцінка готовності керівництва ділити прибуток із сторонніми акціонерами і відноситися до них справедливо, а також можливості інвесторів доводити свої проблеми до органів управління компанією.

Склад органів управління: максимальна кількість балів – 3. Членство міноритарних акціонерів або незалежних експертів в органах управління компанією звичайно допомагає вселити відчуття впевненості в тому, що міноритарні акціонери будуть, принаймні, проінформовані про діяльність Правління та Наглядової ради, а їх проблеми будуть почуті.

Кодекс корпоративного управління: максимальна кількість балів – 2. Якщо компанія виступає з ініціативою про прийняття кодексу корпоративного управління, в якому чітко висловлюється її політика відносно сторонніх акціонерів, то це звичайно позитивно сприймається ринком; подібна компанія отримує нуль балів.

Стратегічне партнерство з іноземними інвесторами: максимальна кількість балів – 1. Наявність стратегічного іноземного партнера, що працює в тісній співпраці з керівництвом, підвищує шанси того, що компанія дотримуватиметься більш цивілізованої політики.

Дивідендна політика: максимальна кількість балів – 3. Даний показник оцінює не тільки сам факт наявності чітко визначеної дивідендної політики, але також і адекватність розміру дивідендів і своєчасність їх виплати.

Якість і надійність реєстратора: максимальна кількість балів – 1.

Відповідно до методики оцінки ризику (табл.1) корпорації, що отримали більше 35 штрафних балів, є надзвичайно ризикованими і, відповідно, характеризуються низьким рівнем корпоративного управління, а компанії з рейтингом нижче 17 вважаються відносно безпечними і володіють професійним менеджментом.

Більш конкретний погляд на проблему оцінювання ефективності корпоративного управління знайшло відображення в іншому підході. Єдністю методик даного підходу є розуміння того, що ефективна фінансово-господарська діяльність корпорації і є підтвердження ефективності корпоративного управління. Даний підхід реалізується в наступних основних методах. Перший – це оцінка ринкової вартості корпорації, другий – оцінка фінансового стану корпорації, ключовим моментом якої є розрахунок імовірності банкрутства. Останні методи в сучасних умовах нашої країни є особливо актуальними, оскільки багато підприємств перебувають в кризовому стані.

Найбільш відомою моделлю оцінки фінансового стану з акцентом на банкрутство підприємства є двофакторна модель діагностики фінансового стану підприємства Е. Альтмана, яка розроблена за допомогою апарату множинного дискримінантного аналізу. У моделі враховуються тільки два індикаторних показники: коефіцієнт покриття й коефіцієнт фінансової залежності [2; 6]. Для США дана модель виглядає в такий спосіб:

$$КПБ = -0{,}3877 - 1{,}0736\ КПЛ - 0{,}0579\ КФЗ\ ,$$

де *КПБ* – комплексний показник банкрутства; *КПЛ* – коефіцієнт поточної ліквідності; *КФЗ* – коефіцієнт фінансової залежності (позикові кошти/загальна величина пасивів).

Класифікація підприємства, відповідно до значення *КПБ* , має такий вигляд:

– якщо $КПБ > 0$, то ймовірність банкрутства більше 0,5;

– якщо $КПБ = 0$, то ймовірність банкрутства дорівнює 0,5;

– якщо $КПБ < 0$, то підприємство вважається фінансово стійким, імовірність банкрутства менше 0,5.

Чим більше КПБ, тим вище ймовірність банкрутства. Необхідно, відзначити, що подібні оцінки фінансового стану справедливо критикуються в науковій літературі за свою невизначеність. У даній моделі критеріальний рівень *КПБ* = 0 відповідає 50 %

ймовірності банкрутства, що дає мало інформації про поточний фінансовий стан підприємства. Крім того, використані в даному методі вагові коефіцієнти отримані в результаті статистичного аналізу за великою групою подібних підприємств США. Зрозуміло, що ці коефіцієнти можуть бути іншими для економіки України. Перевагою двофакторної моделі Е. Альтмана є її простота й можливість застосування в умовах обмеженого обсягу інформації. Проте вона вважається недостатньо точною, тому що не враховує впливи інших важливих показників, таких як рентабельність, забезпеченість власними коштами, показників ділової активності. Згідно зі структурою моделі, вона може бути адекватною, коли всі останні фінансові показники є суттєво меншими нормативних значень, що означає практичне припинення функціонування підприємства.

У 1983 р. Е. Альтман запропонував п'ятифакторну модель прогнозування банкрутства для підприємств, яка не котирує свої акції на біржі [5, с. 316] і яка може бути використана в Україні. "Z-рахунок" Альтмана в цій моделі розраховується в такий спосіб:

$$Z = 0{,}717\,K1 + 0{,}847\,K2 + 3{,}107\,K3 + 0{,}42\,K4 + 0{,}995\,K5,$$

де *K1* – оборотний капітал/сума активів; *K2* – нерозподілений прибуток/сума активів; *K3* – прибуток до сплати відсотків/сума активів; *K4* – балансова вартість власного капіталу/позиковий капітал; *K5* – виторг від продажів/сума активів.

Якщо $Z<1{,}23$, то це означає високу ймовірність банкрутства, тоді як значення $Z>1{,}23$ свідчить про малу його ймовірність.

Переваги цієї моделі – більша адекватність, що підтверджує порівняльній аналіз моделей для конкретних підприємств. Інколи двофакторна модель дає більш достовірну оцінку . Слід зауважити, що обидві моделі використовують повністю різні економічні показники, тобто висвітлюють різні сторони фінансової діяльності. Якщо обидві моделі дають узгоджені результати в певної економічної ситуації, то вони можуть складати синтетичну модель, яка оцінює економічну ситуацію більш адекватно. Крім того, спільна множина показників, які найбільш впливають на ситуацію, розширюється.

Багатофакторні моделі Е. Альтмана стали основою для наступних досліджень прогнозування банкрутства й оцінки рівня фінансового стану. У 1972 р. британський економіст В. Ліс розробив чотирифакторну модель оцінки фінансового стану:

$$ZЛ = 0{,}063\,K1 + 0{,}692\,K2 + 0{,}057\,K3 + 0{,}601K4,$$

де *K1* – оборотний капітал/сума активів; *K2* – прибуток від реалізації/сума активів; *K3* – нерозподілений прибуток/сума активів; *K4* – власний капітал/позиковий капітал. При $ZЛ>0{,}037$, рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невеликою [5].

Слід наголосити на розробці британських економістів – моделі Тафлера і Тішоу [3; 5], які в 1977 р. апробували підхід Альтмана на британських підприємствах і побудували чотирифакторну прогнозну модель оцінки платоспроможності:

$$ZT = 0{,}53\,K1 + 0{,}13\,K2 + 0{,}18\,K3 + 0{,}16K4\ ,$$

де *K1* – прибуток від реалізації/короткострокові зобов'язання; *K2* – оборотні активи/сума зобов'язань; *K3* – короткострокові зобов'язання/сума активів; *K4* – виторг від продажів/сума активів. При *ZT>0,3*, рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невелика. При *ZT<0,3* рівень фінансового стану вважається низьким, а ймовірність банкрутства – високою.

Аналіз цих моделей показує, що для підприємств різних галузей вони можуть давати як узгоджені з моделями Альтмана результати, так і суперечливі. При цьому вони обидві використовують повністю різні економічні показники, які, до речі, не співпадають ані з показниками двофакторної моделі Альтмана, ані з показниками п'ятифакторної моделі.

У випадку узгодженості результатів між цими моделями множина економічних показників, які суттєво впливають на фінансовий стан підприємства, стає суттєво більшою, ніж та, яка використовується в кожній окремої моделі. Крім того, така система показників залежить від того, які саме моделі узгоджуються в досліджуваній економічній ситуації.

Для успішного функціонування економіки країни в цілому в умовах ринкової трансформації важливе значення має розвиток корпоративного сектору в Україні. Розглянуті методи оцінки економічної ефективності корпоративного управління свідчать про різний підхід до вирішення проблеми. Використано при дослідженні комплексну методику оцінки економічної ефективності корпоративного управління із виділенням якісних і кількісних методів оцінки. Запропоновано проводити аналіз господарської діяльності підприємства через оцінку його ринкової вартості і фінансового стану. Це пояснюється тим, що, по-перше, корпоративне управління – це достатньо багатогранна категорія і експерти при оцінці її ефективності можуть переслідувати різні цілі, які вимагають використання різних методик; по-друге, наявність безлічі методик говорить про те, що жодна з них не є панацеєю.

## Література

1.Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія/ Д.О.Баюра// - К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288с.

2.Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 1999. – Т. 1. – 592 с.

3.Ковалев В. В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства / В. В. Ковалев. – СПб .: Аудит-Ажур, 1994. – 162 с.

4.Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання/М.І. Небава. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 295 с.

5.Любушин Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н. П. Любушин. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с.

6.Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – P. 589–709.

7. Brunswick UBS Warburg [Електронна адреса доступу]- http://www.corp-gov.ru

**Ю.В. Червіна**, асп.

# ІНТЕГРОВАНІ КОРПОРАТИВНІ СТРУКТУРИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

*В даній статті розглянуті мета, завдання та економічна роль функціонування інтегрованих структур в системі національного господарства України. Дана характеристика активів інтегрованих структур, їх питома вага в різних галузях. Визначені напрямки їх функціонування в умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби.*

*The purpose, task and economic role of functioning of integrated structures in the system of the national economy of Ukraine are determined in this article. This response of assets of integrated structures and their specific gravity in different industries are performed. The directions of their functioning are defined in the conditions of globalization and sharpening of competitive activity.*

*Ключові слова: глобалізація, інтеграція, національне господарство, інтегровані структури, конкуренція, оподаткування, іноземні інвестиції, підприємницьке середовище.*

*Keywords: globalization, integration, national economy, integrated structures, competition, taxation, foreign investment, enterprise environment.*

Сучасні тенденції розвитку підприємницької діяльності пов'язані з інтеграційними процесами, які відбуваються як на мікро- так і на макрорівнях. Це обумовлено зростанням конкурентної боротьби за ресурси та ринки збуту виробленої продукції. З іншого боку, створені на базі спеціалізації та концентрації, інтегровані структури не задовольняються національними перевагами в конкурентній боротьбі і ставлять за мету досягнення глобальних переваг. Саме тому виникає необхідність пошуку найбільш ефективних шляхів об'єднання виробничих, ресурсних і фінансових потенціалів інтегрованих структур з метою поглиблення інтеграційних процесів.

Розвиток інтегрованих структур в умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби потребує діалектичного підходу до взаємообумовленості таких категорій, як „глобалізація", „інтеграція" та „конкуренція". Причинно-наслідкові зв'язки, які виникають в процесі об'єднання підприємства на національному та міжнародному рівнях, визначають умови та сфери їх діяльності. Тому дослідники під терміном „глобалізація" розуміють поняття: глобалізація міжнародного економічного порядку, глобалізація міжнародних економічних відносин, глобалізація підприємницької діяльності та інше.

Об'єднання підприємств визначаються такими категоріями, як інтегровані структури, інтегровані корпоративні структури, інтегровані структури бізнесу, виробничо-господарські системи, інтеграційні структури, інтегровані підприємницькі структури.

Проблеми підприємницької діяльності цих типів об'єднань присвячені роботи науковців, зокрема, І. В. Алексєєва, Д. О. Баюри, П. Ю. Буряка, В. М. Горбатова, І. В.

Затьковського, М. А. Кизима, А. А. Пилипенка, В. Д. Савченка, Л. І. Федулової, Г. М. Филюк, І. В. Ялдіна та інші.

Метою статті є аналіз механізму функціонування та розвитку інтегрованих структур в системі національного господарства України в умовах глобалізації та загостроення конкурентної боротьби.

Матеріальною основою процесу економічної глобалізації є міжнародний поділ праці, який має системний характер і визначає процес використання ресурсів, руху капіталу та робочої сили, економічних та технологічних процесів. Вперше слово „глобалізація" застосував К. Маркс у 1850 р. Він писав Ф. Єнгельсу: „Зараз світовий ринок існує. З виходом Каліфорнії та Японії на світовий ринок глобалізація здійснилась" [2, ст. 192]. Як закономірність світового розвитку, глобалізація носить характер протиріччя з позитивними та негативними наслідками. Як позитив, вона приводить до раціонального використання ресурсів, надає можливість знизити рівень витрат, сконцентрувати фінансові ресурси. Як негатив - за допомогою інформаційних технологій глобалізація веде до знищення економічних систем з великими економічно-соціальними наслідками. Вона змінює умови конкурентної боротьби, виштовхує малий та середній бізнес з ринків, призводить до їх розорення, сприяє зростанню безробіття, соціальної нерівності, гальмує науково-технічний прогрес, формує нові типи економіки – віртуальна та спикулятивна економіки.

Посилення глобальної економічної кризи та загострення проблем виживання зумовили необхідність змін стратегії розвитку підприємницьких структур. Стагнація ринків, зниження споживчих очікувань, визначили необхідність змін орієнтирів соціально-економічного розвитку. Якщо в період економічного зростання господарська діяльність підприємницьких структур була направлена на приріст активів і, як наслідок, збільшення фінансових надходжень, то в час економічної кризи відбувається стагнація, а то й зниження вартості активів. В цих умовах підприємницьким структурам необхідно розробити систему управлінських рішень направлених на утримання ефективності активів, шляхом зниження витрат. Це під силу об'єднанням підприємств, які утворюються на добровільних засадах у відповідності до Господарського кодексу України, в якому визначається, що: „Об'єднання підприємств – це господарська організація, утворена в складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань" [1, ст. 118.].

Інтегровані структури – це господарюючи суб'єкти виробничого, фінансово-кредитного, інноваційного та торгового профілю, які формують єдину економічну систему, шляхом консолідації активів на акціанерній або договірній основі.

Ці об'єднання підприємтв в залежності від мети функціонування приймають різні форми утворень: від „інтегрованих структур бізнесу" (Харківська школа) [8] до „інтегрованих підприємницьких структур" (Львівська школа) [3]. Любий тип об'єднання необхідно розглядати з організаційної та функціональної точки зору. Поняття інтеграції дає таку можливість. Вона відображає такий тип відносин, які в процесі взаємодії,

взаємообумовленості, взаємопроникнення формує певну економічну систему – інтегровану структуру.

Метою формування інтегрованих структур є мобілізація активів, впровадження інноваційних технологій для усунення технологічного відставання, інтеграції можливостей для входження в систему світогосподарських зв'язків. Вирішення цих завдань дає можливість інтегрованим структурам досягти світового рівня конкурентоспроможності.

Ефективність системи національного господарства України в основному залежить від системоутворюючих підприємств, які по своїй економічній суті визначаються як сукупність різноманітних форм підприємницької діяльності, багатогалузевих фінансово-промислових груп, корпорацій, холдингів, стратегічних альянсів. В національному плані формування інтегрованих структур в Україні почалось на галузевому рівні в кінці 90-х на початку 2000-х років.

В цей період виникають великі компанії з кількістю зайнятих 500 і більше осіб. З точки зору структурної організації, такі компанії на базі інтегрованих господарських зв’язків, концентрації та спеціалізації виробництва, перетворюються в багатопрофільні компанії. В організаційному плані вони представляють собою концерни, які єдині по капіталу та складні по структурі. Їх виникнення обумовлено двома світогосподарськими тенденціями – глобалізацією світогосподарських зв'язків та загостренням конкурентної боротьби. Економічна глобалізація сформувалась в 60-х роках на основі інтеграційних процесів в системі національних господарств. Інтеграційні процеси по своїй економічній сутності - це формування нового технологічного бізнесу і побудова на цій основі нового типу підприємств здатних в нових конкурентних умовах (постіндустріальних) вирішувати проблеми економічного розвитку. Поступово ці інтеграційні процеси розповсюджились на світовий глобальний рівень.

Основною метою функціонування інтегрованих структур є зниження витрат та виробництво конкурентноспроможної продукції. Відбувається процес переходу від однієї технологічно-обособленої структури до більш технологічно та іноваційно-удосконаленої, від диверсифікації до інтернаціоналізації господарського життя.

Конкурентне середовище, в якому діють інтегровані структури, визначається стандартизованим продуктом, при виробництві якого вони мають національні переваги. Як приклад можна привести таку інтегровану структуру як АТ „Миронівський хлібопродукт”. Компанія спеціалізується на виробництві продукції птахівництва та по своїй структурі включає в себе близько 20 різнопрофільних підприємств, розташованих у 8 регіонах України. Виробнича потужність комплексу сягає 1,4 млн. птиць у неділю, загальна зайнятість - 12 тис. осіб. В Росії агропромисловий холдинг ”Міраторг” входить в перелік 295 системоутворюючих підприємтсв країни. Підприємства холдинга розташовані в 15 регіонах Росії. В розвиток виробництва інвестовано 40 млрд. рубл.

Інтегровані структури мають більш широкі можливості для отримання конкурентних переваг на галузевому, національному та міжнародних ринках за рахунок

раціонального використання ресурсів, коливання цін національного і світового ринків, зміни валютних паритетів та удосконалення менеджменту. Ця можливість визначається їх самостійністю приймати управлінські рішення щодо зниження витрат виробництва та використаних ресурсів.

Функціонування інтегрованих структур призводить до певної концентрації та централізації капіталу, але це не дає можливість великим корпораціям і холдингам встановлювати монополію в галузі. Тут виступає об'єктивний фактор, який обмежує монополізацію - це економічна ефективність господарювання. Мета отримати великі прибутки призводить до необхідності переходу від вузької спеціалізації до глибинної диверсифікації їх виробничої діяльності. Це призводить до загострення конкурентної боротьби. Необхідність швидкого пристосування до ринкових умов, до змін у структурі попиту та пропозиції, обумовили зміни процесу відтворення інтегрованих структур.

Але загострення конкурентної боротьби розвиває тенденції до монополізації. Тому в усуненні цих негативних тенденцій бере участь держава, яка регулює рівень конкуренції та концентрації. За допомогою індекса Херфіндаля-Хіршмана розраховується показник концентрації і конкуренції в галузі [6, ст. 712]. Безпечний рівень конкурентного ринку не повинен перевищувати 25 % для однієї фірми, двух і більше – 40%.

Так, Антимонопольний комітет України визначив, що питома вага інтегрованих структур АТ „Систем Кепітал Менеджмент" („СКМ") у вугільній промисловості та електроенергії не перевищує 35% (35,33 відповідно) [5]. Корпорація володіє контрольним пакетом акцій більш ніж 100 підприємств в таких галузях, як електроенергерика, телекомунікації, банківська та страхова справа, включає в себе галузеві холдинги: „Метінвест" (горнометалургічна група), „ДПЕК" (енергетична група), група „Vega" (телекомунікації), „Еста Холдинг" (нерухомість), ТОВ „Український Аптечний Холдинг", ТОВ „Паралель-М" (автозаправки) та інші. Тільки ТОВ „Донбаська паливно-енергетична компанія" („ДПЕК") виробляє 23% електроенергії всіх енергетичних компаній України. Корпорація „СКМ" володіє активами в таких зарубіжних країнах, як США, Великобританія, Італія, Болгарія, Росія [5]. У 2011 році виручка від реалізації компанії становила 24,3 млрд. грн., загальна вартість активів - 22,8 млрд. дол. США.

Функціонування інтегрованих структур АТ „Систем Кепітал Менеджмент" здійснюється на основі вертикальної інтеграції, яка визначається технологічним процесом. Так, в паливно-енергетичному секторі вона побудована в рамках єдиного технологічного циклу від добування вугілля до реалізації електроенергії кінцевим споживачам. Така організація має певні конкурентні переваги та сприяє зниженню витрат і, як наслідок, збільшенння маси прибутку. Прикладом може слугувати „Інгулецький ГОК", прибутки якого за 2011 рік склали 6,5 млрд.грн., що в 2 рази більше ніж у 2010 році [4].

Найбільш ефективні результати діяльності даної інтегрованої структури в паливно-енергетичному секторі, яка забезпечує великих споживачів промислових зон

електроенергією, так, „ДПЕК" отримала у 2010 році прибуток у розмірі 4,5 млрд.грн., у 2011 – доходи зросли на 23% [4]. Капіталізація та зростання активів в енергетичній галузі дала можливість інтегрованим структурам „СКМ" контролювати 64% теплоелектростанцій України.

Вертикальна інтеграція здійснюється „СКМ" і в металургійному секторі. Не зважаючи на негативні глобальні тенденції на світовому ринку металургійної продукції (падіння попиту, цін, судові справи), „СКМ" у 2010 році викупила активи АТ „Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча" і 50% АТ „Запоріжсталь". Таким чином, така концентрація активів та капіталу дала можливість інтегрованій структурі „СКМ" виплавити у 2011 році 17 млн. тон сталі., що складає 53% від загальної виплавки сталі в Україні, по виплавці чавуну на компанію приходиться 53,5%, тобто 14,2 млн. тон, по металопрокату – 51% - 13, 3 млн. тон [9].

Сучасною є форма проникнення „СКМ" на європейський ринок металопрокату, де існують високі обмежувальні бар'єри. Скупивши частину активів в Великобританії „Spartan UK", в Італії „Ferriera Valsider", „Trametal", в Болгарії „Promet Steel", металургійні комбінати „СКМ" поставляють сталеві напівфабрикати на ці підприємства, з яких виробляється готова продукція. На національному ринку, завдяки покупці АТ „Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча", „СКМ" стала лідером по виплавці сталі та виробництву прокату, обійшовши АТ „Криворізький гірничо-металургійний комбінат".

Придбані активи АТ „Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча" сприяли відкриттю нового напрямку господарської діяльності „СКМ" – агробізнесу. Загальна площа сільхозугідь, що перейшли у власність, склала 255 тис.га. Це дало можливість власнику компанії увійти в п'ятірку великих землевласників України [9].

Проникнення інтегрованих структур України на світові ринки здійснюється за рахунок певних конкурентних переваг, до яких слід віднести рівень оплати праці, рівень витрат та цін, якість продукції тощо. Цьому сприяють ряд соціально-економічних факторів глобального характеру: кризова ситуація на європейських ринках збуту, зміна цін на продукцію (їх підвищення), на робочу силу, сировину та інші. Так, зростання цін на сировину металургійної промисловості на азіатському континенті стимулювало експорт українських інтегрованих структур. Скорочення урожайності зерна в світі призвело до зростання експорту зернових і, зокрема, пшениці. Однак глобальні кризові тенденції 2008 року обмежують переваги інтегрованих структур на світових товарних ринках. У 2010 - 2011 роках відбулось суттєве скорочення експорту та збільшення імпорту. Це негативно вплинуло на сальдо балансу зовнішньої торгівлі (2009 р. – 18,6 млрд. дол. США, 2010 р. – 9,3 млрд.дол. США, 2011 р. – 6,7 млрд. дол. США).

Позитивним є той факт, що у 2010 році частка експорту у переробній промисловсті складала - 50,3%, хімічній та нафтохімічній - 59%, металургії - 72,6 %, машинобудуванні – 72,3% [7, с. 74]. Така економічна ситуація характеризує вузькі рамки внутрішнього споживання та високу конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств на світових ринках. В подальшому інтегрованим

підприємницьким структурам України необхідно врахувати високий рівень відкритості національного ринку, великі споживчі очікування у зв'язку з проведенням європейських заходів, створення сприятливих умов для поліпшення експортно-імпортної товарної структури.

Функціонування інтегрованих структур на зовнішніх ринках сприяє зміні конкурентного середовища, яка відбувається під впливом глобальних кризових явищ. Поглиблення міжнародного розподілу праці призводить до взаємопроникнення іноземних корпорацій в інтегровані структури України. Нестача фінансових ресурсів обумовлює залучення іноземних інвестицій на паритетній основі, що призводить до поглинання інтегрованих структур з формуванням інших форм підприємницької діяльності – міжнародних концернів. Процес поглинання базується на певних конкурентних перевагах: використання в Україні кваліфікованої дешевої робочої сили, залучення технологій, які не мають конкурентних преваг в західному економічному просторі, наявні природні ресурси, використання яких базується на низькому рівні витрат, залучення сучасних кваліфікованих менеджерів та маркетологів, здатних вирішувати ринкові проблеми, що виникають на світових ринках.

Така трансформація, яка відбувається в національному господарстві України сприяє глобальним змінам руху сучасного фінансового капіталу. Несприятливі умови існування, що формуються в Україні (державна та економічна корупція, відсутність ділової відповідальності, яка притаманна українському бізнесу, рейдерство та інше) не сприяли залученню іноземних інвестицій. Відбувається зниження обсягів іноземного капіталу в економіці Ураїни. Особливо різко скоротились прямі іноземні інвестиції з 186,7 млд. дол. США в 2005 році до 111,6 млн. дол. США в 2010 році [7, с. 65]. Найпривабливішими для іноземних інвесторів були галузі в яких домінують інтегровані структури: металургія – 5% загального припливу прямих інвестицій у промисловість, добувна промисловість – 20,6%, хімічна та нафтохімічна – 15% [7, с. 64].

В сучасних умовах вихід інтегрованих структур на новий рівень конкурентоспроможності неможливий без зміцнення фінасової основи їх підприємницької діяльності. Необхідно значно підвищити рівень капіталізації, розробити систему управління змінами, які відбулися в міжнародному розподілі праці у зв'язку з глобальною тенденцією – зменшенням інвестиційної активності. Реалізація цих напрямків дасть можливість інтегрованим структурам зміцнити та збільшити експортний потенціал, закріпити своє місце в системі міжнародних інтеграційних зв'язків. А „нова хвиля" реформ має забезпечити нові моделі відносин з іноземними інвесторами з метою максимального розширення джерел надходження фінансових ресурсів [7, с. 92].

Вирішення проблем господарської діяльності інтегрованих структур неможливе без формування сприятливого підприємницького середовища в Україні. Інтегровані структури є великими платниками податків. Так, „СКМ" формує 60% податкової бази Донецького регіону. Для покращення їх роботи був створений Реєстр великих платників податків України. Кабінетом Міністрів України була прийнята постанова „Про

утворення Центрального офісу з обслуговування великих платників податків" (від 18.01.2012 р. №42).

Побудові раціональних податкових відносин з інтегрованими структурами будуть сприяти заходи по автоматичному відшкодування податку на додану вартість (ПДВ). Станом на 01.01.2012 року було зареєстровано 297 підприємств, які увійшли в даний список. У 2011 році сума автоматичного відшкодування склала близько 40 млрд.грн. Бюджетом на 2012 рік передбачено фінансування даного напрямку в розмірі 48 млрд.грн. [10]. Ці та інші дії будуть сприяти покращенню підприємницького середовища в національному господарстві України.

Таким чином, інтегровані структури є основним елементом економічної системи, вони визначають особливості соціально-економічного розвитку України. Враховуючи конкурентне середовище, яке постійно змінюється, вони мають більше можливостей пристосуватися до глобалізуючого світового економічного порядку. Це надає певних конкурентних преваг в розробці ефективних економічних стратегій розвитку інтегрованих структур.

**Література**

1. Господарський кодекс України. – Х.: ТОВ „Одіссей", 2004. – 248 с.
2. Аттали Жак. Карл Маркс: Мировой дух / Пер. с фран. Е. В. Колодочкиной, вступ. ст. С. Г. Кара-Мурзы. М.: „Молодая Гвардия", 2008. – 406 с.
3. Буряк П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал. [монографія] / П. Ю. Буряк – Львів: Логос, 2007 – 467 с.
4. Деньги.ua //http://www.dengi.ua/ - 2012. – 8 лют.
5. Економічна правда //htt://www.epravda.com.ua/ - 2012. – 25 січ.
6. Макконнелл, Кэмпбелл Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика: учебник: перевод с английского / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. - 17-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2009. - 915 с.
7. Модернізація України - наш стратегічний вибір. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416с.
8. Пилипенко А. А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників: монографія / А. А. Пилипенко, І. В. Ярошенко. – Харків: ВД „Інжек", 2007. – 152 с.
9. UBR, Український Бізнес Ресурс //http://www.ubr.ua/ - 2012. – 9 січ.
10. Finance.UA//http://www.finance.ua/ - 2011. – 23 груд.

**А.С. Пятигін**, здобувач

# ВПЛИВ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

*В статті розглядаються результати діяльності всесвітніх компаній, що працюють на ринку громадського харчування, та вплив менеджменту на їх фінансові показники.*

*This article investigates results of activity of international companies dealing in food industry and asses potential impact of management on financial indicators of such companies. .*

*Ключові слова: менеджмент, раціональні рішення, ефективність*

*Keywords: management, rational decisions, effectiveness*

Підвищення конкуренції поєднано з викликами світової фінансової кризи і викликає необхідність більш чіткого, точного ніж рінише управління підприємством. Таке управління має мету ефективного використання ресурсів підприємства, отримання високого рівня прибутку, що може бути інвестований у подальший розвиток підприємства. Серед багатьох факторів, що впливають на досягення такої мети можна назвати як зовнішні (попит, постачальники, конкуренти) так і внутрішні (ресурси підприємства, можливість ефективно їх використовувати).

У сучасній науці є значна кількість дослідників теми ефективності управління. Зокрема, серед вітчизняних вчених можна назвати наступних: Воротіна Л.І. [1] займається вивченням менеджменту малого бізнесу та підприємництва, Ситник Й.С. [2] описує загальні питання менеджменту організацій, Манцуров І.Г. [3] досліджує статистичні показники управління.

Метою даної статті є вивчення потенціалу впливу менеджменту на фінансові показники підприємства порівнюючи результати діяльності всесвітніх компаній, що працюють на ринку громадського харчування.

Для дослідження впливу якості управління підприємством ми проаналізували чотири світові компанії, що працюють у сфері громадського харчування (Таблиця 1).

Таблиця 1. Підприємства, що взято до аналізу

| Назва підприємства | Опис діяльності |
|---|---|
| Yum! Brands, Inc | Найбільше в світі підприємство швидкого харчування, що оперує 37000 ресторанів у 110 країнах світу під брендами "KFC", "Pizza Hut", "Taco Bell", "LJS", "A&W". |
| McDonald's Corporation | Оператор ресторанів "McDonald's" (32737 у 117 країнах світу) |
| Papa John's International Inc. | Оперує ресторанами, доставкою та ресторанами "на винос" у 50 країнах, 3034 ресторани під брендом "Papa John's" |
| Domino's Pizza Inc. | Найбліша в США служба доставки піцци, друга в світі мережа піцерій за кількістю ресторанів (9351 ресторан у 65 країнах) |

У таблицях 2 та 3 викладено основні фінансові показники проаналізованих підприємств.

Таблиця 2. Показники доходності та прибутковості проаналізованих підприємств у 2010р., дол. США

| Назва підприємства | Дохід | Операційний прибуток | Чистий прибуток |
|---|---|---|---|
| Yum! Brands, Inc | 11343 | 1769 | 1158 |
| McDonald's Corporation | 24074.6 | 7473.1 | 4946.3 |
| Papa John's International Inc. | 1126.4 | 86.7 | 55.4 |
| Domino's Pizza Inc. | 1570.9 | 227.7 | 87.9 |

Таблиця 3. Активи та пасиви проаналізованих підприємств, у 2010р., дол. США

| Назва підприємства | Активи 2010 | Активи 2009 | Борг 2010 | Борг 2009 | Власний капітал 2010 | Власний капітал 2009 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Yum! Brands, Inc | 8316 | 7148 | 3588 | 3266 | 4728 | 3882 |
| McDonald's Corporation | 31975.2 | 30224.9 | 25143.4 | 22854.8 | 6831.8 | 7370.1 |
| Papa John's International Inc. | 415.9 | 393.7 | 208.7 | 208.7 | 207.2 | 185 |
| Domino's Pizza Inc. | 453.7 | 460.8 | 1774.7 | 1671.5 | -1321 | -1210.7 |

В абсолютних значеннях підприємство McDonald's Corporation має найбільший дохід, операційний та чистий прибуток, найбільші активи та власний капітал. Однак при цьому є другим за кількістю ресторанів підприємством, що проаналізовані. Для порівняльного аналізу ми розрахували показники маржі операційного та чистого прибутку, віддачі активів, віддачі на власний капітал та фінансового леверджу у відсотках (Таблиця 4)

Таблиця 4. Порівняльний аналіз показників підприємств.

| | Маржа операційного прибутку | Маржа чистого прибутку | Віддача активів | Обернення активів | Віддача на власний капітал | Фінансовий леверидж |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Yum! Brands, Inc | 15.60% | 10.21% | 14.98% | 0.588621439 | 29.83% | 44.32% |
| McDonald's Corporation | 31.04% | 20.55% | 15.90% | 1.48751425 | 67.11% | 77.17% |
| Papa John's International Inc. | 7.70% | 4.92% | 13.69% | 2.569636136 | 29.95% | 51.56% |
| Domino's Pizza Inc. | 14.49% | 5.60% | 19.22% | 6.924840203 | -7.26% | 376.84% |
| Середня арефметична | 17.21% | 10.32% | 15.95% | 2.89 | 29.91% | 137.47% |
| Медіана | 15.05% | 7.90% | 15.44% | 2.03 | 29.89% | 64.36% |

Таблиця 4 дає змогу зробити висновок, що компанія McDonald’s Corporation є лідером по прибутковості та віддачі на власний капітал, тоді як Domino's Pizza Inc. є лідером по віддачі на активи та оберненню активів. Одночасно слід підкреслити, що Domino's Pizza Inc. має величезний показник фінансового левериджу, що викликав

дефіцит власного капіталу. Такий великий показник є дуже ризиковим для інвесторів, але дозволив підприємству фінансувати необхідні зміни в діяльності в 2010 році.

Окремо слід порівняти, як інвестори оцінювали акції компанії McDonald's не тільки у порівнянні з універсальним індексом S&P 500, а й у порівнянні з індексом акцій підприємств громадського харчування (Ресторани) (таблиця 7).

Таблиця 7. Загальний дохід на інвестиції з 2001 – 2011 роки, %

| Інструменти/ Рік | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | Рік до 27.12.11 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| MCD | -21.49 | -38.36 | 56.9 | 31.33 | 7.27 | 34.43 | 36.27 | 8.33 | 3.7 | 26.55 | 27.74 |
| Індекс «Ресторани» | -2.9 | -19.87 | 42.62 | 34.87 | 5.03 | 21.73 | 4.74 | -12.41 | 19.45 | 35.38 | 23.87 |
| S&P 500 | -11.89 | -22.1 | 28.68 | 10.88 | 4.91 | 15.79 | 5.49 | -37 | 26.46 | 15.06 | 1.08 |

Таблиця 7 відображає загальний дохід, включаючи реінвестування дивідендів на акції компанії McDonald's Corporation, індексу підприємств громадського харчування «Ресторани», розроблений компанією Morningstar, Inc та індексу S&P 500. Було вираховано середньо арефметичний показник річних доходів та волатильності. Волатильність вимірювалася, як стандартне квадратичне відхилення щорічних доходів протягом визначеного часу. Дані інструменти інвестування були порівняні з теоретичним інструментом фіксованої доходності з доходністю у 3% річних. Такий інструмент було обрано як відповідаючий фіксованим ставкам доходності на ринках США, де торгуються вказані інструменти. Тобто, якщо інвестор не вкладає в проаналізовані інструменти, то він отримує фіксовану доходність у 3%. Використовуючи такі дані, було вираховано відношення Шарпу для кожного інструмента (таблиця 8).

Таблиця 8. Середній річний дохід, волатильність 2001-2011 роки.

| Інструменти | Дохід, % | σ, % | Відношення Шарпу |
|---|---|---|---|
| McDonald's | 15.69727 | 27.4833 | 0.46 |
| Індекс «Ресторани» | 13.86455 | 20.4815 | 0.53 |
| S&P 500 | 3.396364 | 20.1109 | 0.02 |

Відношення Шарпу було вираховано, як співвідношення доходу, що є вищий від фіксованого та стандартного відхилення доходу.

Для розрахунку волатильності портфелю інвестицій було обчислено матриця коваріації між інструментами (таблиця 9.)

Таблиця 9. Матриця коваріації інструментів 2001-2011 рр.

| | McDonald's | Ресторани | S&P 500 |
|---|---|---|---|
| McDonald's | 755.33 | 447.483 | 348.75 |
| Індекс «Ресторани» | 447.48 | 419.492 | 348.36 |
| S&P 500 | 348.75 | 348.361 | 404.45 |

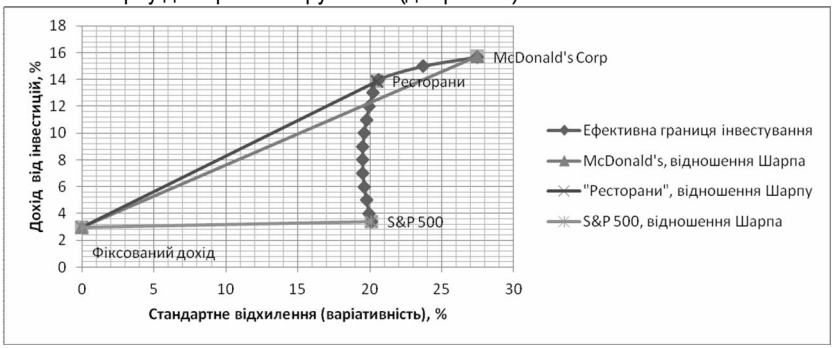
Розрахунки проводилися у вигляді зваженою матриці коваріації, де очікуваний дохід був середньозваженим доходом по інструментах (таблиця 10).

Таблиця 10. Зважена матриця коваріації 2001-2011 рр.

| Інструмент | McDonald's | Ресторани | S&P 500 |
|---|---|---|---|
| Вага | 0.5 | 0.5 | 0 |
| 0.5 | 188.83 | 111.871 | 0 |
| 0.5 | 111.87 | 104.873 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| Всього | 300.7 | 216.744 | 0 |
| σ портфелю | 22.75 | Дохід портфелю | 14.78 |

Таблиця 9 відображає інвестиції у портфель, де 50% інвестовано у акції McDonald's Corporation, 50% у індекс «Ресторани» та 0% у індекс S&P 500. Доходність такого портфелю складає 14.78% при стандартному відхилені 22.75%.

Оптимізуючи портфель так, щоб для кожного рівня доходу було досягнуто мінімальний рівень варіації, було розраховано потенційні доходи з мінімально можливим рівнем стандартного відхилення та відношенням Шарпу та побудовано графік, що відображає ефективну границю інвестування, три інструменти та лінії відношення Шарпу для трьох інструментів (діаграма 1)




Діаграма 1. Ефективна границя інвестування 2001-2011

Ефективна границя інвестування демонструє можливі портфелі інвестицій з мінімально можливим рівнем стандартного відхилення для такого рівня доходності. Інвестор, що хоче мінімізувати ризик, має бути якомога ближче до ефективної границі. Якщо метою інвестора є отримання максимального прибутку з мінімальним ризиком, то він має обрати портфель, що лежить на ефективній границі та має найвищий рівень відношення Шарпу. При даних рівнях доходу та стандартного відхилення портфель з максимальним рівнем відношення Шарпу є портфель з доходністю 14,15%, стандартним відхиленням 20,86% та відношенням Шарпу 0.53. Такий портфель складається з інвестицій в розмірі 15.55% у акції McDonald's та 84,45% у індекс «Ресторани». Рівень Шарпу таким чином відрізняється на 0.00414 від рівня Шарпу інвестицій лише у індекс «Ресторани» (0.53460 проти 0.53046). Таким чином, з метою

підвищення рівня відношення Шарпу з допомогою диверсифікації, оптимально інвестувати не тільки у інструмент з найвищим рівнем відношення Шарпу, а й у інший, що допомагає знизити ризик.

Важливо порівняти ці результати з результатами, які інструменти продемонстрували починаючи з 2003 року. Саме починаючи з 2003 року McDonald's оголосили нову програму оновлення підприємства, що сфокусувалася на «бізнес-дисципліні». Один з авторів цієї програми – Джим Скіннер (Jim Skinner) у 2004 році стає новим генеральним директором (Chief Executive Officer) підприємства. Пізніше його буде названо кращим генеральним директором року, управлінцем року, та найбільш впливовим управлінцем року [4].

Обчислення середнього арифметичного доходу та стандартного відхилення за період з 2003 по 2011 рік виявили більш прийнятні для інвесторів значення відношення Шарпу (таблиця 11).

Таблиця 11. Середній річний дохід, волатильність 2001-2011 роки

| Інструменти | Дохід, % | σ, % | Відношення Шарпу |
|---|---|---|---|
| McDonald's | 25.84 | 17.04 | 1.52 |
| Індекс «Ресторани» | 19.48 | 17.65 | 1.10 |
| S&P 500 | 7.93 | 19.29 | 0.41 |

Таким чином відношення Шарпу за період 2003-2011 роки є найвищим у акцій McDonald's Corporation. Матриця коваріації за цей період виявила менші значення, ніж за період 2001-2011 років (таблиця 12).

Таблиця 12. Матриця коваріації інструментів 2003-2011 рр.

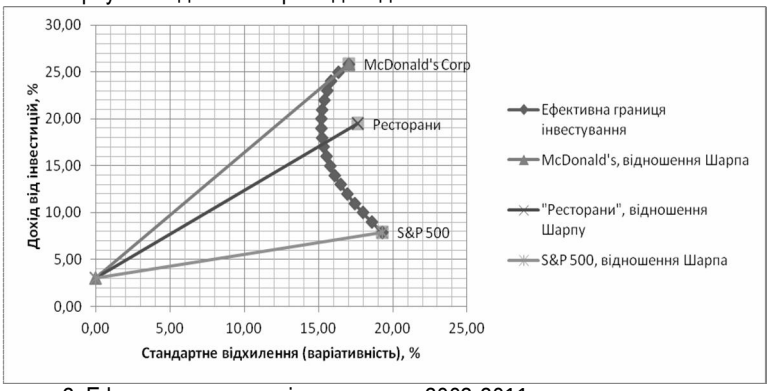
| | McDonald's | Ресторани | S&P 500 |
|---|---|---|---|
| McDonald's | 290.40 | 189.48 | 140.92 |
| Індекс «Ресторани» | 189.48 | 311.56 | 267.30 |
| S&P 500 | 140.92 | 267.30 | 371.99 |

Більш низькі значення коваріації продемонстрували менший зв'язок між доходами у різні інструменти. Відповідно, зважена матриця коваріації продемонструвала більш низькі значення (таблиця 13).

Таблиця 13. Зважена матриця коваріації 2003-2011 рр.

| Інструмент | McDonald's | Ресторани | S&P 500 |
|---|---|---|---|
| Вага | 0.5 | 0.5 | 0 |
| 0.5 | 72.60 | 47.37 | 0.00 |
| 0.5 | 47.37 | 77.89 | 0.00 |
| 0 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Всього | 119.97 | 125.26 | 0.00 |
| σ портфелю | 15.66 | Дохід портфелю: | 22.66 |

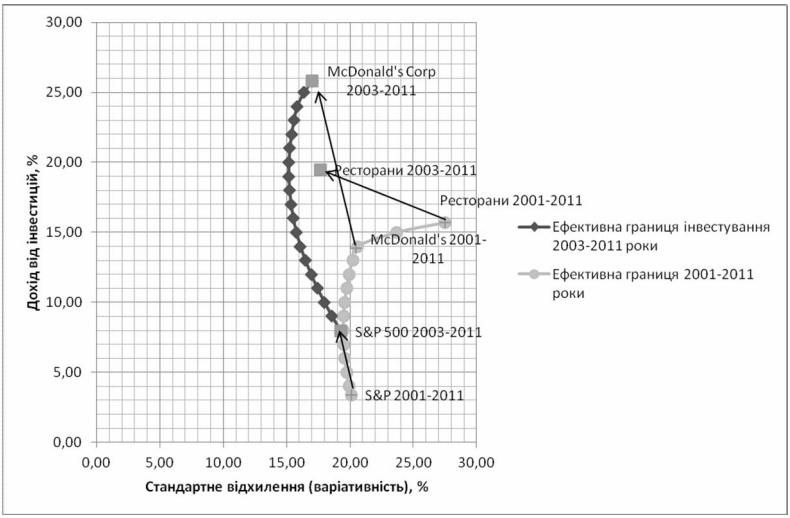
Така ситуація дала змогу інвесторам формувати портфелі з більшою доходністю та меншою волатильністю. Діаграма 2 демонструє, що найвище значення показнику відношення Шарпу знаходиться на рівні доходності в 25%.




Діаграма 2. Ефективна границя інвестування 2003-2011 рр.

Діаграма 2 відображає ефективну границю інвестування у 2003-2011 роках, з показниками щорічної доходності інструментів та лініями, що відображають відношення Шарпу при фіксованому доході у 3%. Індекс «Ресторани» у цей період знаходиться в середині ефективної границі. А отже, щоб отримати дохід у 19.48% (середній дохід від індексу «Ресторани») інвестори мали вкласти в портфель, що складався б з 55.6% акцій McDonald's, 13.81% акцій індексу «Ресторани» та 30.59% індексу S&P 500. Найвищого рівня відношення Шарпа досягли інвестори, що вкладали 85.15% у акції McDonald’s та 14.85% у індекс «Ресторани». Тобто, інвестори, якщо б їм було відома доходність та волатильність інструментів у 2003-2011 років, мали би фокусувати свою увагу акціях McDonald’s Corporation, а не на індексах «Ресторани», як вказували данні за 2001-2011 роки. Отже, привабливість акцій координально змінилася після 2003 року (діаграми 3).

Діаграма 3 демонструє, що після 2003 року всі інструменти покращили свої показники (зсунулись вгору та вліво). Таке покращення пов’язане з загальним поліпшенням ситуації на фондовому ринку. Але більш оптимістична позиція інвесторів не пояснює, чому акції McDonald’s Corporation зробили найбільший стрибок. Діаграма 3 демонструє, що оцінка інвесторами McDonald’s щодо привабливості, як інструменту інвестування, різко зросла після 2003 року, обігнавши індекс «Ресторани». Крім того, можемо зробити висновок, що зменшилася прив’язка акцій підприємства до ринку. Отже, зменшився ризик, пов’язаний з ринком. Зменшення такої залежності демонструє показник beta (таблиця 14).




Діагарама 3. Порівняння ефективних границь різних періодів.

Таблиця 14. Показник beta акцій McDonald's Corporation до індексів.

| | $\beta$ , 2001-2011 | $\beta$ , Beta 2003-2011 |
|---|---|---|
| McDonalds до індексу "Ресторани" | 0.97 | 0.60 |
| McDonalds до індексу S&P 500 | 0.78 | 0.38 |

Показник beta розраховується, як співвідношення коваріативності активу та індексу до варіативності індексу (формула 8)

$$\beta = \frac{\text{Коваріативність (актив, індекс)}}{\text{Варіативність (індекс)}} \quad (8)$$

Таблиця 14 вказує на зменшення показнику beta як щодо індексу ринку, так і щодо індексу ресторанів. Таким чином, під час рецесії 2008 року, коли доходи від індексів S&P 500 та «Ресторани» мали негативні значення -37% та -12.41% відповідно, акції компанії McDonald's Corporation принесли 8.33% доходу.

З урахувань інформації щодо нового менеджменту та плану дій управлінців, можемо зробити висновок, що професійні інвестори позитивно сприйняли рішення щодо управління підприємством починаючи з 2003 року. Отже покращення управління компанією зробило її акції більш привабливими, і, як наслідок, підприємство змогло дешевше залучати інвесторські кошти. У свою чергу прибутковість підприємства стала набагато вищою за норму, що заохочувало інвесторів до вкладення у акції McDonald's.

Дослідження факторів, що допомогли підприємству бути настільки успішними виявили, що управління підприємством сфокусувало свою увагу на двох ідеях: план Plan to Win (План перемоги), що складається з традиційних 5P: People, Products, Place,

Price, Promotion (люди, продукти, місце, ціна, промоушн) та ідея жорсткої фінансової дисципліни [5]. Одночасно фахівці підкреслюють величезну вагу досконалого операційного управління на базі дослідження операцій [6]. За словами генерального директора (Chief Executive Officer) підприємства, такий результат не можна було досягнути без талановитої команди управлінців. Особливо генеральний директор відзначив роботу головного операційного директора (Chief Operating Officer) [7]. Отже, саме адекватне прийняття управлінських рішень допомогло McDonald's Corporation досягти поставленої мети діяльності та випередити конкурентів.

**Література**

1. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво: навч. посібник / Воротіна Л.І. – К.: Європейський університет, 2004. – 310 с.
2. Ситник Й.С. Менеджмент організацій. Навчальний посібник/ Ситник Й.С. - Львів: "Тріада плюс", 2008.-456 с.
3. Манцуров І. Г. Методологія статистичного оцінювання економічного зростання та конкурентоспроможності країни: дис... д-ра екон. наук: 08.03.01 / Манцуров Ігор Германович; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. - К., 2006. - 439 с.
4. Щорічна звітність McDonald's Corporation за 2010 рік
5. Cramer M. The Emerging Role of Operations Research at McDonald's/ Mike Cramer. OR/MS Today, August, 2008.
6. Звернення Генерального директора до акціонерів у щорічній звітності McDonald's Corporation за 2010 рік

**О.А. Буян**, асп.

# КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СТРАТЕГІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

*Систематизовано результати дослідження впливу заходів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) на конкурентоспроможність малих та середніх підприємств. Встановлено, що соціально відповідальні підприємства отримують більші переваги у вигляді матеріальних та нематеріальних активів в довгостроковому періоді.*

*In article results of research concerning influence of corporate social responsibility (CSR) actions undertaking on competitiveness of the small and average enterprises are systematized. It is established that socially responsible enterprises get more advantages in a kind material and non-material assets in the long-term period.*

*Ключові слова: Корпоративна соціальна відповідальність, малі та середні підприємства, конкурентоспроможність.*

*Keywords: Corporate social responsibility, small and medium-sized enterprises, competitiveness.*

Стратегічний підхід КСВ стає все більш вагомим для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вона може принести вигоду з точки зору управління ризиками, зниження витрат, доступу до капіталу, взаємозв'язків з клієнтами, управління персоналом та інноваційним потенціалом. Оскільки КСВ передбачає виконання зобов'язань перед внутрішніми та зовнішніми зацікавленими сторонами (стейкхолдерами), це дає можливість підприємствам отримувати переваги від процесу соціальних змін та умов діяльності на ринку. КСВ стимулює розвиток нових ринків та створює умови для їх зростання .В той час, як глобальна конкурентоспроможність набуває вагомого значення, поняття корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) виступає як стратегія зміцнення позицій підприємств на ринку.

Дослідженням питання корпоративної соціальної відповідальності займаються вітчизняні вчені: А. Гулевська-Черниш, Д. Непочатова, Л. Паливода, С. Шендеровський, Баюра Д., Грішнова О., серед іноземних науковців - Благов Ю., Кербі Д., Дебюссі Н., Діккінсон С., Крамер М., Фітцер М., Лі П., Мандл І., Дорр А. та багато інших.

Метою статті є встановлення взаємозв'язку між рівнем КСВ та конкурентоспроможністю підприємств. Корпоративна соціальна відповідальність – це поняття, яке має використовувати кожний суб'єкт корпоративного суспільства. Сьогодні вже недостатньо лише забезпечити населення робочими місцями, суспільство - товарами та послугами, державу – сплатою податків. Все більше й більше споживачів проявляють інтерес до товарів, вироблених з використанням екологічно-відповідальних технологій [3, с.359]. Це змушує компанії прикладати зусилля разом з

урядом та громадянським суспільством, задля того, щоб створити більш життєздатний світ [4, с.5-8].

Також компанії повинні визнати, що звернення до більш широких соціальних проблем та проблем охорони навколишнього середовища є фундаментальним в забезпеченні довгострокового успіху [5, с. 49].

КСВ залучає підприємства до співпраці з місцевими громадами, сприяє здійсненню соціально відповідальних інвестицій, розвиває взаємовідносини з персоналом, споживачами та домогосподарствами. Беззаперечно, реалізуючи «соціально відповідальну програму», таку як обслуговування споживачів, гідне ставлення до постачальників, добропорядне сусідство по відношенню до навколишнього середовища, може принести підприємству вигоду. Щоб залишатися конкурентоспроможними, економічні суб'єкти мають бути здатними пристосуватися до нових вимог суспільства та ринку, в яких вони функціонують.

Дебюссі Н. и Діккінсон С. стверджують, що компанії розуміють значення КСВ, перш за все, з точки зору гідного ставлення до зацікавлених сторін: персоналу, місцевих громад, споживачів, постачальників. КСВ означає «віддачу» суспільству, справедливе ставлення до персоналу, забезпечення суспільства виробництвом якісних товарів та послуг [6, с.4]. Загальні дії КСВ включають програми субсидіювання, забезпечення професійного розвитку, навчання персоналу, утилізацію відходів, співпрацю з суспільними громадами у культурній, спортивній та інших сферах. Дослідники Крамер М., Фітцер М., Лі П., Мандл І. та Дорр А., Шабо А. виділяють декілька напрямків соціально відповідальної діяльності, орієнтованих на розвиток персоналу, суспільство, ринок та навколишнє середовище. Категоризація корпоративної соціально-відповідальної діяльності підприємств наведена в таблиці 1.

Таблиця 1. Категоризація корпоративної соціально-відповідальної діяльності підприємств

| **Заходи КСВ** | **Значення** | **Джерела, автори** |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. **Заходи КСВ, орієнтовані на розвиток персоналу** | 1) Здоров'я та безпека робочого місця;<br>2)Мотивація персоналу;<br>3)Гнучкий графік роботи;<br>4)Кращі умови праці;<br>5)Навчання та розвиток;<br>6)Рівне ставлення;<br>7)Різноманітність робочого процесу;<br>8) Баланс між режимами роботи та відпочинку;<br>9)Прозора та справедлива система матеріального стимулювання;<br>10) Захищеність працівників. | Саправан Л., ДеБюссі Н. та Діккінсон С. (2009);<br>Поляшек Д. (2010) ;<br>Європейська Комісія (2005);<br>Європейська Комісія (2007);<br>Мандл І. та Дорр А. (2007);<br>Доповідь Європейської Комісії, (2008). |

Продовження табл. 1

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| 2.**Соціально-орієнтовані заходи КСВ** | 1) Підтримка спортивного, культурного життя суспільства;<br>2) Надання робочих місць та підтримка освітніх закладів ;<br>3) Участь в інших сферах суспільства;<br>4)Підтримка соціально незабезпечених верств. | Поляшек Д. (2010);<br>Європейська Комісія, (2002);<br>Мандл І. та Дорр А., (2007);<br>Віверс С. (2007). |
| 3. **Ринково-орієнтовані заходи КСВ** | 1) Високоякісна продукція;<br>2)Етична бізнес-практика;<br>3)Відповідальність перед споживачами;<br>4) Навчання споживачів;<br>5) Встановлення розумних цін;<br>6) Вчасне виконання зобов'язань перед кредиторами;<br>7) Зворотній зв'язок зі споживачами. | Поляшек Д. (2010);<br>Мандл І. та Дорр А. (2007);<br>Європейська Комісія, (2005); |
| 4.**Заходи КСВ екологічного спрямування** | 1) Енерго- та водо збереження;<br>2)Екологічна відповідальність за продукт;<br>3) Екологічне та економічне використання природних ресурсів;<br>4) Нешкідлива для навколишнього середовища упаковка продукції;<br>5) Рециркуляція;<br>6) Використання пере-роблених матеріалів;<br>7) Захист природних ресурсів. | Європейська комісія (2005);<br>Європейська комісія (2007);<br>Мандл І. та Дорр А. (2007);<br>Поляшек Д.(2010);<br>Кассінз Г. та Сотеру А.(2003). |

*Джерело: складено автором*

Діяльність підприємств у сфері КСВ можуть мати як внутрішній (в середині підприємства), так і зовнішній вплив (цільові аудиторії, контрагенти, суспільство, зовнішнє середовище). Однак не всі КСВ дії мають бути охарактеризованими окремо, тому що внутрішні чинники в межах компанії призводять до зовнішніх ефектів, таких як більш високе задоволення потреб персоналу призводить до більш високої лояльності споживачів, як наслідку кращого обслуговування. КСВ заходи для підприємств можуть бути направлені на забезпечення високих умов праці, безпеки, соціального розвитку та прав людини, етичної поведінки та практики в ділових відносинах при здійсненні позитивного впливу на навколишнє середовище ділових операцій.

Попередні дослідження показали, що практика КСВ передбачає сукупність відповідних інструментів, технічних методів та ресурсів. Вони спрямовані на відповідальне орієнтування бізнесу, комунікацій зі стейкхолдерами на високому рівні, з метою закріплення зобов'язань на рівні формальної практики [12 с.14]. Переваги та можливості, котрими користуються підприємства, що здійснюють КСВ заходи, є наступні:

1) удосконалення ділової репутації та споживчої лояльності;

2) спроможність до залучення нових ресурсів;

3) покращення внутрішнього клімату та зв'язків між бізнесом та місцевими громадами;

4) скорочення витрат відносно екологічної ефективності.

В той час як привабливість методів КСВ відносно зрозуміла великим компаніям, малі та середні підприємства менш оперативно втілюють КСВ методи на практиці та мають розуміння переваг від цієї [12, с.15]. Хоча КСВ традиційно асоціюється з великим бізнесом, визнання зростаючої ролі сектору малого та середнього бізнесу призвела до акцентування їх впливу на навколишнє середовище [13, с.299]. Малі та середні підприємства рідко привертають увагу засобів масової інформації та, можливо, не мають індивідуального впливу, як великі підприємства, проте вони формують значну долю економіки та суспільства [14, с.18]. Наприклад, малі та середні підприємства складають близько 90% фірм по всьому світу та відповідають за 50-60% зайнятості. Також малі та середні підприємства мають фундаментальну роль в суспільстві та можуть потенційно здійснювати великий вплив на соціальне забезпечення. Визначено, що більшість підприємств малого та середнього бізнесу повинні звернути увагу на відповідальність перед суспільством та навколишнім середовищем. Будучи більш гнучкими, малі та середні підприємства можливо, мають переваги перед великим бізнесом у формуванні потреб споживачів. Літературне дослідження показало багато змінних КСВ, котрі впливають на конкурентоспроможність підприємств. Заснована на декількох факторах, модель виглядає наступним чином (Рис.1).

Модель показує, як незалежні змінні (змінна, орієнтована на персонал, соціально-орієнтована змінна, ринково-орієнтована змінна, екологічно орієнтована змінна) впливають на проміжні змінні (задоволення потреб персоналу, бізнес-репутація, лояльність споживачів). Останні, в свою чергу впливають на підвищену конкурентоспроможність (залежна змінна), котра залежить в тому числі й від показників прибутковості, долі підприємства на ринку, рівню продажу та темпів економічного зростання.

Концептуальна модель КСВ була створена в результаті дослідження діяльності корпоративного сектору. Модель поділяється на три групи змінних: незалежні, проміжні та залежні змінні.

Незалежні змінні (змінна, орієнтована на персонал) – це КСВ заходи, орієнтовані на персонал, спрямовані на покращення умов праці, балансу режиму роботи і відпочинку, рівності у відношенні до співробітників, навчання та розвитку штату, забезпечення рівності прав персоналу, справедливої та прозорої системи матеріального стимулювання.

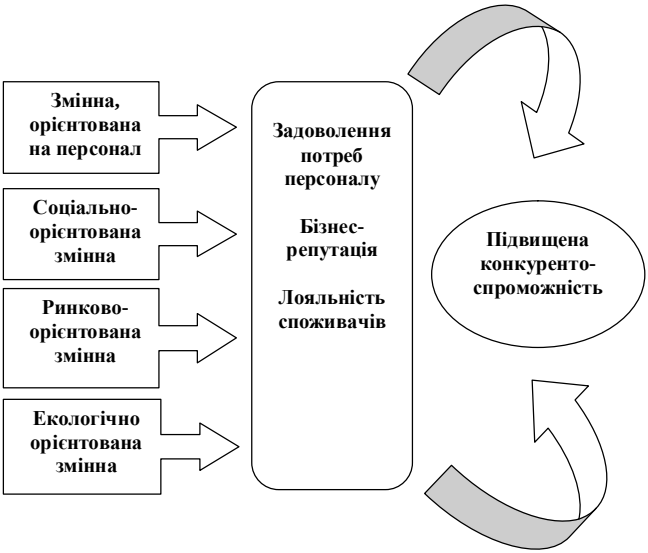



Рис. 1. Концептуальна модель КСВ

*Джерело: складено автором*

Дослідження чеських вчених про КСВ серед малих та середніх підприємств показали, що основний напрямок соціально відповідальної поведінки втілений на покращення умов роботи персоналу, а саме: заходи для безпеки здоров'я на робочому місці; вдосконалення системи підвищення кваліфікації працівників; можливість надання гнучкого графіку роботи; страхування життя працівників та пенсійне страхування; обговорення важливих питань та консультація з керівництвом [16, с.47].

Дослідження датських вчених, показує, що менеджери та службовці малих та середніх підприємств вбачають позитивний зв'язок між діями КСВ та робочим середовищем, головним чином пов'язаним з психо-соціологічними умовами. Це є найбільш домінуючим показником для компаній з високим рівнем обслуговування [17, с.16].

Емпіричні дослідження продемонстрували позитивний вплив КСВ з точки зору людських ресурсів. Фірми, що управляють персоналом з використанням програм, що підвищують моральний рівень та допомагають працівникам отримувати нові знання, мають значний успіх [18].

Більше того, дослідження чеських малих та середніх підприємств підтверджують, що більшість переваг, що випливають з впровадження соціально відповідальної та етичної поведінки серед працівників: задоволеність роботою, підвищення лояльності серед персоналу, зниження плинності кадрів, наймання високопрофесійних кадрів.

Відповідно, аналіз, проведений вченими Естонії, показав, що більшість підприємств вбачають в КСВ спосіб збереження висококваліфікованих кадрів серед кризових умов на ринку праці [19, с.8].

Відповідно, виконання роботи, гарні умови праці, баланс між режимом роботи та відпочинку є більш важливими для малих та середніх підприємств, на відміну від великих фірм. Дійсно, деякі малі та середні підприємства успішно використовують свою причетність до програми КСВ, аби побудувати вигідну репутацію привілейованого місцевого роботодавця [18].

Відповідно до результатів дослідження чеських підприємств, переваги, отримані від впровадження КСВ заходів спрямованих на персонал, включають в себе: покращення ділової репутації; лояльність працівників та споживачів; спрощення доступу до місцевих ресурсів; зниження витрат на безпеку, у зв'язку з відсутністю злочинів; нові можливості для бізнесу. З іншої сторони, підприємство залежить від стабільності, рівня життя місцевих громад, серед яких воно функціонує. [16, с.49].

Підприємства на сьогоднішній день практикують КСВ, тому що модель високої етичної поведінки формується на основі вимог споживачів. КСВ заходи, спрямовані на розвиток ринку, допомагають залучити більше покупців та переконати останніх в довготривалому та стабільному функціонуванні. Визначено, що бізнес з ринково-орієнтованим КСВ заходам, підвищує лояльністю серед споживачів.

Беззаперечно, існує позитивний зв'язок між КСВ заходами, орієнтованими на збереження навколишнього середовища та конкурентоспроможністю [20, с.24]. Це означає, що наявний позитивний зв'язок між лояльністю споживачів та успішним функціонуванням підприємства. Переваги конкурентоспроможності, які отримує підприємство, пов'язані з прийняттям екологічних методів, зі збереженням ресурсів, інноваційним потенціалом, споживчою лояльністю, підвищенням морального рівня персоналу. Підвищення рівня задоволеності споживача призводить до більш високих доходів та скорочують майбутні операційні витрати через підвищення споживчої лояльності.

За даними опитування Центру корпоративної соціальної відповідальності в Україні, якості, що характеризують успішне підприємство: це соціальна відповідальність, конкурентоспроможність та прозорість, репутація [24, с.92].

Дослідження, проведені організацією «R & D», в Ченнай, Індії показали, що задоволеність персоналу є головним фактором, що визначає успіх будь-якого підприємства. Крім того, задоволені своєю роботою працівники краще вмотивовані, ніж незадоволені. Перша група працівників досягає вищих результатів ефективності, що в свою чергу підвищує рівень прибутковості підприємства [22, с.132].

Результати емпіричних досліджень висувають на перший план лідерство, гідне ставлення до персоналу, соціальну та екологічну відповідальність в якості важливих елементів, на яких мають зосередитися фірми, що дбають про свою репутацію. Ці елементи є важливим джерелом довгострокової стійкості та конкурентоспроможності

Результати досліджень демонструють значення ділової репутації як стратегічного активу, котрий сприяє стійкій прибутковості фірми.

Отже, ділова репутація – використання компанією нематеріального активу, з метою створення конкурентних переваг, які відрізняють її від інших.

Емпіричні результати досліджень Банківського сектору Нової Зеландії показали, що конкурентоспроможна перевага, споживча цінність мають значний вплив на лояльність споживачів. Оскільки ринки стають все більш конкурентоспроможними, а споживча лояльність набуває все більшої ваги. Отже, споживча лояльність в змозі підвищити конкурентоспроможність бізнесу [23, с.85].

Стратегічний підхід корпоративної соціальної відповідальності стає все більш вагомим для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вона може принести вигоду з точки зору управління ризиками, зниження витрат, доступу до капіталу, взаємозв'язків з клієнтами, управління персоналом та інноваційним потенціалом. Існує ряд вигід, котрі малі та середні підприємства можуть отримати в результаті впровадження КСВ заходів: підприємства можуть досягти підвищення конкурентоспроможності, не збільшуючи виробничі потужності, а лише впровадивши деякі важливі КСВ заходи. Також, КСВ не є методом досягнення ефективності, проте - це інвестиції, котрі обов'язково будуть окуплені підприємством в довгостроковому періоді.

Всі зацікавлені сторони (стейкхолдери) мають бути залучені для акумуляції всіх можливих ресурсів до вирішення проблем КСВ. Підприємства стоять перед вирішенням загальних соціальних питань та проблем навколишнього середовища в місцевості, де функціонують. Формування стратегічних асоціацій та мереж підприємств, котрі втілюють на практиці програми КСВ може дозволити комбінувати виробничі ресурси за рахунок масштабу та більшої гнучкості, скорочуючи витрати за рахунок росту виробництва. Відповідно, співпраця через промислові сектори може бути важливою для місцевих проблем КСВ.

Для того, щоб КСВ була втілена на всіх рівнях діяльності ( менеджерів, підприємців та працівників), соціальна та екологічна відповідальність має бути впроваджена в освітню програму країн. Уряди країн мають створити відповідну систему винагород підприємств, котрі впроваджуватимуть КСВ програму на практиці для стимулювання соціально відповідальної поведінки.

Підприємствам слід розпочати впровадження КСВ програми з невеликих кроків, наприклад з постановки пріоритету зниження витрат, заходів зі збереження навколишнього середовища, забезпечення робочими місцями місцевого населення.

## Література

1. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія /Д.О. Баюра// - К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009 – 288 с. (16,74 д.а.)

2. Ю.Е. Благов "Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое

управление"// Российский журнал менеджмента №3, 2004. с.17-34
3. Lai, Q. Corporate Social Responsibility of SMEs in China: Challenges and Outlooks – Asia Pacific Business Review, Vol. 16 No.3, July 2006, p.355-376.
4. Kerby, D. Government and Corporate Social Responsibility: An Overview of Selected Canadian, European and International Practices. Produced by Canadian Business for Social Responsibility (CBSR). April, 2001, p. 1-29
5. UNIDO Corporate Social Responsibility. Implications for Small and Medium Enterprises in Develoing Countries. Vienna, October 2002, p.72
6. Suprawan, L.; DeBussy, N.; & Dickinson, S. Corporate Social Responsibility in the SME Sector: An Exploratory Investigation, 2009, p.4-10
7. Kramer, M; Pfitzer, M.; & Lee, P. 2005. Competitive Social Responsibility: Uncovering the Economic Rationale for Corporate Social Responsibility among Danish Small- and Medium-sized Enterprises, p.155-178.
8. Mandl, I. 2007. CSR and Competitiveness - European SMEs' Good Practice, p.27.
9. Mandl, I. 2009. The Interaction between Local Employment Development and Corporate Social Responsibility – Contract Reference no VC/2007/0559.
10. Mandl, I. & Dorr, A. 2007. CSR and Competitiveness - European SMEs' Good Practice – Consolidated European Report, p.69.
11. Szabo, A. 2008. The Corporate Social Responsibility: An Opportunity for SMEs, p.20.
12. Del Baldo, M. SMEs and Corporate Social Responsibility. Some evidences from an empirical research, 2006, p.20.
13. Fuller, T. 2003. Small business futures in society. *Futures,* 35(4), p. 297-304.
14. Spence, L.J.; Schmidpeter, R.; & Habisch, A. 2003. Assessing Social Capital: Small and Medium Sized Enterprises in the UK and Germany. *Journal of Business Ethics*, 47(1), p. 17-29.
15. Kate, N.; Rebecca, J.; & Leeora, B. 2007. The Involvement of small and medium businesses in Corporate Social Responsibility, p.56.
16. Polášek, D. 2010. Corporate Social Responsibility in Small and Medium-Sized Companies in the Czech Republic. A Doctoral Thesis, p.216
17. Granerud, L. & Boesby, D. 2009. CSR, work environment and trust creation in SMEs. Impact of ethical behaviour at the firm level, p.20.
18. European competitiveness report 2008. Overview of the links between Corporate Social Responsibility and Competitiveness. ec.europa.eu/enterprise/csr/documents.
19. PW Partners 2007. Mainstreaming CSR among SMEs in the Baltic States, quantitative research final report Estonia p. 6 - 18.
20. Viviers, S. & Venter, D.J.L. 2007. Corporate social responsibility – a SMME perspective. *African Journal of Business Ethics*, 2(1), p. 20-27.
21. Kassins, G.I. & Soteriou, A.C. 2003. Greening the Service Profit Chain: The Impact of Environmental Management Practices. *Journal of Production and Operations Management,* p. 12
22. Mani, V. 2010. Development of Employee Satisfaction Index Scorecard. *European Journal of Social Sciences, 15(1), p.129-139.*
23. Gan, C.; Cohen, D.; Clemes, M.; & Chong, E. 2006. A Survey of Customer Retention in the New Zealand Banking Industry. *Banks and Bank Systems*, 1(4), p.83-99.
24. Centre Corporate Social Responsibility Development website: http://www.csr-ukraine.org/it.html

**М.Я. Лисенко**, здобувач

# ПЕРСПЕКТИВИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*В статті розглядається аналіз підходів до концентрації і консолідації банківського капіталу, які існують у світі, а також визначення перспектив консолідації банківського сектора України.*

*The analysis of going near a concentration and consolidations of bank capital, which exist in the world, and also determinations of prospects of consolidation of bank sector of Ukraine, is examined in the article.*

*Ключові слова: банки, консолідація, концентрація, злиття. поглинання.*

*Keywords: jars, consolidation, concentration, confluence. absorption.*

Сучасні темпи розвитку економіки вимагають адекватного розвитку банківської системи та фінансової системи в цілому. Ознаками такого розвитку є по-перше, наявність у банків такого обсягу ресурсів, яких міг би задовольнити платоспроможний попит усіх суб'єктів економіки, по-друге, вартість цих ресурсів повинна бути на рівні, який не перевищує значення інфляції, тобто з мінімальної премією за ризик. Обидві ці умови ставлять високі вимоги до організації грошового ринку і банківської системи.

В умовах фінансової системи України питання розвитку банківської системи ускладнюється обмеженістю більшості банківських установ у фінансових ресурсах. Враховуючи значну кількість банківських установ, внутрішніх ресурсів недостатньо для підтримки високих темпів кредитування суб'єктів економіки, а доступ до зовнішніх фінансових ресурсів є вкрай обмеженим. Більшість країн, що розвиваються вирішували зазначене питання за допомогою концентрації фінансового капіталу на основі злиття та поглинання банків.

Проблемі консолідації банківського капіталу в Україні присвячено дослідження таких вітчизняних науковців як Васильченко З.М., Міщенко В.І., Сніжко О., Степаненко А., тощо. Між тим, у зв'язку з динамічним розвитком вітчизняного фінансового ринку та трансформації економічних відносин, виникають низка аспектів, які зумовлюють проведення додаткового дослідження, зокрема участі та ролі держави у процесі консолідації.

Стратегічною метою реорганізації комерційних банків є підвищення надійності і стійкості банківської системи, шляхом підвищення рівня капіталізації окремих банків, забезпечення стабільної роботи платіжної системи. Для досягнення поставленої мети, органи державного управління покращують систему захисту інтересів інвесторів і вкладників, сприяють переорієнтації діяльності банків шляхом універсалізації або навпаки – більшої спеціалізації в залежності від вимог економіки, підвищують рівень консолідації банківської системи.

Відповідно до міжнародного досвіду, можна стверджувати, що *консолідація банківського сектору* – це зменшення кількості банків та інших депозитних інститутів з одночасним зростанням розміру та концентрації банків, що залишились.

Реорганізація (злиття та поглинання) банків протягом останніх десятиліть є важливим інструментом перетворень у банківському секторі багатьох країн. Це дало змогу банківським установам освоювати та розвивати нові ринки та заміняти застарілі види послуг новими. В цілому злиття обходяться значно дешевше, ніж створення нових банків чи відкриття філій, а тому й керівництво банків, і акціонери надають перевагу саме їм.

Основними причинами, що стимулюють процес консолідації банківської системи, є:

- посилення конкуренції, що призводить до зниження прибутковості бізнесу окремих банків;
- посилення регулятивних вимог;
- підвищення рівня капіталізації;
- одержання додаткових прибутків і підвищення рентабельності банківського капіталу за рахунок зниження рівня витрат і собівартості банківських послуг;
- вихід на нові ринки;
- пошук більш вигідного режиму оподаткування та інші .

До інших причин належать диверсифікація кредитних ризиків, оптимізація організаційної та управлінської структур.

Загальні причини консолідації відповідають потребам реструктуризації банківської системи України, характерними рисами якої є велика кількість дрібних банків, високі операційні витрати (6,1 %), відносно низька рентабельність активів (1,3 %), висока процентна маржа (5,5 % )[8], недосконалий менеджмент тощо.

На злиття і поглинання впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Аналізуючи світовий досвід, можна виділити наступні причини злиттів і поглинань компаній (рис. 1.)

Відповідно до синергетичної теорії [2,3], банки А і В підуть на злиття лише тоді, коли банк С, який утвориться від їх злиття, збільшить добробут акціонерів через збільшення вартості його акцій. Тобто матиме місце синергетичний ефект, коли витрати на надання двох чи більше банківських продуктів будуть менші, ніж вартість кожного окремо. Якщо для створення двох продуктів використовується той самий капітал і (чи) робоча сила, то ефект виражається формулою 2 + 2 = 3 з погляду витрат, але 2 + 2 = 5 на виході продукції.

Такого ефекту можна досягти за допомогою:

– економії, обумовленої масштабами діяльності;

[8] Цифри наведено за: Попередні підсумки діяльності банків України за 2002 р. [25]. Для порівняння – за даними Fitch-IBCA, операційні витрати в таких країнах, як Німеччина, Японія, США в середньому становлять 1,6-1,8 %, а в Чехії, Угорщині та Польщі – 3,1-3,5 %. Відповідно, і процентна маржа у розвинутих економіках є значно нижчою – у країнах Західної Європи звичайно це 2-4 %. Згідно з статистикою НБУ, спред між процентними ставками за кредитами і депозитами (середньозважені ставки в річному обчисленні) у національній валюті у 2002 р. становив для юридичних осіб 18 %, для фізичних осіб – 13,2 %, а в іноземній валюті – 6,4 і 8 % відповідно [5].

– використання взаємодоповнюючих ресурсів партнера;

– фінансової економії за рахунок зниження трансакційних витрат (транспортні, рекламні витрати тощо);

– збільшення ринкової частки і зниження конкуренції (ефект монополії), можливості вести цінову конкуренцію;

– взаємодоповнення в сфері НДДКР.

Рис. 1. Основні причини злиттів і поглинань

Злиття і поглинання компаній можуть ставити своєю ціллю досягнення диференційованої ефективності за рахунок *підвищення якості управління та усунення неефективності*.

*Податкові мотиви.* Іноді податкове законодавство стимулює злиття і поглинання, результатами яких стає зниження податків і отримання пільг.

*Диверсифікація виробництва, можливість використання надлишкових ресурсів* допомагає стабілізувати потік доходів, що вигідно і компанії, і споживачам (через розширення асортименту товарів і послуг). Мотивом для злиття також може бути поява у компанії вільних ресурсів, наприклад, якщо компанія працює в галузі, яка знаходиться в стадії зрілості.

*Різниця в ринковій ціні компанії і вартості її заміщення*. Зазвичай простіше купити існуючу компанію, ніж створювати нову, тобто злиття доцільне тоді, коли ринкова вартість компанії-цілі значно менше вартості заміни її активів.

*Різниця між ліквідаційною і поточною ринковою вартістю (продаж «врозкид»)*. Інакше цей мотив можна сформулювати як можливість «дешево купити і дорого продати». Часто ліквідаційна вартість компанії вище її поточної ринкової вартості, в

такому випадку компанія, яка купується, може бути потім продана «врозкид» частинами з метою отримання значного доходу.

*Особисті мотиви менеджерів, прагнення збільшити політичну вагу керівництва компанії*. Іноді рішення про злиття чи поглинання ґрунтуються не на економічній доцільності, а на особистих мотивах менеджерів, які претендують на вищу оплату праці, наприклад.

Внаслідок реалізації кризових явищ в діяльності банківської системи виникла низка проблемних питань, які потребують врегулювання шляхом консолідації і концентрації банківського капіталу. Фінансова консолідація також є способом мінімізації соціальних та економічних витрат, пов'язаних з банкрутством банків чи їх ре капіталізацією.

З огляду на ситуацію в Україні слід зауважити, що консолідація великих банків шляхом «усунення» з ринку малих не може бути однозначним рішенням.

Враховуючи зазначене, цілями консолідації банківської системи повинні бути:

– посилення здатності банківської системи запобігати банкрутству окремих її установ;

– збільшення капіталу банківської системи (перш за все, за рахунок фінансової підтримки акціонерів шляхом збільшення статутного капіталу та субординованого боргу);

– реструктуризація окремих неплатоспроможних банків, ліквідація яких може спричинити серйозні соціальні й економічні наслідки;

– ліквідація банків з неефективним управлінням і значними ризиками в їх діяльності;

– залучення до участі в капіталах банків ширшого кола власників.

Особливої уваги заслуговує такий нетрадиційний ще для вітчизняної банківської практики захід, як застосування різних форм реорганізації юридичної особи (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення).

Для досягнення поставлених завдань Національним банком України вже вжито ряд заходів, зокрема:

В липні 2009 р. було внесено зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», 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 достроково 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.

Врегульовано також питання запровадження тимчасової адміністрації, контролю за її діяльністю, організації роботи та 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. 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.

Вітчизняне законодавство передбачає два способи об'єднань: або два банки об'єднуються в нову установу, або один банк приєднує до себе інший. Перший варіант є занадто дорогим, тому майже не використовується у практиці, та й до другого варіанту вдаються нечасто. Виходячи з Методичних рекомендацій Національного банку України про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків, бачимо, що ці всі процедури занадто складні. Крім того, учасники об'єднання повинні переконати регулятора, що воно піде на користь вкладникам та іншим кредиторам, а також отримати дозвіл Антимонопольного комітету (він не дасть згоду, якщо загальна доля ринку банків перевищує 35%) і пройти аудит. А банк, який був приєднаний, припиняє своє подальше існування. При цьому складається передавальний баланс, у якому враховуються всі зобов'язання фінансової установи відносно кредиторів та дебіторів, а також зазначаються етапи проходження процедури державної реєстрації приєднання.

Відповідно до діючого законодавства кредитори можуть вимагати припинення або дострокового виконання зобов'язань. Тоді банк, який приєднався, як правило, отримує статус філії. Таким чином, це дозволяє ефективніше надавати послуги клієнтам.

Відповідно до чинного законодавства в Україні існує дві схеми приєднання фінансового інституту:

– приєднання на правах філії;
– приєднання на правах безбалансового відділення.

Перша схема отримала більш широке поширення. У багатьох банках вважають, що приєднання на правах філії забезпечує безперервність загального робочого процесу і, мінімально чіпляє інтереси клієнтів банку, що приєднується.

Об'єднання, шляхом купівлі банків є невигідним в умовах чинного законодавства України, так як у цьому випадку, банк який купить інший банк, має право врахувати у

регулятивному капіталі лише 10% від цієї інвестиції. Така ситуація пояснює захистом вітчизняної банківської системи від інтервенції іноземного капіталу.

Також при злиттях звертається особлива увага на переоформлення ліцензії. Питання ліцензування вважається одним з найбільш проблемних. Якщо в інших європейських країнах ліцензії передаються автоматично, то в Україні, перш ніж приєднати банк, необхідно отримати і переоформити всі його ліцензії.

Крім несприятливої законодавчої бази, банки які об'єднуються стикаються і з інші випробуваннями. Процес об'єднання є досить трудомістким, дорогим і тривалим. Зокрема, об'єднання банків передбачає великі витрати: на ребрендинг, переоформлення точок продажів, вдосконалення операційної бази, технологічних процесів, придбання ліцензійних програмних продуктів, послуги юристів. Дуже часто буває так, що в процесі злиття банки втрачають своїх клієнтів, а очікуваного синергетичного ефекту не виникає.

В умовах кризи, коли існує ризик банкрутства великої кількості банків, що впливатиме на значну частку депозитів банківської системи, виникає необхідність керованої консолідації банківського сектору з попередньою його реструктуризацією для вирішення питань проблемних банків і повернення фінансової стабільності в цілому. Ряд заходів, які використовуються урядом при цьому, включають і макроекономічний аналіз причин системних проблем, і питання вдосконалення банківського нагляду, усунення недоліків в регулятивній базі, і відновлення діяльності окремих проблемних банків. Успіх системної реструктуризації банківського сектору залежить від того, наскільки розроблена владою стратегія охоплює всі ці питання.

## Література

1. Бабина А. Привлечение иностранных инвестиций: слияния и поглощения // Банкаўскі веснік, верасень 2008. – С. 42-51.
2. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 528 с.
3. Міщенко В.І. Проблеми капіталізації та консолідації банківської системи України. // Вісник НБУ. – 2008. – №10. – С.2-7.
4. Офіційний сайт Національного банку України – www.bank.gov.ua.
5. Положення про особливості реорганізації банку за рішенням його власників, затверджене постановою Правління Національного банку України від 27.06.2008 №189.
6. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-ІП.
7. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 №514-IV.
8. 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.
9. Сніжко О. Фінансова консолідація у стратегії розвитку банківського сектору України // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 66-82.
10. Степаненко А.Теорія і практика реорганізації та реструктуризації банків// Вісник НБУ. – 2004. – №3. – С. 4-8.
11. Basu R., Druck P., Marston D., Susmel R. Bank Consolidation and Performance: The Argentine Experience // IMF Working Paper. – 2004. – 32