

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

# Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

*Випуск 28, том 1*



УДК 330.101

**Редакційна колегія:**

**В.Д.Базилевич**, 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.Єценко**, д-р екон. наук; **А.А.Садєков**, д-р екон. наук; **В.О.Мандибуря**, д-р екон. наук; **І.Й.Малий**, д-р екон. наук; **І.О.Лютій**, д-р екон. наук; **Ю.Є.Петруня**, д-р екон. наук; **Ю.І.Єхануров**, канд. екон. наук; **О.І.Черняк**, д-р екон. наук; **Д.О.Баяра**, 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 28, том 1 (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.). – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2013. – 447 с.

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.

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

Ещенко П.С., д-р екон. наук, проф.,  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

Арсенко А.Г., канд. истор. наук, ведучий научн. сотр.

## ВТЯГИВАНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В НИСХОДЯЩУЮ СПИРАЛЬ РАЗВИТИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ

*Статья посвящена анализу причин втягивания мировой экономики в очередную рецессию с непредсказуемыми последствиями. Авторы доказывают, что эти последствия обусловлены политикой финансовой олигархии, заинтересованной в новом переделе доходов и богатства с помощью новой финансовой системы. В этом контексте ими исследуется социально – экономическое положение и перспективы Украины.*

**Ключевые слова:** финансово-экономический кризис, рецессия, долларовая экспансия, глобализация мирового рынка, спираль развития, модернизация.

Первый в истории человечества глобальный финансово-экономический кризис до основания потряс капиталистический мир и развеял политические мифы о саморегулируемой рыночной экономике. Со времени Великой депрессии 1929-1933 гг., поставившей под сомнение дальнейшее выживание капиталистической системы, ни Новому, ни Старому свету не приходилось сталкиваться с таким тотальным финансовым банкротством и глубоким спадом производства, как в 2008-2009 гг. Роль спускового крючка в обвале мирового капиталистического хозяйства на пороге XXI века сыграл крах спекулятивного капитала в США. Поскольку финансовая глобализация, как отмечают видные французские исследователи денег М.Аглиетта и А.Орлеан, усиливает иерархию валют, сталкивая их в конкурентной борьбе, волны финансового цунами с эпицентром на Уолл Стрит вскоре накрыли весь транснациональный финансовый мир. Вслед за взрывом "мыльного" финансового пузыря в Америке наступил глобальный экономический коллапс, получивший название кризиса с маркой "Сделано в США".

Подчеркивая финансовые корни нынешних тяжелых экономических неурядиц, заслуженный профессор экономики Университета Монреаля с 50-летним стажем научно-исследовательской и преподавательской работы в области международных финансов Р.Тремблай отмечает: "Главная причина кризиса в том, что не только американская экономика, но и большая часть мировой экономики на протяжении последних 10 с лишним лет были втянуты в проведение финансового эксперимента, который завершился провалом. В действительности он обернулся финансовым фиаско". Вполне понятно, что без реформирования американской и мировой финансовой системы с целью подчинения ее интересам обслуживания реальной экономики, а не наоборот, перспективы вывода последней из "крутого пике" весьма проблематичны. И неизбежно приведут к дальнейшему развитию экономики по нисходящей спирали с втягиванием в очередные рецессии с непредсказуемыми последствиями, которые

обусловлены специфическими особенностями денег. "Деньги – не только и даже не столько экономическое благо. Они в определенном смысле отражают общество в целом ... Но очень часто комментаторы и граждане видят в деньгах только звонкую монету и банкноты, пригодные для операций купли-продажи. Они не понимают, что за этой благопристойной внешностью скрываются силы, способные перемолоть и индивидов, и нации", – пишут М.Аглюетта и А.Орлеан, Именно такое "перемальвание" индивидов и наций происходит сегодня в мире капитала.

Несмотря на вялый рост глобальной экономики после 2009 г., кормчие "экономикс" заявили о выходе мирового капиталистического хозяйства из экономического кризиса и благоприятных перспективах его восстановления. В действительности ситуация на глобальном рынке не давала оснований для таких оптимистических прогнозов, которым, как и следовало ожидать, не суждено было сбыться. В недавнем докладе ООН "Мировое экономическое положение и перспективы – 2013" подчеркивается, что мировая экономика значительно ослабла в 2012 г. Число развитых стран, особенно в Европе, которые вошли в "двойной спад", растет. В тех из них, которым угрожают неприятности с суверенным долгом, кризис углубился. Многие развитые страны вышли на "траекторию нисходящей спирали" из-за высокого уровня безработицы, а также слабости совокупного спроса, усугубляемой жесткой экономией бюджетных средств, высокого государственного долга и финансовой неустойчивости. Экономические проблемы развитых стран распространяются на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, прежде всего, вследствие ослабления спроса на их экспорт. Перспективы развития мировой экономики в обозримом будущем также не внушают оптимизма. По прогнозам ООН, рост мирового валового продукта (МВП) ожидается на уровне 2,3% в 2012 г. и останется значительно ниже потенциального уровня как в 2013 г. (2,5%), так и в 2014 г. (3,2%) При таких умеренных темпах многие страны не смогут восстановить множество рабочих мест, утраченных во время Великой Рецессии. Аналогичная весьма неблагоприятная экономическая ситуация сохранялась в кризисные годы и продолжает оставаться сейчас на "постсоветском" пространстве (см. табл. 1).

Крайне сложное состояние мировой экономики продолжало оказывать негативное влияние на экономическое развитие новых независимых стран, образованных на территории бывшего Советского Союза. В результате этого темпы экономического роста в странах СНГ и Грузии, рассчитанные по показателю ВВП, в 2012 г. составили 3,8%, что было значительно ниже потенциального показателя. По прогнозу ООН, примерно такие же темпы экономического роста сохраняются в странах СНГ и Грузии в 2013 г. На Украине к низкой производительности ориентированных на экспорт отраслей промышленности добавились проблемы в сельскохозяйственном секторе. Темпы реального роста ВВП в Украине, по данным ООН, в 2012 г. составили 2% и были почти в два раза ниже, чем в СНГ и Грузии. Определенный разрыв по этому важному показателю сохранится и в 2013-2014 гг.

Таблица 1

**Темпы роста реального ВВП в странах  
Содружества Независимых Государств и в Грузии в 2009-2014 гг. в %**

	2009	2010	2011	2012а	2013б	2014б
СНГ и Грузия с	-6.8	4.8	4.8	3.8	3.8	4.4
Армения	-14.2	2.2	4.7	3.8	4.0	4.0
Азербайджан	9.3	5.0	0.1	1.2	2.5	3.8
Беларусь	0.2	7.7	5.3	3.9	3.1	5.0
Казахстан	1.2	7.3	7.5	5.5	5.0	5.5
Кыргызстан	2.9	-0.5	5.7	0.2	3.5	4.0
Молдова	-6.0	7.1	6.4	0.6	2.0	3.0
Россия	-7.8	4.3	4.3	3.7	3.6	4.2
Таджикистан	4.0	6.5	7.4	7.0	5.7	5.0
Туркменистан	6.1	9.2	14.7	9.0	8.0	7.0
Украина	-14.8	4.2	5.2	2.0	3.2	4.0
Узбекистан	8.1	8.5	8.3	7.0	6.9	6.1
Грузия	-3.8	6.3	7.2	4.8	5.0	4.0

Источник: ДЭСВ ООН на основе данных Статистического отдела ООН и национальных источников отдельных стран.

В настоящее время многие ведущие экономисты с мировым именем считают, что нынешняя глобальная экономика втягивается в очередной кризис, который будет тяжелее предыдущего, а выход из него предполагается только в 2020–2025 гг. Реально же большинство европейских экономик уже сегодня находятся в состоянии очередной рецессии, а методы ее лечения в Греции и других странах ЕС продемонстрировали полную несостоятельность и бесперспективность приписанных экономических лекарств. В большинстве стран до сих пор не достигнут докризисный уровень рабочих мест и жилищного строительства, а государственные и местные правительства все еще не выделяют достаточных средств для восстановления экономики. Продолжающееся недоверие к финансовой системе ведет к возникновению нового банковского кризиса. Вследствие сокращения глобального производства и мировой торговли происходит замедление темпов развития китайской, индийской, бразильской экономик. Негативное влияние на потребительский спрос уже в 2013-2014 гг. в США и странах ЕС окажет интенсификация сокращения бюджетного дефицита за счет секвестра социальных программ, особенно в сфере здравоохранения и образования.

Характеризуя полную несостоятельность правящих кругов стран ЕС в деле вывода европейской экономики из нынешнего кризисного состояния, известный словенский философ и социолог С. Жижек справедливо отмечает, что "в комплексной экономической ситуации, подобной сегодняшней, большинство людей не обладают достаточной квалификацией для принятия решений, они просто хотят сохранить свои привилегии невредимыми, не понимая тех катастрофических

последствий, которые могут быть вызваны в случае удовлетворения их требований ... В Европе сегодня слепые ведут слепых". Достаточно объективную характеристику экономической ситуации в Европе в условиях современного экономического кризиса дает европейское аналитическое издание "Global Europe Anticipation Bulletin", которое недавно отмечало: "Крылатая фраза Антонио Грамши впечатляюще описывает длинный опасный переходной период, который мы переживаем в настоящее время: "Старый мир находится при смерти, новый мир возникает: наше время – это время чудовищ". Этот период в конечном итоге завершится, но чудовища все еще остаются неугомонными и внушают тревогу".

Нынешний глобальный финансово-экономический кризис является результатом переплетения множества объективных и субъективных факторов. Последние заслуживают особого внимания, так как они – следствие политики, субъектами которой являются ФРС, МВФ, ВБ и их филиалы в странах-членах ЕС и за его пределами. Сильные мира сего и топ-менеджеры, возглавляющие эти институты, поставили неолиберальную парадигму на службу новому переделу доходов и богатства под прикрытием экономического хаоса и посредством ограбления большинства стран мира. Для этого ими создана многоцелевая инфраструктура, включающая биржи, банки, хедж – фонды, СМИ, армии, спецслужбы и т.д. Первостепенная роль в этом тотальном механизме изъятия отведена новой финансовой системе в США и других западных странах, которая приобрела форму "экономики казино", производящего деньги, не обеспеченные реальными активами.

Постоянная эмиссия долларов способствует инфляции, которая постепенно "съедает" экономику. То же делает политика валютного стимулирования, проводимая в Северной Америке и Европе. Суть ее состоит в существенном увеличении денежной массы. Для держателей долларов это означает не только увеличение инфляционного давления, но и создает огромный риск сокращения валютных резервов страны. Выпуск денег в США преследует еще одну важную цель – избавление от внешней задолженности. Следует покончить с иллюзией, что нынешняя политика долларовой экспансии в планетарном масштабе якобы направлена на воспроизводство свободного, саморегулируемого рынка. В реальности такового не существует, его давно вытеснили гигантские транснациональные корпорации (ТНК) и банки (ТНБ). Их интересы представляют и защищают ВБ, МВФ и другие международные институты, управляемые США.

История развития рыночной экономики и современная хозяйственная практика свидетельствуют, что деньги сами по себе – весьма необходимая и полезная вещь лишь в том случае, если они контролируются ответственным за их выпуск и обращение правительством, которое своевременно регулирует уровень финансовых активов с физическими показателями экономики. В современной глобальной экономике финансовая система является запутанной, непредсказуемой и грабительской. Доллар и евро превращены в инструменты глобального экономического хаоса, цель которого состоит во всемерном совершенствовании

технологии всемирного грабежа. Благодаря этому суперкорпорации выходят из кризиса еще более могущественными, а их собственники и топ-менеджеры еще более богатыми. Основные движущие силы экономического кризиса используют схему, суть которой сводится к тому, что компании накапливают наличность, а прибыли во всё большем объёме накапливаются посредством спекуляции на финансовых рынках. Это намного проще и выгодней, чем использовать преимущественную часть прибыли для инвестирования, особенно в реальный сектор экономики.

Нынешний кризис опровергает миф о том, что глобализация мирового рынка, подобно приливной волне Мирового океана, прибьет всех субъектов к берегу счастья. Его особенностью стал крах мировой экономической системы по принципу домино, который заключается в том, что стоит обрушиться одному ее сегменту, как под влиянием этого валятся и остальные сегменты. В таком положении оказалась и Украина, которая, выбрав либеральную модель развития, не смогла модернизировать свою экономику и улучшить социально-экономическое положение большинства населения страны.

Рост ВВП в 2010-2012 гг. против его падения на 14,8% в 2009 г. является конъюнктурным ростом, обусловленным бумом черной металлургии и высоким урожаем в 2011 г. Рост ВВП на 0,2% в 2012 г. вполне может быть результатом недооценки инфляции, статистической погрешности. Вместе с тем данные о ВВП сильно искажены структурными изменениями в нашей экономике. Анализ реального сектора экономики Украины убеждает в том, что положение дел в нем идет от плохого к худшему. Промышленность использует изношенные фонды и отсталые технологии, производит архаичную продукцию, к тому же энергоемкую и с высокими издержками производства. Металлургия, падение которой в 2012 г. составило 5,2%, являясь основой экономики страны, по своему технологическому уровню застряла в 1970-1980 гг. В связи с тем, что в себестоимости украинской металлургии энергоресурсы занимают 40%, а предприятия потребляют 6-7 млрд. куб. м газа, возникает вопрос: не рухнет ли с нарастанием новой волны мирового кризиса вся украинская экономика?

Ситуация усугубляется высокой степенью износа инфраструктуры, дефицитом энергии, ростом в ближайшие годы валового внешнего долга государства. Иностранные инвестиции в Украине используются в основном в отраслях, не определяющих научно-техническое развитие страны. Более трети ПИИ направляются в финансовый сектор, откуда попадают главным образом в систему розничного кредитования населения, покупающего товары иностранного производства – автомобили, бытовую технику и пр. При этом инвестиционная привлекательность Украины падает из-за неблагоприятной структуры ее экономики, коррупции, неуплат, непредсказуемости, низкой продолжительности жизни и стремительного старения населения.

Существующая ситуация в экономике Украины не позволяет добиться радикальных изменений в социальной сфере, прежде всего, повышения крайне низких зарплат трудящихся и высоких темпов вымирания городов. В стране самые

мизерные зарплаты в Европе после Молдовы и Албании. Низкие заработки и нехватка рабочих мест гонят миллионы людей с "низкодоходной" и безработной Украины на чужбину в поисках лучшей доли.

Не внушают оптимизма и перспективы развития демографической ситуации в Украине. В недавно опубликованном отчете Программы ООН по населенным пунктам, в котором анализируется состояние 600 городов мира с населением свыше 750 тыс. чел., подчеркивается, что украинские города – это самые быстро вымирающие города на нашей планете. Наиболее быстрые темпы сокращения городского населения отмечаются в Днепропетровске, занявшем первое место в мире по этому показателю. За ним следует столица Венгрии, интегрированной в ЕС, – Будапешт. Это еще раз доказывает тщетность надежд "правлящей элиты" Украины на то, что в случае принятия ее в ЕС "Запад нам поможет". Третье и четвертое места в названном отчете заняли Донецк и Запорожье, Харьков оказался на десятом месте после Перми (см. табл. 2). Еще более быстрыми темпами идет убыль населения в малых украинских городах. Последние, в отличие от крупных городов, не пополняются за счет разорившихся и безработных крестьян.

**Таблица 2**

**Городское население и темпы прироста/сокращения городского населения в городских агломерациях Украины, насчитывавших 750 000 или более жителей в 2009 году (в тыс.)**

Город / годы	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2025
Днепропетровск	1162	1119	1077	1052	1004	974	967	967
Донецк	1097	1061	1026	997	966	946	941	941
Харьков	1586	1534	1484	1464	1453	1446	1444	1444
Киев	2574	2590	2606	2673	2805	2894	2914	2915
Одесса	1092	1064	1037	1007	1009	1010	1011	1011
Запорожье	873	847	822	797	775	761	758	758

*Источник:* State of the World's Cities Report 2012/2013: Prosperity of Cities. – United Nations Human Settlements Programme, 2012. – P. 142.

Расчеты экспертов Программы ООН по населенным пунктам показывают, что к 2025 г. в Днепропетровске будет насчитываться 967 тыс. жителей, что на 15% меньше, чем в 1990 г. Население Донецка к тому же году составит 941 тыс. чел. (на 14,2 % меньше, чем в 1990 г.). В Запорожье будут проживать 758 тыс. чел. (-13,2 %), в Харькове – 1444 тыс. чел. (-8,9 %). По мнению координатора по связям с общественностью Фонда народонаселения ООН Е.Прищепы, основная причина сокращения населения Украины заключается в том, что начиная с 1992 г. смертность в нашей стране значительно превышает рождаемость. Последний отчет Госкомстата свидетельствует о том, что на 100 умерших в Украине приходится 77 новорожденных. В этом и состоит главная причина быстрого вымирания населения в Украине. И обусловлена она главным образом переходом к т.н. рыночной экономике,

за нейтральным названием которой скрывается глобальный капитализм с его неумемной "жаждой наживы".

Численность занятого населения в Украине сравнялась с количеством пенсионеров, в будущем их численность будет стабильной по отношению к трудящимся. Таким образом, каждому работающему уже сейчас приходится содержать одного пенсионера и одного ребенка или безработного. В будущем эта пропорция будет расти из-за неуклонного уменьшения численности населения, которое к 2050 г., по прогнозам ООН, может сократиться до 33 млн. Финалом депопуляции Украины может стать утрата ею способности к воспроизводству государственного суверенитета и исчезновение ее с политической карты мира к концу XXI в. Ибо количество и качество населения служит одной из главных опор государства как системы.

В Украине исчерпаны внутренние факторы роста. Норма накопления недостаточна для обновления устаревших основных фондов практически во всех отраслях экономики, а, следовательно, и для модернизации народного хозяйства. Решить такие проблемы, удвоить темпы экономического роста и обновить изношенную инфраструктуру во всей стране, опираясь лишь на рыночное регулирование, еще никому не удавалось.

Судя по всему, власть это понимает, поэтому на ближайшие два года планирует темп роста 3% за год. Для этого по расчетам правительства необходимо 380 млрд. грн. Возникает все тот же сакраментальный вопрос: где взять такую сумму? Согласно госбюджету 2013 года, годовой объем госзаймов составит 129,4 млрд. грн., что на 32,4 млрд. грн. больше плана на 2012 год, в том числе: внешние – 36,5 млрд. грн., или на 4,1 млрд. грн. больше плана на 2012 г., внутренние – 92,9 млрд. грн., или на 28,2 млрд. грн. больше плана на 2012 год. Следовательно, внешние заимствования в 2013 году составят 28,2% от общего объема поступлений, внутренние – 71,8%. Это будет способствовать дальнейшему росту дефицита госбюджета, который в 2012 г. составил 52,9 млрд. грн. Совершенно очевидно, что подобная политика – прямой путь к дальнейшему падению страны в долговую пропасть, что не позволит модернизировать ее экономику и сделать ее конкурентоспособной на мировом рынке, а значит, и улучшить благосостояние большинства украинцев.

В нынешних условиях, когда во многих странах мира преобладает борьба за выживание, мало кого волнует проблема новой модели устройства общества. Не исключено, что будущее положение окажется гораздо хуже настоящего, если будет пролонгирована действующая неolibеральная экономическая политика. Поэтому научная разработка нового курса развития мирового сообщества является насущной потребностью современности.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Аглиетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием: [Текст] / Мишель Аглиетта, Андре Орлеан; пер. с фр. И.А.Егорова; под науч. ред. Н.А.Макашевой. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – С. 247.

2. Tremblay R. Economic Bubbles and Financial Crises, Past and Present [Electronic resource] / Rodrigue Tremblay / March 18th, 2010. – Mode of access: <http://dissidentvoice.org/2010/03/economic-bubbles-and-financial-crises-past-and-present>.
3. Аглиетта М., Орлеан А. Указ. соч. – С. 11.
4. World Economic Situation and Prospects 2013 – N.Y.: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, 2013. – P. III.
5. World Economic Situation and Prospect 2013. Economic performance in Commonwealth of Independent States is weakening – UN [Electronic resource] – Mode of access: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2013wesp\\_pr\\_cis\\_en.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2013wesp_pr_cis_en.pdf).
6. Rasmus J. Income Inequality and Double Dip Recession [Electronic resource] / Jack Rasmus // Z Magazine: A Spirit of Resistance Lives – March 2013 – Mode of access: <http://www.zcommunications.org/income-inequality-and-double-dip-recession-by-jack-rasmus>.
7. Žižek S. What Europe's Elites Don't Know [Electronic resource] Slavoj Žižek – Mode of access: <http://inthesetimes.com/main/article/14617>.
8. Global Systemic Economic Crisis: Bank Failures, Currency Wars [Electronic resource] // Global Europe Anticipation Bulletin (GEAB) – February 21, 2013 – Mode of access: <http://www.globalresearch.ca/global-systemic-economic-crisis-bank-failures-currency-wars/5323710>.
9. Україна обіцяє наращувати борги ради росту економіки [Електронний ресурс] 27.02.13 – Режим доступу: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/77565>.
10. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про Державний бюджет України на 2013 рік" [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=44897](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44897).

#### **Стаття надійшла до редколегії 02.03.13**

**Щенко П.С.**, д-р екон. наук, проф.,

**Арсенко А.Г.**, канд. істор. наук, провідн. наук. співр.

#### **ВТЯГУВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В НИЗХІДНУ СПІРАЛЬ РОЗВИТКУ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

*Стаття присвячена аналізу причин втягування світової економіки в чергову рецесію з непередбачуваними наслідками. Автори доводять, що ці наслідки обумовлені політикою фінансової олігархії, зацікавленої в новому поділі доходів і багатства за допомогою нової фінансової системи. У цьому контексті ними досліджується соціально – економічний стан і перспективи України.*

*Ключові слова: фінансово-економічна криза, рецесія, доларова експансія, глобалізація світового ринку, спіраль розвитку, модернізація.*

**Eschenko P.S.**, Doctor of Economics, Professor

**Arseenko A.G.**, Ph.D. in History Sciences

#### **RETRACTION OF THE WORLD ECONOMY IN A DOWNWARD SPIRAL OF DEVELOPMENT AND CONSEQUENCES FOR UKRAINE**

*The article is devoted to the analysis of the cause and effect of retraction of world economy in the next recession with unpredictable consequences. Authors prove that these consequences are caused by a policy of the financial oligarchy interested in new repartition of incomes and riches by means of a new financial system. In this context they investigate social and economic situation and prospects of Ukraine.*

*Keywords: financial and economic crisis, recession, dollar expansion, world market globalization, development spiral, modernization.*

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

*Стаття присвячена дослідженню сучасного стану конкурентного середовища на ринках в Україні. Проаналізовані основні проблеми монополізації вітчизняних ринків та розвитку на них ефективної конкуренції. Сформульовані рекомендації щодо удосконалення інституціональних чинників розвитку конкурентного середовища в умовах глобалізації.*

**Ключові слова:** конкуренція, монополізація, конкурентне середовище, конкурентоспроможність, конкурентна політика, інституціональні чинники.

Актуальність дослідження проблеми формування конкурентного середовища в Україні визначається необхідністю підвищення її конкурентоспроможності в епоху глобалізації. На жаль, за останнє десятиліття, Україна демонструє низький рівень конкурентоспроможності. Незважаючи на певне покращення позиції в рейтингу звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність за 2012–2013 рр. (73 місце серед 144 країн проти 82-го місця серед 142 країн у минулому періоді), наша країна все ще має істотно гірші позиції порівняно з такими пострадянськими країнами як (Азербайджан (46-е місце), Казахстан (51-е), Російська Федерація (67-е), які включені до рейтингу [1]. Як показує світовий досвід, конкурентоспроможними, як правило, є ті країни, у яких розвинуте конкурентне середовище на внутрішньому ринку. Це зумовлено тим, що наявність конкурентних відносин є однією з основоположних умов нормального функціонування ринку. Ефективна, здорова конкуренція є потужною рушійною силою ринкової економіки, яка сприяє ефективному розподілу і перерозподілу обмежених ресурсів між підприємствами, галузями і регіонами. В умовах глобалізації конкуренція стає важливим фактором соціально-економічного розвитку, оскільки стимулює поліпшення якості продукції, впровадження інновацій, підвищення результативності виробництва та конкурентоспроможності його суб'єктів.

Відтак, метою цієї статті є визначення інституціональних чинників формування конкурентного середовища в Україні та надання обґрунтованих методичних та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності їх застосування в умовах глобальних змін.

Викладення основного матеріалу слід почати з того, що проблема формування ефективного конкурентного середовища в Україні залишається вкрай актуальною навіть після двадцяти років становлення ринкових умов господарювання. Рівень монополізації вітчизняної економіки є необґрунтовано високим. Свідченням цього, на нашу думку, є ряд таких фактів.

По-перше, навіть за офіційними даними Антимонопольного комітету України, частка ринків з конкурентною структурою становить менше 50 % (рис.1).

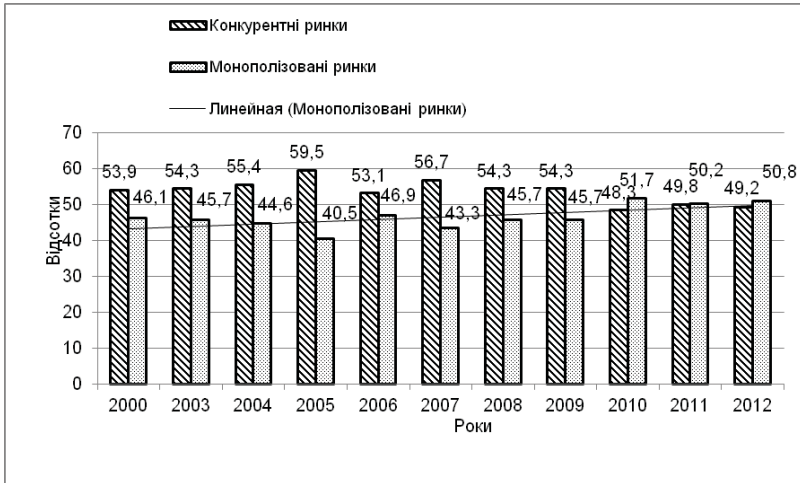


Рис. 1. Структурні передумови для розвитку конкуренції на вітчизняних ринках.

Як бачимо з рис.1, лінія тренду монополізованих ринків (ринків чистої монополії, ринків з домінуючою фірмою, олігопольних ринків) в Україні, має висхідний характер. Більше того, на наше глибоке переконання, ці дані викликають великі сумніви, з огляду на те, що структурні передумови конкуренції у національній економіці визначаються через співвідношення сукупних часток обсягів виробництва підприємств, які функціонують на тому чи іншому ринку. Тим часом, як відомо, декілька підприємств, що належать одному товарному ринку, дуже часто перебувають у власності однієї особи чи пов'язаних між собою осіб. Очевидно, що такий ринок є монополізованим, або олігопольним, але за чинною методикою визначення монопольного становища він належить до конкурентних ринків. З точки зору структуралістського підходу, понад 78% вітчизняних ринків мають неконкурентну структуру.

По-друге, свідченням погіршення стану конкурентного середовища в Україні є також зменшення за останні 5 років на 17% кількості підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення [2].

По-третє, позитивна динаміка порушень антимонопольного законодавства. Так, кількість таких порушень у 2011 р. зросла порівняно з 2010 р. в 1,4 раза, у 2012 р. – в 1,3 раза [3].

По-четверте, зниження рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств. Так, питома вага підприємств в Україні, що займалися інноваціями з 2000 по 2011 р.,

знизилася з 18 до 16,2% від загальної кількості підприємств. Кількість патентів, які отримують українські підприємства, не перевищує 2000 на рік, у той же час в США вона становить понад 30 тис., тобто в 15 разів більше [4]. Натомість усі отримані надприбутки спрямовуються на здобуття контролю над іншими об'єктами, які потім знову використовують аналогічним чином.

На нашу думку, серед основних причин високого рівня монополізації вітчизняних ринків можна виділити:

- неефективність і непрозорість влади, а також державних і приватних інституцій (залежність судової влади від політики, високий рівень корупції та надмірна бюрократія у прийнятті рішень, недосконалість інституту прав власності та захисту патентних прав, тощо);

- наявність суперечностей у нормативних документах, що уможлиблює їх інтерпретацію у власних інтересах;

- недосконалість та низька ефективність заходів конкурентної політики;

- високий рівень адміністративних бар'єрів, неефективність системи подолання стратегічних бар'єрів на монополізованих ринках;

- розширення опортуністичної поведінки не тільки суб'єктів господарювання на ринку, але й державних чиновників; ігнорування ними формальних правил при прийнятті рішень та застосування у процесі конкуренції неформальних правил, які часто носять нелегальний характер, тощо.

Означені причини дозволяють окремим суб'єктам господарювання одержувати конкурентні переваги або взагалі без витрат, або з порівняно меншими витратами, ніж їх конкуренти. У цьому зв'язку, серед головних стратегічних завдань Української держави є формування нового господарського механізму, орієнтованого на стимулювання конкуренції на внутрішньому ринку країни. Провідна роль у здійсненні комплексного та збалансованого впливу на розвиток ефективної конкуренції належить інституціональному механізму, який об'єднує широкий спектр інституціональних і економічних підойм впливу на діяльність господарюючих суб'єктів. При цьому саме функціонування інституціонального механізму сприяє реалізації економічних і матеріальних інтересів усіх заінтересованих суб'єктів (споживачів, компаній, держави), а також визначає динаміку і масштаб конкурентно-монопольних тенденцій в економічній системі. У контексті сказаного дуже важливо проаналізувати особливості інституційно-правового регулювання конкурентного середовища в національній економіці, виявити його "слабкі" місця.

Зауважимо, що інституціональне середовище, яке визначає умови конкуренції на вітчизняних ринках товарів і послуг, а також забезпечує реалізацію основних напрямів конкурентної політики, представлене набором законодавчих актів, які визначають правила взаємодії суб'єктів ринку і механізмів, що забезпечують дотримання встановлених правил. Як показує зарубіжний і вітчизняний досвід, практичний ефект регулювання прямо залежить від досконалості нормативно-законодавчої бази, що має бути здатною забезпечити наявність вичерпних і чітких "правил гри"

недискримінаційного характеру з метою стимулювання високої ефективності та необхідної стабільності не тільки на відповідних товарних ринках, але й у масштабі всієї економіки.

Сьогодні можна говорити про те, що в Україні за роки незалежності практично сформовано систему спеціального конкурентного законодавства. "Квінтесенцію" конкурентного права закріплено в ст. 42 Конституції України, яка гарантує підтримання конкуренції та забороняє економічну діяльність, спрямовану на монополізацію і недобросовісну конкуренцію. Правові та інституціональні основи захисту економічної конкуренції в Україні визначає цілий ряд законодавчих актів, головними з яких є Закони України "Про Антимонопольний комітет України", "Про захист економічної конкуренції", "Про захист від недобросовісної конкуренції", "Про природні монополії", та ін. Окремі правила конкурентної поведінки інкорпоровано в інші Закони України. Уся система нормативно-правових положень, які забезпечують вирішення завдань конкурентної політики, міститься приблизно у 700 нормативних актах, зокрема – у 60 Законах України [5, с. 91].

Тим часом, практичний досвід переконує, що національне законодавство щодо захисту конкуренції на ринках ще не досягло своєї довершеності. Воно потребує системного й докорінного вдосконалення з урахуванням новітніх досягнень світової та вітчизняної економічної науки і потреб, які диктуються умовами глобального ринку.

Як складова правової системи українське антимонопольне законодавство формується і розвивається під істотним (а точніше – визначальним) впливом особливостей усієї правової системи, яку авторитетні науковці характеризують як "надзвичайно складний конгломерат рудиментів минулого, некритичних новацій, запозичених з інших систем, неузгоджених та еkleктично пов'язаних" [6, с. 612], а отже – має ті ж самі вади. Значна правова недостатність багатьох українських основоположних законів поглиблюється фоліантами коментарів, численними трактуваннями, підзаконними нормами і актами. Будь-яку норму закону, використовуючи її "вміле трактування", можна перетворити на її ж протилежність. Крім того, державні та судові органи є слабкими з точки зору як авторитету, так і фінансової спроможності. Усе це істотно знижує рівень захисту приватної власності, підриває довіру інвесторів, гальмує розвиток фондового ринку, а відтак – сприяє трансформації конкурентних ринків у монополійні та стримує зворотний процес.

Не можна спеціально не вказати і на той факт, що при створенні українських антимонопольних законів враховувався досвід антимонопольного регулювання у зарубіжних країнах – США і в країнах ЄС, тобто державах, які досягли помітних успіхів у регулюванні рівня монополізації ринків та забезпеченні конкурентоспроможності у глобальному масштабі. Але, парадокс полягає у тому, що, за оцінками фахівців, "європейські закони є значно простішими і спираються на основні принципи конкурентної політики. До того ж у Європі закони спираються на прецеденти судових рішень. Натомість українське конкурентне законодавство є набагато докладнішим, складнішим і забюрократизованішим".

Правові засади державної конкурентної політики в Україні закладено в базовому Законі України "Про захист економічної конкуренції" [4]. Теоретико-економічною основою цього закону слугує структурно-регулятивний принцип, який означає, що він спрямований не тільки на обмеження монополізму в господарській діяльності та на протидію наявним протиправним монопольним проявам, але й на запобігання монополізації ринків, підтримання та захист конкуренції. Таким чином, Закон визначає правову презумпцію позитивного впливу змагання між підприємцями на економіку в цілому. За своїм функціональним спрямуванням він характеризується двома напрямками: 1) регулювання відносин у сфері розвитку та підтримання конкуренції; 2) регулювання відносин у сфері захисту економічної конкуренції, забезпечення рівних прав і можливостей для підприємців України.

Втім, незважаючи на свою назву, Закон України "Про захист економічної конкуренції" є антимонопольним, а не конкурентним, оскільки майже всі його норми де-факто спрямовано на боротьбу з монополістами, діяльність яких спричиняє неефективне розміщення ресурсів і втрати суспільного добробуту, а також на застосування засобів боротьби з монополізмом та його наслідками. А це означає, що таке законодавство можна охарактеризувати як класичне антимонопольне, яке не відповідає рівню сучасних "правових" потреб.

Важливо також зазначити, що чинне вітчизняне законодавство у сфері захисту економічної конкуренції не дозволяє розпочати розгляд справи за фактом загострення ситуації на споживчому ринку. Крім того, за антимонопольними органами законодавчо не закріплено завдання проведення на постійній основі аналізу стану конкуренції на товарних ринках і прогнозування її розвитку, що не дає можливості попередити і не допустити можливі порушення цього законодавства. Інакше кажучи, в Україні закони нерідко існують "заради законів", а не для їх неухильного дотримання й виконання.

Емпіричні дослідження дають підстави для висновку, що існуюча в Україні можливість недотримання основних норм конкурентного права є однією з найвагоміших причин деформації конкуренції на внутрішньому ринку. Наші міркування ґрунтуються на тому, що:

– по-перше, як правило, порушують закони не всі господарюючі суб'єкти, а лише "особливі", тобто представлені сильними лобі в державних структурах, які мають можливість впливати на перебіг розслідувань фактів порушення антимонопольного законодавства і результати "вироку"; такий вплив, здебільшого, реалізується через неформальні відносини, які проявляються через особисті стосунки, домовленості, змови про розподіл ринків і сфер впливу, рекет, шантаж, підкуп, тощо. Ті ж суб'єкти, які не захищені таким впливом, несуть відповідальність за всіх;

– по-друге, зневажливе ставлення в Україні до законів з боку вітчизняних компаній створює своєрідний бар'єр виходу на ринок потенціальних зарубіжних конкурентів. Як відомо, у багатьох розвинутих країнах століттями виховувалася повага до "букви закону" і склалося шанобливе ставлення до них. Володіючи інформацією про ситуацію в Україні та про "переваги" українських підприємств,

зарубіжні компанії нерідко відмовляються від своєї ідеї виходу на український ринок, віддаючи перевагу іншим державам, оскільки це знижує для них господарські ризики.

За таких умов конкуренція існує, але вона має неекономічний характер. У такій конкуренції провідна роль належить "особливим" суб'єктам, відмінним за моделлю поведінки від традиційного раціонального підприємця. Головними факторами конкуренції в умовах недемократичного суспільства, для якого порушення законів є цілком прийнятним і нормальним явищем, стають не затрати і ціна, а рівень та обсяг корпоративної влади й контролю над ринком, виробництвом і соціальними процесами, а також "наближеність до ресурсів, ступінь особистої унії з державним апаратом, а у певних сферах – корупція і насилля" [7, с. 91].

Українське суспільство характеризується високим ступенем невизначеності не тільки в економічній сфері, але й у політичній. Невизначеність на політичних ринках змушує господарюючих суб'єктів велику частину ресурсів вилучати з господарського обороту і спрямовувати на пошук політичної ренти. Очевидно, що найширші можливості для лобістської діяльності мають так звані "елітарні" бізнесові групи, тісно пов'язані з владними колами. Лише частину своїх ресурсів такі компанії інвестують у розвиток господарської діяльності, а іншу частину спрямовують на здобуття переваг, пов'язаних із функціонуванням існуючої політичної системи.

Внаслідок недосконалості інституціонального (передусім, нормативно-правового) регулювання процесу формування конкурентного середовища в Україні склалася ситуація, за якої ні чинне антимонопольне законодавство, ні інші нормативні акти не здатні захистити підприємницькі структури (у тому числі й великі акціонерні компанії) від ворожого поглинання суперниками. Парадоксальним є і те, що навіть на конкурентних ринках відносини між суб'єктами господарювання не є конкурентними. Саме тому українська правова система потребує доповнення новими нормами, які б за своїм характером наближалися до конституційних, а за охопленням виходили б на світовий рівень.

Розширюючи контекст, зазначимо, що незавершеність процесу становлення інституціональних факторів в Україні посилює їх складність і нелінійність; невизначеність наслідків рішень, що приймаються; множинність цілей, які виникають у процесі їх структуризації. Ситуація ускладнюється і стохастичною взаємодією значної кількості органів, інтереси яких багатопланові й різномірні, а дії схильні до впливу цілої низки неформальних правил і норм. Якщо інституціональні системи, що вже сформувалися, зменшують невизначеність економічних взаємодій, то аналогічні системи, що перебувають на стадії становлення і в точці бифуркації, нерідко підсилюють їх неузгодженість, стохастичність і невизначеність.

Так, регулятивна роль інститутів в Україні нерідко проявлялася (і ще й сьогодні проявляється) стихійно, без належної взаємодії конкурентного відомства з різними гілками державної влади, міжнародними організаціями, громадськістю тощо, а тому не забезпечила формування ефективних конкурентних відносин в економіці. Урядові галузеві відомства не зацікавлені у розвитку конкурентного середовища на ринках, а

навпаки, переслідуючи власні інтереси, стимулюють їх монополізацію. З огляду на це, на нашу думку, нагальним завданням має стати узгодження дій усіх державних інститутів, які регламентують діяльність підприємницьких структур, та повинні стимулювати розвиток повноцінного конкурентного середовища. З одного боку, це попередження та припинення зловживань економічною владою з боку суб'єктів господарювання на висококонцентрованих ринках, а, з іншого – недопущення дій органів влади, які необґрунтовано обмежують діяльність таких компаній (наприклад, у сфері ціноутворення, вільного руху капіталів, дозвільної системи та ін.). Дуже важливо збільшити розміри штрафів на органів державної влади та управління за антиконкурентні дії, а в усіх галузевих нормативно-правових актах закріпити право недискримінаційного доступу до об'єктів інфраструктури.

Важливими кроками у розв'язанні питання щодо удосконалення інституціональних чинників формування і розвитку конкурентного середовища на вітчизняних ринках можуть стати: по-перше, поліпшення координації та взаємодії між АМКУ та іншими регулюючими органами (в тому числі через механізм попереднього узгодження нормативних актів); по-друге, розширення співпраці АМКУ з антимонопольними відомствами інших держав і міжнаціональними органами, що займаються проблемами конкурентної політики, з метою уніфікації нормативно-законодавчої бази з питань захисту конкуренції, а також обміну досвідом та інформацією щодо запровадження правил справедливої та "прозорої" конкуренції.

Говорячи про необхідність удосконалення інституціональних чинників формування конкурентного середовища в Україні, слід нагадати про "економію на масштабі виробництва", яка дозволяє великим виробникам випускати продукцію із затратами, нижчими, ніж у дрібних конкурентів. Надлишкова конкуренція знижує також стимули до інновацій тому, що прибуток, який випадає на долю фірми, що здійснює нововведення буде швидко ліквідований внаслідок змагання з конкуруючими фірмами, які з готовністю впроваджують нову техніку. на сучасному етапі це питання для України особливо актуалізується: якщо вітчизняні підприємства будуть невеликими за розмірами, вони не зможуть конкурувати з міжнародними гігантами, але вочевидь ними будуть або скуплені, або поглинуті, або витіснені з ринку.

На нашу думку, в умовах несформованого ринкового середовища, необхідним є диференційований підхід держави, з одного боку, до конкурентних ринків, а з іншого – до монопольних ринків. На ринках з досить високою інтенсивністю конкуренції рівень державного регулювання об'єктивно має бути нижчим, ніж на монополізованих ринках. Адаже в першому випадку мають місце не тільки відповідний рівень протидії довільному зростанню цін і неефективному використанню ресурсів, які зумовлюють низьку конкурентоспроможність, але й взагалі вищий рівень ринкової самоорганізації, енергійніший розвиток ринкових інституцій та ринкової інфраструктури, що, у свою чергу, зумовлює також вищий рівень готовності до міжнародної конкуренції.

Загальновідомим у цьому аспекті є той факт, що держава повинна створювати і запроваджувати стабільні, "прозорі" та несуперечливі правила ведення торговельних

операцій, які мають базуватися на законах України, а також контролювати дотримання цих правил. Зазначені параметри дедалі частіше вважаються важливими показниками сприятливості бізнес-середовища, які зменшують економічні ризики, стимулюють інвестиції та інновації, сприяють встановленню довгострокових торгових відносин, які згодом ведуть до формування складних систем міжнародної кооперації. Тим часом дотримання цього принципу регулювання в умовах саме перехідної економіки виявилось досить проблематичним. Адже цей перехід пов'язаний з постійними змінами в умовах господарювання, з необхідністю постійного впровадження нових механізмів регулювання по мірі назрівання об'єктивних передумов.

Потребує удосконалення чинна система державного регулювання та контролю над цінами на продукцію і послуги, які реалізуються на висококонцентрованих ринках. Для ліквідації цінових диспропорцій, що накопичилися в українському суспільстві, необхідні тенденції, які б протидіяли завищенню цін на продукцію монополізованих галузей. Форми державного контролю над ціноутворенням мають визначатися реальними параметрами конкуренції: від прямого регулювання тарифів на продукцію природних монополій до моніторингу цін на товари, що виробляються і представляються на ринку у конкурентних умовах. Звичайно, держава не повинна підмінити ринкове ціноутворення бюрократичним свавіллям. Її надмірне, необґрунтоване, непрофесійне втручання у процес ринкового ціноутворення може не тільки не забезпечити досягнення поставленої мети – обмеження зростання цін, але й стати фактором, який стримує розвиток підприємницької діяльності та конкуренції.

Крім зазначеного, розвиток конкурентного середовища на вітчизняних товарних ринках стане можливим також завдяки реалізації заходів щодо: 1) зниження адміністративних бар'єрів (скорочення кількості процедур для започаткування бізнесу, посилення антимонопольного контролю за діяльністю органів державної та муніципальної влади тощо); 2) стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу (прийняття і реалізація державних програм, спрямованих на підтримку інноваційної підприємницької активності, підвищення доступності фінансово-кредитних ресурсів, оптимізація системи оподаткування тощо); 3) удосконалення системи митно-тарифного регулювання імпорту, яка не суперечить правилам СОТ; 4) розробка та реалізація заходів по захисту прав власності і по захисту контрактних прав; 5) створення додаткових економічних стимулів для залучення інвестицій, передусім у монополізовані галузі економіки; 6) реалізація заходів, спрямованих на розвиток культури конкуренції в українському суспільстві, тощо.

Насамкінець, підкреслимо, що у процесі знаходження компромісу між монополізацією економіки і формуванням конкурентного середовища варто пам'ятати, що в сучасних умовах будь-які економічні рішення детермінуються політичною ситуацією, яка склалася на момент їх прийняття. Д. Норт з цього приводу писав: "Намагаючись зрозуміти функціонування економіки, натрапляємо на тісний зв'язок між державним ладом та економічною системою... Сучасна макроекономічна теорія ніколи не розв'яже своїх проблем, якщо її користувачі не визнають, що

політичні рішення кардинально впливають на функціонування економіки" [8, с. 143]. Навряд чи можна з цього приводу щось заперечити, оскільки такий зв'язок особливо відчутно проявляється у країнах з перехідною економікою.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Global Competitiveness Report 2012–2013 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
2. Розраховано автором за даними: Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України. – 2012. – с. 31.
3. Звіти Антимонопольного комітету України за 2011 та 2012 роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/95116>.
4. Кузнецов Ю.М. Чи потрібні в Україні винаходи і винахідники? [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.labprice.ua/ukrainska\\_nauka\\_ta\\_suspilstvo\\_zdobutki\\_problemi\\_perspektivi\\_20\\_1087/chi\\_potribni\\_v\\_ukraini\\_vinaxodi\\_i\\_vinaxidniki](http://www.labprice.ua/ukrainska_nauka_ta_suspilstvo_zdobutki_problemi_perspektivi_20_1087/chi_potribni_v_ukraini_vinaxodi_i_vinaxidniki)
5. Закон України "Про захист економічної конкуренції". Коментар на основі порівняльного аналізу з правилами конкуренції Європейського Союзу. – Європейська Комісія. – Видавництво "Альфа-Прайм", 2006. – 442с.
6. Філіпенко А. С. Глобальні реформи економічного розвитку: історія та сучасність / А. С. Філіпенко– К.: Знання, 2007. – 670 с.
7. Мазур І. І. Детинізація економіки України: теорія та практика: Монографія / І. І. Мазур– К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2006. – 239с.
8. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт – К.: Основи, 2000. – С. 143.

Стаття надійшла до редколегії 29.03.13.

Філюк Г.М., д-р екон. наук, проф.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

#### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

*Статья посвящена исследованию современного состояния конкурентной среды на рынках в Украине. Проанализированы основные проблемы монополизации отечественных рынков и развития на них эффективной конкуренции. Сформулированы рекомендации по совершенствованию институциональных факторов развития конкурентной среды в условиях глобализации.*

*Ключевые слова: конкуренция, монополизация, конкурентная среда, конкурентоспособность, конкурентная политика, институциональные факторы.*

Fylyuk G.M., D.Sc., Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### INSTITUTIONAL FACTORS OF FORMING THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBAL DEVELOPMENT

*The paper examines present condition of competition environment at Ukrainian markets. Main problems of the national markets' monopolization and the development of efficient competition at those markets are analyzed. Recommendations toward an improvement of institutional factors of the competitive environment development under globalization are suggested.*

*Keywords: competition, monopolization, competitive environment, competitiveness, competitive policy, institutional factors.*

**Варналій З.С.**, д-р екон. наук, проф.,

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

**Буркальцева Д.Д.**, канд. екон. наук, доц.

Феодосійська фінансово-економічна академія, Феодосія

## **СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*У статті розкривається об'єктивна необхідність використання інноваційних чинників конкурентоспроможності національної економіки, розробка і реалізація стратегій її інноваційного забезпечення та зміцнення економічної безпеки держави.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, національна економіка, стратегія, інновації, стратегія інноваційного забезпечення, економічна безпека.

Формування постіндустріального суспільства посилило роль знань і науки в економіці, прискорило інноваційні процеси і в результаті зумовило зміну механізму конкурентного суперництва. Світовий досвід переконує, що стале економічне зростання в довгостроковому періоді значною мірою залежить від тих інтенсивних факторів, що забезпечують освоєння найбільш прогресивних досягнень як вітчизняної науки, техніки, технології, так і передового досвіду інноваційної діяльності зарубіжних країн.

Ключовими факторами забезпечення конкурентоспроможності національної економіки замість традиційних, таких як наявність робочої сили, природних ресурсів, капіталу, стають інноваційні чинники, що сприяють безперервності інноваційних процесів та ефективності функціонування інноваційної системи. Такі фактори охоплюють не лише накопичений науково-технічний потенціал, а й ресурси, необхідні для впровадження досягнень науки і техніки у виробництво, а також наявну інноваційну інфраструктуру, основною функцією якої є прискорення інноваційних процесів у країні та підвищення їх ефективності.

Забезпечення конкурентоспроможності економіки торкається інтересів майже всіх держав світу. В умовах соціально-економічних перетворень економіки України проблеми інноваційного забезпечення конкурентоспроможності економіки загострюються та актуалізуються внаслідок обмеженості ресурсів (особливо енергетичних), значних коливань світової фінансово-економічної кон'юнктури, виникнення динамічної та агресивної гіперконкуренції. Традиційні фактори вже не можуть забезпечити конкурентоспроможність економіки України, її зростання, добробут громадян та економічну безпеку.

Проблема забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та її економічної безпеки потребує переосмислення та теоретико-методологічного оновлення, що врахувало б сучасні процеси формування постіндустріального суспільства, глобалізації та трансформаційні тенденції в Україні [1; 2].

Серед наукових праць, у яких досліджуються проблеми забезпечення конкурентоспроможності окремих країн, слід виокремити дослідження відомих зарубіжних учених: П. Кругмана, М. Портера, К. Прахалада, Дж. Робінсон, Дж. Сакса, Р. Солоу, Ф. Хайєка, Г. Хамела, Дж. Хікса. Теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності та її вплив на економічний розвиток здебільшого розроблені в працях Й. Шумпетера, Г. Менша, Б. Твісса, К. Фрімена, П. Друкера, Б. Санто та ін.

Значний внесок у розвиток теорії конкуренції і забезпечення конкурентоспроможності національної економіки зробили російські економісти Г. Л. Азоєв, Р. А. Фатхутдінов, А. В. Юданов. Проблемам створення та поширення інновацій, зміни технологічних укладів присвячені роботи М. Д. Кондратьєва, В. І. Маєвського, С. Ю. Глазьєва, Ю. В. Яковця.

Ринкова трансформація постсоціалістичних країн, у тому числі України, об'єктивно зумовила посилення уваги до забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах. Окремі питання забезпечення конкурентоспроможності економіки України розглядають вітчизняні дослідники Л. Л. Антонюк, В. Д. Базилевич, Я. Б. Базиліук, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, Я. А. Жаліло, Б. Є. Кваснюк, Г. М. Філюк та ін. Особливу увагу вони приділяють можливим шляхам створення конкурентних переваг економіки України.

Істотний внесок у дослідження ролі науково-технічного прогресу у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки зробили такі вітчизняні вчені, як Ю. М. Бажал, Н. І. Гражевська, В. В. Зянько, А. І. Ігнатюк, І. І. Мазур, В. Л. Осецький, Л. І. Федулова, А. А. Чухно та ін.

На сьогодні створено значну теоретичну базу для аналізу міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності національних економік. Разом з тим багато аспектів цієї проблеми розроблені недостатньо. У цьому контексті важливе значення набуває вивчення та використання досвіду щодо розробки та реалізації стратегій інноваційного забезпечення конкурентоспроможності національних економік, що і є метою даної статті.

Новий погляд на конкурентоспроможність національної економіки та чинники її досягнення потребує розроблення нових пріоритетів та орієнтирів стратегії соціально-економічного розвитку країни [1, с. 295-306].

Інноваційний тип розвитку – це спосіб економічного зростання, який ґрунтується на постійних і систематичних інноваціях, орієнтованих на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності економічної системи та формування відносно стійких конкурентних переваг. В Україні є цілий перелік критичних проблем інноваційного розвитку, зокрема на сьогодні не створено мотивів інноваційної поведінки суб'єктів економіки, не налагоджено кооперацію між сектором генерації знань і виробництвом, практично немає елементів інноваційної інфраструктури тощо. Отже переорієнтація на інноваційний тип розвитку потребує створення стратегії інноваційного розвитку України та її виконання.

Під стратегією інноваційного розвитку розумітимемо злагоджену сукупність дій щодо активізації інноваційних процесів у країні з метою створення ефективної національної інноваційної системи. Головною метою, стратегії інноваційного розвитку є економічне зростання та забезпечення економічної безпеки і конкурентоспроможності країни за рахунок активізації інновацій в усіх сферах суспільного життя, що потребує використання та подальшого зміцнення національного інноваційного потенціалу. Отже, положення стратегії інноваційного розвитку повинні враховуватися під час розроблення стратегії соціально-економічного розвитку країни, оскільки у період формування постіндустріальної економіки міцність загального економічного зростання і темпів інноваційного розвитку зростатиме. Вже тепер у розвинених країнах інноваційний розвиток перетворився на основне джерело економічного зростання, а економічне зростання, у свою чергу, розширяє можливості для появи нових технологій і продуктів та дає змогу розвинутим країнам збільшувати інвестиції в освіту, фундаментальну науку, на підтримку інновацій. У результаті такого взаємовпливу темпи інноваційного розвитку збільшуються мультиплікативно.

Досвід конкурентоспроможних країн, які домоглися успіху саме за рахунок інноваційних факторів, дає змогу виокремити три типи стратегій досягнення інноваційних пріоритетів (табл. 1).

Таблиця 1

<b>Стратегії інноваційного розвитку [3]</b>	
<b>Стратегія</b>	<b>Характеристика</b>
"Запозичення"	Використання власного деградуючого науково-технічного потенціалу, дешевої робочої сили з метою освоєння виробництва продукції, яка створювалася раніше в розвинутих країнах, шляхом придбання технологій, які є інноваційними для країни-реципієнта. Тобто об'єктом імпорту є нововведення, втілені у готові продукти, технології, способи організації виробництва і бізнесу або в інструменти маркетингу
"Перенесення"	Використання наявного зарубіжного науково-технічного потенціалу і перенесення нових досягнень науки та техніки у власну економіку. Тобто як результат науково-технічної діяльності імпортуються новації, втілені у патентах, ліцензіях, промислових зразках та ін.
"Нарощування"	Посилення власного науково-технічного потенціалу, що припускає можливість залучення зарубіжних вчених, а також інтеграція фундаментальної і прикладної науки з подальшим упровадженням результатів у виробництво. Тобто інновації (як результат усіх стадій інноваційного процесу) створюються всередині країни, що дає змогу постійно нарощувати конкурентоспроможність на світових ринках

Стратегія "запозичення" ґрунтується на використанні власного деградуючого науково-технічного потенціалу, дешевої робочої сили з метою освоєння виробництва продукції, яка створювалася раніше в розвинутих країнах, шляхом придбання технологій, інноваційних для країни-реципієнта. Тобто об'єктом імпорту є

нововведення, втілені у готові інноваційні продукти, технології, способи організації виробництва і бізнесу або в інструменти маркетингу, які є псевдоінноваційними для всього світу, але новими для країни. Надалі можливі нарощування власного інженерно-технічного супроводження виробництва, відродження науково-технічного потенціалу і активізація інноваційної діяльності, тобто формування повноцінної національної інноваційної системи. Такої стратегії дотримувалися Китай і низка країн Південно-Східної Азії.

Починаючи з 1980-х років, інноваційна політика у *Китаї* в умовах відсутності законодавчої бази реалізувалася шляхом виконання цільових програм, спрямованих на освоєння іноземних технологічних та продуктових інновацій. Значну роль у розвитку інноваційного бізнесу відіграли різні елементи інноваційної інфраструктури: спеціальні економічні зони, зони торговельно-економічного розвитку, технологічні парки тощо. Ці інститути стали потужним інструментом залучення іноземних інвестицій та налагодження співпраці з іноземними компаніями. Подібна політика дала можливість значно збільшити кількість робочих місць та обсяг експорту країни. При цьому плагіат і копіювання продуктових та процесних інновацій відбувалися одночасно з упровадженням власних інновацій у державному управлінні, культурі та організації бізнесу. Тільки у 2002 р. у Китаї було затверджено основні закони щодо регулювання інноваційної діяльності – "Про стимулювання середніх і малих підприємств" та "Про популяризацію науки і техніки", а курс на будівництво інноваційної економіки було визначено тільки у 2006 р., коли Державна рада КНР прийняла "Основи державного плану середньострокового і довгострокового розвитку науки і техніки на 2006–2020 рр.". Ключовими цілями цього плану стали: побудова інноваційної економіки через створення власних інновацій і зменшення залежності від іноземних технологій; перетворення підприємств у центральну рушійну силу процесу побудови національної інноваційної системи; досягнення прориву у стратегічних галузях технологічного розвитку. В результаті тільки в середині 2000-х років Китай почав розробляти власні технологічні інновації. Оскільки формування власного інноваційного потенціалу потребує кваліфікованих кадрів, Китай почав залучати іноземних фахівців науково-технічного профілю та направляти національні кадри на навчання за кордон. У результаті нині Китай посідає друге місце після США за кількістю науковців. Сучасна модель інноваційного розвитку Китаю ґрунтується на визначальній ролі держави у створенні сприятливого ринкового середовища, опорі на іноземний капітал (для оновлення технологій і накопичення валютних ресурсів) та на експортній орієнтації економіки. Пріоритетними галузями проголошені альтернативна енергетика, устаткування і техніка для міського залізничного транспорту, пристрої для контролю за суспільною безпекою, системи автоматичного контролю в автомобілях і точного позиціонування. До галузей, які слід реорганізувати та підтримку яких слід обмежити, належать виробництво сталі, кольорових металів і будівельних матеріалів [4].

У *Південній Кореї* модернізація економіки також спочатку будувалася на запозиченні зарубіжних технологій у різних формах, а саме: контрактів "під ключ",

консультативних послуг, ліцензування тощо. Іноземний досвід вивчався, головним чином, шляхом створення спільних з японськими партнерами венчурних фірм. Тривалий час відмітною особливістю інноваційного розвитку Південної Кореї була цілеспрямована підтримка великих компаній. Проте після кризи 2008 р., навпаки, розукрупнення та ліквідація фінансово-промислових груп стали основою структурної реформи та посткризової адаптації країни. Крім того, сьогодні корейська патентна система вважається однією з найрезультативніших у світі, що відіграло важливу роль у розвитку малого підприємництва та університетів. Водночас, незважаючи на те, що за деякими аспектами інноваційного розвитку Південна Корея лідирує у світі, країна як і раніше залежить від імпорту окремих інноваційних продуктів унаслідок недостатнього розвитку власних базових технологій.

Стратегія "перенесення" полягає у використанні наявного зарубіжного науково-технічного потенціалу і перенесенні нових досягнень науки та техніки у власну економіку. Тобто як результат науково-технічної діяльності імпортуються новації, втілені у патентах, ліцензіях, промислових зразках та ін. Стратегія "перенесення" дає змогу виробляти інноваційну продукцію, яка користується значним попитом на світових ринках. Ця стратегія дає потужний поштовх для розвитку власного науково-технічного потенціалу.

Таку стратегію використовувала Японія в післявоєнний період, коли закуповувала у США, Англії, Франції, СРСР, ліцензії на високоефективні технології для освоєння виробництва інноваційної продукції. У результаті нині експорт японських технологій перевищив їх імпорт, а Японія стала країною, яка володіє фундаментальною наукою і забезпечує інтелектуальний розвиток нації. На прикладі Японії стає зрозуміло, що відсутність могутнього природоресурсного потенціалу може стати реальним стимулом для інтенсивного та інноваційного розвитку економіки. Після Другої світової війни Японія в науково-технічному аспекті відставала від передових країн на 20–25 років. Оскільки була гостра необхідність швидкого скорочення відставання, замість самостійних науково-технічних розробок країна пішла по шляху придбання в інших країн їх науково-технічного досвіду, патентів та ліцензій. Проте поступово в Японії дійшли висновку, що в майбутньому технологічна конкуренція зростатиме і можуть виникнути труднощі з імпортом іноземних технологій. Тому в 1980-х роках країна почала змінювати стратегію "перенесення" стратегією "нарощування". На сьогодні ключову роль у визначенні стратегії економічного розвитку Японії відіграє Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості, яке розробляє програми науково-технічного розвитку, стимулює прикладні дослідження і закупівлю ліцензій за кордоном. Навіть сама культура споживання в Японії формує високий попит на інновації, оскільки японці завжди вважають за краще придбавати справді інноваційні продукти. Орієнтири інноваційного розвитку у країні визначають великі корпорації. Крім того, особливість інноваційного розвитку Японії полягає в слабкому розвитку венчурного бізнесу, технопарків, бізнес-інкубаторів, високотехнологічних науково-промислових регіональних кластерів. Проте в Японії поширена інша модель інтеграції науки і

виробництва – технополіси, в яких концентруються науково-дослідні установи та наукомістке промислове виробництво. Ще у 1983 р. був прийнятий Закон Про технополіси, який встановив державні вимоги до їх будівництва, визначив перелік державних податкових пільг та субсидій. У той самий період почалася зміна пріоритетних галузей розвитку з "трьох китів" (металургія, важке машинобудування і хімічна промисловість) на високоприбуткові, наукомісткі та екологічні галузі, а саме: біотехнології, точне машинобудування, виробництво авіаційної і космічної техніки, оптичних волокон, інтегральних схем, інформаційних систем, комп'ютерів, промислових роботів, "нової кераміки", медичної електроніки, ліків, нових металів та програмно-запам'ятовувальних пристроїв. Саме ці пріоритетні галузі стали стрижнями технополісів та забезпечили поступове перетворення країни з імпортера ліцензій на їх експортера [4].

Стратегія "нарощування" полягає у посиленні власного науково-технічного потенціалу, що передбачає залучення зарубіжних учених, а також інтеграцію фундаментальної і прикладної науки з подальшим упровадженням результатів у виробництво. Тобто інновації створюються всередині країни, що дає змогу постійно нарощувати конкурентоспроможність на світових ринках. Цієї стратегії дотримуються високорозвинені країни, насамперед США, Велика Британія, Німеччина, Франція.

У ХХ ст. США зайняли лідируючі позиції за показниками інноваційного розвитку, що зумовлювалося високою ефективністю національної інноваційної системи країни. Значну роль у цьому відіграла політика підтримки жорсткої конкурентної боротьби, яка законодавчо врегульована Законом Шермана 1890 р. Конкурентне суперництво стало важливим інструментом стимулювання компаній до посилення інноваційної активності, постійного оновлення та модернізації виробничих процесів. Підтримка високого рівня конкуренції сприяла виникненню та поширенню у США технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів тощо, причому практично незалежно від федеральних державних органів. Крім того, у США високу активність виявляють малі інноваційні компанії, чому сприяють наявність спеціальних державних програм підтримки, а також доступність венчурного капіталу (основного джерела фінансування). Серед характерних особливостей розвитку американської інноваційної сфери слід також виокремити високий рівень співпраці університетів з приватними компаніями у процесі реалізації спільних дослідницьких проєктів, що дає можливість вченим перетворювати наукові розробки на інноваційну продукцію. При цьому національна інноваційна система США формувалася в умовах надання державою повної самостійності підприємствам у сфері науки і інновацій, і тільки наприкінці ХХ ст. ситуація змінилася: рівень державного втручання у процес інноваційного розвитку значно підвищився. У результаті сучасна стратегія інноваційного розвитку США будується на державно-приватному партнерстві та збільшенні ролі держави в законодавчій та фінансовій підтримці інновацій. Причиною цього стало, по-перше, зростання конкуренції в інноваційній сфері за одночасного скорочення життєвих циклів інновацій, а по-друге, підвищення рівня складності інновацій, у зв'язку з чим їх створення лежить за межами можливостей НДДКР навіть потужних компаній. Отже,

національна інноваційна система США містить усі елементи інноваційного циклу: фундаментальну і прикладну науку, могутній виробничий сектор, організації інноваційної інфраструктури. Сукупність перелічених компонентів структури американської інноваційної системи дає США можливість протягом багатьох років утримувати лідируючі позиції на ринку інновацій [5].

Аналіз формування інноваційних систем показує, що країни формують стратегії інноваційного розвитку залежно від рівня науково-технічного прогресу та характерних рис, притаманних тій чи іншій національності, які можуть використовуватись як конкурентні переваги країни.

На нашу думку, для активізації інноваційної діяльності в Україні доцільно використовувати окремі елементи всіх трьох стратегій з урахуванням національних особливостей.

Стратегію "нарощування" в сучасних умовах України можна реалізувати в окремих пріоритетних напрямках інноваційної діяльності, для реалізації яких існує як науково-технічний, так і виробничий потенціал (наприклад, аерокосмічна промисловість, деякі підгалузі хімічної та радіоелектронної промисловості, виробництво оптико-електронної техніки).

Необхідно також використовувати елементи **стратегії "перенесення"**, що дасть можливість принаймні в окремих галузях досягти рівня розвинутих країн і значно підвищити конкурентоспроможність економіки. Таку стратегію можна реалізувати, наприклад, для налагодження виробництва нової медичної техніки, фармацевтичних препаратів. Проте її реалізація повною мірою неможлива через такі причини: придбання ліцензій пов'язане зі значними фінансовими витратами; розвинуті країни усвідомили недоцільність продажу результатів науково-технічної діяльності, оскільки цим сприяють посиленню потенційних конкурентів. Крім того, ця стратегія може призвести до посилення залежності від високорозвинутих країн, що є загрозою для національної безпеки.

Також для стимулювання інноваційної діяльності можна використати елементи стратегії "запозичення", зокрема: забезпечення окремих пільг під час імпорту інноваційних технологій, які відповідають V технологічному укладу; організація спільних підприємств з виробництва конкурентоспроможної продукції. Ці заходи дадуть змогу підтримати та розвинути наявний виробничий потенціал, забезпечити зайнятість, у тому числі кваліфікованим фахівцям, і надалі впроваджувати власні інноваційні проекти. Стратегію "запозичення" можна застосувати для налагодження виробництва окремих видів продукції мікроелектроніки.

Стратегії "перенесення" та "запозичення" є стратегіями імітації інновацій. Вони необхідні для скорочення технологічного відриву України від розвинутих країн. Пріоритетні галузі з використанням таких стратегій, мають фінансуватися за рахунок недержавного сектору, а державні органи влади мають лише створити сприятливі умови для підвищення попиту на інновації, переважно за рахунок економічних методів впливу. Диверсифікація джерел фінансування припускає залучення в інноваційну

систему України фінансово-промислових груп (ФПГ), які володіють необхідними інвестиційними можливостями.

Стратегія "нарощування" спрямована на досягнення технологічного лідерства, що дасть можливість на основі інноваційних факторів підвищити конкурентоспроможність національної економіки як у перспективі, так і в поточному періоді. Проте стратегія "нарощування" потребує значних ресурсів (у тому числі державного фінансування) і не може бути використана для великої кількості напрямів наукових досліджень, що зумовлює потребу в чіткій орієнтації лише на пріоритетні напрями інноваційної діяльності.

Сьогодні спостерігаються тенденції подальшого технологічного відставання від розвинутих країн світу та зниження конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Орієнтація на базові фактори виробництва може остаточно перетворити її на сировинний придаток країн-лідерів, що є загрозою національної безпеки України. Тому формування пріоритетів, які мають орієнтуватися на інноваційне забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, є обов'язковим.

Під час формування стратегії економічного розвитку України та визначення її пріоритетів необхідно враховувати такі ключові моменти: нерозривні взаємозв'язки між усіма підсистемами НІС слід забезпечити шляхом підвищення попиту на новації (результати наукових розробок) та розвитку елементів інноваційної інфраструктури; внаслідок обмежених фінансових ресурсів стратегія повинна будуватися на обмеженому колі пріоритетів розвитку наукової й інноваційної діяльності (стратегія "точкового зростання"); науково-технічні пріоритети мають орієнтуватися на VI технологічний уклад і створювати основу для епохальних інновацій майбутнього; під час визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності необхідно орієнтуватися на технології V укладу, термін реалізації яких обмежений 2–5 роками; потрібно відновлювати застарілі основні засоби критичних галузей економіки України для зменшення залежності від коливань світової ринкової кон'юнктури; держава повинна розробити директивний план розвитку інноваційної системи (саме обов'язковий до виконання план у зв'язку з особливостями українського менталітету), в якому слід закріпити обсяги державного фінансування наукової та інноваційної сфери, усі види пільг та державних гарантій, а також чітко визначити відповідальність за його виконання відповідних органів влади та установ.

Таким чином, використовуючи теоретичні напрацювання у сфері інноваційних стратегій, спираючись на світовий досвід і національні особливості, в Україні необхідно затвердити стратегію інноваційного розвитку, в якій чітко визначити механізми стимулювання інноваційної діяльності з метою досягнення прогресу в економіці й переходу до інноваційного розвитку. Державна інноваційна стратегія має об'єднати зусилля науки, освіти і виробництва, у процесі її реалізації потрібно створити сприятливі інституційні умови для новаторів і підприємців, щоб забезпечити конкурентоспроможність національної економіки та її економічну безпеку.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
2. Буркальцева Д. Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України / Д. Д. Буркальцева. – К.: Знання України, 2012. – 347 с.
3. Фридлянов В. Н. Проблемы инвестиционного сотрудничества в инновационной сфере России / В. Н. Фридлянов, М. А. Марушкина // Вестник МГУ. Сер. Экономика. – 1997. – № 6. – С. 26–38.
4. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / [І. В. Одотюк, В. П. Александрова, М. С. Данько, В. А. Яковлев та ін.]; за ред. Ю. М. Бажала. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2002. – С. 206–210.
5. Рыхтик М. И. Национальная инновационная система США : история формирования, политическая практика, стратегия развития : [информ.-аналит. мат.] / М. И. Рыхтик. – Н. Новгород, 2011. – 23 с.

**Стаття надійшла до редколегії 12.03.13.**

**Варналій З.С.**, д-р. екон. наук, проф.,

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

**Буркальцева Д.Д.**, канд. екон. наук, доц.

Феодосійська фінансово-економічна академія, Феодосія

**СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*В статье раскрывается объективная необходимость использования инновационных факторов конкурентоспособности национальной экономики, разработка и реализация стратегии ее инновационного обеспечения и укрепления экономической безопасности государства.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная экономика, стратегия, инновации, стратегия инновационного обеспечения, экономическая безопасность.*

**Varnaliy Z.S.**, Doctor of Economics, Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**Burkaltseva D.D.**, PhD, Associate Professor

Theodosiya Financial and Economic Academy, Theodosia

**INNOVATION STRATEGIES OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMIES**

*In the article the objective necessity of the use of innovative factors of competitiveness of national economy, development and realization of strategies of it, opens up innovative providing and strengthening of economic security of the state.*

*Keywords: competitiveness, national economy, strategy, innovations, strategy of the innovative providing, economic security.*

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ЗА УМОВ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТІЙКОСТІ

*У статті проаналізовано основні напрями трансформації міжнародної конкуренції під впливом світової фінансово-економічної кризи. Доведено, що в умовах посилення глобальної нестійкості загострюється потреба в активізації конкурентної політики, покликаної консолідувати зусилля держави, бізнесу і суспільства, спрямовані на інформаційну, інноваційну та інституційну модернізацію національної економіки.*

**Ключові слова:** глобалізація економіки, суперечності глобальної економіки, нестійкість глобальної економіки, світова фінансово-економічна криза, конкурентоспроможність національних економік, традиційні та новітні чинники підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Посилення нестійкості світової господарської системи, пов'язане із глобальними постіндустріальними трансформаціями, обумовлює суттєву модифікацію конкурентних переваг економічних суб'єктів. Проблеми зміцнення конкурентоспроможності національних економік набувають особливої гостроти в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, яка послабила конкурентні позиції багатьох країн внаслідок зниження інвестиційної та інноваційної активності, зростання бюджетних дефіцитів та суверенної заборгованості. На думку старшого економіста СЕФ та керівника дослідження Global Competitiveness Report М. Д. Хану, світова фінансово-економічна криза змінила міжнародну конкуренцію: з одного боку, загострилася боротьба країн за свій "шматок хліба", що виявилось у посиленні торгового протекціонізму, маніпулюванні валютним курсом, регулюванні потоків капіталу, підтримці національних виробників, з іншого – багато країн, що раніше відставали, отримали шанс зробити ривок уперед [3]. За цих обставин успішний розвиток національних економік у мінливому світогосподарському середовищі визначатиметься їхньою спроможністю знайти відповіді на низку викликів структурного, технологічного й організаційного характеру, що сформувалися під впливом сучасних глобальних потрясінь.

Незважаючи на те, що дослідження конкурентних відносин та конкурентоспроможності має тривалу історію, інтерес до цієї проблематики останнім часом посилюється у зв'язку з високим динамізмом змін та невизначеністю поточної траєкторії еволюції світової економіки. Нині проблеми сутності, основних чинників та механізмів підвищення конкурентоспроможності національних економік привертають увагу відомих зарубіжних і вітчизняних економістів, впливових міжнародних форумів та організацій. Серед наукових розробок у цій царині слід відмітити концепції "конкурентного ромба" та стадій розвитку конкурентних переваг, "мережевої

конкурентоспроможності", "життєвого циклу конкурентоспроможності", "кластеризації конкурентоспроможності" та інші.

Водночас незавершеність теоретичних розробок у сфері глобальної конкурентоспроможності породжує численні дискусії щодо трансформації конкурентних переваг національних економік за умов посилення нестійкості світогосподарської системи, що і визначило мету пропонованого дослідження.

На думку багатьох науковців, нині світове господарство перебуває у своєрідному "полі бифуркації" і його подальший розвиток пов'язаний з утвердженням якісно нової гомеостатичної системи саморегульованих та динамічних структур, сформованих в процесі суперечливої взаємодії (1) інтеграції, становлення динамічної цілісності нового планетарного соціально-економічного устрою, його уніфікації та (2) дезінтеграції, збереження відособленості національно-державних і цивілізаційно-культурних утворень, їхнього урізноманітнення та диференціації.

Наслідком цього є інтенсифікація процесів взаємодії та взаємопроникнення національних економік, злиття та укрупнення економічних систем і міжнародних ринків, формування глобальних економічних союзів, створення наднаціональних органів управління, з одного боку, та зростання фрагментарності світового економічного простору, урізноманітнення траєкторій національного господарського розвитку, локалізація економічної активності, посилення культурної диференціації народів та поглибленні асиметрії світогосподарського розвитку, з іншого.

Таким чином, розширюючи можливості окремих країн щодо використання оптимальної комбінації виробничих ресурсів, підвищення конкурентоспроможності на основі активної участі в системі міжнародного поділу праці, глобалізація водночас загострює конкурентну боротьбу між ними та справляє суперечливий вплив на формування їхніх конкурентних переваг. З одного боку, вона стимулює модернізацію економіки, прискорений розвиток експортно-орієнтованих галузей, поширення нових стандартів виробництва та управління, з іншого – змінює соціально-економічні орієнтири розвитку відсталих країн у бік відкритої економіки через інтеграцію у світове господарство, зростання обсягів споживання та зниження норми нагромадження.

Загальновідомо, що результатом реалізації сучасної моделі глобалізації стало поглиблення нерівномірності соціально-економічного розвитку та посилення диспропорцій світової економіки, розширення експансії транснаціонального капіталу, нарощування монополістичних позицій розвинених країн на глобальних ринках. Нав'язуючи урядам країн, що розвиваються, та перехідним економікам політику "структурної адаптації", "золотого корсету", "вашингтонського консенсусу" з метою їхньої прискореної інтеграції до світової економіки, інституціоналізовано навколо набору уніфікованих "правил гри", вони реалізують власні інтереси та вигоди, ігноруючи можливі негативні соціально-економічні наслідки цих дій. Загальновідомі випадки, коли виконання рекомендацій СБ та МВФ дестабілізувало макроекономічну ситуацію у трансформаційних економіках, породжуючи кризові ситуації та перешкоди структурному оздоровленню національних господарських комплексів [2, с. 189].

Слід також взяти до уваги, що в сучасному взаємозалежному та мінливому світі трансформаційної економіки все частіше стикаються з кластерами глобальних ризиків. Аналізу останніх присвячено чергову доповідь ВЕФ "Глобальні ризики 2013" (Global Risks 2013), що базується на опитуванні більш, ніж 1000 експертів (бізнесменів, урядовців, науковців з різних країн) щодо вірогідності впливу та масштабів поширення протягом наступних десяти років 50 глобальних ризиків, об'єднаних у 5 основних груп (економічних, екологічних, геополітичних, соціальних та технологічних).

Цікаво, що двома найбільш тривожними вірогідними глобальними ризиками в цьогорічній доповіді названі значна нерівність у доходах населення Землі та хронічні бюджетні дисбаланси. Водночас найбільш значущим глобальним ризиком з погляду руйнівних наслідків визначена системна фінансова криза. До глобальних ризиків з високою ймовірністю настання та значним ступенем впливу віднесено також кризу водопостачання, збільшення викидів парникових газів, нестачу продуктів харчування, неадекватні відповіді на проблему старіння населення (нездатність держав впоратися зі зростаючими видатками та соціальними проблемами, пов'язаними зі збільшенням чисельності літніх людей), поширення зброї масового знищення тощо [7].

За словами редактора доповіді та виконавчого директора Всесвітнього економічного форуму Лі Хауелла, зазначені ризики є симптомами того, що з найбільш важливим системами не все гаразд. На його думку, національна стійкість перед глобальними ризиками повинна стати пріоритетом сучасного соціально-економічного розвитку з тим, щоб критично важливі системи продовжували функціонувати, незважаючи на серйозні виклики та загрози.

Саме тому на додаток до доповіді "Глобальні ризики 2013" ВЕФ представив спеціальну доповідь "Національна стійкість перед глобальними ризиками", присвячену проблемам пристосування, контролювання та запобігання глобальним ризикам. На думку експертів ВЕФ, один з можливих підходів полягає в "системному мисленні" та реалізації концепції стійкості, що містить п'ять компонентів (ефективність, надмірність, наявність ресурсів, реагування, відновлення), які можна застосовувати до п'яти національних підсистем, а саме: економіки, навколишнього середовища, управління, інфраструктури та суспільства. Зазначений підхід формує основу для запровадження нової оцінки стійкості країн, важливої з погляду оцінювання успішності реалізації пріоритетних соціально-економічних проектів.

У зв'язку з цим зауважимо, що згідно даних ВЕФ у 2012-2013 рр. провідні позиції в рейтингу глобальної конкурентоспроможності 144 країн світу займали економіки, що базуються на передових технологіях, розвиненій бізнес-культурі та компетентному макроекономічному управлінні. Співставлення рейтингів країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності та індексом глобалізації засвідчує, що висока конкурентоспроможність національних економік є важливим чинником їх успішної інтеграції в глобальне світогосподарське середовище (табл.1).

Рейтинги 20 провідних країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності та індексом глобалізації, 2012-2013 рр. \*

Рейтинг за індексом глобальної конкурентоспроможності WEF, 2012-2013 рр.	Країна	Рейтинг за індексом глобалізації KOF, 2012 р.	Країна
1	Швейцарія	1	Бельгія
2	Сінгапур	2	Ірландія
3	Фінляндія	3	Нідерланди
4	Швеція	4	Австрія
5	Нідерланди	5	Сінгапур
6	Німеччина	6	Швеція
7	США	7	Данія
8	Великобританія	8	Угорщина
9	Гонконг	9	Португалія
10	Японія	10	Швейцарія
11	Катар	11	Кіпр
12	Данія	12	Люксембург
13	Тайвань	13	Чехія
14	Канада	14	Великобританія
15	Норвегія	15	Канада
16	Австрія	16	Іспанія
17	Бельгія	17	Фінляндія
18	Саудівська Аравія	18	Франція
19	Південна Корея	19	Словаччина
20	Австралія	20	Норвегія

\*Джерело: [8,9]

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговує на увагу висновок фахівців Всесвітнього економічного форуму щодо головного тренду, який знайшов відображення у Звіті про глобальну конкурентоспроможність ВЕФ за 2012-2013 рр. Йдеться про посилення трьох типів розривів, а саме:

1) між розвиненими країнами, які продовжують займати верхні рядки рейтингів індексу глобальної конкурентоспроможності, та країнами, що розвиваються, що значно від них відстають;

2) між окремими країнами в регіональних межах. У Європі, наприклад, різний рівень конкурентоспроможності південних, східних та північних країн став однією з головних причин кризових проблем у зоні євро;

3) всередині окремих країн. Прикладом можуть бути США, які мають сильні позиції в рейтингу за рівнем розвитку бізнесу та інновацій та одночасно характеризуються зниженням показників ефективності інститутів і макроекономічного середовища [2].

За цих обставин підвищення конкурентоспроможності національних економік слід аналізувати в контексті реалізації їхньої синергійної природи, що виявляється у здатності інтегрувати інтереси суб'єктів господарювання різних рівнів з метою нагромадження людського капіталу, інтелектуальної власності та високих технологій. Йдеться про переоцінку ролі та значення основних чинників, що визначають рівень конкурентоспроможності національних економік за умов посилення глобальної нестійкості, а саме:

1) усвідомлення того, що глобалізація інформаційного простору та інформаційна планетарна інтеграція, змінюючи інфраструктуру та механізм функціонування ринку, істотно впливають на конкурентоспроможність національних економік. На думку сучасних дослідників, за умов всеосяжної інформатизації швидкість мислення та дій економічних агентів перетворюються на провідні чинники їхньої мобільності, ефект прискорення втілюється в реальні економічні цінності та функціональні переваги, що підвищують конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, стимулюючи їх до нового прискорення [1, с.12].

2) розуміння того, що очікувана хвиля нових технологічних змін посилює роль інновацій у конкурентоспроможному розвитку національних економік. Зазначений аспект знайшов відображення в підвищенні питомої ваги інноваційного фактора в методиках оцінки рівнів конкурентоспроможності національних економік (до 30%). Досвід країн-лідерів у рейтингу глобальної конкурентоспроможності СЕФ за 2012-2013 рр. засвідчує, що необхідною передумовою їхнього успішного розвитку є високий рівень інвестування в дослідження і розробки, особливо з боку приватного сектора; наявність ефективних науково-дослідних установ; інтенсивне співробітництво в галузі інноваційних досліджень між університетами та бізнесовими структурами; наявність дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності тощо;

3) визнання того, що посилення нестійкості глобальної економіки підвищує роль та значення інституційної системи, здатної підтримувати стабільне макроекономічне середовище, сприятливе для розвитку конкурентоспроможних національних виробників. На думку сучасних дослідників, нині країни конкурують не стільки в виробничо-технологічній сфері, скільки у виборі інституційних структур та інституційних стратегій для моделі національного розвитку, покликаної стимулювати господарський прогрес та забезпечувати підвищення добробуту населення.

Такий підхід знайшов відображення в дослідженнях фахівців СЕФ, які трактують глобальну конкурентоспроможність як сукупність інституцій та політику, що визначає рівень продуктивності та добробуту населення, а також потенціал зростання національної економіки [6]. При цьому світова фінансово-економічна криза продемонструвала важливість розвитку не лише державних інститутів, але й фінансового аудиту та стандартів бухгалтерської звітності, а також прозорості фінансової діяльності компаній, необхідних для підтримання довіри та впевненості інвесторів і споживачів [2].

Особливої актуальності зазначені проблеми набувають для трансформаційної економіки України, яка нині втрачає традиційні конкурентні переваги, пов'язані з інтенсивним нарощуванням низькотехнологічного і сировинного експорту за умов заниженого обмінного курсу гривні, дешевої робочої сили та економії на розвитку соціальної сфери [3, с. 61-62]. Як відомо, в рейтингу глобальної конкурентоспроможності СЕФ за 2012-2013 рр. Україна піднялася на дев'ять позицій (73 місце серед 144 країн), та перейшла зі списку факторно-орієнтованих економік у перелік економік, орієнтованих на ефективність [9]. Це означає, що пріоритетними для конкурентоспроможності нашої країни стають якість вищої освіти та професійної підготовки, гнучкість та мобільність ринку робочої сили, стабільність банківської системи, ринку капіталу та землі, спроможність та готовність країни широко впроваджувати в економіку нові технології. Однак у випадку з Україною дві з чотирьох базових складових, ключових ще на першій стадії, а саме: інститути і макроекономічна стабільність, до цього часу залишаються дуже слабкими. На думку фахівців, їх ігнорування буде в подальшому стримувати прогрес за іншими складовими конкурентоспроможності національної економіки [3].

Йдеться про пасивну роль держави в реформуванні економіки; домінування політики над економікою в процесі прийняття життєво важливих рішень, що призводить до пріоритету приватних інтересів окремих осіб над суспільними інтересами; високий ступінь бюрократизації та корупції; слабкість фінансової системи; нерозвиненість внутрішнього ринку; низький рівень доходів населення тощо. Достатньо зауважити, що за Індексом умов ведення бізнесу наша країна нині знаходиться на 137 місці серед 185 країн світу; за Індексом сприйняття корупції – на 144 місці серед 176 країн; за Індексом економічної свободи – на 161 місці з-поміж 177 країн [5].

На думку розробників "Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів", головною системною проблемою розвитку України в міжнародному вимірі конкурентоздатності є невідповідність результативності, якості функціонування та структури креативної частини національної інноваційної системи (сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва) потребам інтенсивного розвитку економіки.

Свідченням того, що інноваційні процеси в національній економіці не набули вагомих масштабів, є щорічне зменшення кількості підприємств, які впроваджують інновації. Нині їх частка становить 12–14%, що в 3–4 рази менше, ніж в розвинених країнах. Наукоємність промислового виробництва України знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати на порядок менші. При цьому майже половина інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення наукових досліджень.

За цих обставин в українській економіці домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна

неорганічна хімія та ін.), а майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1%. До цього слід додати, що за індикаторами Європейського інноваційного табло, наша країна перебуває в останній за рівнем інновативності групі наздоганючих країн зі значенням Європейського інноваційного індексу 0,23 та відстає за цим показником від "країн-лідерів" приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), "країн-послідовників" – у 2 рази (Великобританія – 0,48), країн "помірних інноваторів" – 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [5].

У зв'язку з цим зауважимо, що посилення глобальної нестійкості породжує нові можливості, пов'язані з проведенням реформ, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що було практично неможливо до кризових потрясінь внаслідок існування політичних розбіжностей. На думку експертів ВЕФ, глобальна фінансово-економічна криза може створити відчуття невідкладності реформ, які в звичайних умовах вважалися б політично ризикованими. Разом з тим існує загроза того, що світова фінансова криза і наступна рецесія сфокусують увагу політиків на вирішенні короткострокових проблем, що може привести до нехтування програмами підвищення конкурентоспроможності, які за своєю суттю довгострокові. У деяких випадках заходи, необхідні для стабілізації економіки в короткостроковій перспективі, можуть навіть стати перешкодою для зростання конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі [3].

Таким чином, модифікація конкурентних переваг країн світу в умовах посилення нестійкості та ризиковості глобальної економіки зумовлює необхідність трансформації конкурентної політики та консолідації зусиль держави, бізнесу і суспільства в напрямі активно-інноваційної модернізації національної економіки. Конкурентна самоідентифікації України в сучасному глобальному середовищі повинна базуватися на прогресивних структурних зрушеннях на інноваційні основи; концентрації матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів на реалізації пріоритетів інноваційно-інвестиційного розвитку; інтеграції у світовий науково-технологічний простір; розвитку секторів, пов'язаних з нагромадженням людського капіталу, насамперед освіти та охорони здоров'я; зміцненням соціального капіталу і прогресивно-неформальних інститутів колективізму, довіри до держави, відкритості та толерантності до модернізаційних інновацій.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Базилевич В.Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 10-14.
2. Гражевська Н.І. Еволюція сучасних економічних систем: навч. посібник / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2011. – 286 с.
3. Маргарета Дрзеник Хану. Скрытый резерв. Почему Украина не выдерживает конкуренции со стороны своих соседей? // "Инвестгазета". – №45, 20 ноября 2012.

4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році. Щорічне Послання президента України до Верховної Ради країни. – К.: НІСД, 2012. – 256 с.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Проєкт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920&cat\\_id=46017&showHidden=1](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1).
6. Україна в мирових рейтингах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invest-trade.eu/ru/investments/article/information/10-investment/16-ukraine-in-global-rankings.html>.
7. Global Risks 2013. Eighth Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalRisks\\_Report\\_2013.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2013.pdf)
8. KOF Index of Globalization. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kof.ethz.ch/globalization>.
9. The Global Competitiveness Report 2012–2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitiveness\\_Report\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness_Report_2012-13.pdf).

**Стаття надійшла до редколегії 9.02.13.**

**Гражевская Н.И.**, д-р экон. наук, проф.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

#### **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ УСИЛИВАЮЩЕЙСЯ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ**

*Проанализированы основные направления трансформации международной конкуренции под воздействием мирового финансово-экономического кризиса. Доказано, что в условиях усиления глобальной неустойчивости обостряется потребность в активизации конкурентной политики, призванной консолидировать усилия государства, бизнеса и общества, направленные на информационную, инновационную и институциональную модернизацию национальной экономики.*

*Ключевые слова: глобализация экономики, противоречия глобальной экономики, неустойчивость глобальной экономики, мировой финансово-экономический кризис, конкурентоспособность национальных экономик, традиционные и новейшие факторы повышения конкурентоспособности национальной экономики.*

**Grazhevskaya N.I.**, D.Sc., Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY UNDER ENHANCED GLOBAL INSTABILITY**

*The paper analyzes main trends of transformation of international competition under global financial crisis. The study proves that need of intensification of competition policy escalates under increasing instability of global economy to provide consolidation of efforts of government, business and society in the direction of information, innovation and institutional modernization of national economy.*

*Keywords: economic globalization, contradictions of global economy, the instability of the global economy, the global financial crisis, the competitiveness of national economies, traditional and modern factors increase the competitiveness of the national economy.*

УДК 332.025.12

**Воротін В.Є.**, д-р наук держав. управ., проф.  
Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, Київ

## **СТРАТЕГІЯ ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА 2013 РІК**

*У статті запропоновано методичні підходи до оцінювання рівня конкурентноздатності державної регіональної політики та означені стратегічні напрями її формування.*

**Ключові слова:** стратегія, конкурентні переваги, регіональна політика.

В Україні після двох десятиліть активних ринкових перетворень залишаються актуальними питання переходу на регіональний принцип організації господарства, зростає роль регіонального управління на всіх стадіях соціально-економічного розвитку: становлення ринкових відносин, розвиток відповідної інфраструктури, незавершена приватизація державної власності, необхідність забезпечення соціального захисту населення тощо.

Вказані процеси обумовлені зміною в розумінні категорії "регіон". Останній вже не може сприйматися лише як об'єкт державного та регіонального управління. Крім того, що регіон перетворюється на суб'єкт управління, він ще стає і суб'єктом, який самоуправляється. Як свідчить світовий досвід, описана тенденція зберігається та посилюється в умовах ринкової економіки. Саме тому важливо знати основні властивості регіонального розвитку та їх місце в системі управління державою в цілому. Тільки виходячи із внутрішніх закономірностей регіонального розвитку можливим стає формування відповідних механізмів впливу на соціально-економічні процеси, що розгортаються у межах певної території, для підвищення їх ефективності та віддачі вже у загальнодержавних масштабах. Управління регіональними соціально-економічними процесами є об'єктивною необхідністю, що впливає з намагання перетворити Україну на розвинену європейську країну.

Становлення основоположних засад державного управління як наукової галузі тісно пов'язане із широким використанням ідей та методів системного підходу і системного аналізу. Визначальний вплив на формування мети, завдань і на процес дослідження справили наукові праці, присвячені методології державного управління як системного явища, у тому числі щодо розвитку регіональних і субрегіональних соціально-економічних систем різних рівнів, таких науковців: О.Амосова, В.Бакуменка, З.Варналія, Л.Воротіної, О.Мордвінова, Н.Нижник, О.Лебединської, О.Оболєнського, С.Романюка, О.Шевченко та ін.

Однак, зважаючи на незаперечну багатовекторність зусиль багатьох дослідників у розв'язанні проблем загальнодержавного та регіонального соціально-економічного розвитку, не втрачають своєї актуальності питання пошуку дієвих підходів і методів їх вирішення. В сучасних умовах господарювання система державного та регіонального

управління формується за умов суттєвого переобтяження зовнішньою та внутрішньою інформацією, обсяги якої стрімко зростають. Зважаючи на те, що її регіональний рівень характеризується конкретизацією поставлених цілей, виникає об'єктивна потреба в пошуку та впровадженні дієвих методів аналізу, які здатні виявити закономірності функціонування об'єктів, передбачити основні тенденції їх поведінки в умовах впровадження нової регіональної політики та вимог зовнішнього середовища.

Крім цього, сучасне управління регіоном просто вимагає від його учасників вирішення не тільки внутрішніх, місцевих проблем (зокрема, задоволення вимог регіональних спільнот до соціальних і екологічних умов життя, демократизації та прозорості діяльності органів влади тощо), але й постійного врахування, узгодження чи протидії зовнішнім глобалізаційним викликам, науково-технічному прогресу, масовій інформатизації, коливанням цін на енергоресурси тощо. Зазначене потребує нестандартних підходів, оцінок і пропонувань рішень з боку науки, і особливо науковців, що займаються реальними проблемами розвитку регіонів.

Вирішення окреслених проблем можливе за консолідації зусиль представників різних галузей науки. Розробка ефективних механізмів управління регіональним розвитком, за умов унікальності кожного регіону, неможлива без дослідження функціонування їх економічних об'єктів, ресурсної бази, історичної самобутності, соціальних взаємин, традицій самоврядності, політичної кон'юнктури. Безперечно, світова та вітчизняна наука володіє прогресуючими здобутками у окреслених напрямках, однак чільне місце займають потреби їх прикладного узгодження та адаптації під специфіку та поточні проблеми окремого регіону. Найбільш результативним шляхом розв'язання даного завдання є використання засад методології системного дослідження.

Сучасні умови розвитку економіки України вимагають ґрунтовної та комплексної оцінки можливостей інтеграції країни до світового господарського простору. Необхідність включення України та її регіонів в систему світового господарства обумовлена тим, що для жодної з країн світу стратегічно не вигідне перебування поза глобальними процесами, що визначають напрями та перспективу розвитку світової економіки і людського суспільства в цілому. В той же час кожна країна відіграє в глобальній економіці особливу роль, яка визначається рівнем розвитку її економіки.

Сталий розвиток економіки будь-якої держави потребує сприятливих рамкових умов для бізнесу та активного підключення факторів інновативності в економічне життя, що передбачає посилення конкурентних переваг порівняно з іншими країнами світу і сприяє підвищенню адаптивності економічної системи до зовнішніх збурень. Досвід провідних країн світу вказує на те, що саме активізація механізмів державного управління в напрямі забезпечення економічного розвитку стало рушійною силою даного процесу.

Явища глобальної економіки визначають необхідність вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності держави шляхом цілеспрямованого управління відповідними процесами, зокрема на регіональному рівні. Ідеологія керованого

державного впливу на конкурентоспроможність регіонів поступово стає теоретичним і методологічним фундаментом у науці та практиці регіонального управління.

Управління конкурентоспроможністю територіальних систем, до яких відносяться і регіони, має міждисциплінарний характер та передбачає міжгалузеве багаторівневе управління, в основі якого цілеспрямоване формування та реалізація конкурентних переваг регіонів, що в кінцевому результаті забезпечує гідні умови життя громадян і сприятливий бізнесовий клімат. Підвищення конкурентоспроможності регіону розглядається автором як найважливіша складова та водночас результат конкурентоспроможності суб'єктів макро- і мікро- рівнів.

Означимо, що державне управління і його складова державне регулювання регіональної економіки – одна з найважливіших проблем економічної та управлінської теорії. Кейнсіанське обґрунтування економічної ролі держави визначило на кілька десятиліть посилення втручання держави в регіональну економіку. Але на певному етапі досить відчутно виявилися обмеження цього процесу. Розширення державного сектора, на чому базувалось підвищення економічної ролі держави, привело до звуження ринково-конкурентного середовища та послаблення впливу ринкового механізму на розвиток регіональної економіки. Провідні держави – США і Великобританія – виробили нову політику, яка увійшла в історію під назвою "рейгономіка" та "тетчеризм", спрямовану на роздержавлення економіки, приватизацію державного майна для того, щоб посилити ринкове середовище, дію конкуренції і завдяки цьому досягти подальшого розвитку економіки. Безперечно, цей світовий досвід має велике теоретичне та практичне значення [1].

Проблеми економічної ролі держави, зокрема на регіональному рівні, стали ще більш актуальними в трансформаційній економіці. На першому етапі соціально-економічних перетворень все робилося для реформування адміністративно-командної системи та властивої їй системи управління, послаблення економічної функції держави та зменшення її впливу. В умовах, коли ринок ще не склався, ринковий механізм ще не працював, зменшення економічної ролі держави призвело до подальшої розбалансованості регіональної економіки, поглиблення економічної кризи, безробіття, неймовірного зростання інфляції, масового зубожіння народу. Досвід переконливо показав, що в умовах ринкових трансформацій необхідно забезпечити досить ґрунтовну економічну роль держави. Але, як видно із світового досвіду, в міру зростання ринку, посилення дії ринкового механізму потрібно знаходити нове поєднання економічної ролі держави, її системи управління і регулювання регіональної економіки з ринково-конкурентним механізмом функціонування і розвитку національної економіки. На другому етапі ринкових перетворень відбувається посилення економічної ролі держави, вдосконалення форм і методів державного управління і регулювання регіональної економіки. Отже, особливістю ринково-трансформаційної економіки є те, що потрібно змінювати співвідношення між економічною роллю держави і ринковим механізмом з урахуванням посилення дії ринку і властивих йому механізмів.

"Ефективна регіональна політика стане засобом посилення наших економічних реформ та максимально наближення її результатів до кожної людини. Як ми з вами переконливо казали, що сильні регіони – сильна держава" – заявив Президент України Віктор Янукович. Для реалізації цієї ідеї в Україні утворюється Державний фонд регіонального розвитку. Головним його завданням – фінансування проектів локального розвитку, які мають стратегічне значення для країни. А це – дороги, комунальні мережі, підтримка малого та середнього бізнесу. Діяльність фонду закріплюється відповідними законом.

Означимо, що процеси кардинальних політичних, економічних і соціальних перетворень що відбуваються в Україні, активізували проблеми управління територіальним розвитком. Водночас на прийняття управлінських рішень на регіональному рівні впливають глобалізація, мегатенденції сучасного світового господарства, які знаменують його перехід до інформаційного суспільства, встановлення довгострокових цілей, використання новітніх технологій (у тому числі в публічному управлінні), поширення децентралізації, здійснення демократії співучасті в процесах управлінської демократії.

Сьогодні влада поставила перед собою надзвичайно амбітне та складне завдання – провести системну модернізацію України, забезпечити її конкурентноздатність. Одним із пріоритетів на 2013 рік було означено реформування моделі управління регіональним розвитком. Фактично це мова іде про нову регіональну політику в Україні, що покликана поєднати завдання економічних реформ і модернізації країни з завданням розвитку регіонів.

Слід зазначити, що важливим кроком у напрямі нормативно-правового забезпечення соціально-економічної політики у регіонах стало прийняття Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів", який визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів і подолання депресивності регіонів. Відповідно до Закону організаційне забезпечення державного стимулювання розвитку регіонів здійснюється відповідно до основ державної регіональної політики, державних програм економічного та соціального розвитку України, законів про Державний бюджет України, загальнодержавних програм, інших законів та актів законодавства України, а також програм економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя, місцевих бюджетів [2].

На виконання зазначеного Закону Кабінетом Міністрів України прийнято Постанову "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року", яка визначила ключові проблеми регіонального розвитку, пріоритети державної регіональної політики з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів [3].

Суб'єктами управління соціально-економічним розвитком регіонів визначено наступні:

1. Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади. Формування стратегії та визначення основних

напрямів внутрішньої політики. Розробка нормативно-правової бази регіонального розвитку, спрямування процесів комплексного соціально-економічного розвитку регіонів, модифікація інструментів і механізмів регіонального розвитку.

2. Місцеві органи виконавчої влади. Впровадження механізмів і інструментів регіонального управління на місцевому рівні з метою розв'язання найбільш актуальних проблем економічного та соціального розвитку.

3. Органи місцевого самоврядування. Використання інструментів і механізмів регіонального розвитку на місцевому рівні.

З іншого боку, об'єктом управління виступає регіональна соціально-економічна система, яка має такі особливості:

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

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

- є динамічною системою, що складається з керуючої та керованої підсистем, має велику кількість комунікативних зв'язків, змінюється з часом та відчуває значний вплив різноманітних факторів зовнішнього середовища;

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

Систему управління, механізми, що характеризують регулювальний вплив держави на соціально-економічний розвиток регіонів, наведено на рис. 1.

Розвиток системи регіонального управління зумовлюють об'єктивні закономірності, що не залежать від процесу їх пізнання, однак є важливими для врахування. Зокрема, слід виділити такі: динамічний характер функціонування, обмеження безпосереднього впливу на суб'єкти господарювання в регіоні з боку органів регіонального управління, закономірність винятковості, наявність механізму взаємодії централізації та децентралізації, детермінізм процесів регіонального управління, пріоритетність правового та економічного підходу до регулювання, самоорганізація, адаптація та ін. Цілком очевидно, що пошук єдиного підходу та універсальних інструментів регіонального управління приречений на невдачу, оскільки всі регіони є унікальними. Більш ефективний шлях – інноваційний пошук нових за змістом форм і механізмів реалізації регіональної політики, де ґрунтовному науковому аналізу всієї системи регіонального управління повинна надаватися першочергова увага.

Незважаючи на необхідність застосування правових інструментів управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні, кількість нормативно-правових актів, предметом регулювання яких виступає власне регіональний рівень державної політики, є незначною. Крім зазначених, це закони України "Про місцеве самоврядування в Україні", "Про місцеві державні адміністрації", а також "Концепція державної регіональної політики", затверджена Указом Президента України (2001 р.),

"Концепція державної регіональної політики" (затверджена на засіданні Кабінету Міністрів України 2 липня 2008 р., на стадії розгляду знаходиться проект Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про вдосконалення плану заходів з реалізації Концепції державної регіональної політики") тощо.



**Рис. 1. Система державного управління розвитком регіонів**

Питань регіонального розвитку торкаються окремі норми Бюджетного та Земельного кодексів. Однак, не існує базового закону щодо регулювання розвитку регіонів. Таку прогалину нині намагається заповнити закон України "Про засади державної регіональної політики", проект якого розроблено за дорученням Кабінету Міністрів України як реалізація Концепції державної регіональної політики. Як зазначено в пояснювальній записці до цього законопроекту, такий закон є умовою для створення правової основи реалізації нової державної регіональної політики її суб'єктами [4].

Однією з вимог Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року є прийняття на рівні області стратегій регіонального розвитку, узгоджених з положеннями Державної стратегії. На основі затверджених регіональних стратегій між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою АР Крим, обласними, Київською, Севастопольською міськими радами можуть укладатися Угоди щодо регіонального розвитку, яких на сьогодні укладено лише три: з Донецькою, Львівською та Волинською областями.

Процес стратегічного планування в деяких регіонах зіткнувся з рядом серйозних перешкод, з огляду на це, досі не всі регіони мають затверджені фахові стратегії розвитку до 2015 року. Сьогодні стоїть проблема розробки нових якісних стратегій до 2020 року. В Україні сьогодні ця робота проводиться та монополізована Національним інститутом стратегічних досліджень, хоча можливості для цього в інституті відсутні повністю.

Безсумнівно, що найважливішим напрямом нової регіональної політики в Україні повинне стати формування бачення нової якості регіональної економіки в Україні. На її сутність і зміст, насамперед, впливають наступні процеси та фактори організації управління:

- процеси децентралізації державного управління та регулювання, різке скорочення державної власності та формування потужного приватного сектору господарювання, зокрема корпоративного;

- основним об'єктом регіональної політики залишаються, перш за все, українські регіони. Будь які проблеми (економічні, соціальні, екологічні тощо) хоча й охоплюють усю територію, проте у всіх регіонах вони відбуваються по різному, неоднаковими є їх глибина й гострота, шляхи вирішення та спроможність місцевих органів управління на їх самостійне вирішення;

- об'єктами регіональної політики вже стали локальні територіальні утворення – депресивні та кризові території (гірські населені пункти, малі функціональні міста тощо), спеціальні зони та території пріоритетного розвитку, технопарки тощо);

- активним об'єктом регіональної політики мають стати великі економічні райони, виділення яких як регіонів реалізації комплексних програм, може вплинути на розвиток інтеграційних процесів як між областями, так і усередині них;

- формування нових відносин між центром, регіонами і місцевими спільнотами призвело до значного збільшення повноважень регіональних органів влади та органами місцевого самоврядування.

- загальну соціально-економічну ситуацію у всіх регіонах ускладнюють й інші регіональні проблеми – наявність зон екологічного лиха, критичний стан малих міст, різка різниця в умовах економічного розвитку окремих територій, зокрема сільськогосподарських районів, та інших проблем.

Слід означити, що за останні роки ринкових перетворень в національній економіці процес формування регіональної політики та механізми її реалізації здійснювались за двома напрямками – практичному та теоретичному. Практичний напрям представлений, насамперед, відповідними розділами в програмах дій урядів, посланнях Президента до Верховної Ради України, прогнозно-планових документах, а також Концепцією та Стратегією державної регіональної політики. В цих матеріалах основна увага приділялася конкретним завданням регіональної політики, механізмам і методам, за допомогою яких уряд планує їх здійснити.

Стосовно ж теоретичних питань формування регіональної політики, то в науковій літературі з приводу феномену, що розглядається, висловлюються зовсім різні погляди, які потребують суттєвого вдосконалення та коригування. В Україні

розробкою теоретичних і методологічних основ регіональної політики та механізмів її реалізації на різних етапах розвитку країни займалися багато вчених, сформувалися наукові центри регіональних досліджень, але за умов модернізації підходів до регіональної проблематики вони теж потребують суттєвого оновлення та вдосконалення теоретичних поглядів на ці проблеми [5].

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Воротин В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних ринкових трансформацій: Моногр. – К. : Вид-во НАДУ, 2002. – 392 с.
2. Нормативно-правове забезпечення регіонального розвитку в Україні. Аналітична записка / Шевченко О.В. – Національний інститут стратегічних досліджень, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/november08/3.htm>.
3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. №1001. – Офіційний вісник України. – 2006 р. – № 30. – С. 36.
4. Підвищення ефективності реалізації Угод щодо регіонального розвитку між Кабінетом Міністрів України та обласними радами. Аналітична записка / Жук В.І. – Національний інститут стратегічних досліджень, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/September09/18.htm>.
5. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В.Є.Воротіна, Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.

**Стаття надійшла до редколегії 20.02.13**

**Воротин В.Е.**, д-р наук гос. управ., проф.

Национальный институт стратегических исследований при Президенте Украины, Киев

#### **СТРАТЕГИЯ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА 2013 ГОД**

*В статье предложено методические подходы к оценке уровня конкурентоспособности государственной региональной политики и очерчены стратегические направления ее формирования.*

*Ключевые слова: стратегия, конкурентоспособность, региональная политика.*

**Vorotin V.E.**, Ph.D in Public Administration, Professor

National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine, Kyiv

#### **STRATEGY AND COMPETITIVE ADVANTAGES STATE REGIONAL POLICY IN 2013**

*У статті запропоновано методичні підходи до оцінювання рівня конкурентноздатності державної регіональної політики та означені стратегічні напрями її формування.*

*In the article the methodical approaches to the evaluation of the level of competitiveness of the State regional policy and defined strategic directions of its formation.*

Мазур І.І., д-р екон. наук, проф.,  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ  
Собольєва М.В., економіст

## РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

*Розглядаються проблеми теоретичного обґрунтування сутності та головних чинників конкурентоспроможності національної економіки. Аналізуються показники рейтингу конкурентоспроможності національної економіки України, проблеми та стратегічні пріоритети її забезпечення під впливом глобалізаційних процесів.*

**Ключові слова:** *концепції конкурентоспроможності національної економіки, умови та чинники конкурентоспроможності економіки, міжнародні рейтинги конкурентоспроможності.*

Постановка проблеми та визначення актуальності її дослідження. У світовій економіці глобалізаційні процеси набувають все більшого поширення, розставляючи нові акценти у політичних та економічних питаннях багатьох країн. У процесі інтеграції України та її регіонів у світовий економічний простір також виникає низка проблемних завдань, розв'язання яких потребує дослідження питань визначення місця кожної країни у глобальному середовищі як у теоретичному, так і практичному плані. Особливо важливим є аналіз питань, пов'язаних з підвищенням рівня конкурентоспроможності національної економіки, оцінки її потенціалу.

Важливо зазначити, що на даний час поняття конкурентоспроможності національної економіки набуває дуже широкого змісту. Як зазначає Голова Ради конкурентоспроможності України Ю. В. Полунєєв, воно "... залежить від багатьох факторів, провідну роль серед яких на сьогодні відіграють підприємницьке та трудове середовище; економічна та технологічна інфраструктура; освіта та професійні навички; підприємництво та розвиток підприємств і інновації, що і є засобом забезпечення більш високого та стійкого економічного зростання (через стимулювання інвестицій у нові технології та розвиток інноваційного бізнесу) і підвищення добробуту суспільства" [4]. Конкурентоспроможність національної економіки характеризує здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка виявляється у високому суспільному ефекті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній теорії проблеми національної конкурентоспроможності вивчалися у працях таких відомих вчених як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, П. Кругман, М. Портер, Й. Шумпетер. Сьогодні з метою її дослідження функціонують такі відомі наукові центри: 1) Інститут стратегії й конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США); 2) Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD) (Лозанна, Швейцарія), 3) Світовий економічний

форум (Давос, Швейцарія). Актуальні питання забезпечення конкурентоспроможності економіки України розглядають вітчизняні дослідники Л. Л. Антонюк, В. Д. Базилевич, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, Я. А. Жаліло, Ю.В. Полунєєв, І.В. Тараненко, Г. М. Філюк та ін.

Разом з тим, дотепер у наукових публікаціях висловлюються сумніви щодо доцільності використання мегапорівнянь конкурентоспроможності, існують проблеми її адекватної оцінки.

Мета статті – обґрунтувати необхідність, охарактеризувати зміст та критерії конкурентоспроможності національної економіки, проаналізувати показники рейтингу конкурентоспроможності національної економіки України, проблеми та стратегічні пріоритети її забезпечення.

Теоретичні засади дослідження, методологія та характеристика емпіричної бази. Національну конкурентоспроможність представники різних напрямків економічної думки історично оцінювали з позицій таких підходів: 1) ресурсного (технологія, наявність капіталу для інвестування, чисельність і кваліфікація людських ресурсів, наявність природних ресурсів, економіко-географічне положення країни) – А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін, В. Леонт'єв; 2) факторного (динаміка зростання національної економіки, що є базою для зміни позицій країни на світових ринках) – Г. Хаберлер, М. Портер, Й. Шумпетер; 3) рейтингового (інтегральне відображення стану економіки за допомогою системи макропоказників, на кшталт експортного потенціалу, рівня цін, рівня життя, валових інвестицій, якості роботи державних інституцій тощо) – фахівці Всесвітнього економічного форуму.

На сьогодні ускладнення економічних взаємовідносин під впливом глобалізації зумовлює такі головні чинники парадигмальної конструкції глобальної конкурентоспроможності: нарощення критичної маси принципових змін в умовах формування нової інноваційно-інформаційної економіки; набуття статусу вирішального чинника змін конкурентних позицій процесом трансформації знань у технологічні, фінансові та управлінські інновації; формування нових тенденцій співвідношення національних та інтернаціональних чинників; випереджаючий (порівняно з чинниками виробництва) рух капіталу, поглиблення нестійкості світової економіки [4, с. 17].

За визначенням Європейської економічної комісії ООН, для досягнення високого рівня конкурентоспроможності країни мають виконуватися такі умови: 1) експортери мають зберігати та збільшувати свою частку на зовнішніх ринках; 2) на продукцію з високою доданою вартістю та сучасні технології має припадати частка експорту, що постійно зростає; 3) має збільшуватися середня питома вартість експорту країни [3]. Отже, визначальним чинником формування високого рівня конкурентоспроможності є відновлення ефективної роботи всіх секторів національної економіки на розширеній основі, оскільки саме така політика стає корисною в змаганні з іноземними конкурентами, які практично усунули національного виробника від конкурентної боротьби.

Викладення основних результатів дослідження відповідно до поставлених завдань. Основним засобом узагальненої оцінки конкурентоспроможності країн є Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), створений для Всесвітнього економічного форуму професором Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартіном і вперше опублікований в 2004 році. GCI складений з 12 складових конкурентоспроможності, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку.

У GCI Всесвітнього економічного форуму 2011-2012 Україна знаходиться на 82-ому місці серед 140 країн світу (табл. 1).

Таблиця 1

**Місце України за Індексом глобальної конкурентоспроможності та у розрізі його складових**

Показник	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012
Індекс глобальної конкурентоспроможності	73/131	72/131	82/139	89/139	82/140
<i>Субіндекси:</i>					
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: [2].

Починаючи з 2000-го року це місце періодично змінювалося під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, однак загальний бал залишався майже однаковим – від 3,9 до 4,1 бала [2]. (Рис.1).

Детальне дослідження різних груп субіндексів глобальної конкурентоспроможності показує, що найменшу кількість балів Україна отримала за групою субіндексів "Фактори інновацій та розвитку" (3,29 бала – 93-те місце). Показники "Основних вимог" у сумі надали Україні 4,18 бала (98-ме місце), а "Каталізатори ефективності" – 4 бали (74-те місце).

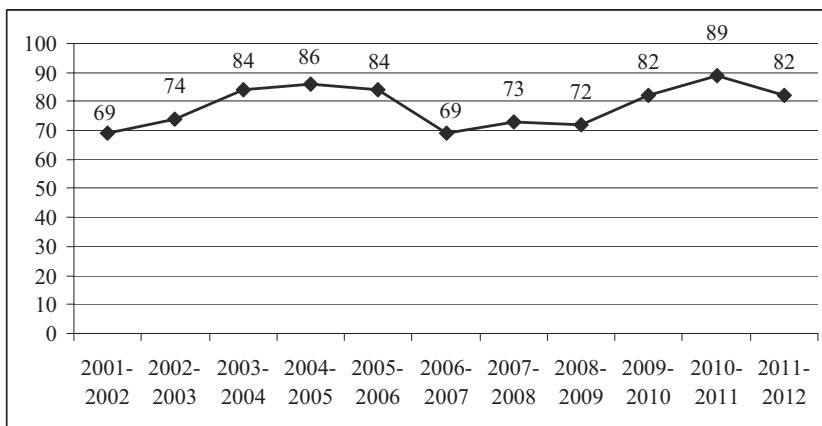


Рис. 1. Місце України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності

Джерело: [2].

Деяке покращання рейтингу України у 2011–2012 рр. відбулося за рахунок збільшення балів за групою субіндексів "Основні вимоги" (з 3,9 бала у 2010–2011 рр. до 4,2 бала у 2011–2012 рр.). Збільшення сумарного балу пов'язане, насамперед, зі збільшенням макроекономічної стабільності (з 3,2 бала у 2010–2011 рр. до 4,2 бала у 2011–2012 рр.) та з незначним покращенням інфраструктури (з 3,8 бала у 2010–2011 рр. до 3,9 бала у 2011–2012 рр.). Україна особливо відстає за показниками "Державні та суспільні заклади" (3 бали), "Інновації" (3,1 бала), "Рівень розвитку фінансового ринку" (3,4 бала), "Оснащення новими технологіями" (3,5 бала) та "Рівень розвитку бізнесу" (3,5 бала). Низький бал за субіндексом "Державні та суспільні заклади" зумовлюється недовірою більшості громадян до політиків (2 бали), наявністю корупції під час прийняття судових рішень (2,1 бала), непрозорістю державної політики (2,3 бала), надмірним тягарем державного регулювання (2,3 бала), нерациональним розподілом державних коштів (2,3 бала) та ін. І це незважаючи на покращання цих показників у результаті впровадження реформ в адміністративній сфері у 2010 р. Слід зазначити, що інституційне середовище є основою розвитку ринкової економіки, оскільки 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 [3]. У результаті слаборозвинуте інституційне середовище в Україні не сприяє розвитку підприємницької, а тим більше, інноваційної діяльності.

Субіндекс "Інновації" має низьке значення, передусім, у зв'язку з малими обсягами запатентованих наукових розробок в Україні – показник кількості патентів на

винаходи на 1 млн населення становить 0,3. Для порівняння: максимальна кількість заявок була зареєстрована із США (29,7 % від загальної кількості заявок у світі). Крім того, Україна відстає за обсягами витрат компаній на наукові та дослідні роботи (3 бали) та обсягами державних закупівель передових технологічних продуктів (3,1 бала). Слід також відзначити низький інноваційний потенціал або низьку спроможність до інновацій (3,4 бала), оскільки в Україні переважають псевдоінновації, тобто нововведення, які є новими тільки для вітчизняних підприємств.

Україна відстає за субіндексом "Рівень розвитку фінансового ринку", що пов'язано з проблемою доступності позик (2 бали), нерозвинутістю венчурного фінансування (2,1 бала) та фондового ринку в цілому (2,4 бала).

Субіндекс "Оснащення новими технологіями" показав, що відставання України спричинено, насамперед, низьким рівнем прямих іноземних інвестицій та нерозвинутістю системи трансферу технологій (3,8 бала). Також Україна відстає за показником чисельності користувачів Інтернету (23 на 100 осіб населення), чисельності абонентів швидкісного Інтернету в сегменті широкосмугового доступу (8,1 на 100 осіб населення), пропускної спроможності мережі Інтернет (2,6 кБ/с на одну особу).

Низький "Рівень розвитку бізнесу" в Україні пов'язаний з незначною кількістю та неефективністю функціонування бізнес-кластерів (2,7 бала), які в розвинутих країнах становлять групу локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, підприємств інфраструктури, науково-дослідних інститутів та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги одне одного. У результаті підвищується продуктивність підприємств, збільшуються темпи інновацій, і, отже, створюється фундамент для майбутнього економічного зростання. Крім того, природа конкурентних переваг (2,9 бала) України на міжнародних ринках напряму залежить від її ресурсного потенціалу, а не від унікальних товарів та виробництв. Це підтверджується вузьким ланцюжком доданої вартості (3,5), оскільки в країні переважають процеси видобування ресурсів та їх первинної переробки. Також, в Україні переважають трудомісткі виробництва та застарілі технології (складність і витонченість процесу виробництва – 3,5 бала). Готовність власників українських компаній делегувати повноваження професійному менеджменту теж низька (3 бали).

На низькому та незмінному рівні залишаються субіндекси "Державні та суспільні заклади" (3 бали), "Інновації" (3,1 бала), "Рівень розвитку бізнесу" (3,5 бала). Покращення лише на 0,1 бала спостерігається за субіндексами "Рівень розвитку фінансового ринку" (з 3,3 бала у 2010–2011 рр. до 3,4 бала у 2011–2012 рр.), "Оснащення новими технологіями" (з 3,4 бала у 2010–2011 рр. до 3,5 бала у 2011–2012 рр.) [3].

Аналіз рівня конкурентоспроможності національної економіки слід розглядати як одну зі складових процедури оцінювання сталого розвитку з урахуванням глобальних проблем сучасності. Українська економіка опинилась у міжнародному конкурентному середовищі, до якого виявилась невідповідною. Неконкурентоспроможність вітчизняної продукції, нераціональна структура виробництва, неефективне

використання факторів виробництва, низький внутрішній попит, незадовільна мотивація щодо підвищення ефективності виробництва, несприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, нерівномірний розвиток регіонів – це основні чинники, що зумовили незадовільний стан зовнішньоекономічних зв'язків.

Це підтверджується рейтингами України за іншими міжнародними оцінками:

– політична нестабільність, низька ефективність економіки та переважання низькотехнологічних виробництв у структурі народного господарства, низька кредитоспроможність та доступність кредитних і фінансових ресурсів (Рейтинг інвестиційного ризику країн журналу "Euromoney");

– високий рівень корупції, слабкий захист прав власності, непрозорі законодавство та судова система, надмірний контроль з боку держави, значне податкове навантаження, проблеми зі свободою бізнесу та праці, зменшення обсягів приватних інвестицій, зростання державного боргу (Рейтинг економічної свободи країн світу "The Heritage Foundation");

– складність, тривалість і висока вартість процедур реєстрації та ліквідації підприємств, отримання дозволів на будівництво, процесу оподаткування, здійснення зовнішньоторговельних операцій тощо (Рейтинг "Ведення бізнесу" Світового банку);

– зростання інвестиційних ризиків, ризику політичної нестабільності, погіршення іміджу країни за кордоном, збільшення вартості капіталу, погіршення ситуації із захистом прав інтелектуальної власності, низька стійкість економіки до циклічних коливань, недиверсифікованість структури народного господарства, неефективне антимонопольне законодавство, високий рівень корупції, низька якість роботи митних служб, низька соціальна відповідальність бізнесу тощо (Щорічний рейтинг конкурентоспроможності країн світу Інституту розвитку менеджменту);

– недовіра більшості громадян до політиків, корупція під час прийняття судових рішень, непрозорість державної політики, надмірний тягар державного регулювання, нераціональний розподіл державних коштів; низькі обсяги запатентованих наукових розробок, витрат компаній на науково-дослідні розробки та державних закупівель передових технологічних продуктів, низька спроможність до інновацій; слабка доступність позик, нерозвинутість венчурного фінансування та фондового ринку; низький рівень прямих іноземних інвестицій та нерозвинутість системи трансферу технологій, низька пропускну спроможність мережі Інтернет; незначна кількість та неефективність функціонування бізнес-кластерів, ресурсозалежні конкурентні переваги, трудомісткість і низькотехнологічність виробництва (Глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму) [2].

Висновки та перспективи використання результатів дослідження. Як свідчить досвід економічно розвинених країн, факторами їх конкурентоспроможного розвитку є: орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів економічних відносин; ефективна реалізація економічного інструментарію державного регулювання економіки; адаптація міжнародних правових норм конкурентного права до національних умов; активізація інструментарію інноваційної політики; реалізація

політики інтелектуалізації соціально-економічного розвитку, яка сьогодні є джерелом економіки знань і формує конкурентні переваги на перспективу.

Для України підвищення конкурентоспроможності національної економіки має особливе значення, адже це сприяє завершенню її ринкової трансформації та ефективній інтеграції у світовий економічний простір. Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної та зовнішньоекономічної політики. Дуже важливим стає питання реформування зовнішньоекономічного сектору України, інтеграції її господарської системи у міжнародну економіку, створення розгалуженої інфраструктури, яка б забезпечувала швидку реалізацію ринкових перетворень, перш за все у зовнішньому секторі економіки.

Стратегічним пріоритетом в Україні у контексті забезпечення національної конкурентоспроможності, як підкреслює Галазюк Н.М., є "...опанування науково-технологічною моделлю економічного розвитку. Незважаючи на кризові явища в інноваційній сфері, в країні вдалося зберегти розгалужену мережу наукових організацій, а в окремих аспектах навіть зміцнити ядро науково-технічного потенціалу" [1]. Щоб розвивати свій конкурентний потенціал, Україні слід використовувати три головних переваги, що виділяють її при порівнянні з аналогічними країнами: великі розміри внутрішнього ринку, достатньо високий рівень освіти населення й високу здатність до інновацій.

Отже, конкурентоспроможність вітчизняної економіки визначається, як здатність виживати та розвиватися в "агресивному середовищі" світової економіки. Сучасна економічна ситуація у світовому господарстві потребує наукового обґрунтування відповідного державного регулювання щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Галазюк Н.М. Напрямки підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації. – Збірник наукових праць ЛНТУ, Ч.1. – Луцьк, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_etei/2010\\_7\\_1/7.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2010_7_1/7.pdf). – Назва з екрана.
2. Глобальний індекс конкурентоспроможності // Світовий економічний форум: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
3. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах // Мінво екон. розвитку та торгівлі України: [сайт]. – К., 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=173714&cat\\_id=173713](http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=173714&cat_id=173713) (22.07.12). – Назва з екрана.
4. Полунсєв Ю. Механізм підвищення конкурентоспроможності економіки України в посткризовий період / Юрій Полунсєв. – Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9, част. 3. – С. 242-244.
5. Швиданенко О.А. Сучасна парадигмальна конструкція глобальної конкурентоспроможності / О.А. Швиданенко. – Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №2 (116). – С. 8-17.

**Стаття надійшла до редакції 15.03.13**

**Мазур И.И.**, д-р экон. наук, проф.,  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев  
**Соболева М.В.**, экономист

**РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ:  
ПРОБЛЕМЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

*Рассмотрены проблемы теоретического обоснования сущности и главных факторов конкурентоспособности национальной экономики. Проанализированы показатели рейтинга конкурентоспособности национальной экономики, проблемы и стратегические приоритеты ее обеспечения под влиянием глобализационных процессов.*

**Ключевые слова:** концепции конкурентоспособности национальной экономики, условия и факторы конкурентоспособности экономики, международные рейтинги конкурентоспособности.

**Mazyr I.I.**, doctor of Econ., prof.  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv  
**Soboleva M.V.**, economist

**RATING OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY:  
PROBLEMS AND STRATEGIC PRIORITIES OF ITS SOFTWARE**

*The article considers problems of theoretical justification of essence and main factors of national economy's competitiveness. The paper analyzes rankings of national economy's competitiveness, challenges and strategic priorities of its development under globalization.*

**Keywords:** concept of competitiveness of the national economy, the conditions and factors of economic competitiveness, international rankings of competitiveness.

## ДО ПИТАННЯ ПРО ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Розглянуто питання щодо економічних функцій держави в сучасній ринковій економіці. Обґрунтовано необхідність включення до їх переліку технічного регулювання.*

**Ключові слова:** *неспроможність ринку, патерналізм, неповна інформація, технічне регулювання.*

Економічна історія ХХ ст. позначена істотним зростанням економічної ролі держави. Лише частка державних витрат у загальному обсязі виробництва зросла в цей період у промислово розвинутих країнах світу від приблизно 10% на початку століття до майже 50% наприкінці століття. Потужним каталізатором розширення економічних функцій держави стала Велика депресія. Предметом аналізу в цій статті є економічні функції держави в сучасній ринковій економіці.

Говорячи про причини державного втручання в економіку, переважна більшість економістів пов'язує їх із недосконаlostями ринкової системи. Вважається, що у випадку недосконалостей ринкової системи держава може і повинна покращувати функціонування економіки [1, с. 88-91], [2, с. 261, 262], [3, с. 12-14], [4, с. 333-345]. Власне, у виправленні вад ринкової системи і має полягати економічна роль держави.

Утім, саме по собі наведене вище обґрунтування необхідності економічної діяльності держави навряд чи можна вважати таким, що розставляє всі крапки над "і" у питанні щодо мотивів державного втручання в економіку.

По-перше, не всі випадки державного втручання в економіку можуть бути з достатніми на те підставами кваліфіковані як такі, що спричинені наявністю відповідних дефектів ринкової системи. Якщо, звичайно ж, не намагатися будь-що віднайти такі недосконалості. Приміром, складно пов'язати із якимись загальноновизнаними дефектами ринкової системи принаймні деякі види обов'язкового державного страхування або ж безоплатне надання державою споживачам благ у тих випадках, коли ці блага цілком успішно могли б вироблятися в рамках приватного сектора. Про те, що серед фактично здійснюваних державою видів економічної діяльності цілком можуть бути і такі, в яких немає жодної необхідності, свідчать й успішно проведені в низці країн заходи з дерегулювання окремих галузей економіки.

По-друге, не варто перебільшувати можливості держави щодо розв'язання проблеми недосконалостей ринкової системи. Є вади ринкової системи, які не піддаються коригуванню з боку держави. Крім того, державне втручання в економіку з метою покращання її функціонування може супроводжуватися значними негативними побічними ефектами. У крайньому випадку шкода від державного втручання в економіку може перевищувати користь.

По-третє, в деяких випадках держава може втручатися в економіку лише на тій підставі, що, на думку творців економічної політики, люди, навіть будучи достатньо поінформованими про можливі наслідки своєї діяльності, схильні до вчинення дій, які суперечать їх справжнім інтересам. Запровадження "сухого закону", заборона вживання наркотиків, введення вимоги щодо обов'язкового відвідування дітьми шкіл – усі ці заходи об'єднує те, що вони бодай частково ґрунтуються на ідеології патерналізму. А між тим така ідеологія може нести загрозу свободі вибору людей як одній із фундаментальних засад ринкової системи. Крім того, керуючись логікою патерналізму, держава може занадто далеко зайти, нав'язуючи людям все нові і нові нібито корисні для них самих же норми поведінки.

Отже, важливо проводити відмінність між тим, чим повинна займатися держава в умовах ринкової економіки, і тим, чим вона фактично займається. Те, що в економічній діяльності держави є необхідність, аж ніяк не означає, що всі фактично здійснювані державою види діяльності є необхідними. Поняття економічних функцій держави якраз і відображає набір тих видів її діяльності, які вона має здійснювати у разі, коли ринкова система дає збої. Нині загальноприйнято виділяти такі економічні функції держави.

1. Правове забезпечення економіки. Хоча правове забезпечення економіки і прийнято розглядати як одну із економічних функцій держави, цей вид її діяльності істотно вирізняється від інших тим, що за ним не стоять якісь окремі недосконалості ринкової системи. Держава здійснює правове забезпечення економіки точнісінько так само, як і правове забезпечення інших сфер суспільного життя.

Аби збагнути, наскільки важливу роль відіграє правове унормування господарської діяльності, достатньо уявити економіку, в якій не діють загальноприйняті правила поведінки. З іншого боку, очевидним є й те, що самі по собі приватні суб'єкти господарювання не здатні запровадити сталий економічний правопорядок, який унеможливилював би прояви хаосу та насилля. Запровадити такий порядок здатна лише держава, застосовуючи при цьому у разі необхідності у тому числі і засоби примусу. І саме спроможністю змусити суб'єктів господарювання діяти за встановленими правилами дієздатна держава відрізняється від недієздатної. Інше питання – якість запроваджуваних державою правил. Вона може бути різною аж до руйнівного впливу на функціонування економіки. Крім власне встановлення правил економічної гри, важливою складовою правового забезпечення економіки є те, що А. Сміт називав "хорошим відправленням правосуддя".

2. Підтримка конкурентного середовища і запобігання негативним проявам монополізму. В рамках цього виду діяльності зусилля держави мають бути спрямовані на (1) недопущення зловживання фірмами їх монополющим становищем, (2) контроль за концентрацією суб'єктів господарювання, (3) недопущення вчинення фірмами антиконкурентних узгоджених дій. Водночас творцям економічної політики слід враховувати й те, що у деяких відношеннях монополія може бути більш ефективною ринковою структурою, ніж досконала конкуренція. Крім того, сам по собі факт володіння

фірмами ринковою владою не означає, що вони обов'язково зловживатимуть нею. З урахуванням зазначених обставин стає очевидним, що неодмінною складовою антимонопольної політики держави має бути ретельне зважування всіх негативів та позитивів від діяльності на ринках монопольних утворень.

3. Перерозподіл доходів на користь малозабезпечених верств населення. Характерною рисою цього виду діяльності держави є його вибухове розширення в період Великої депресії і після її завершення. Теоретично необхідність перерозподілу доходів прийнято пов'язувати з можливістю формування в рамках ринкової системи вкрай нерівномірного розподілу доходів, за якого одні люди отримуватимуть наддоходи при тому, що інші не матимуть змоги купувати навіть предмети першої необхідності. З тим, що подібний варіант розподілу доходів є небажаним, погодяться, мабуть, всі. Інша річ – питання про те, до якого ступеня необхідно вирівнювати доходи. Тут можна очікувати на значні розбіжності у позиціях. І справа не тільки в тому, що серед отримувачів високих доходів, скоріше за все, знайдеться чимало прибічників їх більшої диференціації, тоді як отримувачі низьких доходів, найімовірніше, виявлятимуть себе прихильниками їх більшої рівності. Проблема "оптимального" розподілу доходів носить яскраво виражений нормативний характер і як така не має раціонального розв'язання. Це якраз той випадок, коли економічна наука не спроможна обґрунтувати найкращий варіант розв'язання проблеми, бо його попросту не існує.

4. Виробництво суспільних благ. Нині можна вважати аксіомою, що однією із базових економічних функцій держави є виробництво суспільних благ. Водночас серед економістів немає єдності у розумінні самої природи суспільних благ. Іноді до категорії суспільних благ відносять блага, які не мають жодного стосунку до них. На практиці це виливається у безоплатне надання державою благ і в тих випадках, коли вони могли б цілком успішно вироблятися без жодного державного втручання в економіку.

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

Варто зауважити: всі суспільні блага надаються безплатно, проте не всі блага, які надаються безплатно, є суспільними. Держава може надавати на безоплатній основі й деякі приватні блага, як, наприклад, медичні послуги або освіту. Так само занадто широким, а тому й недостатньо коректним було б і визначення суспільних благ як благ спільного споживання. Одним із прикладів приватних благ спільного споживання є громадський транспорт. Інколи за відмінну рису суспільних благ розглядають їх неконкурентність. Мовляв, споживання суспільних благ одними споживачами не обмежує можливості їх споживання іншими споживачами. Зазначена риса дійсно притаманна суспільним благам, чи принаймні певній їх частині, проте не тільки їм, але й приватним благам спільного споживання. Наприклад, присутність на стадіоні одних

вболівальників не позбавляє можливості інших присутніх на ньому вболівальників спостерігати за перебігом подій на футбольному полі.

5. Регулювання зовнішніх ефектів. Сутність державного регулювання зовнішніх ефектів полягає в їх інтерналізації, тобто перетворенні зовнішніх витрат або вигід на внутрішні витрати або вигоди. У нинішніх умовах серед інших проблем, пов'язаних із негативними зовнішніми ефектами, дедалі гострішою і масштабнішою стає проблема забруднення навколишнього середовища. Висока ціна, яку у вигляді погіршення стану навколишнього середовища доводиться платити суспільству за нарощування обсягів виробництва, що далі, то більше актуалізує завдання досягнення балансу між економічним зростанням та якістю довкілля.

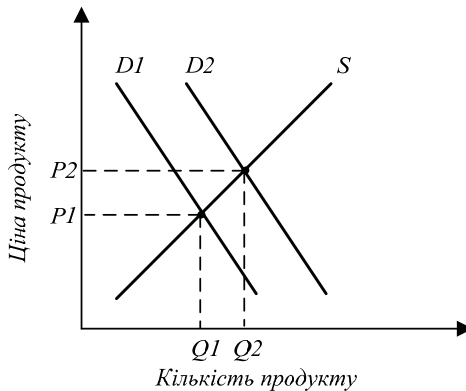
Оскільки практично всі види господарської діяльності тією чи іншою мірою і прямо або опосередковано завдають шкоди довкіллю, економіка з нульовим рівнем забруднення – це така сама химера, як і економіка, в якій не виробляються товари та послуги. У дійсності розв'язання проблеми полягає не в усуненні забруднення навколишнього середовища як такого, а в тому, аби включити шкоду, яка завдається довкіллю у результаті господарської діяльності, у розрахунок пов'язаних з нею витрат і вигод. Інакше кажучи, необхідно домогтися того, аби виробники несли всі пов'язані з виробництвом товарів та послуг витрати, включно з платежами за забруднення навколишнього середовища, які б максимально точно відповідали розмірам завданої йому шкоди. Тоді забруднення довкілля набуде економічно виправданих масштабів. Неабияка складність полягає у точній грошовій оцінці шкоди, яка завдається промисловими викидами довкіллю.

Звичайно, включення у витрати виробництва виробників платежів за забруднення навколишнього середовища призводитиме до зростання цін на відповідні товари і послуги та скорочення обсягів їх виробництва. Можливо, виробництво деяких з них взагалі стане збитковим. Однак це цілком природно, адже якщо суспільство високо оцінює таке благо, як чисте довкілля, йому доведеться зменшити апетити щодо інших благ. Вочевидь, що багатшою є країна, то чистіше навколишнє середовище вона може дозволити собі мати. І навпаки, для бідних країн чисте навколишнє середовище може бути занадто дорогим задоволенням. Це пояснює, чому таким країнам іноді доводиться погоджуватися на розміщення на їхній території виробництв, які не відповідають екологічним стандартам розвинутих країн.

6. Стабілізація економіки. Цей вид діяльності держави можна вважати її загальноновизнаною економічною функцією лише у тому сенсі, що стабілізація економіки розглядається як економічна функція держави практично у всій сучасній навчальній літературі з економічної теорії. Водночас далеко не всі економісти погоджуються з тим, що ринкова система є внутрішньо нестабільною і як така потребує державної стабілізаційної політики. Зокрема, монетаристи обстоюють ту позицію, що саме держава є головним джерелом макроекономічної нестабільності.

Чи можна вважати наведений перелік економічних функцій держави вичерпним реєстром об'єктивно зумовлених видів її діяльності? На наш погляд, є достатньо підстав для того, аби розширити його за рахунок включення до нього технічного регулювання, в частині регулювання безпеки робочих місць та якісних характеристик товарів і послуг.

Необхідність технічного регулювання зумовлена насамперед неповною інформацією – феноменом, який все частіше визнається однією із системних недосконалостей ринкової системи. Для того, аби ринки могли забезпечувати ефективне використання економічних ресурсів, їх суб'єктам не повинно бракувати інформації при здійсненні ними тих чи інших угод. Зокрема, покупці повинні мати повну інформацію про властивості тих продуктів, які вони купують, а працівникам не повинно бракувати інформації про умови, в яких їм доведеться працювати. Рис.1 ілюструє можливі результати функціонування ринків в ситуації, коли людям через брак інформації доводиться купувати, як кажуть, kota в мішку. Якщо продукт, крім бажаних, має небажані з погляду покупців властивості і вони про це не знають, крива попиту на нього (D2) знаходитиметься правіше від того положення, яке вона мала б, якби покупцям була доступна вся інформація про продукт (D1). У результаті фактичний обсяг виробництва продукту (Q2) буде більшим за оптимальний обсяг його виробництва (Q1). До того ж, покупці будуть змушені переплачувати за продукт, купуючи його не за ціною P1, а за ціною P2.



**Рис.1. Відхилення рівноважної ціни та рівноважної кількості продукту від їх оптимальних рівнів в умовах неповної інформації**

Чи будуть виробники добровільно надавати покупцям і робітникам достовірну і повну інформацію про продукти і робочі місця? Якщо і будуть, то, вочевидь, не всі. А

надто не багатимуть цього робити ті виробники, для яких економія на витратах, пов'язаних із забезпеченням належного рівня безпеки робочих місць та продуктів, стала чи не головним засобом підвищення прибутковості виробництва. Ситуація ускладнюється ще й тим, що споживачам і працівникам у багатьох випадках надзвичайно складно самотужки визначити, наскільки надана виробниками інформація відповідає дійсності. За таких обставин і виникає необхідність у державному втручанні у функціонування ринків. Держава, по-перше, запроваджує норму щодо обов'язкового надання виробниками інформації про робочі місця та продукцію і, по-друге, здійснює контроль за тим, аби ця інформація була достатньо повною та достовірною.

Здавалося б, завдяки таким заходам проблему буде повністю вичерпано. Будучи достатньо поінформованими, покупці і працівники матимуть можливість адекватно оцінювати продукти і робочі місця, а отже, й робити осмислений вибір. І дарма, що деякі з них будуть ризикувати, купуючи, приміром, дешеві й водночас не цілком безпечні для здоров'я продукти харчування або погоджуючись в обмін на високу заробітну плату працювати у небезпечних умовах. Головне, що люди робитимуть це свідомо, знаючи, на що вони йдуть.

Втім, на практиці держава, як правило, не допускає розвитку подій за подібним сценарієм і замість того, аби обмежитись виключно поширенням інформації про існуючі ризики, нерідко вживає заходів щодо їх зменшення. Забороняючи використання певних харчових інгредієнтів або запроваджуючи технічні стандарти, держава може керуватися тим міркуванням, що людям іноді складно адекватно оцінювати наявну інформацію. Мовляв, як неспеціалісти, вони не в змозі збагнути, з якими ризиками мають справу. Крім того, держава може виходити з того, що навіть у випадку, коли люди адекватно оцінюють наявну інформацію, вони можуть приймати хибні, шкідливі для них самих же рішення. У цьому разі діяльність держави носитиме відверто патерналістський характер.

Таким чином, технічне регулювання, принаймні у певній його частині, є відповіддю держави на таку недосконалість ринкової системи, як неповна інформація. З іншого боку, нині воно охоплює практично всі галузі економіки. Зазначені обставини і дають підстави розглядати технічне регулювання як одну із економічних функцій держави в сучасній ринковій економіці.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Економикс: Принципы, проблемы и политика. – Т.1. – М.: Республика, 1992.
2. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика: 16-е изд.: М.: Вильямс, 2003.
3. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997.
4. Сломан Дж. Економикс. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005.

**Стаття надійшла до редколегії 14.02.13**

**Отрошко А.В.**, канд. екон. наук, доц.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

**К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЯХ ГОСУДАРСТВА  
В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Рассмотрены вопросы экономических функций государства в современной рыночной экономике. Обоснована необходимость включения в их перечень технического регулирования.*

*Ключевые слова: несостоятельность рынка, патернализм, неполная информация, техническое регулирование.*

**Otroshko O.V.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**ON THE ECONOMIC FUNCTIONS STATE IN THE MODERN MARKET ECONOMY**

*The article deals with problems of economic functions of the state in the conditions of market economy. It is founded that there is the necessity of introducing the technical regulation into the list of these functions.*

*Keywords: market failure, paternalism, incomplete information, technical regulation.*

## РОЛЬ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ НАРАХУВАННЯ ВАРТОСТІ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

*У статті аналізуються необхідність, значення та наслідки залучення країни до глобальних ланцюгів вартості в контексті підвищення її конкурентоспроможності в сучасній економічній системі. Досліджено тенденції, форми та напрями участі національних підприємств у міжнародних ланцюжках виробництва.*

**Ключові слова:** глобалізація, глобальні ланцюги вартості, ТНК, додана вартість, прями іноземні інвестиції.

Головним мегатрендом сучасного економічного розвитку є глобалізація, яка пов'язана з епохальними змінами, що розгортаються у напрямі адаптації провідних економік світу до кардинальних природно-ресурсних, демографічних та технологічних зрушень в історії людства [1, с. 11]. Реорганізація і переміщення міжнародного бізнесу – це трансформація глобальної економіки, що має важливі наслідки для конкурентоспроможності фірм і процвітання націй. Технологічні та управлінські інновації, усунення перешкод для транскордонного потоку ресурсів, товарів, послуг і капіталу призвели до виникнення глобальних ланцюжків нарахування вартості, залучення до яких може надати доступ до нових ринків, а також ноу-хау провідних міжнародних компаній в області технологій, менеджменту і ринків. Однак, щоб увійти в ці ланцюжки нарахування вартості і отримати вигоди, підприємства повинні виконати низку вимог. Це ставить нові завдання перед урядами і фірмами, вимагає перегляду відносин між бізнесом і урядом [2]. "Дохід від участі у глобальних відтворювальних ланцюгах є лише однією, хоча й найбільш істотною, складовою світового доходу" [3, с. 80]

Ідею ланцюга вартості належить М. Портеру, яку він запозичив у консультантів компанії McKinsey, які розглядали фірму як послідовність функцій: НДР і ДКР, виробничо-технологічні функції, функції маркетингу та збуту продукції тощо. Залученню підприємств до глобальних ланцюгів вартості присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як Дж. Абоні, П. Дрейпер, М. Бек, І. Розинський та інші.

"На економічній карті світу починають проступати контури нового світового порядку. Країни шикуються в ланцюжки поставок, обмінюючись технологіями і цінностями і розвиваючи власне виробництво. Деякі, в той же час, залишаються на узбіччі прогресу, їх доля незавидна. Ключовий фактор розвитку і просування вгору по ланцюжку, у бік країн, що створюють, насамперед, технології, – здатність адаптувати до вимог технологічних "спонсорів" свою правову систему і економіку" [4]. Так

прокоментувало інформаційне агентство "Финмаркет" виступ керівника CERP та головного редактора економічного порталу Voxeu.org Р. Болдуїна.

У сучасній економіці глобальні ланцюжки поставок створюють ТНК, що виробляють переважно більшість промислових товарів і товарів масового споживання, формуючи нові правила світової торгівлі і, фактично, залишаючи на узбіччі прогресу ті країни, яким ці правила не подобаються. Р. Болдуїн стверджує, що технології для швидкого розвитку є не у всіх, а тому всім країнам найкраще вбудуватися в уже існуючу ланцюжок поставок і стати її частиною. Скоро світ буде складатися не з громіздких міжнародних організацій, а з виробничих ланцюжків – від винайдення до поставки товару [4]. Сучасний ланцюг міжнародної торгівлі виглядає наступним чином: винахід (лабораторія Каліфорнії) – виробництво його компонентів (Тайвань, Китай, Корея, Туреччина) – зібрання у єдине ціле (ще інша країна). Усвідомивши ситуацію країни зрозуміли, що торгові бар'єри є недоцільними, і в односторонньому порядку почали підписувати регіональні угоди щодо розширення інвестиційного співробітництва, які будуть визначати формування ланцюгів постачання.

У продовження даної теми у звіті ЮНКТАД також визначається, що 80% доданої вартості у світі створюються у межах виробничих і торгових ланцюгів, що контролюються ТНК, які можуть стимулювати технічний прогрес в одній країні та зупинити його в іншій; від обсягу їх замовлень залежить швидкість розвитку економіки, обсяги зовнішньої торгівлі та місце країни у світовій системі розподілу праці. ЮНКТАД дослідила ланцюжки створення вартості товарів, щоб зрозуміти, як насправді тепер виглядає світова торгівля і де виробляється основна вартість "кінцевих" товарів [5].

Виробничі ланцюги можуть створювати дві країни, цілий регіон і створювати глобальну мережу. Вони складаються з різних компаній – від добувних до обробних і високотехнологічних. Сучасні виробничі ланцюги виглядають дуже складно (рис. 1).

Додана вартість, що вироблена за кордоном, – це частка сировини і компонентів, які були ввезені в країну для отримання експортного товару. Додана вартість всередині країни – це те, що було вироблено економікою країни і враховується при розрахунку ВВП. Важливим також є рівень участі країни в глобальній ланцюжку створення вартості, що включає як товари, ввезені в країну для створення якогось продукту, так і сировину і компоненти, які із країни. Чим вищий цей показник, тим більше країна впливає на світове виробництво і експорт.

У середньому в експорті кожної країни частка доданої вартості, виробленої іншими країнами, становить 28%. Це означає, що практично 5 трлн. дол. з 19 трлн. дол. обсягу світової торгівлі в 2010 р., приходить на подвійний рахунок – вартість сировини на різних стадіях обробки двічі зафіксована в торговій статистиці. 14 трлн. дол. – це найбільш вірогідний обсяг доданої вартості в експорті. Це приблизно п'ята частина світового ВВП [5].

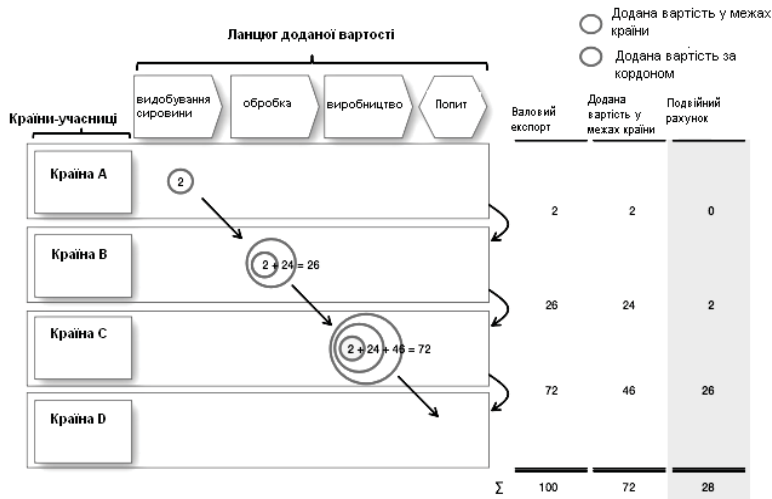


Рис. 1. Принцип дії ланцюга доданої вартості

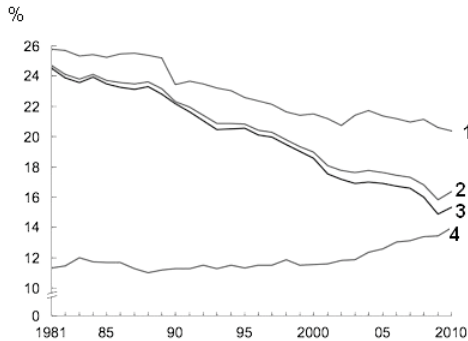
Джерело: [5]

Починаючи з 1990-х років, як відмічає Р. Болдуїн, сформувалася тенденція падіння частки багатих країн у світовому ВВП, виробництві та імпорті. Зростає ж частка країн з економікою, що розвивається, які не стали створювати власну технічну та виробничу базу, а приєдналися до вже існуючих ланцюгів постачання. Так, за рахунок США та Німеччини змогли розвинути свої можливості Китай, Польща, Туреччина, за рахунок Японії – Китай, Корея, Індонезія, Таїланд [4].

Існують дві головні форми залучення країни до глобальних ланцюгів вартості. По-перше, країна намагається сформувати у себе найбільш сприятливі умови для розміщення бажаних ланок ланцюжка створення вартості шляхом підготовки кадрів, інвестицій в інфраструктуру, введення сприятливого податкового режиму тощо. По-друге, країна може домагатися локалізації на своїй території бажаних ланок ланцюжка створення вартості, висуваючи це як умову допуску ТНК на свій ринок або видачі їй дозволу купити місцевого гравця.

Загальне правило приєднання до глобального ланцюга створення цінності наступне: "ваші технології в обмін на наші реформи", тобто країна, що розвивається має синхронізувати власну правову систему, регулювання, правила доступу на ринок із тими, що діють у розвинених країнах. Виключеннями є: Китай, для якого технології віддаються за доступ на внутрішній ринок; країни, що експортують сировину, таких як Бразилія, Росія, Австралія, Південна Африка, які продають у ланцюгу ресурси.

Частка промисловості у ВВП зменшується у всіх країнах, окрім найбідніших (див. рис. 2).



- 1 – країни з середнім доходом, ВВП яких на одну особу 1006-12275 дол. Наприклад: Індія, Китай, Росія, Таїланд.  
 2 – у світовому ВВП.  
 3 – країни з високим доходом, ВВП яких на одну особу більше 12275 дол. Наприклад: країни ЄС, США.  
 4 – країни з низьким доходом, ВВП яких на одну особу менше 1006 дол. Наприклад: Кенія, Непал, Танзанія.

Рис. 2. Додана вартість у промисловості як частка у ВВП у 1981 – 2010 рр.

Джерело: [4]

Тому, як зазначається у доповіді McKinsey, країни намагаються отримати лідируючі позиції у світі збільшуючи частку промисловості. Власне виробництво забезпечує країну матеріалами й обладнанням для створення сучасної інфраструктури та будівництва житла. Експерти відзначають, що навіть Індія, яка займає провідні позиції в світовій торгівлі послугами, продовжує розвивати свій промисловий сектор, прагнучи збільшити його частку у ВВП з 16% до 25% до 2022 р. [4].

Серед країн, що посідають перші 15 місць за часткою промисловості у ВВП, частки істотно розрізняються: всього 10% для економіки Великобританії до більше, ніж 33% для Китаю. У найбільшого виробника у світі, США, всього 12% (рис. 3)

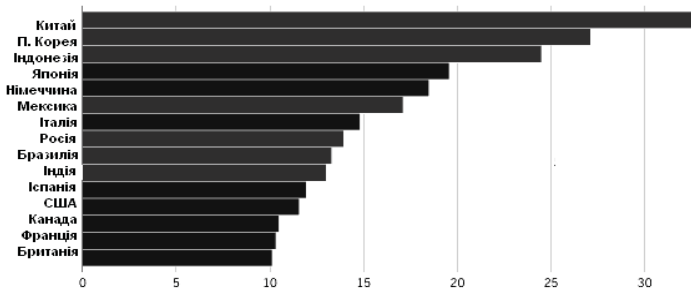


Рис. 3. Частка промисловості у ВВП у 2010 р.

Джерело: [4]

Експерти McKinsey також визначають, що частка виробництва у ВВП продовжує зростати лише у країнах з низьким рівнем доходу, а для країн із середнім доходом темпи зростання починають уповільнюватися, що пояснюється тим, що, по-перше, ціни на товари довгострокового використання зменшуються, вигода від виробників переходить до споживачів у вигляді більш доступних цін, по-друге, ускладненням виробничих процесів, які потребують все більше етапів і, відповідно, все більшої кількості логістичних, юридичних та інших послуг.

Для кожної окремої країни частка доданої вартості в її експорті показує, наскільки її промисловість і експорт залежать від імпорту з інших країн, а також наскільки економіка країни спеціалізована на конкретному виробництві і яке її місце в світовій виробничому ланцюжку.

Для розвинених країн частка доданої за кордоном вартості становить 31%. Це вище середнього світового значення і показника для країн, що розвиваються. Лідер в міжнародній торгівлі – країни ЄС, в їх експорті частка доданої вартості 39% – це одне з найвищих значень в світі. На торгівлю всередині Союзу припадає 70% усієї торгівлі ЄС. Для США частка доданої за кордоном вартості в експортних товарах становить лише 11%, а для Японії – 18%. Частка доданої за кордоном вартості в експорті країн, що розвиваються становить 25% – це нижче середнього світового значення, але більше, ніж у США або Японії. Сильніше всього залежать від імпорту деталей і сировини економіки Східної та Південно-Східної Азії, а також Латинської Америки [5].

Серед 25 найбільших світових експортерів є країни з абсолютно різним поєднанням доданої вартості, виробленої всередині і за межами країни. Великі економіки, такі як США та Японія, покладаються в основному на розвинені промислові ланцюжки усередині країни. Правда, Великобританія, Китай і Німеччина є винятками з цього правила. Росія і Саудівська Аравія, що експортують нафту, не надто залежать від імпорту обладнання, необхідного для її виробництва (його вартість – лише невелика частина ціни експорту). Те ж стосується і Індії, що експортує послуги. Цим країнам просто не потрібні імпортні компоненти. Багато країн орієнтуються на проміжне виробництво чи складання, для них частка доданої вартості, виробленої всередині країни, буде менше – це Нідерланди, Гонконг, Сінгапур та інші [5].

Для кожного виробничого сектора частка доданої вартості, виробленої за кордоном, різна. Це необхідно враховувати це при розробці стратегії розвитку виробництва, торгівлі або залучення інвестицій. Історично самими глобалізованими галузями є електронна промисловість та автомобілебудування.

67% прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в світі вкладено в сектор послуг – половина з цих коштів пов'язана з виробничими ланцюжками. Накопичені ПІІ в країні і її рівень участі в світових ланцюжках створення вартості сильно залежать один від одного. Це підтверджує роль корпорацій у світових ланцюжках створення вартості. Країни, в які корпорації інвестували кошти, виграють: вони більше залучені в світову торгівлю і поділ виробництва, вклад товарів з високою доданою вартістю в їх ВВП вище.

Участь у міжнародних ланцюжках виробництва ЮНКТАД пропонує використовувати як механізм розвитку, оскільки вони допомагають країнам прискорити зростання ВВП, збільшити доходи населення, створити робочі місця, надають можливість країнам поліпшити якість свого виробництва. Однак багато країн переконалися, що це не панацея. Корпорації часто воліють збирати продукцію в країні, нічого в ній не виробляючи. У цьому випадку ефект від залучення країни у виробничий ланцюжок буде дуже обмеженим. Тим не менше, статистика показує, що залучення країни у виробничий ланцюжок зазвичай супроводжується прискоренням зростання її економіки. Індонезія, Китай, Таїланд змогли використати цей фактор, щоб створити потужне виробництво усередині країни, після чого піднялися "вгору" по ланцюжку [5].

Найголовніша з основних здібностей ТНК – здатність координувати діяльність в межах глобальної виробничо-збутового ланцюжка. ТНК можуть прийняти рішення здійснювати таку діяльність самостійно (інтерналізація) або можуть доручити займатися нею іншим компаніям (екстерналізація), тобто зробити вибір, аналогічний рішенням "виробляти або закуповувати". У тих випадках, коли інтерналізація має транскордонне вимір, вона призводить до розміщення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), тобто міжнародні потоки товарів, послуг, інформації та інших активів є внутрішніми корпоративними і знаходяться під повним контролем ТНК. Екстерналізація призводить або до класичної торгівлі, в межах якої ТНК ніяк не контролюють інші компанії, або – в якості проміжного "середнього" варіанту – до формування не пов'язаних з участю в капіталі механізмів взаємовідносин, в рамках яких договірні схеми і відносні переговорні позиції обумовлюють операції і поведінку компаній приймаючих країн. Таке "обумовлення" може робити істотний вплив на поведінку підприємств, вимагаючи від компанії приймаючої країни, наприклад, інвестувати в обладнання, міняти процеси, впроваджувати нові процедури, покращувати умови праці або використовувати обумовлених постачальників.

У "Доповіді про світові інвестиції, 2011 р.: способи організації міжнародного виробництва, що не пов'язані з участю у капіталі, та розвитку" визначається, що сьогодні міжнародне виробництво більше не обмежується виключно прямими іноземними інвестиціями. Зростають способи організації міжнародного виробництва, що не пов'язані з участю у капіталі (СНУК): у 2010 р. обсяг продажу у межах цих механізмів перевищив 2 трлн. дол., головним чином за рахунок країн, що розвиваються. Ці механізми складаються з підрядного промислового виробництва, аутсорингу послуг, підрядного сільськогосподарського виробництва, франшизингу, ліцензування, управлінські контракти та інші типи договірних взаємовідносин, за допомогою яких ТНК координує діяльність у межах власних глобальних виробничо-збутових ланцюгів та впливає на управління компаніями країн, що приймають, не беручи участі у капіталі цих компаній. Це є одним із способів інтеграції у глобальні ланцюги вартості [6, с. 19]

Зрештою вибір ТНК між ПІІ та СНУК (або торгівлею) в будь-якій ланці виробничо-збутового ланцюжка залежить від її стратегії, відносних витрат і вигод, сполучених з цим

ризиків і практичної застосовності існуючих варіантів. В одних ланках виробничо-збутового ланцюжка СНУК можуть замінити ПІІ, а в інших вони можуть доповнювати один одного.

До ключових переваг СНУК для ТНК можна віднести: 1) відносно низькі початкові капітальні витрати, які потрібні, і обмежений оборотний капітал, необхідний для функціонування; 2) знижені ризики; 3) гнучкі можливості для адаптації до змін в циклі ділової активності та попиту; 4) використання цих способів для екстерналізації непрофільної діяльності, яка часто може здійснюватися іншими операторами при більш низьких витратах.

Згідно з оцінками, в 2010 р. транскордонна діяльність на базі СНУК у всьому світі генерувала обсяг продажів, що перевищує 2 трлн. доларів. З цієї суми на підрядне промислове виробництво і аутсорсинг послуг доводилося 1,1-1,3 трлн. дол, на франшизинг – 330-350 млрд. дол, на ліцензування – 340-360 млрд. дол, а на управлінські контракти порядку 100 млрд. доларів [6, с. 25].

Такі форми міжнародного співробітництва можуть бути доцільними, наприклад, у сільському господарстві, де підрядне виробництво з більшим ступенем імовірності сприяє вирішенню питань, пов'язаних з відповідальним інвестуванням (повага місцевих прав, забезпечення засобів до існування для фермерів і стале використання ресурсів), ніж широкомасштабне придбання земельних ділянок.

Державна політика має забезпечити максимальні вигоди для розвитку і зведення до мінімуму ризиків, пов'язаних з інтеграцією вітчизняних компаній в мережі СНУК ТНК. Необхідно вирішити наступні завдання: 1) як впровадити політику щодо СНУК в загальний контекст національних стратегій розвитку; 2) як налагодити підтримку зміцнення внутрішнього виробничого потенціалу для забезпечення наявності привабливих ділових партнерів, які можуть претендувати на участь в глобальних виробничо-збутових ланцюжках; 3) як заохочувати і стимулювати СНУК; 4) як усунути негативні аспекти впливу СНУК.

Конкуренція за краще місце країни в ланцюжку створення вартості властива багатьом країнам, особливо Східної Азії, де держава традиційно відіграє в економіці велику роль. У Європі та Північній Америці подібні приклади особливо часто зустрічаються в сфері послуг, не регульованою жорстко правилами СОТ.

Уряди багатьох країн прагнуть забезпечити для підрозділів іноземних компаній, що знаходяться на їх території, бажане місце в ланцюжку створення вартості. Але найбільш успішними, як показує досвід Китаю та Японії, такі дії виявляються у великих країнах, ринки яких складають істотну частину глобального ринку. Для решти – невеликих – країн успішну взаємодію з ТНК в умовах глобалізації дійсно помітно ускладнилося. Звідси їх прагнення до ведення переговорів з ТНК на наднаціональному рівні (яскравий приклад: позиція невеликих європейських країн, які наполягають на тому, щоб переговори з "Газпромом" велися не індивідуально кожною країною, а виключно у форматі "Газпром" – Євросоюз) [7].

Таким чином, ключове завдання, яке стоїть перед економіками країн, що розвиваються, найбільш ефективно пов'язати національні підприємства з

міжнародними ринками для досягнення стійкого зростання та розвитку. Участь країни у глобальних ланцюгах нарахування вартості надає важливі можливості для підприємств, включаючи малі та середні, для нарощування нових конкурентних можливостей та переходу до масштабного експорту шляхом фокусування на певній вибірковій діяльності та продуктах. Проте це, в свою чергу, вимагає виконання вимог, що пов'язані з якістю, ціною, термінами постачання, гнучкістю.

Глобальні ланцюги нарахування вартості пропонують значні можливості для розширення нетрадиційного експорту. Вони дозволяють кваліфікованим підприємствам концентруватися на конкретних компонентах або діяльності, зокрема, у ланцюгах вартості, де ці підприємства мають конкурентні переваги.

Необхідним є визначення стратегії входження країни та окремих її підприємств у глобальні ланцюги нарахування вартості, а не фокусування лише на підвищенні ефективності окремих компаній. Конкурентна ефективність діяльності – це функція зв'язків між підприємствами у межах ланцюга вартості. Створення вартості пов'язано не лише з кінцевою продукцією, брендами, а існує по всьому ланцюгу за рахунок спеціалізації та модернізації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В.Д. Зміна та основні напрями парадигмальних зрушень у структурі економічної теорії XXI ст. [Електронний ресурс] // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 11-15.
2. Абони Дж. Роль глобальних цепочек начислення стоимости [Електронний ресурс] // CAREC-Notes. – 2007. – №1. – Режим доступу: <http://www.carecprogram.org/uploads/docs/CAREC-Notes/Nov2007-Value-Chains-ru.pdf>.
3. Варналій З.С., Яремко Л.А Світовий дохід як критерій забезпечення економічної безпеки держави // Економічна теорія. – 2006. – № 4.- С. 77-88.
4. WTO никому не нужна, а от России не ждут реформ [Електронний ресурс] // Финмаркет: информационное агентство. – 2013. – 15 января. – Режим доступу: <http://finmarket.ru/z/news/hotnews.asp?id=3191291&nt=4&p=1&sec=0/>.
5. Конференция ООН по торговле: несколько десятков корпораций правят миром, и это хорошо // Финмаркет: информационное агентство. – 2013. – 28 февраля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finmarket.ru/z/news/hotnews.asp?id=3244103>.
6. Доклад о мировых инвестициях, 2011 год: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие: Конференция ООН по торговле и развитию. – Нью-Йорк и Женева, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>.
7. Розинский И. Иностраные филиалы и национальные интересы // Экономический портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://instituciones.com/general/1028-inostrannie-filialy-i-nacionalnieinteresy.html>.
8. Астахова А. Взгляд на мир через цепочки добавленной стоимости // Экономическая политика: экспертный канал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tsepochki-dobavlennoj-stoimosti>.

Стаття надійшла до редколегії 15.03.13

**Игнатюк А.И.**, д-р экон. наук, доц.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

### **РОЛЬ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК НАЧИСЛЕНИЯ СТОИМОСТИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

*В статье анализируется необходимость, значения и последствия вовлечения государств в глобальные системы стоимости в контексте повышения ее конкурентоспособности в современной экономической системе. Исследованы тенденции, формы и направления участия предприятий в международных системах производства.*

*Ключевые слова: глобализация, глобальные системы стоимости, ТНК, прибавочная стоимость, прямые иностранные инвестиции.*

**Ignatuk A.I.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **ROLE OF GLOBAL CHAIN OF VALUE CALCULATION IN CHARGE FOR COMPETITIVENESS**

*This article analyzes the need, importance and implications of country's introduction to the global value chains in the context of enhancing its competitiveness in the modern economic system. The tendencies, forms and directions of domestic enterprise's participation in international production chains are researched.*

*Keywords: globalization, global value chains, MNCs, added value, foreign direct investmets.*

## СОЦІАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

*Стаття містить наукове бачення соціальної трансформації малого бізнесу в сенсі якісно нового етапу руху та стану малого підприємництва в сучасних умовах господарювання підприємств малого сектору економіки України.*

**Ключові слова:** малий бізнес, мале підприємство, сектор малого бізнесу економіки, соціальна трансформація, дерегуляція, парадигма.

Трансформація малого бізнесу характеризує якісно новий стан умов діяльності підприємців малого бізнесу, що викликає необхідність наукового дослідження та обґрунтування об'єктивності різновекторності трансформаційних процесів функціонування малих підприємств в ринкових умовах господарювання в період формування і реформування сектору малого бізнесу національної економіки.

Сучасний етап розвитку економічної системи України дає підстави стверджувати, що докорінно змінилось поле і простір наукових, дослідницьких пошуків відповідей на виклики ринкових перетворень економіки України та розробки рекомендацій щодо відповідей на вимоги часу. У відповідності до визначеної теми, сектор малого бізнесу економіки потребує особливої уваги з боку науковців-дослідників. Якщо зважити, що перше мале підприємство в Україні було зареєстровано у 1989 році у складі "ГоловКиївмісьбуду", то становлення, формування, розвиток малих підприємств, відповідно, проходило в роки ринкової орієнтації та ринкових перетворень економіки незалежної України, в роки відходу від командно-адміністративної системи до ринкового механізму управління. Якісні зміни та зрушення об'єктивних умов функціонування підприємств обумовлюють необхідність використання, відповідно, якісно нових наукових підходів дослідження діяльності підприємств, зокрема малих підприємств, в сучасних умовах господарювання.

Якісно змінюються об'єктивне поле дослідження, понятійно-категоріальний інструментарій (апарат) визначення змін в системі економічних відносин, якими оперують науковці і які задіяні в наукових дослідженнях та наукових публікаціях. За таких умов, на нашу думку, в науковий оборот, поряд з поняттями "становлення", "формування", "реформування" малого бізнесу є сенс активно вводити поняття "трансформування", "трансформація". На відміну від філософії та соціології, представники економічних наук ще не задіяли в категоріальному та понятійному апараті визначення зміни форм, природи, характеру суттєвих явищ суспільного життя, появи нових структурних елементів системи ринкової економіки, появи принципово нових видів та організаційно-правових форм підприємств в сучасному конкурентному середовищі їх функціонування.

Велика країна Україна, велика кількість господарюючих суб'єктів. Проте, стан малих підприємств та їх роль в економічній системі сучасної України, і особливо після кризових явищ 2008-2009 р. р., значно відстають від країн з розвинутою ринковою економікою у світі як за кількісними, так і якісними показниками. Наявність тіньової економіки в Україні дає підстави мати сумнів щодо репрезентативності офіційної статистичної інформації. Проте дослідження науковців доводять, що в країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у секторі малого бізнесу коливається від 50% до 80% населення працездатного віку, а в Україні – трохи більше 24%. В країнах "старої" і "нової" Європи малі підприємства створюють від 30 до понад 50 % ВВП, а в Україні – лише 7%. Кількісні показники, звичайно, невітні для України та науковців. Але ми поставили за мету дослідити ті характеристики малого бізнесу в Україні, які свідчать про якісні зрушення в господарській діяльності суб'єктів господарювання сектору малого бізнесу і які, на нашу думку, дають підстави стверджувати, що відбувається соціальна трансформація малого бізнесу в сучасному економічному просторі національної економіки та економічних відносин в цілому.

На нашу думку, період становлення та формування малого бізнесу в Україні вже закінчився. Понад 92% від загальної кількості зареєстрованих в країні підприємств складають малі підприємства. Отже, можна стверджувати, що малий бізнес в Україні в сучасних умовах переріс з "екзотичної форми господарювання" наприкінці минулого та на початку поточного століття, в реальний сектор економіки країни. Перед науковцями постала необхідність перенести дослідження підприємств малого бізнесу в площину його соціальної трансформації та впливу на системну трансформацію суспільства в цілому.

Дослідження трансформаційних зрушень в бізнесовому полі малого підприємництва набуло особливої актуальності в умовах багатовекторного спрямування руху малих підприємств впродовж останніх років. З одного боку, значно зросла соціальна активність підприємців малого бізнесу, яка спонукала їх на активну позицію взаємовідношень з владою. З іншого – зростання кількості перешкод на шляху функціонування підприємств малого сектору економіки, економічна та правова беззахисність підприємців перед свавіллям чиновницького апарату. Якщо зважити, що питома вага малих підприємств, як ми вже зазначили, становить 92% від загальної кількості підприємств, а задіяно на них лише 24% працездатного населення, то ми маємо в Україні значну кількість мікро-малих підприємств, найменш захищену частину сектору малого бізнесу, найбільш вразливу за своїм статусом, найбільш вразливу до чиновницькому тиску.

Соціальне відтворення малого бізнесу базується в сучасних умовах його трансформації на абсолютно новій платформі мотивації, ніж в часи виникнення перших малих підприємств в Україні. Малі підприємства 90-х років минулого століття створювалися в Україні або безпосередньо в структурі державних підприємств, або на відокремлених структурних підрозділах державних підприємств. Ініціаторами створення таких підприємств були прогресивні керівники державних підприємств, з великим досвідом управління та організації їх діяльності. Законодавча база періоду створення перших малих підприємств та перших їх об'єднань стимулювала прогресивних

керівників-риночників на створення ринкових умов господарювання за часів, коли ще навіть мова не йшла про ринкову перебудову економіки України. Науковці-риночники зайняли активну позицію по науковому супроводженню створення та діяльності малих підприємств. Це були перші паростки індивідуального відтворення підприємств на підприємницьких, ризикових принципах господарювання. Менеджмент, керівні кадри, ресурси – все було створено за часів радянської доби. І тоді мова йшла дійсно про створення, становлення, формування малого бізнесу в Україні.

Швидкий розпад радянської системи супроводжувався колосальним вивільненням соціальної активності суспільства. Частина населення України, як і інших пострадянських територій, мала просто виживати. Як свого часу стверджували класики марксистської теорії, перш, ніж займатись наукою та культурою, людина повинна мати ресурси виживання – їсти, пити, мати житло. За таких умов з'явилась мотивація виживання у певної частини населення. Відсутність ринкової орієнтації, менеджменту, досвіду не стало перешкодою для перших власників малих підприємств. Майже миттєва реєстрація в місцевих органах влади і бажання самостійно забезпечити власними ресурсами життєзабезпечення, спонукало багатьох зайнятись підприємницькою діяльністю. Соціальне "обличчя" перших підприємців малого бізнесу підтвердило теоретичні прогнози науковців. Мале підприємництво перших часів нагадувало "вічний двигун", коли на місце одних підприємців малого бізнесу, які миттєво приходили і миттєво зникали, приходили інші. Ішов об'єктивний процес зародження і становлення ринкових форм організації діяльності малих підприємств. Сьогодні окремі "першопрохідці" того періоду відсвяткували 20-ти роковини свого малого бізнесу. Докорінно змінились об'єктивні умови функціонування підприємницьких структур, розпочався процес трансформації малого бізнесу.

Трансформаційні процеси в сучасному секторі малого бізнесу не мають загальної мотивації і руху в одному напрямі. Трансформація тим і відрізняється від становлення і формування будь-яких соціальних форм існування господарюючих суб'єктів, що вона не гарантує лише прогресивного руху індивідуального відтворення. На відміну від тенденцій, трансформація спроможна змінити рух відтворення у будь-якому напрямку, і в прогресивному, і в регресивному. Майнове розшарування підприємців малого бізнесу, різні мотиваційні витоки, соціальні, регіональні умови і відмінності, все це накладає на сектор малого бізнесу той тягар, який іноді стає неспроможним для значної частини підприємців і вони зникають з ринкового простору.

У сучасних умовах зростає відповідальність економічної науки за розробку методології, розвиток менеджменту, побудову моделей, рекомендацій щодо створення механізму управління підприємствами малого бізнесу та визначення його місця в загальній системній соціальній трансформації суспільства. Соціальна трансформація малого бізнесу потребує глибокого наукового обґрунтування і співставлення з трансформаційними процесами в інших сферах суспільного життя, де закладаються трансформаційні процеси в політиці, освіті, культурі, законодавчо-правовому просторі, в інституційних змінах тощо.

Наукові розробки та публікації науковців зосереджують обґрунтування категорії "трансформація" на характеристиках будь якого явища з точки зору появи в ньому нових якісних рис, які відповідають вимогам часу. На жаль, на межі ХХ-ХХІ століть, крім невеликої кількості малих підприємств в структурах державних підприємств чи відокремлених структурних підрозділів державних підприємств, малий бізнес в Україні формувався у вигляді "базарного, човникового" підприємництва. Відповідно, і в наукових дослідженнях з'являлись лише паростки обґрунтування такого нового прошарку економічних відносин, як малий бізнес. Можна з певністю стверджувати, що в цей час практика становлення малого бізнесу випереджала наукові дослідження і його методологічне забезпечення. Проте швидкі зміни в життєвих стандартах, в потребах, в мотивації, в поведінці споживачів і виробників товарів, не могли залишитись поза увагою професіоналів-дослідників. Науковці вже мали значні здобутки в дослідженнях зародження малого підприємництва, а державний менеджмент ще продовжував сподівувати і проводити політику переваги великого підприємництва у порівнянні з малим.

У сучасних умовах, коли малий бізнес вже сформувався у самостійний сектор економіки, зростає актуальність наукових досліджень щодо якісно нових рис і в суспільстві в цілому, і в секторі малого бізнесу, зокрема. До таких актуальних тем дослідження відносяться і дослідження соціальної трансформації малого бізнесу. Перетворення розрізаних малих підприємств в самостійний сектор малого бізнесу, створення внутрішніх організаційних форм об'єднань малих підприємств, розмаїття видів та організаційно-правових форм структур малого підприємництва і, головне, зростання ролі сектору малого бізнесу в системній суспільній перебудові, спонукають науковців до поглибленого дослідження трансформаційних процесів малого бізнесу в Україні.

Зосередження наукових досліджень на теоретичному обґрунтуванні соціальної трансформації малого бізнесу, на нашу думку, дають змогу відповісти на нагальні питання і знайти шляхи вирішення таких важливих проблем, як створення антикорупційного механізму державного управління; розробку належного законодавчо-правового поля діяльності підприємств малого сектору економіки; забезпечення фінансово-кредитною та майновою підтримкою підприємців малого бізнесу; безперешкодний доступ до інфраструктурного поля діяльності підприємств; запобігання монополізації економічного простору та створення конкурентного середовища діяльності малих підприємств; професійно-кадрове забезпечення виробничого, операційного, фінансового менеджменту підприємств малого бізнесу; інформаційно-консультативне забезпечення підприємців малого бізнесу; спрощення системи обліку та звітності тощо.

Ознакою радикального покращення умов ведення підприємницької діяльності та соціальної трансформації малого бізнесу має бути, перш за все, зменшення адміністративних перешкод. Можна констатувати певні зрушення у сфері дерегуляції діяльності підприємницьких структур сектору малого бізнесу в останні роки в Україні. Зокрема, з прийняттям Закону України "Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності" із змінами і доповненнями (від 8 липня 2011 року № 3677-V1), заборонено вимагати від суб'єктів господарювання отримання документів

дозвільного характеру, що не внесено до Переліку. Значно вдосконалено і спрощено механізм реєстрації та завершення господарювання суб'єктів малого бізнесу: скасовано свідоцтво про державну реєстрацію; скасовано вимогу щодо вимог про пред'явлення виписки з Єдиного державного реєстру юридичних і фізичних осіб підприємництва для отримання ліцензії; скасовано необхідність засвідчення засновницьких документів у нотаріуса; впроваджено модульний статут; завершено впровадження принципу "Єдиного вікна" при державній реєстрації суб'єктів господарювання; посилено відповідальність чиновників за порушення у сфері державної реєстрації суб'єктів господарювання.

Окрім розширення прав підприємців малого бізнесу, підтвердженням їх соціальної трансформації є захист цих прав. Значно підвищується адміністративна відповідальність посадових осіб державних органів надзору (контролю) за порушення порядку здійснення планових та позапланових перевірок діяльності господарюючих суб'єктів. Як відзначали учасники Міжнародного Форуму "Україна: проект розвитку" (організатор Реформаторський клуб, 23 жовтня 2012 р.), підприємці малого бізнесу отримують можливість звернутись до Державної служби з питань регуляторної політики і розвитку підприємництва при порушенні їх прав з боку контролюючих органів. Тобто з'являється фактично інститут бізнес-омбудсмена, Уповноважений державний орган захисту прав підприємців.

З прийняттям нового Податкового кодексу України в значній мірі загострились всі проблеми, які ще не знайшли свого вирішення в оподаткуванні суб'єктів господарювання у секторі малого бізнесу. Як закріплено в сучасному законодавчому полі функціонування підприємців малого бізнесу, платників єдиного податку розподілено на 6 категорій: перша категорія – фізичні особи, що здійснюють самостійно підприємницьку діяльність на ринку без найманих робітників (обсяг доходу не перевищує 150 тисяч грн. на рік); друга – підприємці сфери ресторанного бізнесу, сфери послуг, які мають не більше 10 найманих робітників (розмір доходу не перевищує 1 млн. грн. на рік); третя – фізичні особи, що мають не більше 20 найманих робітників і не перевищують 3 млн. доходу на рік; четверта – юридичні особи, що мають не більше 50 найманих робітників і їх дохід не перевищує 5 млн. грн. на рік; п'ята – фізичні особи з кількістю найманих робітників до 20 осіб з доходом не більш 20 млн. грн. на рік; шоста – юридичні особи з чисельністю робітників до 50 осіб з річним доходом до 20 млн. грн.

Таким чином, соціальний "портрет" підприємця малого бізнесу щодо кількісних характеристик визначено. Вперше в межах податкової реформи в Україні ініційовано владою зниження податків. Проте податкове навантаження на бізнес і, насамперед, на фонд оплати праці, складна система звітності щодо сплати Єдиного соціального внеску, затримка з введенням декларування сплати податків підприємцями малого бізнесу та спрощенням податкових декларацій, існування податкової накладної, відсутність єдиних строків сплати податків стають на заваді подальшої соціальної трансформації малого бізнесу в Україні. Більш того, вони є основною причиною "тінізації" малого підприємництва.

Ще одна проблема соціальної трансформації малого бізнесу стосується інвестиційної привабливості малого бізнесу України для іноземних інвесторів. Дослідження Міжнародної фінансової корпорації (IFC), зокрема, за проектом "Інвестиційний клімат в Україні", в цілому засвідчують, що іноземні інвестори вважають несприятливими умови для ведення бізнесу в Україні. На нашу думку, дослідники Міжнародної фінансової корпорації до такої негативної оцінки інвестиційного клімату дійшли на основі аналізу недоліків системної соціальної трансформації суспільного життя та дослідження бізнесового поля діяльності підприємців сектору малого бізнесу. Ключовим показником несприятливого інвестиційного клімату в Україні є малий обсяг інвестицій. Обсяг іноземних інвестицій на душу населення в Україні менше, ніж в Росії, Вірменії, Казахстані. Те, що Україна вважається країною з несприятливими умовами для ведення бізнесу, надмірною бюрократією та корупцією, гальмує надходження інвестицій в країну і є перешкодою прогресивної соціальної трансформації малого бізнесу. Це породжує в бізнесовому середовищі такі негативні риси соціальної трансформації малого бізнесу, як "неофіційні способи вирішення підприємцями бізнесових питань з державними органами", "тіньові схеми ведення бізнесу", "неналежне дотримання вимог законодавства" та інші вади діяльності підприємств малого сектору економіки.

Оновлення законодавчого поля діяльності підприємств малого бізнесу в останні роки, на жаль, не призвело поки що до суттєвих зрушень в системі соціальної трансформації бізнесового поля. Економічна і політична непередбачуваність в значній мірі обмежують можливості та прагнення іноземних інвесторів використовувати свій інвестиційний потенціал в ділових стосунках з партнерами бізнесових кіл в Україні. Наприкінці минулого року, 6 грудня 2012 року, в Києві відбувся Бізнес-форум "Розвиток малого і середнього бізнесу: досвід Центральної економічної ініціативи (ЦЕІ) до і після створення Європейського Союзу (ЄС)". Україна головує впродовж 2012 року в ЦЕІ. Міністр закордонних справ України очолював організаційний комітет з підготовки та забезпечення заходів, пов'язаних з головуванням України в ЦЕІ. З травня 1996 року Україна має статус повноправного члена ЦЕІ – регіонального об'єднання країн Центральної Європи. До об'єднання ЦЕІ приєдналися 18 країн з метою налагодження багатостороннього співробітництва в політичній, соціально-економічній, науковій і культурній сферах і сприяння зміцненню стабільності і безпеки в Центральній і Східній Європі. З 18 країн, членів ЦЕІ, 9 країн вже є членами ЄС. Бізнес-форум в Києві був підсумковим обговоренням актуальних питань співробітництва країн-членів об'єднання. Представники ділових кіл, країн ЦЕІ, провідні європейські економічні експерти в обговоренні питань за темою Форуму, схилились в оцінках умов ведення бізнесової діяльності та інвестиційного клімату в Україні як несприятливих.

Наукові дослідження дозволяють дійти висновку, що соціальна трансформація малого бізнесу змінює Модель економічного розвитку країни, в центрі якої стоїть Модель соціальної трансформації малого бізнесу в Україні. На нашу думку, Модель соціальної трансформації та розвитку малого бізнесу в Україні має вбачати малий

бізнес в певній мірі рушійною силою, "двигуном" партнерського співробітництва з великим бізнесом. Вона не передбачає ролі малого бізнесу як головного наповнювача бюджету. Основним наповнювачем бюджету має бути великий бізнес, це його функція. За таких економічних умов, зникає фіскальна роль держави, вона перетворюється у консультативну функцію. Водночас, Модель соціальної трансформації малого бізнесу містить в собі механізм вирішення проблем зайнятості населення, проблем працевлаштування, "поглинання зайвої робочої сили", тобто вирішення головної соціальної проблеми економічного розвитку системи суспільних відносин в ринкових умовах господарювання.

У методології економічної науки є сенс вести мову про нову парадигму наукових методів, підходів, моделей, принципів дослідження суті малого бізнесу, ролі сектору малого бізнесу в національній економіці та в системі економічних відносин. Суттєва характеристика означеної парадигми полягають в зміні підходів до теорії переваг великого виробництва, яка бачила в малому виробництві лише ступінь його переростання у велике і, відповідно, позбавляло мале виробництво притаманному йому самостійному шляху розвитку в системі виробничих відносин. Сукупність наукових понять, категорій, методів прийняття рішень, що складають зміст парадигми, науковці-дослідники мають використовувати як інструментарій дослідження соціальних явищ, до яких в наших дослідженнях належать малі підприємства, малий бізнес, мале підприємництво, сектор малого бізнесу економіки. Нова парадигма дослідження малого бізнесу дозволяє використати її інструментарій для пізнання такого нового явища в економічній системі сучасної ринкової розбудови економіки України, як соціальна трансформація підприємництва в малому секторі національної економіки.

Соціальна трансформація малого бізнесу загострює проблему місця і ролі підприємця в суспільному житті та в бізнесовому просторі. Якщо керуватись науковими розробками представників японської школи менеджменту, то, як не кожна людина здатна стати співаком чи танцюристом, так і не кожна людина може бути менеджером чи підприємцем. Окрім необхідних знань з професії, необхідно мати здібності та талант займатись такою ризиковою справою, як підприємництво. Лише бажання – дуже замало. Людина в трансформаційному процесі є ключовим фактором руху. Зважаючи на це, вплив підприємця на соціальну трансформацію залежить від його здібностей примножувати і генерувати знання, його інтелектуального потенціалу, здатності реалізовувати свій потенціал в практичне функціонування малого підприємства задля успіху підприємницької діяльності. Щодо визначення кількісного складу підприємців, вікового, освітнього, регіонального та інших характеристик – особливих труднощів не виникають. А ось щодо "пошуку талантів майбутніх підприємців", то за тією ж таки Японською школою менеджменту, починати "шукати" необхідно з 5-6-ти років дитини і "виросувати" підприємця впродовж всього життєвого циклу його підприємницької діяльності.

Трансформаційні процеси в підприємницькому середовищі загострюють проблему взаємодії "Бізнес – Влада". Не випадково в політичній культурі останніх років виникла

необхідність проводити періодично Форуми, які присвячуються обговоренню проблем взаємодії Влади та Бізнесу. В практику Верховної Ради України також ввійшли зібрання представників бізнесових структур і підприємців на Громадські слухання, розширені засідання профільних Комітетів Верховної Ради, "круглі столи", присвячені обговоренню актуальних питань підприємництва в Україні. Це свідчить про істотне підвищення ролі підприємців в суспільному житті країни і про розуміння їх впливу на загальну соціальну трансформацію суспільства. Вони сприяють практичній реалізації бізнесової культури в практику державного менеджменту, посиленню практичної функції сучасної економічної науки; координації дій політичних, владних, бізнесових, наукових інституцій. Проте нарікання підприємців на недосконалість прийнятих в останні роки Законів України та законодавчо-правових актів, які в значній мірі стають перешкодою на шляху діяльності малих бізнесових структур, свідчать про недосконалість професійного рівня обговорення актуальних проблем підприємництва та про недостатню законодавчу відповідальність парламентаризму в Україні та влади в цілому.

Роль держави полягає, перш за все, в тому, щоб не заважати трансформаційним процесам, які відбуваються в секторі малого бізнесу. Державний менеджмент має дотримуватись принципу медицини – "не нашкодь".

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. "Положення про організацію діяльності малих підприємств" від 06.06.1989 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [knowledge.allbst.ru/.../3c0b65625b3ac78b...](http://knowledge.allbst.ru/.../3c0b65625b3ac78b...)
2. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес. – К.: Звіт IFC, жовтень 2011 р.
3. Т. Кун. Структура научних революцій. (Перевод с англ.). – М. 1975 р.

**Стаття надійшла до редколегії 27.03.13**

**Воротина Л.И.**, д-р екон. наук, проф.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

#### СОЦИАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

*Статья содержит научное видение социальной трансформации малого бизнеса в смысле качественно нового этапа движения и состояния малого предпринимательства в современных условиях хозяйствования предприятий малого сектора экономики Украины.*

*Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, сектор малого бизнеса экономики, социальная трансформация, дерегуляция, парадигма.*

**L.I. Vorotina, D.Sc.**, Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### SOCIAL TRANSFORMATION OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

*The article contains the scientific vision of social transformation of small scale business in the conditions of qualitatively new stage of development of small scale entrepreneurship in the current conditions of economic management of small companies in Ukrainian economics.*

*Keywords: small business, small scale company, economic section of small scale business, social transformation, deregulation, paradigm.*

## ГЕНЕЗИС ТА ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ГАЛУЗІ АВТОРСЬКОГО ПРАВА

*Стаття присвячена дослідженню історичних умов формування та особливостей розвитку державного регулювання економічних відносин у галузі авторського права на території Європи та України. Проаналізовано генезис та еволюцію теоретичних поглядів на зміст авторського права. Розглянуто особливості розвитку авторського права на території України у складі Російської імперії та СРСР. Досліджено еволюцію авторського права в Україні за часів незалежності.*

**Ключові слова:** авторське право, копірайт, виключні права, інтелектуальна власність, деліктна та пропріетарна концепції.

Поступове зростання ролі нематеріальних духовних потреб, а також розвиток інтелектуальної діяльності та всебічна реалізація творчого потенціалу людини є невід'ємною складовою становлення людської цивілізації. З формуванням основ постіндустріального суспільства в країнах Європи інтелектуальна творча діяльність отримала новий поштовх до розвитку, адже на даній стадії цивілізаційного розвитку інформація, знання та інтелектуальний капітал перетворюються на основний фактор виробництва та об'єкт власності. На сьогодні інтелектуальна діяльність є не лише сферою реалізації людського потенціалу, а й основоположним джерелом соціально-економічного прогресу нації. Об'єкти інтелектуальної власності використовуються у різних сферах господарської діяльності, забезпечують виробництво інноваційної продукції, сприяють розвитку сфери послуг та підвищенню рентабельності підприємницької діяльності. Наприклад у США за даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності у 2011 р. внесок галузі авторського права у ВВП країни склав 1045 млрд. дол., що у 8 разів перевищує валовий внутрішній продукт України.

Спочатку інтелектуальна діяльність розглядалася лише як реалізація творчого та інтелектуального потенціалу людини, засіб урізноманітнення дозвілля людини та культурного життя суспільства. Нарешті у епоху просвітництва, коли прискорення науково-технічного прогресу та підвищення ролі інтелектуальної діяльності вже неможливо було ігнорувати відбувається зародження права інтелектуальної власності. Знаковим є те, що перший закон у цій сфері стосувався саме авторського права. Як свідчить світова історія, поряд із розвитком інтелектуальної діяльності, відбувався генезис авторського права, а також поступова еволюція теоретичних уявлень щодо його змісту. Виникнення авторського права обумовлювалося необхідністю врегулювання інтелектуальної діяльності та узгодження інтересів авторів літературних та мистецьких творів, їх правонаступників та суспільства.

Аналіз і врахування історичних тенденції розвитку авторського права є надзвичайно актуальним, оскільки дозволяє скоригувати сучасну систему нормативного-правового та державного регулювання відносин інтелектуальної

власності в Україні. Ознайомлення з особливостями розвитку теоретичних уявлень про авторське право, особливостями його зародження та розвитку дає можливість проаналізувати історичний досвід у галузі формування ефективної моделі державно-правового регулювання цивільних відносин у галузі інтелектуальної діяльності, а також ознайомитися із джерелами тих сучасних правових традицій, які ми спостерігаємо у вітчизняній системі нормативно-правового регулювання відносин інтелектуальної власності. Крім того, це дозволяє розкрити специфіку розвитку авторського права у Російській імперії, а згодом – на території СРСР.

Зміст, особливості, принципи та основні інститути права інтелектуальної власності були широко висвітлені юридичній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Базилевича В.Д., Корецького В.І., Валле В.О., Сергеев О.П., Дроб'язко В.С. та інших. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням особливостей генезису та розвитку цивільно-правових відносин у сфері авторського права не лише на території Європи, а й України за часів панування Російської імперії та СРСР, на наш погляд, вивчені недостатньо.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей виникнення та розвитку державного регулювання економічних відносин у галузі авторського права на території країн Європи та України, аналізі еволюції теоретичних поглядів на зміст авторського права, вивченні специфіки формування і розвитку авторського права на території України у складі Російської імперії та Союзу Радянських Соціалістичних Республік.

Творча діяльність є невід'ємною складовою формування і розвитку людською цивілізації. Тому саме за часів Стародавньої Греції, яка відзначалася бурхливим розвитком науки та мистецтва зустрічаються перші спроби захисту авторського права. Наприклад у VI ст. до н.е. у грецькій колонії Сибаріс кухарю, який створив нову страву, надавалося виключне право використовувати свій рецепт протягом 1 року, після чого рецепт страви ставав суспільним надбанням. У Стародавній Греції літературні та драматичні твори користувалися попитом, а їх автори – повагою з боку суспільства. У той же час, деякі автори іноді намагалися копіювати стиль відомих драматургів або навіть запозичували фрагменти їх творів. Наслідком цього стало запровадження у багатьох грецьких полісах правил, згідно з якими оригінали творів відомих авторів, таких як Платон, Есхіл, Софокл, передавалися на зберігання до публічної бібліотеки у якості своєрідних етоланові для того, щоб можна було встановити оригінальність копії відповідного твору, а також відповідність театральної постановки драматичному твору, на якому вона ґрунтується. Оригінали творів, які зберігалися у бібліотеках надзвичайно цінувалися. Наприклад, коли Птолемея III отримав у користування від бібліотеки Афін зібрання творів трагіків, він був вимушений залишити заставу розміром у 15 талантів золотом. Результатом існування практики запозичення ідей одних авторів іншими були публічні конфлікти та звинувачення. Наприклад, Філострат звинувачував Софокла у запозиченні ідей з трагедії Есхіла, а його у свою чергу – у запозиченні ідей Фрініха. На жаль, у ті часи держава на законодавчому рівні жодним чином не намагалася врегулювати даний вид цивільних відносин.

Зародження авторського права, що пов'язується із XV-XVI ст., зумовлюється кількома об'єктивними обставинами: бурхливим розвитком книгодрукування завдяки винайденню Йоганесом Гутенбергом друкарського станка у 50-х роках XV ст.; зміною суспільної думки щодо змісту, значення та результатів творчої праці; відходом від влади релігійних догматів, а також активним розвитком системи освіти, яка передбачала використання книг. Розвиток книгодрукування полегшив процес виготовлення примірників літературних творів і, як наслідок, окремі твори почали передруковувати без дозволу їх авторів. Перші спроби правового врегулювання відносин у галузі авторського права були пов'язані із захистом прав книговидавців. Перший привілей на книгодрукування був виданий Венеціанською республікою книговидавцю німецького походження Йоханесу зі Шпаєру в 1469 р. терміном на 5 років. Згодом, у 1545 р. у Венеції було прийнято декрет, у якому автора поряд із видавцем було визнано суб'єктом авторського права. Зазначений документ регулював відносини у галузі торгівлі друкованою продукцією та встановлював засади цензури.

У Німеччині перший привілей у галузі авторського права був виданий у 1501 р. "Кельтському союзу Рейна" і передбачав надання виключних прав на друк збірки творів поетеси Гросвіти з Гандершайму. У 1531 р. у м. Базель було ухвалено Статут книговидавців, який надавав видавцям друкованої продукції правову охорону тривалістю 3 роки і передбачав санкції за порушення становлених статутних норм. В прийнятій у 1794 р. Пруській Книзі статутів вперше на території Німеччини було встановлено заборону на друкування творів без дозволу їх автора. Пруський Закон про авторське право, ухвалений в 1837 р., встановлював захист авторських прав протягом життя автора та 30 років після його смерті. Німецький Закон про авторське право на музичні та літературні твори від 1901 р. закріплював за автором широкий перелік виключних майнових прав і узгоджувався із нормами Бернської конвенції 1886 р.

У Франції перший привілей у галузі авторського права було надано у 1507 р. композитору та поету Елю де Амервалю на його поему "Le livre de la deablerie", де він виклав критичний погляд на картину тогочасного життя у формі діалогу між Сатаною та Люцифером [2, с.20]. У XVI ст. м. Париж перетворюється на центр книгодрукування Франції, що визначає потребу у врегулюванні відносин у галузі авторського права. Не дивно, що в 1618 р. королем Людовиком XIII було підписано патентну грамоту, яка врегульовувала та захищала права паризьких книговидавців та торговців книгами. У 1665 р. при Людовіку XIV приймається Декрет про привілеї на друк книг, а у 1676 р. – Декрет про заборону копіювання творів образотворчого мистецтва (скульптури). У 1701 р. Людовиком XIV схвалюється Декрет про торгівлю книгами. Водночас, в 1744 р. Людовиком XV було введено у дію Кодекс про торгівлю книгами, а у 1777 р. Людовиком XVI було схвалено 6 ордонансів у галузі авторського права, які закріплювали за автором абсолютне право на його твір, яке виникало з моменту його створення. За часів правління революційного уряду у Франції було прийнято два декрети, у яких вперше було використано концепцію "авторського права": Декрет про право на постановку і виконання драматичних і музичних творів 1791 р. та Декрет про право власності авторів літературних творів, композиторів і живописців 1793 р., який встановлював захист майнових авторських прав протягом

життя автора та 10 років після його смерті. Крім того, зазначений декрет врегулював і немайнові авторські права.

У Великій Британії перший привілей у галузі авторського права терміном на 2 роки було надано у 1518 р. Річарду Пінсону, який отримав виключне право на друк книг. У 1553 р. подібний привілей отримав Річард Тотел на друк книг, присвячених звичаєвому праву. У 1538 р. Генріх VIII своїм декретом запровадив заборону на друк і продаж релігійної літератури без відповідного дозволу (привілею). Значний вплив на розвиток відносин у галузі авторського права в Британії здійснила Палата видавців, заснована у 1403 р. Згідно з положеннями Хартії Палати видавців, схваленої у 1557 р. Марією Тюдор, члени Палати видавців наділялися виключним правом на друк літературних творів. Виключне право на літературні твори надавалося сувереном у формі привілею. Автори творів продавали їх видавцям, які отримували довічне виключне право на їх друк.

У 1566 р. королевою Єлизаветою було заборонено імпорт іноземної друкованої продукції, опублікування книг, які суперечили державним інтересам або порушували патентні грамоти (видані привілеї). У 1586 р. Єлизаветою було запроваджено обов'язкову реєстрацію усієї друкованої продукції. Дозвіл на видання творів надавався виключно архієпископом Кентерберійським або єпископом Лондонським. Друкування творів дозволялося лише на території Лондона, Оксфорду та Кембриджу. Декретом короля Карла I у 1637 р. було встановлено обов'язкову реєстрацію творів у Палаті видавців, яка мала передувати друку та публікації творів. Згідно із декретом, на творах обов'язково зазначалися прізвища автора та видавця. Декретом Карла II у 1662 р. було передбачено обов'язкове депонування примірника твору у Палаті видавців, визначено процедуру ліцензування творів, а також закріплено право на друк творів за власниками привілеїв (патентних грамот) та особами, що зареєстрували твори у Палаті видавців. Починаючи з 1694 р. Палата видавців втрачає виключне право на друк творів. Ухвалений у 1709 р. Статут Королеви Анни встановив виключні майнові права авторів літературних творів, які опубліковані після схвалення Статуту, на результати власної творчої діяльності. Зазначені майнові права захищаються протягом 14 років, після чого за автором зберігалося право подовжити цей термін ще на 14 років. Автор міг вільно розпоряджатися правом копіювати свій твір або передати це право книговидавцю. На твори, опубліковані до схвалення Статуту, виключні права терміном на 21 рік були надані книговидавцям. Автор твору наділявся авторським правом лише після того, як зареєстрував його у Палаті видавців та надав 9 примірників твору, для його депонування у Палаті видавців та провідних університетах країни [2, с. 26].

Паралельно із еволюцією авторського права розвивалися і теоретичні уявлення про його зміст та джерела. Першою в історії генезису авторського права є концепція привілеїв, яка виникла у XV ст. З метою стимулювання науково-технічного прогресу, звільнення авторів від влади цехів монархи країн Європи почали надавати привілеї. Привілеї були різними за змістом. Об'єднувало їх те, що вони надавалися за рішенням монарха добровільно і у формі його особливої милості. Тобто автори, що хотіли

отримати привілей, зверталися до монарха і просили його про милість, а не вимагали захистити їх виключні права, що ще раз підкреслює факультативний характер привілею.

Наступним етапом розвитку теоретичних уявлень про авторське право стала так звана пропріетарна концепція. Основні принципи даної теорії сформулював С. Буфлер у своєму виступі на Національних Зборах французького революційного уряду. На той час, щоб уникнути аналогій з монополями правами або привілеями, які ототожнювалися зі Старим режимом, застосували термін право промислової власності. Буфлер обґрунтовував тезу про те, що власник патенту не володіє жодними виключними правами і не створює монополії, адже його право на результат власної інтелектуальної діяльності є природними і беззаперечними, оскільки зумовлюється працею, що належить до головної форми привласнення. Отже, право інтелектуальної власності жодним чином не відрізняється від звичайного речового права [1, с. 116].

Теорія особистих прав сформована Е. Шмідтом та О. Гірке передбачала, що твір силою творчої праці автора, стає як би частиною його особистості. Гідність автора порушується, коли результат його діяльності відчужується від нього. Отже, авторське право є особливою формою захисту індивідуальності в усіх її проявах, захисту особистих немайнових прав людини. О. Гірке стверджує, що існує категорія прав, які надають своїм суб'єктам владу над частиною сфери їх власної особи і вони називаються особистими правами. Особисті права відрізняються від права на особу і є тією основою, з якої виникають як публічні, так і цивільні права. Категорію особистих прав він розглядає як самостійний комплекс юридичних інститутів, що займає особливе місце в системі права.

Згідно з положеннями деліктної теорії Д. Джоллі поза законом немає авторського права. При цьому, сам закон спрямований на захист прав автора від посягань третіх осіб. Таким чином, ніякого авторського права взагалі не існує, а є лише делікт. Тому зміст авторського права має негативний характер, що має на меті боротьбу із деліктами. Спеціальні закони, на його думку, встановили лише делікт і не створили жодної цивільної правомочності.

Продовженням досліджень змісту авторського права є рентна теорія А. Шаффле, який зазначає, що авторське право є штучно створеною монополією, що забезпечує авторів ренту, додатковий прибуток. На думку Шаффле інтелектуальна діяльність не може оплачуватися згідно зі звичайними системами оплати праці. Тому результати інтелектуальної діяльності мають винагороджуватися за рахунок створення штучної монополії, надання автору виключних прав, що уможливають отримання додаткового прибутку.

Доволі цікавими є погляди філософів на зміст авторського права. І. Кант вважав, що правовий захист потрібно надавати лише авторам літературних творів, оскільки вони безпосередньо втілюють думки і відображають особистість автора. Водночас, твори образотворчого мистецтва на думку І. Канта є повністю відокремленими від особистості автора і тому не потребують правового захисту. Й. Фіхте притримується подібної думки. Він стверджує, що права автора літературного твору потребують обов'язкового законодавчого врегулювання, а права художників та скульпторів виходячи із ідеї справедливості заслуговують лише факультативного захисту на основі надання

привілеїв. Г. Гегель також заперечує необхідність захисту прав авторів мистецьких творів, адже на його думку витвір мистецтва, який втілює ідеї автора, завжди настільки індивідуальний, що його не можливо у повній мірі скопіювати.

Таким чином, у процесі еволюції авторського права юристи-практики та філософи висували різні концепції щодо джерел та змісту тих виключних прав, які набуває автор на результати власної інтелектуальної діяльності. Наслідком цього процесу стало формування різних юридичних конструкцій авторського права, широка різноманітність яких ще раз підтверджує багатогранність, складність та особливість такої категорії, як інтелектуальна власність.

На території Російської імперії монопольне право на книгодрукування належало державі до II половини XVIII. Протягом XVII-XVIII ст. основна частина книг була видана Російською Академією наук, Московською та Київською державними друкарнями. У 1771 р. при Катерині II перший привілей на видання іноземних літературних творів іноземною мовою було надано німецькому книговидавцю Йогану Гартунгу. У 1783 р. імператриця Катерина II своїм наказом прирівняла друкарні до звичайних промислових підприємств і у такий спосіб дозволила відкриття приватних друкарень на всій території Російської імперії. Наступник Катерини II імператор Павло I в 1796 р. скасував зазначений вище наказ. У свою чергу, його наступник Олександр I його відновив у 1801 р. Перші норми авторського права у Російській імперії були представлені у прийнятому в 1828 р. Статуті "Про Цензуру". Статутом встановлювалися виключні права авторів на публікацію та продаж своїх літературних творів, які захищалися законом протягом життя автора та 25 років після його смерті. У 1828 р. також у формі додатку до Статуту було затверджено Положення "Про права письменників", яким було передбачено санкції за порушення авторського права. У 1830 р. було затверджено нове Положення "Про права письменників, перекладачів та видавців" в якому авторське право розглядалося як право власності на твір. Зазначене Положення передбачало можливість запозичення фрагментів творів для підготовки хрестоматій та підручників, а також встановлювало захист авторського права для творів, виданих Академією наук, науковими та навчальними закладами протягом 25 років з можливістю подовження на 10 років. В 1845 р. правовий захист було поширено на музичні твори, а в 1846 р. – на твори образотворчого мистецтва. У 1857 р. термін захисту авторського права було збільшено з 25 до 50 років. В 1877 р. норми авторського права були перенесені із Статуту "Про цензуру" до Законів Цивільних. Нарешті, в 1911 р. приймається Положення "Про авторське право", прогресивний для того часу нормативний акт містив норми, які у повній мірі регламентували відосини у галузі авторського прав: визначався об'єкт авторського права; розкривалися виключні немайнові та майнові авторські права, зокрема право на переклад; врегульовувалася процедура розпорядження авторськими правами; встановлювалася кримінальна відповідальність за плагіат (штраф до 500 карбованців або позбавлення волі на строк до 3 міс.) [5, с. 40].

Після Жовтневої революції і встановлення радянської влади в 1917 р. зазначене положення було скасовано. Натомість у 1917 р. вводиться у дію Декрет "Про державне видавництво". Повноваження щодо друку літературних творів надавалися Народній

комісії з просвіти, яка отримала право запроваджувати державну монополію на друк творів терміном до 5 років. При цьому, твори, які підлягали публікації оголошувалися суспільним надбанням. Декретом "Про визнання наукових, літературних, музичних і художніх творів державним надбанням" (1918 р.) передбачав право держави визнати суспільним надбанням будь-який твір. Авторам творів передбачалася виплата гонорару, а перехід авторських прав у спадок було скасовано. Згідно із цим декретом Народною комісією з просвіти було оголошено суспільним надбанням твори 47 письменників. Ті твори, які не оголошувалися суспільним надбанням залишалися у власності авторів. В 1925 р. було прийнято Декрет "Про основи авторського права", який встановлював виключні немайнові та майнові права авторів на їх твори терміном до 25 років з дати першого їх опублікування.

У 1928 р. було прийнято нову редакцію Декрета "Про основи авторського права", яка врегульовувала відносини співавторства, а також права авторів складених творів, автор твору наділявся майновими авторськими правами пожиттєво. Крім того, авторське право могло переходити у спадок, при цьому права спадкоємців захищалися протягом 15 років після смерті автора [4, с. 65].

У 1929 р. в Українській РСР було прийнято постанову "Про авторське право", яка складалася з 32 статей, зміст яких узгоджувався із положеннями Декрету "Про основи авторського права" 1928 р. Авторське право на оприлюднені та неоприлюднені твори на території УРСР визнавалося за авторами та їх правонаступниками незалежно від їх громадянства. Авторське право на твір виконаний у співавторстві належало співавторам, незалежно від розміру їх творчого внеску. Для видавців журналів та енциклопедій авторське право охоронялося протягом 10 років від дати першого опублікування [3, с. 9].

У 1929 р. Постановою "Про мінімальні ставки авторського гонорару та норму тиражу" були визначені наступні мінімальні ставки авторського гонорару: художня проза – 100 крб. за др. аркуш; переклад творів – 50 крб. за др. аркуш; підручники для ВНЗ – 100 крб. за др. аркуш тощо. У 1961 р. основні норми у галузі радянського авторського права були закріплені у Основах цивільного законодавства СРСР та союзних республік.

У прийнятому в 1963 р. Цивільному кодексі УРСР четвертий розділ було присвячено авторському праву. Згідно із нормами кодексу авторське право на твір, випущений чи створений на території СРСР у будь-якій об'єктивній формі, визнається за автором і його спадкоємцями незалежно від їх громадянства, а також за іншими правонаступниками автора. Переклад твору на іншу мову з метою випуску в світ допускається не інакше, як за згодою автора або його правонаступників. Відповідно до норм кодексу особі, яка використала чужий твір для створення нового твору належить авторське право на створений нею твір. Авторське право діяло протягом усього життя автора і 25 років після його смерті.

У 1973 р., коли СРСР став учасником Всесвітньої конвенції про авторське право, кодекс УРСР було адаптовано до норм конвенції. Крім того, у 1973 р. було створено Всесоюзне агентство з авторських прав на основі реорганізації заснованого у 1933 р. Всесоюзного управління по охороні авторських прав. Всесоюзне агентство з авторських прав забезпечувало стягнення авторського гонорару за публічне виконання драматичних та музичних творів, видачу гонорарів письменникам та

композиторам, а також надання авторам юридичної допомоги з питань авторського права. Прийняті в 1991 р. перед самим розпадом СРСР Основи цивільного законодавства СРСР і союзних республік, мали внести значні зміни у радянське авторське право: запроваджувалося вільне використання творів на радіо і телебаченні, вільне публічне виконання опублікованих творів; було продовжено термін дії авторського права до 50 років після смерті автора; регламентовано суміжні права та їх використання.

Із розпадом СРСР Україна здобула незалежність і розпочала складний і тривалий шлях формування національного законодавства у галузі авторського права. Згідно зі ст.54 Конституції України громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. У 1992 р. Постановою Кабінету Міністрів України було створено Державне агентство України з авторських та суміжних прав. У 1993 р. було прийнято Закон України "Про авторське право і суміжні права", у 1994 р. Постанову Кабінету Міністрів України "Про мінімальні ставки авторської винагороди за використання творів літератури і мистецтва". В 1995 р. Україна приєдналася до Міжнародної Бернської конвенції "Про охорону літературних і художніх творів", а також було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України "Про державну реєстрацію прав автора на твори науки, літератури і мистецтва". У 2003 р. було прийнято Цивільний кодекс України, у якому чверта книга присвячена праву інтелектуальної власності загалом і авторському праву – зокрема.

Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що у процесі еволюції відносин у галузі авторського права змінювалися як погляди науковців щодо джерел та змісту тих виключних прав, які набуває автор на результати власної інтелектуальної діяльності, так і державна система інституційного регулювання тих відносин, що виникають у результаті використання та комерціалізації результатів літературно-мистецької діяльності. Наслідком цього процесу стало формування різних теоретичних конструкцій авторського права, широка різноманітність яких ще раз підтверджує багатогранність, складність та особливість такої категорії, як інтелектуальна власність. У результаті здійсненого дослідження було розглянуто кілька етапів, які у процесі свого розвитку, пройшла система державного регулювання відносин у галузі авторського права: 1. Формування основних принципів регулювання відносин авторського права у країнах Європи; 2. Генезис авторського права на території Російської імперії; 3. Становлення системи авторського права Союзу Радянських Соціалістичних Республік; 4. Формування системи регулювання відносин у галузі авторського права в незалежній Україні. При цьому, слід зазначити, що вітчизняне законодавство у галузі авторського права не позбавлене окремих недоліків, хоча і є результатом тривалої еволюції та в основному узгоджується із принципами міжнародного авторського права. Таким чином, лише дослідження багатовікового міжнародного та національного досвіду формування інституційних засад регулювання відносин авторського права, його врахування під час розбудови вітчизняної системи регулювання інтелектуальної власності дозволить у повній мірі

захистити права усіх учасників ринку об'єктів авторського права та стимулювати зростання національної економіки.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник [текст] / В.Д. Базилевич. – 2 вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Валле В.О. Спадок Джеймса I та королеви Анни: охорона інтелектуальної власності у часі й просторі [текст] / В.О. Валле. – Київ: ДУХ І ЛІТЕРА, 2010. – 216 с.
3. Дробязко В.С. До історії авторського права в Україні 20-х років ХХ ст. // Теорія і практика інтелектуальної власності. – №1 – 2005. – С. 3–12
4. Корецький В.И. Авторские правоотношения в СССР [текст] / В.И. Корецький. – Сталинабад, 1959. – 372 с.
5. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации: Учеб. [текст] / А.П. Сергеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2004. – 752 с.

Стаття надійшла до редколегії 21.02.13

**Вирченко В.В.**, канд. экон. наук., доц.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

#### ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ АВТОРСКОГО ПРАВА

*Исследованы исторические условия формирования и особенностей развития государственного регулирования экономических отношений в области авторского права на территории Европы и Украины. Проанализирован генезис теоретических взглядов на содержание авторского права. Рассмотрены особенности развития авторского права на территории Украины в составе Российской империи и СССР. Исследована эволюция авторского права в Украине за время независимости.*

*Ключевые слова: авторское право, копирайт, исключительные права, интеллектуальная собственность, деликтная и проприетарная концепции.*

**Virtchenko V.V.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### GENESIS AND EVOLUTION OF STATE REGULATION OF ECONOMIC RELATIONS IN COPYRIGHT AREA

*The article is devoted to analysis of historical conditions of copyright formation and peculiarities of its development in Europe and Ukraine. The paper explores a genesis of theoretical views on nature of copyright. The study considers peculiarities of copyright development in Ukraine as a part of the Russian Empire and USSR. Evolution of copyright since independence in Ukraine is presented.*

*Keywords: copyright, sole right, intellectual property, delictual and proprietary conceptions.*

## ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ І МЕХАНІЗМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

*Здійснено аналіз особливостей формування сучасної інноваційної політики держави, її значення в модернізації національної економіки. Обґрунтовано пропозиції щодо посилення впливу механізмів реалізації інноваційної політики на активізацію інноваційної діяльності.*

**Ключові слова:** державне регулювання, інноваційна політика, інвестиції, конкурентоспроможність, фінансові ресурси.

Сучасні тенденції розвитку вітчизняної економіки вимагають наукового обґрунтування заходів подолання наслідків кризового стану економіки і пропозицій щодо ефективної моделі економічного зростання, відновлення конкурентних переваг у світовому економічному просторі. Для вирішення цих завдань велике значення має інноваційна складова конкурентоспроможності національної економіки. Саме на інноваційно-інвестиційний розвиток в умовах ринкової трансформації економіки робилася ставка ідеологами перетворень національної інноваційної системи. Стверджувалося, що варто лише замінити планово-розподільчі відносини ринковими і економіка автоматично перейде на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку.

Проте інноваційне спрямування розвитку національної економіки виявило чисельні суперечності і аж ніяк не виправдало очікування нарощування нею конкурентних переваг. Більш того, до численних проблем минулого (несприятливість суб'єктів господарювання до інновацій, інерційність інноваційної системи, уповільненість реалізації новітніх наукових рішень і запровадження технологій) додалися нові, пов'язані з втратою багатьох наукових шкіл, недофінансуванням науки, обмеженістю інвестиційних джерел інноваційного розвитку.

Неоднозначні результати непродуманої лібералізації науково-технічної сфери, відсутність мотивованості більшості суб'єктів господарювання в активізації інноваційної діяльності висуває на чільне місце участь держави в розв'язанні цих та інших суперечностей. Політика державного невтручання як показує світовий досвід, неминуче призводить до виникнення різного роду суперечностей, що здатні негативно вплинути на цілісність національної економіки, її конкурентоспроможність. Саме тому у фаховій літературі з проблем сучасної економічної теорії та державного управління склався вагомий напрям дослідження – інноваційна політика держави. Теоретичні та прикладні питання щодо цього напрямку знайшли своє відображення у наукових працях Г. Андрощука, В. Базилевича, В. Бодрова, В.Гейця, О. Лапка, Б. Малицького, Я. Жаліла, О. Жиленької, О. Осецького, В. Семиноженка, В. Сіденка, Л. Федулової, Д. Черваньова, А. Чухна та інших. Незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову і практичну цінність невіршеними частинами проблеми інноваційної політики держави є теоретичні основи державної інноваційної політики, а

саме: понятійний апарат, який використовується для відображення діяльності держави, наукові і методичні витoki, сфери впливу держави, критерії ефективності державної інноваційної політики.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних витоків формування інноваційної вітчизняної політики, визначення перспективи її розвитку та сучасних механізмів реалізації, ефективності застосування форм прямого та непрямого регулювання.

Виклад матеріалу доцільно починати із з'ясування характеру взаємозв'язку між конкурентоспроможністю національної економіки і інноваційним розвитком. Адже інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію наукових досліджень та розробок, яка зумовлює випуск на вітчизняний і світовий ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Це пояснюється змістом стратегічних завдань державної економічної політики, місця і ролі її важливої складової – інноваційної політики. Якщо економічна політика в цілому відображає систему соціального – економічних цілей розвитку країни, основні завдання, засоби їх досягнення, механізми реалізації, то державна інноваційна політика визначається, згідно із Законом України "Про інноваційну діяльність" як державне управління процесом створення сприятливих умов для інноваційної діяльності, формування інноваційних ідей і проектів, конструювання науково – дослідних зразків нововведень, їх освоєння і просування на ринок [1].

Таке законодавче визначення інноваційної політики відображає її управлінський, регулятивний аспект. У широкому розумінні державну інноваційну політику автори визначають як з окремих позицій, так і з позицій поєднання різних підходів – інституціонального, системного, функціонального та ін., визначають цілі розвитку інноваційної сфери країни та обґрунтовують вибір і застосування адекватних інструментів впливу для їх досягнення [2, с 300], сукупності форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення сприятливих умов для ефективного відтворення, розвитку і використання науково – технічного потенціалу країни, формування взаємозв'язаних механізмів законодавчого, інституційного і ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності, мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів. Набір інструментів інноваційної політики залежить від обраної інноваційної моделі – чітко визначеного зразка, певного ідеального об'єкту, який держава прагне побудувати.

Отже, форми і методи діяльності держави в інноваційній сфері залежать від досягнутого рівня науково – технічного потенціалу країни, цілеспрямованості системи макроекономічного управління інноваційними процесами, послідовним формуванням попиту на інновації та визначення шляхів їх задоволення. Ефективність державної інноваційної політики, форм і методів підтримки і стимулювання інноваційної діяльності визначається передусім, темпами і якістю економічного зростання, конкурентоспроможністю національної економіки.

Значимо, що втрата Україною позитивної динаміки економічного розвитку свідчить про неефективність і невизначеність моделі державної інноваційної політики.

Серед відомих моделей інноваційної політики (стратегії "перенесення", стратегії "запозичення", стратегії "нарощування") економіці України в найбільшій мірі відповідає стратегія "нарощування" [3, с. 95], у відповідності з якою змінюється ставлення до темпів та визначення основних напрямів науково – технічного розвитку. Але протягом тривалого періоду інноваційні процеси не впливають на темпи і якість економічного зростання, конкурентоспроможність системи державного регулювання інноваційної діяльності. Так, впродовж 2001 – 2002 рр. мало місце зниження темпів приросту ВВП на 4%, тоді як питома вага інноваційно активних підприємств та обсяг реалізованої 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. У 2009 -2011 рр. відбулось значне зниження ВВП – на 18% та 4% відповідно, у той же час в інноваційній сфері суттєвих змін не відбулось. Це дозволяє зробити висновок про відсутність прямого та зворотного зв'язку між динамікою ВВП і інноваційною активністю підприємств, оскільки частка підприємств, що займаються інноваціями і обсяг інноваційної продукції вкрай малі [4, с. 77]. Аналогічний зв'язок простежується і між конкурентоспроможністю національної економіки і інноваційною активністю підприємств: згідно рейтингу Всесвітнього економічного форуму, за рівнем конкурентоспроможності у 2012 – 2013 рр. Україна посідає 73 місце, в той час як Росія – 67, Казахстан – 51, а Польща – 41 місце серед 134 країн світу [5, с. 13-14].

Враховуючи притаманний українській економіці ресурсний дефіцит, несприятливий інвестиційний клімат, особливого значення набуває стимулююча політика держави в інноваційній сфері, постійний моніторинг стану етапів повного життєвого циклу інновацій у різних галузях економіки. При цьому рівень інноваційного розвитку оцінюється з позицій його впливу на конкурентоспроможність як окремих галузей, так і інноваційної економіки в цілому. Тому формування державної інноваційної політики включає чіткого визначення ефективних шляхів реалізації моделі інноваційного розвитку, складовими якої є:

- науково-технічне прогнозування, сутність якого полягає у визначенні параметрів різних об'єктів науки й техніки в стратегічній перспективі на основі вивчення тенденцій розвитку і потреб виробництва. Це дозволяє визначити пріоритетні напрями науково-технічної і інноваційної діяльності. На цій основі розробляються державні науково-технічні програми, до складу яких включають завдання державним установам, державні замовлення недержавним науково-дослідним і проектним організаціям. При цьому важливо визначити технологічні ланцюжки створення доданої вартості, яка здатна забезпечити зростання людського, інтелектуального і соціального капіталу;

- визначення джерел фінансування інноваційної діяльності, адекватної прийнятої концепції модернізації економіки, домінуючої форми власності на ринку

науково-технічної продукції. Так ринок державних замовлень науково-технічної продукції передбачає централізоване фінансування та інвестування народногосподарських проєктів. І навпаки: орієнтування переважно на формування попиту на науково – технічну продукцію недержавного сектору передбачає низьку норму включення доходу суб'єктів господарювання, використання преференцій і пільг для інноваційно активних підприємств.

- врахування відповідності нововведень можливостям промислового потенціалу і рівню економічного розвитку. Так відсутність необхідної динаміки виробничої сфери призводить до зниження платоспроможного попиту на нововведення, а спад рівня розвитку економіки призводить до звуження можливостей держави на фінансування науково-технічної діяльності, дорожчання кредитів для здійснення інноваційних проєктів. Так, якщо у 2008 р. обсяг інноваційних витрат становив 11994, 2 млн. грн., то у 2009 – 2010 рр. (період відновлення після кризи) він знизився до 7949,9 млн. грн. та 8045,5 млн. грн.. відповідно, а у більш сприятливому 2011 р. він знову зріс до 14333,9 млн. грн. [6, с. 324]. Характерним при цьому є зменшення витрат на внутрішні і зовнішні науково-дослідні роботи при одночасному зростанні питомої ваги витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – з 63,9% у 2008 р. до 73,2% у 2011р.

Зазначимо, що наведені складові не вичерпують зміст діяльності держави щодо формування інноваційної моделі розвитку, а лише окреслюють масштабність і складність завдань інноваційної політики. В процесі реалізації державної інноваційної політики необхідно створити умови для примноження науково-технічного потенціалу, забезпечити його максимальну віддачу в інноваційному розвитку. Передусім це стосується науково – технічних кадрів : адже проблема їх нестачі, особливо в секторі інформаційних технологій, є актуальною для будь – якої країни, незалежно від рівня розвитку. Такі країни як США, Японія, Німеччина та інші намагаються вирішити цю проблему за рахунок припливу емігрантів, які мають необхідні професійні й кваліфікаційні дані. В Україні, незважаючи на збереження значної частини наукового потенціалу і визнаних у світі наукових шкіл в таких сферах як розробка нових матеріалів, біотехнологій, електрозварюванні, інформатиці та інших сферах, негативні тенденції останніх двох десятиріч ускладнюють реалізацію державної інноваційної політики. Так, втричі скоротилася кількість науково-інженерних кадрів, чисельність виконавців технологічних досліджень. Відбулися структурні зміни в розподілі науковців вищої кваліфікації: лише 0,3% задіяне у виробничій сфері, а більшість вчених зосереджено в освітянській сфері.

Спостерігається значний відтік наукових кадрів за кордон. Тому особливого значення набуває необхідність суттєвого підвищення заробітної плати науковців, освітан та науково-інженерних кадрів, встановлення залежності її рівня від результатів науково-технічної і інноваційної діяльності. Доцільно запровадити систему конкурсного (грантового) бюджетного фінансування робіт і досліджень інноваційних груп у складі закладів освіти та науки, малих форм у виробничій сфері.

Не відповідає потребам технологічного оновлення національної економіки переважання підготовки наукових кадрів у галузях суспільних наук проти природничих та технічних спеціальностей. Все це істотно впливає на обсяг науково – технічних робіт, який зменшився в 4 рази.

Ще більш проблематичним є питання впровадження і ринкового освоєння нововведень, фінансове, інвестиційне та ресурсне забезпечення інноваційних процесів (табл.1).

Таблиця 1

**Впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості**

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Впроваджено нових технологічних процесів	2936	1403	1727	1808	1145	1419	1647	1893	2043	2510
Освоєно виробництво інноваційної продукції найменувань	11472	15323	3978	3152	2408	2526	2446	2685	2408	3238

Джерело: [6, с. 325]

Дані таблиці свідчать, що незважаючи на повну позитивну динаміку показників за період з 2000 р. до 2011 р., впровадження і освоєння виробництва інноваційної продукції не досягло рівня 1995 р. Навіть за останні 4 роки (2008 – 2011) обсяг реалізованої інноваційної продукції скоротився з 45830,2 млн. грн. до 42386,7 млн. грн., тобто майже на 8% [6, с. 325]. Тому цілком правомірною є визнання значного відставання національної економіки від економіки розвинутих країн за рівнем інноваційної діяльності [7].

Більшість причин такого незадовільного стану пов'язані з низьким рівнем державного регулювання та фінансування розвитку інноваційної діяльності, а саме: вузькою сферою використання створених інновацій, відсутністю технічної документації, не виправданому очікуванню позитивного ефекту, слабке використання фондів механізмів формування коштів для фінансування інноваційних проектів. Прорахунки державної інноваційної політики полягають в непослідовності у визначенні пріоритетів економічного розвитку, надання переваги скороченню бюджетного дефіциту замість закладання надійних основ довгострокового зростання економіки.

На наш погляд, вагомим поштовхом до активізації інноваційної діяльності може бути втілення ефективної політики фінансового забезпечення інвестиційних проектів за рахунок Державного бюджету. Це буде своєрідним сигналом для приватного

капіталу, запорукою зниження невизначеності і ризику вкладення інвестиційного ресурсу в інноваційний розвиток.

Проведенню ефективної державної інноваційної політики повинна сприяти національна інноваційна система, що забезпечує інтеграцію освіти, науково – технічної сфери та виробництва високотехнологічної продукції та послуг інноваційній основі. Державна інноваційна політика повинна поєднувати природні переваги країни в науково – технічній сфері зі світовим досвідом подолання критичних відставань в інноваційному розвитку, за діяння механізму перетворення наукових ідей і технічних рішень на комерційні нововведенські продукти, затребувані ринком.

Доцільно удосконалити інституційно-правове забезпечення інноваційної діяльності шляхом узгодження середньострокових пріоритетів інноваційної діяльності з довгостроковими пріоритетами соціально-економічного розвитку країни. Це дозволить зосередити обмежені інвестиційні ресурси на визначених пріоритетах інноваційного розвитку, усунути розбіжності між задекларованими цілями інноваційної політики держави і задіяними механізмами її реалізації.

Важливим є законодавче визначення поняття "кластер", їх класифікації, механізмів формування і функціонування для забезпечення управління процесом інтеграції різних учасників інноваційного процесу. Це прискорить формування інноваційних кластерів наукомістких та високотехнологічних галузей, створити необхідні передумови для структурних змін в економіці.

З проведеного дослідження можна зробити висновок про зростання ролі інноваційної політики держави в модернізації національної економіки, підвищення рівня її конкурентоспроможності. Реалії економічного розвитку України підтверджують доцільність активної участі держави в створенні законодавчих, інституційних та організаційно – управлінських перспектив розвитку інноваційної діяльності. Все більш необхідним стає гнучке поєднання централізованих та ринкових механізмів координації учасників інноваційних процесів.

Перспективи подальших досліджень полягають в розробці критеріїв формування ефективного механізму вибору пріоритетних напрямів науково – технічної і інноваційної діяльності шляхом встановлення їх впливу на темпи та якість економічного зростання. Розробка і використання механізмів активізації інноваційної діяльності повинна виявити ефективність, доцільність застосування кожного із інструментів прямого впливу на суб'єктів господарювання, а також непрямого стимулювання технологічної модернізації виробництва. Це дозволить надати науково обґрунтовані рекомендації для удосконалення інноваційної політики держави в довгостроковій перспективі.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
2. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.

3. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. І. Федулова. – К.: Основа, 2005 – 522 с.
4. Сизоненко В. О. Механізми активізації інноваційної діяльності інтегрованих структур / В. О. Сизоненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 27, том 1 / за заг. ред. проф. Єханурова Ю. Ш., Шегди А. В. – Київ: Видавниче – поліграфічний центр "Київський університет", 2012. – 435 с.
5. The Global Competitiveness Report 2012 -2011 // World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2012, pp. 13-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport-2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport-2012-13.pdf).
6. Статистичний щорічник України за 2011 рік. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері" від 10 вересня 2012 року № 691.

**Стаття надійшла до редколегії 7.03.13.**

**Сизоненко В.А.**, канд. екон. наук, доц.  
КНУ ім. Тараса Шевченка, Київ

#### **ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ**

*Осуществлен анализ особенностей формирования современной инновационной политики государства, ее значение в модернизации национальной экономики. Обоснованы предложения по усилению влияния механизмов реализации инновационной политики на активизацию инновационной деятельности.*

*Ключевые слова: государственное регулирование, инновационная политика, инвестиции, конкурентоспособность, финансовые ресурсы.*

**Syzonenko V.A.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **INNOVATION POLICY AND MECHANISMS FOR ITS IMPLEMENTATION**

*The author reveals the peculiarities of the modern state policy formation and its place in the national economy modernisation. The article offers suggestions how to reinforce the innovative policy realisation mechanisms to activate innovative activity.*

*Keywords: state regulation, innovative policy, investments, competitiveness, financial resources.*

## ГЛОБАЛЬНИЙ РУХ КАПІТАЛУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*Розкрито зміст глобального руху капіталу як динамічного процесу, що має складну структуру. Визначено структурні зміни глобальних потоків капіталу в умовах нестабільності. Виявлено ризики та структурні зміни міжнародних потоків капіталу до України в умовах глобальної нестабільності.*

**Ключові слова:** глобальний рух капіталу, міжнародні фактори руху капіталу, структура руху капіталу, ризики руху капіталу, вплив руху капіталу.

Глобалізація економіки та фінансова інтеграція розвивається на основі міжнародного руху капіталу. Глобальні потоки капіталу формуються під дією міжнародних та національних факторів, їх структура постійно змінюється. Роль міжнародного руху капіталу як чинника глобального розвитку в останні роки суперечливо проявилася у формуванні та транскордонному поширенні фінансової кризи, посткризовому ре-балансуванні, глобальній нестабільності. Відбуваються зміни структури транскордонних потоків капіталу, що впливає на економіку країн і можливості регулювання національної фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фактори та економічна роль міжнародного руху капіталу, прямих іноземних інвестицій, інструментів фінансових ринків, шляхи формування міжнародної конкурентоздатності досліджувалися у наукових працях українських вчених В.Базилевича, Я.Базиліюк, В.Геєця, Д.Лукьяненко, Є.Панченка, А.Поручника, О.Рогача, О.Швиданенко, О.Шниркова, Г.Филюк, А.Філіпенка та інших. Динаміка та суперечності міжнародного руху капіталу Левіна Р., Обстфельда М., Портера М., Стігліца Дж., Тейлора та інших.

Сучасні дослідження звертають увагу на суперечливу взаємодію основних факторів міжнародного руху капіталу, що відповідно неоднозначно впливають на його динаміку та структурні зміни. Так, класичне трактування різниці дохідності капіталу в різних країнах як основний економічний фактор його руху доповнюється іншими підходами. Так, парадокс Лукаса встановив, що висока прибутковість вкладення іноземного капіталу в країни, що розвиваються, у 70-ті роки минулого століття, супроводжувалась переважанням експорту капіталу у розвинуті країни, де його дохідність була значно нижча. Причинами були інституційна слабкість країн, що розвиваються, та відповідно високі ризики вкладення капіталу. Іншими словами, прибутковість не є вирішальним фактором обсягу та структури руху капіталу [12].

Крім відносної прибутковості капіталу у різних країнах, все більше значення мають темпи економіки як фактор попиту на капітал. Після фінансової кризи 2008-2009 років одним з основних факторів руху капіталу стали відносно вищі темпи економіки у країнах зростаючих ринків. Відносно вищі та більш стабільні темпи стали фактором стійкого попиту на залучення капіталу у різних формах [14].

Необхідно враховувати суперечливу взаємодію макроекономічних факторів та наслідків руху капіталу. Так, "Трилемма Обстфельда" описує зв'язок режимів валютних курсів, руху капіталу та монетарної політики. Встановлено, що тільки за плаваючих валютних курсів можливо отримати позитивний ефект руху капіталу для монетарної політики. Зворотній результат більш ймовірний за фіксованого режиму валютних курсів, коли приплив іноземного капіталу приводить до надлишкової монетизації економіки, інфляції та девальваційного тиску на національну валюту [13].

Метою статті є виявлення факторів та основних змін структури транскордонного руху капіталу, ризиків руху капіталу, його впливу на конкурентоздатність національних економік. Сучасна глобальна нестабільність суттєво впливає на динаміку та структуру потоків капіталу, що вимагає виявлення системних характеристик таких процесів. Глобальна нестабільності та національний інвестиційний клімат впливають на структурні зміни руху іноземного капіталу до України.

Методологічною основою дослідження є теоретичні положення міжнародної макро- та мікроекономіки, методів факторного та структурного аналізу.

Глобальний рух капіталу є одним із системних процесів світової економіки та міжнародних фінансів. Така роль випливає зі змісту, структури та результатів руху капіталу.

Сучасна посткризова глобальна нестабільність вимагає переосмислення підходів до економічного розвитку. Боргова криза, неефективність стимулювання економіки, рецесія та безробіття є формами прояву нестабільності розвинутих країн. Зниження темпів розвитку, нестабільність експорту, значна інфляція, високі процентні ставки є ознаками нестабільності країн зі зростаючими економіками та що розвиваються. Міжнародний рух капіталу в умовах нестабільності має значну волатильність, суперечливі тенденції та структурні зміни.

Міжнародний рух капіталу визначається ринковими механізмами акумуляції, алокації та використання міжнародної фінансової ліквідності з урахуванням різної дохідності та системних ризиків на національних та глобальних фінансових ринках. Цілями руху капіталу є ефективне розміщення міжнародної фінансової ліквідності, доступ компаній та інвесторів до міжнародних фінансових ринків та задоволення потреб у залученні капіталу на найбільш сприятливих умовах.

Міжнародний рух капіталу за змістом є транскордонним переміщенням фінансової ліквідності у різних формах, структура яких змінюється під впливом міжнародних, системних та національних факторів.

Тенденції транскордонного руху капіталу визначаються системними процесами на глобальних фінансових ринках, кредитними циклами, змінами міжнародних фінансових індикаторів, макроекономічними процесами.

Міжнародний рух капіталу є багатоаспектним за своїм економічним змістом і значенням процесом:

- є основною формою процесу економічної та фінансової глобалізації;
- постає зовнішнє фінансування та інвестиції для національних економік;
- є чинником формування платіжного балансу;
- динаміка та структура формується під дією міжнародних, національних та системних факторів;

- імпорт та експорт капіталу суперечливо впливає на макроекономічну ситуацію країн.

Структурні форми міжнародного руху капіталу мають спільні тенденції та відмінності, їх динаміка має суперечливі взаємозв'язки: прями іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, інший приватний капітал, міжнародні кредити, міждержавне фінансування та різні їх комбінації.

Основні форми міжнародного руху капіталу в сучасних умовах знаходяться під впливом поширення фінансових інновацій, гібридних фінансових інструментів і технологій, нових сегментів фінансових ринків та типів фінансових інституцій – деривативів, гібридних фінансових інструментів, фондів суверенного багатства, сек'юритизації, хедж-фондів.

В умовах глобальної нестабільності відбуваються зміни структури, напрямків та інтенсивності основних форм міжнародного руху капіталу у результаті глобальних, регіональних і системних змін на міжнародних фінансових ринках, суперечливої взаємодії спонукальних та протидіючих факторів і ризиків.

Глобальна нестабільність характеризується двохшвидкісним рухом глобальної економіки – відносно стійкої у середньостроковій перспективі різниці у темпах економічного зростання між розвинутими економіками та зростаючими ринками. В результаті цього зростаючі економіки (emerging markets) стали активними центрами як імпорту, так і експорту капіталу.

Міжнародні системні фактори стали суттєвими чинниками структурних змін руху капіталу:

- ціплива асиметрія припливу і відпливу іноземного капіталу;
- волатильність міжнародних ринків, періодичні зовнішні фінансові та валютні шоки;
- шоки реверсивних коливань руху капіталу, "неочікувана зупинка" іноземного капіталу в періоди криз та депресій;
- зміни фінансової політики міжнародних банків на іноземних ринках в залежності від макроекономічної ситуації в країнах походження;
- дивестиції іноземного капіталу у фінансовому секторі;
- обмеження доступу зростаючих економік до міжнародних фінансових ринків.

Структурні зміни руху капіталу в умовах глобальної нестабільності несуть певні ризики:

- транскордонне поширення ринкових коливань, перенесення фінансових і банківських криз між країнами.
- нестабільність міжнародних товарних та фінансових ринків генерують зовнішні фінансові шоки для зростаючих і трансформаційних економік.
- коливання транскордонних потоків капіталу впливають на макроекономічну, монетарну та валютну політику зростаючих економік.
- депресія та ризики міжнародних фінансових ринків обмежують зовнішні залучення капіталу, що негативно впливає на зростаючі економіки.

Аналіз динаміки та структури міжнародного руху капіталу у зростаючі економіки дозволяє зробити такі основні висновки:

- чистий приток капіталу до зростаючих економік є нестабільним, його волатильність перевищує середню на міжнародних фінансових ринках ;

- тенденцію зростання мають прямі іноземні інвестиції з періодичними відносно невеликими спадами;

- відзначається відносне скорочення прямих іноземних інвестицій у ті країни, які втрачають конкурентні переваги у порівнянні з іншими;

- рух іноземних портфельних інвестицій та приватних запозичень є нестабільним з великою амплітудою волатильності, він є про-циклічним, тобто підпорядкований впливу економічних та кредитних циклів;

- нестабільним є обсяги валютних резервів більшості зростаючих економік Європи та СНД в результаті кон'юнктурного тиску на валютні курси.

Динаміка руху різних форм капіталу має різні фінансові наслідки для зростаючих економік. Прямі іноземні інвестиції спрямовуються на приватизацію, придбання місцевих приватних компаній, інвестування у модернізацію, що в силу недооцінки вартості активів забезпечує отримання високих прибутків та потенційно збільшення їх відтоку у майбутньому у формі репатріації доходу на капітал. Інші форми приватного руху капіталу – портфельні інвестиції, кредити та інструменти боргу – мають нестійкий характер, коливаються в залежності від кон'юнктурних факторів, спричиняють періодичний відтік капіталу.

В умовах глобальної нестабільності та обмеженості доступу на міжнародні фінансові ринки зростає необхідність підвищення конкурентоспроможності та стабільності національних фінансових систем. Для України це означає перш за все необхідність збільшення капіталізації, підвищення ефективності та стабільності банківської системи.

Ринкові та економічні відмінності визначають міжнародну конкурентоздатність фінансових систем зростаючих економік, в тому числі України:

- недостатній рівень монетизації економіки;

- недостатню здатність фінансових систем здійснювати ефективну алокацію капіталу за критеріями ефективності;

- недостатній рівень заощаджень домогосподарств та корпоративного сектору, в силу чого зовнішні запозичення мають конкурентні переваги та значний вплив на економіку;

- недостатні по відношенню до інших країна з порівняльним рівнем економіки показники рівня розвитку фінансових та банківських систем та значно вищі темпи їх зростання;

- неефективні умови кредитування економіки та відповідно недостатню роль в економіці;

- інституційна та регуляторна недосконалість, дисбаланс прав кредиторів та позичальників, значна асиметричність фінансової інформації;

- значна частка зовнішніх запозичень у банківському та корпоративному секторах, суттєвий вплив зовнішніх фінансових та валютних ризиків на обслуговування заборгованості.

Конкуренстоспроможність фінансової системи в широкому розумінні стає однією з основних її характеристик, що відображає як рівень її розвитку, так і спроможність виконувати свої функції за умов глобальної нестабільності.

Структурні зміни міжнародних потоків капіталу до України в умовах глобальної нестабільності обумовлені сучасною макроекономічною ситуацією в країні:

- не досягнуто посткризове відновлення економіки;
- економічна депресія: дефляція та низькі або негативні темпи росту;
- значний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, що створює загрозу стабільності валютного курсу;
- знижується конкурентоздатність основних експортних галузей – металургії, хімічної промисловості, машинобудування;
- не досягнуто повноті посткризове оздоровлення банківської системи, скорочення кредитування економіки.

В умовах фінансової кризи та послідуєчої глобальної нестабільності відбувалися значні структурні зміни міжнародного руху капіталу до України.

Таблиця 1

**Структура міжнародного руху капіталу до України в 2008-2012 роках:  
баланс по основним показникам, млн. дол. США.**

	2008 I кв	2008 II кв	2008 III кв	2008 IV кв	2009	2010	2011	2012
Прямі іноз. інвестиції-баланс	2430	3091	3324	1058	4654	5759	7015	6620
Іноземні кредити, облігації - баланс	3247	4595	5516	-1045	-9137	6762	2598	6037

Джерело: розраховано за даними [2, с.16; 3]

Як випливає з аналізу наведених даних, структура міжнародних потоків капіталу до України в останні роки має такі особливості:

- динаміка прямих іноземних інвестицій залишається відносно стабільною з періодичними відносно невеликими коливаннями;
- баланс іноземних кредитів та облігацій є проциклічним та має певні піки: зростання напередодні та в період фінансової кризи 2008-2009 років та у 2012 як зовнішні залучення для фінансування Євро-2012, падіння в кінці кризового періоду та у 2011 році в результаті різкого зростання витрат на обслуговування запозичень, отриманих до та в період кризи.

Водночас глобальна нестабільність та депресія Єврозони спричиняють скорочення притоку та зростання відтоку європейського фінансового та банківського капіталу з України.

**Іноземні кредити та облигації банківського сектору України –  
баланс отриманих та сплачених сум протягом року, млн. дол. США.**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Банківський сектор – баланс зовнішніх кредитів та облигацій	1625	4079	10526	7586	-3272	-2010	-3600

Джерело: розраховано за даними [1, с.16]

Дочірні банки європейських банків в Україні погашають раніше отримані кредити та спрямовують прибутки до материнських банків в силу стратегії консолідації та рекапіталізації банківського сектору Єврозони. Відбуваються дивестиції європейських банків – продаж активів національним та іноземним інвесторам, переважно небанківським.

Оскільки фінансова система України є банково-центрованою, то її конкурентоспроможність прямо залежить від можливостей капіталізації та реструктуризації активів. Жорстка монетарна політика Національного банку України останніх років привела до стримування інфляції, але водночас продовжила період депресії банківської системи, стискання кредитування та погіршення його умов.

Використання вигод міжнародного капіталу та попередження ризиків повинно бути спрямоване на збалансування зовнішніх фінансових зв'язків, підвищення ефективності національної фінансової та банківської системи.

Досягнення економічної стабільності української економіки в умовах глобальної нестабільності можливо шляхом всебічної модернізації економіки на сучасній технологічній базі та інфраструктури, залучення значного зовнішнього фінансування на міжнародних ринках. Можливості залучення зовнішньому фінансуванні можуть бути здійснені лише за умов структурних реформ, подолання корупції, ефективної правової системи, створення умов та стимулів всебічної модернізації та інновацій.

Оцінка конкурентоздатності та ризиків національної фінансової та банківської систем повинні стати важливим елементом прогнозування економічної політики України. Необхідна розробка постійного моніторингу стану фінансової системи країни на методологічній основі, адаптованій до основних міжнародних систем оцінок. До цього потрібно налагодити інформаційне забезпечення аналізу розвитку фінансової системи країни. Це дозволить перейти від локального до системного підходу до регулювання розвитку фінансової системи та підвищення її результативності, ролі у економічному розвитку.

Без вирішення проблеми кредитування за економічно прийнятними умовами неможливо буде досягти економічного зростання та інноваційної модернізації в умовах глобальної нестабільності.

Управління зовнішньою заборгованістю повинно використовувати операції хеджування ризиків зміни валютних курсів та умов запозичень на міжнародних фінансових ринках.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін. Цінні папери: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1094 с.

2. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2012 рік // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Назва з екрана.
3. Платіжний баланс України, 2011-2013 pp. // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doc catalog/document?id=76453> – Назва з екрана.
4. Філюк Г. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
5. Borio C. The financial turmoil of 2007-?: a preliminary assessment and some policy considerations / C.Borio – BIS Working Papers, No 251 – Basel, Bank for International Settlements, 2008. – 54 p.
6. Capital flows and emerging market economies / CGSF papers No 33 Basel, Bank for International Settlements, 2009. – 159 p.
7. Calvo G. Financial Crises and Liquidity Shocks; a Bank-run Perspective / NBER Working paper 15425, 2009. – 59 p.
8. Galesi A. External shocks and international inflation linkages. A global VAR analysis. European Central Bank / A.Galesi, M.Lombardi. – ECB Working paper series. No. 1062. – Frankfurt, European Central Bank, 2009. – 61 p.
9. Gibson H. International Finance / H.Gibson. – London, Longman, 1996. – 355 p.
10. Laeven L. Systemic banking Crisis: A New Database / L.Laeven, E.Valencia. – IMF Working Papers WP/08/224 – Washington, International Monetary Fund, 2008. – 61 p.
11. Kindlberger C. Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises / C.Kindlberger, R.Aliber. – Hoboken-London, John Wiley&Sons, 2005. – 680 p.
12. Lucas R. Why doesn't capital flow from rich to poor countries ? /American Economic Review, vol.80, May 1990. pp. 92-96.
13. Obstfeld, M., Shambaugh, J., Taylor. A. Financial Stability, the Trilemma and International Reserves. – NBER Working paper 14217, 2008. – 53 p.
14. World Economic Outlook (WEO). Tensions from the Two-Speed recovery: Unemployment, Commodities and Capital Flows. April 2011 // International Monetary Fund. Washington, 2011. – [http://www.imf.org/ external/pubs/ft/weo/2011/](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/) – Назва з екрана.

**Стаття надійшла до редколегії 12.03.13.**

**Шевченко В.Ю.**, канд. екон. наук, доц.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

### **ГЛОБАЛЬНЫЙ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

*Раскрыто содержание глобального движения капитала как динамического процесса, что имеет сложную структуру. Определены структурные изменения глобальных потоков капитала в условиях нестабильности. Выявлены риски и структурные изменения международных потоков капитала в Украину в условиях глобальной нестабильности.*

*Ключевые слова: глобальное движение капитала, международные факторы движения капитала, структура движения капитала, риски движения капитала, влияние движения капитала.*

**Shevchenko V.U.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **CAPITAL GLOBAL MOVEMENT AND COMPETITIVENESS IN CONDITIONS OF INSTABILITY**

*The paper considers global capital flows as a dynamic process of complex structure. The study identifies structural changes of capital flows under global instability. Risks and structural changes of international capital flows into Ukraine are assessed.*

*Keywords: global capital flows, factors of international capital flows, capital flows structure, capital flows risks, capital flows impact.*

## ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*В работе исследовано влияние инноваций на конкурентоспособность российской экономики. Рассмотрена модель трех стадий экономического роста М. Портера, которая объясняет причинно-следственную зависимость между конкурентоспособностью компаний и уровнем развития страны, и гипотеза Й.Шумпетера о процессе "созидательного разрушения". Определено, что необходим соответствующий базис для инновационного развития российской экономики, способствующий повышению ее конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** инновации, конкурентоспособность, российская экономика, модель трех стадий экономического роста, влияние инноваций на конкурентоспособность.

В России, как и во всем мировом сообществе, инновационная деятельность рассматривается как одно из основных условий модернизации экономики. Инновационная деятельность является главным источником получения долговременных конкурентных преимуществ для российской экономики. Высокая зависимость от экспорта сырьевых ресурсов является одной из причин ее низкой инновационности и, следовательно, конкурентоспособности. В первую очередь России необходимо преодолеть "голландскую болезнь" и задействовать человеческий капитал, как главный ресурс экономики. От создания условий для его развития зависит возможность внедрения инноваций в национальную экономику.

Современные ученые, как и некоторые классики политической экономии, связывают конкурентоспособность экономики со структурой ее издержек. В отличие от данного подхода Майкл Портер делает ставку на неценовую конкуренцию, и главным образом, на инновации. По его мнению "благополучие страны создается, а не наследуется. Оно не вырастает из природных богатств страны, ее трудового потенциала, процентных ставок или стоимости валюты, как настаивает классическая экономика" [1]. М.Портер считает, что конкурентные, а не сравнительные преимущества создают благосостояние.

В обозначенных рамках исследуем модель трех стадий экономического роста М. Портера, которая объясняет причинно-следственную зависимость между конкурентоспособностью компаний в стране и уровнем ее развития. В первой "факторной" стадии преобладают базовые экономические факторы, такие, как дешевая рабочая сила и огромные запасы природных ресурсов, которые и играют основную роль в конкурентоспособности страны. Предприятия производят товары широкого потребления или низко технологичную продукцию. Технологии импортируются или используется процесс имитации. Для этой стадии характерна

ценовая конкуренция. Вторая "инвестиционная" стадия относится к странам, имеющим статус средней доходности, где экономический рост зависит от инвестиций, и конкурентоспособность достигается через использование мировых технологий во внутреннем производстве. Прямые иностранные инвестиции, совместные предприятия позволяют интегрировать национальную экономику в мировую производственную систему. Необходимо отметить, что, согласно классификации М. Портера, Россия находится на второй стадии экономического роста. На третьей "инновационной" стадии основным фактором конкурентоспособности является способность создания инновационных продуктов и услуг. Это касается стран с высоким уровнем экономического развития, которые совершили переход от экономики, импортирующей технологии, к экономике, создающей технологии. На этой стадии предприятия конкурируют в области обладания уникальными технологиями.

На третьей стадии экономика менее уязвима к внешним воздействиям, таким как мировой экономический кризис или изменение валютных курсов, которые приводят к колебаниям спроса и относительных цен. На данной стадии обеспечение конкурентных преимуществ национальной экономики за счет факторных издержек становится менее актуальным. Не обладание факторами производства, а наоборот, их нехватка способствует возрастанию конкурентоспособности экономики, стимулируя инновационную деятельность. Для этой стадии характерно не только применение и улучшение заимствованной иностранной техники и технологии, но и создание новых их видов. Круг сегментов, в которых национальный бизнес успешно конкурирует на мировом рынке, все время расширяется. Ценовая конкуренция может сохраняться, основываясь не на факторных издержках, а на высокой производительности, достигаемой за счет повышения качества человеческого капитала, разработки новых технологий. На данной стадии фирмы разрабатывают глобальные стратегии, создают собственную сеть международных поставок и обслуживания, повышают репутацию своей формы за рубежом.

Большинство современных ученых используют комбинированный подход к исследованию конкурентоспособности экономики, учитывающий социальные и экономические факторы, такие как качество человеческого капитала, непрерывное воспроизводство инноваций и восприимчивость страны к новым товарам и услугам. Это соответствует, согласно модели М. Портера, третьей стадии экономического роста.

Модель трех стадий М. Портера может оказаться полезной для российской экономики, так как данная модель определяет основные направления воздействия инноваций и модернизации на повышение конкурентоспособности экономики. Проецируя модель М. Портера на российскую экономику, адаптируя ее некоторые аспекты к российской действительности, можно выявить определенные нюансы влияния инноваций на конкурентоспособность российской экономики. Очевидно, что на основе воспроизводства инноваций конкурентоспособность национальной экономики можно охарактеризовать, как способность экономической системы страны

чутко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры, осуществляя быструю адаптацию за счет имеющихся в распоряжении федеральной власти средств государственного регулирования, сохранять свою устойчивость и высокие темпы экономического роста. Кроме того, в масштабе национальной экономики необходимо учесть степень инновационной активности от деятельности крупных предприятий в стране и от степени их монополизации.

Представители классической политической экономии под конкурентоспособностью страны понимали способность снабжать каким-либо товаром по более дешевой цене (Адам Смит) или способность производить с более низкими издержками (Давид Рикардо). Современные экономисты акцентируют внимание на других аспектах. Большинство исследователей используют комбинированный подход к конкурентоспособности, учитывающий социальные, экономические и инновационные факторы.

Йозеф Шумпетер в своей работе "Капитализм, социализм и демократия" утверждает, что монопольная власть и большой размер фирм стимулируют нововведения. Его идея, названная "гипотезой Шумпетера", является полной противоположностью широко распространенной среди экономистов того периода точке зрения, согласно которой крупные фирмы, обладающие монопольной властью, играют отрицательную роль в развитии технического прогресса. "Как только мы посмотрим на показатели производства отдельных товаров, выяснится, что наибольшего прогресса добились не фирмы, работающие в условиях относительно свободной конкуренции, а именно крупные концерны, которые к тому же способствовали прогрессу в конкурентном секторе..." [2, с.125].

Й. Шумпетер считал, что традиционная неоклассическая аргументация в отношении общественной неэффективности размещения ресурсов в условиях существования значительной рыночной власти отдельных фирм справедлива лишь применительно к анализу стационарных состояний, не учитывающему фактор технического прогресса, и не актуальна при анализе динамическом. Й. Шумпетер представлял экономику организмом, клетки которого постоянно умирают и заменяются более совершенными. За счет этого процесса, названного им "созидательным разрушением", организм растет и процветает.

Движущей силой процесса созидательного разрушения является получение максимальной прибыли посредством инноваций. Теоретической и методологической основой данной гипотезы послужило предложенное Й. Шумпетером понимание капитализма: "капитализм по самой своей сути – это форма или метод экономических изменений, в основе которых лежат инновации, непрерывно революционизирующие экономическую структуру изнутри. Именно этот процесс "созидательного разрушения" определяет рамки, в которых приходится существовать каждому капиталистическому концерну, и критерии, с позиций которых надлежит анализировать оценивать эффективность функционирования как отдельных фирм, так и экономики в целом" [2, с.125].

Исследуя гипотезу Й. Шумпетера в целях применения к российской действительности, рассмотрим ее сильные и слабые стороны.

Во-первых, инновации требуют больших вложений ресурсов, которые могут быть задействованы только крупным бизнесом. В реальной экономике многие нововведения сделаны фирмами, имеющими большую долю сегмента рынка товаров и услуг.

Во-вторых, крупный бизнес стремится диверсифицировать производство в разные области своих интересов, поэтому он может более эффективно использовать результаты своих исследований. Фирмы, работающие в ограниченной области, не заинтересованы производить новый товар, не связанный с основным направлением их деятельности. Диверсифицированный характер деятельности крупного бизнеса позволяет ему финансировать научные исследования и разработки не только в одной отрасли, но и использовать их в других направлениях.

В-третьих, преимуществом крупного бизнеса с точки зрения инновационной деятельности является то, что он имеет возможность привлекать наиболее качественный человеческий капитал, талантливых работников, применяя непрерывное обучение, осуществляя переподготовку кадров. Иными словами, у крупных предприятий больше возможностей осуществлять инвестиции в человеческий капитал.

В-четвертых, крупные фирмы, имеющие монопольную власть за счет наличия барьеров, могут застраховать себя от имитации своих новых товаров. Фирмы, действующие в условиях совершенной конкуренции, могут иметь проблемы в том плане, что их стимулы к инновациям может подрывать имитация их новых товаров другими конкурирующими фирмами. Это приводит к потере выгоды от разработки и внедрения инноваций. Следовательно, если фирмы могут достигнуть хотя бы временной монопольной власти, сдерживающей имитацию ее товаров конкурентами, то их инновационная деятельность будет привлекательной.

По мнению Й. Шумпетера, постоянная боязнь потерять выгодное положение за счет инноваций в связи с тем, что другие фирмы также будут осуществлять инновации, является высшей из уместных форм конкуренции. Он отмечал, что "в капиталистической действительности, в отличие от ее картины в учебниках, не столько имеет значение ценовая конкуренция, сколько конкуренция со стороны новых товаров, новых технологий, новых источников предложения. ... Едва ли необходимо подчеркивать, что конкуренция, о которой мы сегодня говорим, действует не только, когда она уже существует, но также и когда она является только реальной угрозой. Даже будучи единственным, в своей области, бизнесмен ощущает себя в конкурентной ситуации" [2, с.128-129].

В-пятых, расходы на инновационные разработки относятся к категории постоянных издержек. Чем крупнее предприятие, чем больше оно производит наукоемкую продукцию, тем меньше средние постоянные издержки, так как издержки распределяются на огромную массу продукции. Среднему бизнесу такие расходы весьма обременительны. Кроме того, монополисты имеют больше возможностей

для инноваций, так как они могут устанавливать цены выше предельных издержек и за счет этого могут получать большую прибыль. Последняя может быть реинвестирована в новые технологии.

Исследовав в целом гипотезу Й.Шумпетера, можно отметить, что в реальной экономике чистая монополия и чистая конкуренция является абстракцией. Очевидно, что гипотеза Й.Шумпетера больше применима к олигополии и монополистической конкуренции. Кроме того, крупное предприятие не всегда является монополистом. Монопольная власть может возникнуть и у небольшого по размерам предприятия.

В российской экономике, с одной стороны, крупные компании обладают большими возможностями для ведения научных исследований и внедрения изобретений. С другой стороны, малому бизнесу присуща оперативность в принятии управленческих решений. Причем малые инновационные предприятия могут самостоятельно осваивать рынок высокотехнологичной продукции или разрабатывать и выводить на рынок новый продукт совместно с крупной корпорацией. Крупные предприятия используют рыночную и структурную гибкость малых предприятий, их инновационные возможности. В свою очередь устойчивость положения малых предприятий, их финансовые и инвестиционные возможности напрямую зависят от их отношений с крупным бизнесом. Крупное же предприятие может позволить себе рентабельное внедрение инноваций именно потому, что оно располагает мощной производственной базой и развитой системой маркетинга. Ей легче развивать кооперацию с другими фирмами на основе внедрения научно-технических разработок малых высокотехнологичных фирм.

Таким образом, применяя в исследовании модель трех стадий М. Портера и гипотезу Й.Шумпетера о процессе "созидательного разрушения" можно отметить, что не существует универсального инструмента инновационного развития российской экономики, так как внедрение инноваций в экономику России представляют собой длительный и противоречивый процесс, который будет оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на ее конкурентоспособность. Для поступательного и устойчивого развития российской экономики в рамках вектора инновационного развития необходимо подготовить соответствующий базис. При этом главное внимание должно быть уделено совершенствованию правовых институтов, преодолению монополизма в российской экономике, устранению административных барьеров, укреплению финансового обеспечения инновационной деятельности, введению налоговых льгот, крупным вложениям в человеческий капитал. Выполнение этих основных условий будет способствовать развитию инноваций в стране и окажет эффективное влияние на повышение конкурентоспособности российской экономики.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Портер, М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2008. – 715 с.

2. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. – М.: Экономика, 1995. – С.125.

**Стаття надійшла до редколегії 5.03.13.**

**Загайнова Н.Л.**, канд. екон. наук,

**Вихрова А.В.**

Марійський державний університет, Йошкар-Ола, Росія

#### **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РОСІЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ**

*У роботі досліджено вплив інновацій на конкурентоспроможність російської економіки. Розглянуто модель трьох стадій економічного зростання М. Портера, яка пояснює причинно-наслідкову залежність між конкурентоспроможністю компанії і рівнем розвитку країни, і гіпотеза Й. Шумпетера про процес "споглядального руйнування". Визначено, що необхідний відповідний базис для інноваційного розвитку російської економіки, що сприяє підвищенню її конкурентоспроможності.*

*Ключові слова: інновації, конкурентоспроможність, російська економіка, модель трьох стадій економічного зростання, вплив інновацій на конкурентоспроможність.*

**Zagainova N.L.**, PhD

**A.V. Vikhrova**

Maryyskyy State University, Yoshkar-Ola, Russia

#### **EFFECT OF INNOVATION ON COMPETITIVENESS RUSSIAN ECONOMY**

*In paper the effect of innovation on the competitiveness of the Russian economy is investigated. The model of the three stages of economic growth of M. Porter, which explains the cause and effect relationship between the competitiveness of companies and the level of development of the country, and Shumpeter's hypothesis about the process "creative destruction" are considered. It was determined that there is a need for an appropriate basis for the innovative development of Russian economy and its competitiveness needs to be improved.*

*Keywords: innovations, competitiveness, Russian economy, model of the three stages of economic growth, impact of innovation on competitiveness.*

### ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОРИВ: ЗМІНА ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*У статті розглядаються проблеми модернізації та інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Обґрунтовується необхідність сучасної трансформації парадигми економічного розвитку.*

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, модернізація економіки, шляхи економічної модернізації, парадигма економічного розвитку.

Важливою умовою підвищення конкурентоспроможності та ефективності вітчизняної економіки, подолання її структурної недосконалості та технологічного відставання виступає здійснення її сучасної модернізації на основі прискорення інноваційного розвитку. Ці питання перебувають у центрі уваги багатьох наукових досліджень, зокрема таких відомих українських і російських фахівців, як В.М. Гесць, С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов, А.С. Гальчинський, П.С. Єценко, Ю.М. Бажал, Ю.В. Яковець та інші. Проте подальша розробка багатьох аспектів цих складних і практично не розв'язаних проблем інноваційного розвитку залишається актуальною. Метою написання даної статті є обґрунтування необхідності зміни парадигми розвитку сучасної економіки як теоретичного підґрунтя її модернізації шляхом здійснення інноваційного прориву.

Однією з найвагоміших причин, що зумовила необхідність здійснення ринкових реформ на пострадянському просторі, було технологічне та інноваційне відставання індустріальної економіки СРСР від економіки найбільш розвинутих країн світу, які у 60-х роках минулого століття почали активний рух до постіндустріального суспільства. Здійснювані ж у той самий час в СРСР спроби реформувати господарський механізм, основи якого були сформовані ще у 20-30-х роках, намагання адаптувати його до потреб НТР, яка у цей період розгорталася у світі, відкривала шлях до постіндустріального суспільства і вимагала відповідної структурної перебудови радянської економіки, виявилися невдалими. Внаслідок цього у 70-80-х роках, як стверджує російський науковець Ю.В.Яковець, все більше проявлялося, що СРСР запізнився з освоєнням та поширенням у цивільних галузях економіки п'ятого технологічного укладу, все більше втрачав свою конкурентоспроможність, програвав в економічному, технологічному, геополітичному і соціальному змаганні з розвинутими країнами [1, с. 312]. За даними, наведеними відомим російським вченим академіком Д.С.Львовим, у 1990 р. відношення наукомісткої продукції СРСР до наукомісткої продукції світу було приблизно 7 до 28, тобто існував розрив у 4 рази [2, с. 9]. Для ліквідації цього розриву та подолання вад радянської економіки у процесі здійснення її перебудови наприкінці 80-х років було прийнято рішення про необхідність реалізації радикальних ринкових перетворень, надання свободи підприємницької ініціативи.

Проте, як засвідчує реальний досвід розвитку економіки у пострадянських країнах за минулі понад двадцять років, надії на те, що ринкові реформи забезпечать здійснення інноваційного прориву в економіці цих країн, призведуть до прогресивних технологічних зрушень, розвитку нових технологічних укладів, переважним чином виявилися марними. Замість інноваційного прориву "була здійснена грандіозна епохальна антиінновація" [1, с. 312]. Це проявилось у фактичному занепаді реального виробництва, значному погіршенні роботи усіх базових галузей, у виникненні процесів деіндустріалізації, у регресивному характері технологічних зрушень, деградації технологічної структури економіки, особливо найбільш сучасних видів виробництва, що призвело до посилення технологічного та інноваційного відставання від розвинутих країн. Сьогодні це відставання збільшилося у багато десятків разів. "Частка української високотехнологічної індустрії в глобальній структурі ринку високих технологій, – зазначає відомий вітчизняний науковець академік В.М.Гесць, –... не перевищує рівень 0,1% від обсягу світового виробництва та експорту високотехнологічної продукції..." [3, с. 822–823]. Цілком справедливим є висновок українських дослідників П.С.Єщенко і А.Г.Арсеєнко, що Україна не зможе вийти на передові рубежі світового розвитку з промисловістю, в якій домінують технологічно застарілі та екологічно небезпечні виробництва третього і четвертого технологічних укладів, сумарна питома вага яких дорівнює 96-97%, а високотехнологічні – п'ятий та шостий уклади – не перевищують 4-3% [4, с. 439].

Визначальною причиною цієї "грандіозної антиінновації" стала відсутність науково обґрунтованої орієнтованої на національні інтереси стратегії реформування вітчизняної економіки, яка мала враховувати притаманну їй специфіку, об'єктивно оцінювати реальний стан і нагальні проблеми та суперечності сучасного економічного розвитку країни, відповідати складним завданням забезпечення його переходу на інноваційний шлях. Концептуальна непередготовленість реформ, які розпочалися на теренах багатьох країн, що виникли на пострадянському просторі, і зокрема в Україні, зумовила те, що реальним теоретичним підґрунтям економічного реформування стала нав'язана ззовні та некритично прийнята вітчизняними реформаторами вкрай лібералізована доктрина, відома під назвою Вашингтонський консенсус. Замість розробки і впровадження у життя власної моделі трансформації пострадянської економіки, спрямованої на розв'язання давно назрілих проблем її сучасної модернізації, в основу економічного реформування була закладена розроблена на Заході доктрина, яка втілювала у собі принципи радикального лібертаризму: надання повної свободи механізму вільного ринкового саморегулювання та зведення нанівець регулюючої ролі держави у сучасній економіці. Таким чином, здійснюючи ринкову трансформацію економіки, наші реформатори спиралися на *mainstream* сучасної економічної теорії Заходу – неолібералізм в його найбільш радикальній англосаксонській монетаристській версії, яка раніше була запропонована ряду латиноамериканських країн як теоретичне підґрунтя трансформації їх економіки.

В основі ліберальних поглядів на проблему забезпечення модернізації незахідного світу лежить абсолютизація історичного досвіду західної цивілізації, універсалізація її економічного розвитку, впевненість, що успішна модернізація будь-

якої країни можлива лише за умов повторення шляху розвитку західних країн, який розглядається як загальний шлях економічного розвитку всього людства. Виходячи з однолінійності цивілізаційного розвитку, прихильники цих поглядів вважають, що "держави, що перебувають нині на більш ранніх етапах розвитку, не лише можуть, а й неодмінно придуть до тієї точки, коли стануть копіями тих держав, які вважаються передовими. Відповідно до цієї логіки формуються стандартні для всіх країн рекомендації – так звані "матриці розвитку"... щодо механізмів "наздоганяльної поетапної, уніфікованої за своїми принципами модернізації", яка реалізується в наш час під патронатом "старших" за своїм рангом держав та підконтрольних їм міжнародних інституцій" [5, с. 466].

Проте практична реалізація подібних реформаторських сподівань 90-х років на те, що оскільки країни Заходу досягли значних успіхів у модернізації економіки на ліберальних засадах ринкового саморегулювання, то й Україна має пройти такий самий шлях модернізації, призвела не до переходу економіки на інноваційний шлях розвитку, а до тривалої та глибокої трансформаційної кризи. Як зазначає академік В.М. Геєць: "Спроба побудувати ринкову економіку західного зразка, про яку мріяли і за якою діяли реформатори першої хвилі, завершилася трансформаційною кризою, яка продовжується, не зважаючи на економічне зростання 2000-2008 рр." [3, с. 675]. Це засвідчує, що ліберально-монетаристська модель модернізації економіки не спроможна реально забезпечити "наздоганяючий" тип економічного розвитку країнам, які її використовують. "Наздоганяючий" розвиток для цих країн взагалі не має сенсу, оскільки копіювання ними досвіду передових країн на практиці лише консервує їхнє відставання і навіть збільшує його. Тобто на основі використання ліберально-монетаристської моделі модернізації економіки принципово не можливо здійснити інноваційний прорив в економічному розвитку.

Видатний російський філософ М.Трубецький ще понад сто років тому звернув увагу на те, що принципи лібералізму абсолютно по-іншому працюють у суспільствах, які розпочали свою модернізацію у різні часи. Лібералізм для передових у проведенні модернізації країн і лібералізм для країн наступних ешелонів модернізації – це зовсім різні стандарти, оскільки саме дотримання принципів лібералізму в економічних відносинах закріплює існуючу нерівність між першою та другою групами країн. Справедливість цього висновку підтвердилася вже наприкінці ХІХ – на початку ХХ століть, коли країни "другого ешелону модернізації" (Німеччина, Японія, Росія) реально зіштовхнулися з проявами даної особливості розвитку міжнародних економічних відносин [6, с. 462–463]. Ще більш нагальним стає цей висновок за умов сучасної глобалізації, здійснюваної за ідеологією неолібералізму. "...Найбільш масштабна соціально-економічна проблема сучасного глобального розвитку, – підкреслює академік Геєць В.М., – це зростання *економічної і соціальної нерівності як у цілому у світі, так і в Україні зокрема*. Незважаючи на гасла ідеологічного характеру про прагнення до скорочення розриву між найбіднішими і багатими країнами, цей розрив постійно зростає" [3, с. 296]. За цих умов у бідних країнах, які не належать до "першого" світу, не має жодної можливості подолати своє економічне відставання від цього світу і

"дати адекватну відповідь на сучасні виклики глобалізації по-американськи, слідуючи курсом неолібералізму і "наздоганяючого" розвитку" [4, с. 105].

Таким чином, впровадження у 90-х роках минулого сторіччя в Україні побудованої на принципах радикального лібералізму моделі ринкового реформування економіки не забезпечило (і не могло забезпечити) здійснення її сучасної модернізації на основі інновацій, а навпаки, призвело до глибокої трансформаційної кризи. Нагальність розв'язання породжених даною кризою задач, які полягають у необхідності ліквідувати вкрай негативні наслідки "загубленого десятиліття" 1990-х років, здійснити реальну модернізацію економіки за рахунок інноваційного прориву і на цьому підґрунті зайняти гідне місце у сучасному глобалізованому світі, "...має орієнтувати нас на *нову парадигму розвитку як у глобальному, так і в локальному вимірі*" [3, с. 298]. Теоретичне обґрунтування і практична реалізація нової парадигми економічного розвитку тим більш актуальні, що, як відмітив Ю.В. Яковець, "криза 2008 р. зазначила крах неоліберальної моделі розвитку" як на світовому, так і на державному рівні [1, с. 314]. Аналогічним чином характеризують вплив, який здійснила глобальна фінансово-економічна криза на теоретичні постулати і практичні рекомендації неолібералізму, П.С. Єщенко і А.Г. Арсеєнко: "Стає зрозумілим, що неоліберальний напрямок і відтворений на його базі "Вашингтонський консенсус", рекомендований різними експертами для країн, що розвиваються, як комплекс універсальних економічних рецептів, зазнав краху" [4, с. 357].

У зв'язку з цим у пошуку нової парадигми розвитку слід відмовитися від класичної ліберальної догми про єдиний універсальний шлях людства "до світлого майбутнього", позбутися утопічних поглядів про можливість успішного повторення західного досвіду модернізації економіки та інноваційного розвитку іншими країнами і на цій підставі більш тверезо оцінити свої великі євроінтеграційні сподівання. Сучасна неоліберальна риторика про єдиний шлях розвитку на основі дії законів вільного саморегулювання економіки не відбиває реальні закономірності економічного розвитку, а слугує ідеологічним прикриттям інтересів великих ТНК, спрямованих на усунення державного контролю за їх діяльністю у країнах "другого" і "третього" світу. Під гаслами лібералізації економіки та вільної торгівлі, які полегшують доступ їх товарів та капіталів на нові ринки, ТНК здійснюють свою економічну експансію, намагаються забезпечити отримання необмеженої економічної влади і прибутків. Як підкреслював відомий американський соціолог І. Валлернстайн, ідеологія неоліберальної глобалізації не є новою ідеєю, оскільки великі та ефективні капіталістичні підприємства давно мріяли усунути уряди зі свого шляху з метою забезпечення панування на світовому ринку [4, с. 63]. Це означає, що глобалізація економіки, здійснювана на основі ідеології неолібералізму, має принципово інші реальні цілі, ніж задекларовані цією ідеологією обіцянки слугувати економічній модернізації у країнах "другого" і "третього" світу на основі впровадження у них моделі "наздоганяючого розвитку".

Обґрунтовуючи нову парадигму економічного розвитку, спроможну стати основою сучасної модернізації вітчизняної економіки та реально забезпечити ліквідацію її відставання від економіки розвинутих країн світу, потрібно не тільки забезпечити

перехід до інноваційної моделі розвитку, але й запропонувати світу замість Вашингтонського консенсусу нову модель соціально-економічного розвитку, побудовану на кардинально інших аксіоматичних принципах [7, с. 320]. Для цього слід не абсолютизувати досвід західного розвитку, не намагатися механічно повторити його, а виходити з необхідності гармонійного поєднання універсального досвіду з національними особливостями, врахування як загальних законів розвитку, так і унікальної специфіки країни, зумовленої притаманними їй традиціями, історичним шляхом, соціокультурними та духовними цінностями. Саме на таких умовах гармонійного поєднання традицій з інноваціями успішно здійснюють нині сучасну модернізацію своїх економік Китай та Індія, які самостійно, а не на основі нав'язаних ззовні принципів "глобального управління", втілених у неоліберальному Вашингтонському чи дещо відкоригованому пост-Вашингтонському консенсусі, визначають свою роль у сучасних процесах глобалізації. Для того, щоб обернути на власну користь існуючі можливості глобалізаційних процесів, нам теж необхідно проявити самостійність у цих процесах, а не грати за чужими правилами і на чужому полі. За останніх умов виграти принципово не можливо. Слід відмовитися від поширеного міфу, що глобалізація, здійснювана під егідою таких міжнародних структур, як СБ, МВФ, СОТ, має спрямування на модернізацію та прискорення економічного розвитку країн, що належать до "другого" та "третього" світу, необхідної розробити і використати власну модель модернізації економіки країни, яка враховує її національну специфіку не лише у технологічному, але й у соціогуманітарному вимірі.

Відповідно до цього цілком справедливим є підхід до визначення напрямку зміни сучасної парадигми економічного розвитку, обґрунтований В.М. Геєцем: "Надалі варто виходити з того, що тим новим ринковим країнам, які прагнуть стати на шлях інтенсивного розвитку, *потрібні нетрадиційні рішення*, які б не копіювали минуле (як от відтворення концепції *наздоганяючого розвитку*), а формували можливості створювати прориви до більш високої ефективності і продуктивності (*концепція випереджального розвитку, що заснована на ідеології технологічних проривів*)" [3, с. 298]. Ця ідеологія дозволяє країнам, які прагнуть сучасної модернізації економіки, забезпечити реальне подолання існуючого технологічного та структурного відставання і здійснити просування до рівня розвинутих країн не на основі імітації минулих досягнень останніх (що неминуче закріплює відставання), а на основі інноваційного прориву у розвитку, здійснюваного у відповідності до власних особливостей, потреб, соціокультурних традицій. Парадигма інноваційного прориву спроможна стати підґрунтям нової моделі соціально-економічного розвитку, спрямованої на забезпечення потреб людини, соціальної стабільності суспільства, його добробуту, розвитку особистості. Як зазначає Ю.В. Яковець: "Тільки на основі інноваційного прориву можливо здійснити інноваційне оновлення соціальної сфери, досягти стійкого рівня і якості життя населення, подолати соціальну поляризацію, яка досягла критичного рівня" [1, с. 314].

Здійснення інноваційного прориву на основі реалізації моделі випереджального розвитку потребує принципово іншого розуміння та забезпечення ролі держави у проведенні сучасної модернізації економіки, ніж це обґрунтовується класичними

ліберальними та неоліберальними концепціями. З "нічного вартівника", яким традиційно обмежується роль держави у ліберальному та неоліберальному розумінні, вона повинна перетворитися на "агента розвитку". Нині в Україні така стратегія зміни ролі держави як вагомого чинника інноваційного розвитку економіки практично відсутня. Певним кроком на шляху створення даної стратегії може стати розроблена нещодавно Кабміном програма активізації економіки на 2013–2014 рр., яка передбачає, зокрема, заходи держави по сприянню розвитку високотехнологічних секторів.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Яковец Ю.В. Инновационный прорыв: социальные и научные аспекты // Философ хозяйства – 2 (к 10-летию журнала "Философия хозяйства"/ Под ред. Е.С.Зотовой. – М.; Екатеринбург: Изд-во УрТИСИ, 2009.
2. Львов Д.С. Новая промышленная политика России //Экономическая наука современной России. – 2007. – №3.
3. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009.
4. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С.Ещенко, А.Г.Арсеенко. – К.: Знання України, 2012.
5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій. – К.: "АДЕФ-Україна", 2010.
6. Аверьянов В. Природа русской экспансии. – М.: "Лепта-Пресс", 2003.
7. Гузев М.М. Время упущенных возможностей // Философ хозяйства – 2 (к 10-летию журнала "Философия хозяйства"/ Под ред. Е.С. Зотовой. – М.; Екатеринбург: Изд-во УрТИСИ, 2009.

**Стаття надійшла до редколегії 20.03.13.**

**Игнатович Н.И.**, канд. экон. наук., доц.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

#### **ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОРЫВ: ИЗМЕНЕНИЕ ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

*Ключевые слова: инновационное развитие, модернизация экономики, пути экономической модернизации, парадигма экономического развития.*

*В статье рассматриваются проблемы модернизации и инновационного развития отечественной экономики. Обоснована необходимость современной трансформации парадигмы экономического развития.*

**Ignatovich N.I.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **INNOVATIVE BREAKTHROUGH: CHANGING OF PARADIGM OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

*The article deals with problems of national economic modernization and innovative development. The paper justifies necessity of transformation of paradigm of modern economic development.*

*Keywords: innovative development, economic modernization, ways of economic modernization, economic development paradigm.*

Ларионова Н.И., д-р экон. наук

Напольских Д.Л., ассист.

Поволжский государственный технологический университет, Йошкар-Ола, Россия

## **КЛАСТЕРЫ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Рассматривается современное состояние национальной инновационной системы Российской Федерации, а также глобальные тенденции инновационного развития. Рассматривается система формальных институтов инновационного развития на федеральном и региональном уровне. Обосновывается актуальность анализа территориального инновационного кластера как современного социально-экономического института. Рассматриваются основные факторы формирования и развития институциональной среды территориального кластера.*

**Ключевые слова:** инновационный кластер, территориальное развитие, региональная инновационная система, институциональная среда кластера.

В условиях форсированного вступления России в глобальное экономическое пространство для обеспечения стабильного положения отечественной экономики предстоит осуществить ускоренную трансформацию системы хозяйствования путем перехода к социально ориентированной инновационной модели развития. На сегодняшний день полностью не восстановлен индустриальный и агропромышленный базис страны, преобладает зависимая от международной конъюнктуры экспортно-сырьевая структура экономики. Доля топливно-сырьевого сегмента экономики составляет более 40% производства и более 60% структуры экспорта. Российская обрабатывающая промышленность, прежде всего отрасли точного машиностроения (порядка 15%), находятся под угрозой массового банкротства вследствие вступления в ВТО, если в ближайший год не последуют оперативные структурные трансформации.

Российская экономическая система в результате непоследовательных рыночных реформ так и не достигла рубежей современного индустриализма и фактически находится в группе отстающих стран с развивающейся экономикой (производит около 3% мирового ВВП в 2011 – 2012 гг. при обладании 20% мировых ресурсов), а доля на мировом инновационном рынке составляет примерно 0,1– 0,2% в 2009–2012 гг., в 2000 г. доля достигала почти 2,0% [5].

В настоящее время Россия вступила во Всемирную торговую организацию, что предъявляет жёсткие требования к срокам выхода национальной экономики из затянувшегося системного кризиса, преодоление которого должно позволить восстановить нарушенные воспроизводственные процессы, обеспечить рост эффективности производства и конкурентоспособности продукции. Реализация

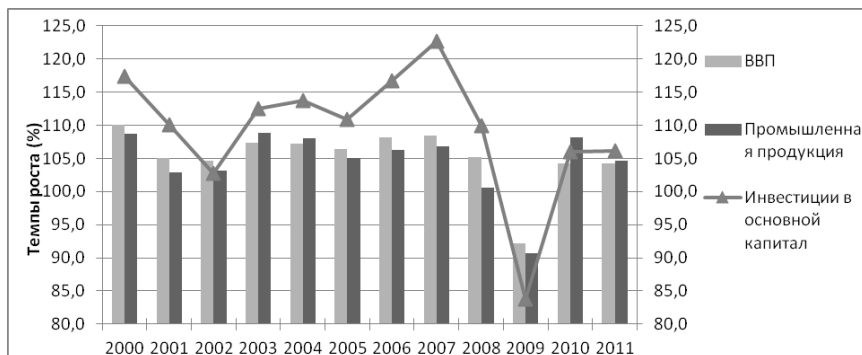
намеченных планов представляется возможной за счёт активизации инновационных процессов в регионах, создания условий для разработчиков и потребителей инновационных продуктов, совершенствования методов организации и управления инновационной деятельностью.

Объектом настоящего исследования выступает инновационный кластер как территориальная экономическая система, функционирующая в современных рыночных условиях. Предметом исследования являются институциональная среда инновационного кластера, связи и отношения между участниками кластера. На сегодняшний день проблема инвестиционного и инновационного дисбаланса между регионами России приобретает особую актуальность. Поэтому целью работы является обоснование научно-методологических подходов к инновационному кластеру как институту социально-экономического развития территории. Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть современные глобальные тенденции инновационного развития территориальных экономических систем;
- проанализировать современное состояние институциональной среды национальной и региональных инновационных систем России;
- обосновать актуальность анализа территориального инновационного кластера как современного института социально-экономического развития.

Российская промышленность активно ищет способы наращивания инвестиций в новые производства, но все же масштабы инвестиций, включая иностранные, пока недостаточно ориентированы на инновационную модернизацию и диверсификацию структуры производства. Россия превосходила мировые итоги, а также показатели США и Еврозоны, приближаясь к темпам прироста ВВП Китая (11%) и Индии (9%). Однако кризис перевернул темпы роста инвестирования в область снижения индекса – до 83,8% в 2009 году, о чем свидетельствует диаграмма на рисунке 1.

Можно сделать вывод о низких темпах роста инвестиций в основной капитал, динамика которого не поменялась в период 2010-2011 гг. и соответственно о низких темпах прироста ВВП (3-4%) в послекризисные годы. Россия далека и от рубежей постиндустриальной экономики, так как доля сектора услуг составляет около 11% всех занятых при показателе более чем 70% в ряде европейских стран. Высокая рентабельность добычи природных запасов при низких показателях стратегической эффективности отрасли породили ориентацию на экспорт необработанных топливно-сырьевых ресурсов, вследствие чего Россия продолжает находиться на рубежах индустриализации прошлого века [3].



**Рис. 1. Динаміка росту інвестицій, як фактора росту ВВП і промислового виробництва (2000-2011 гг.)**

Важкої чертою економіки знань являється смещение акцента конкуренции на глобальный уровень в наднациональное экономическое пространство, однако также значительно возрастает роль человеческого капитала как ключевого фактора конкурентоспособности на микроуровне. Конкуренция становится многоуровневой, проникая, в том числе, и во внутреннюю среду корпоративных структур, фирма вынуждена искать новые точки роста конкурентоспособности каждом уровне как внешней, так и внутренней среды. Во внешней среде возрастает роль взаимодействия компании со своими партнерами в рамках кластеров, которые становятся важнейшими экономическими субъектами новой экономики в отличие от корпораций в индустриальной экономике. Во внутренней среде все более важное влияние на конкурентоспособность фирмы оказывают ее сотрудники, а также механизмы трансфера знаний и работы в проектных группах [1].

Развитые страны мира начали реализовывать шестой технологический уклад и формируют новую пространственную структуру инновационно-промышленных центров на базе перспективных инновационных циклов. Позитивная динамика данных циклов базируется на прорывных достижениях в области информационных технологий, нанотехнологий, биотехнологий, геной инженерии, космических и авиационных технологий, композитных технологий, альтернативной энергетики, робототехники и т.д. При этом развитие указанных технологий шестого технологического уклада развития мирового хозяйства, связано с появлением и новых структурных проблем, требующих государственного регулирования инновационной трансформации экономической системы страны [2].

На сегодняшний день остро стоит проблема обоснования методологии формирования пространственной структуры территориальных кластеров в России из-за диспропорционального развития Национальной инновационной системы

вследствие очагового характера локализации активных инновационных субъектов и инновационной инфраструктуры.

Системное взаимодействие инновационных, структурных и рыночных факторов в процессе развития микро-, мезо- и макроинновационных систем путем формирования инновационных кластеров, обеспечивает генерирование высоких технологий и создание конкурентоспособных инновационных товаров. Ключевым фактором в рамках реализации стратегии модернизации и диверсификации российской промышленности является формирование заявленной в стратегии развития страны до 2020 года национальной кластерной системы (НКС), в том числе территориальных мини-кластеров как точек роста депрессивных регионов, которые обеспечат взаимосвязь между существующими в регионе традиционными отраслями и позволят осуществлять трансферт технологий и обмен опытом между государством, наукой и производством.

Инновационные кластеры должны стать базисом комплексного социально-экономического развития российских регионов. Формирование территориальных кластерных образований способно форсировать инновационное развитие отстающих регионов и сбалансировать структуру промышленности в рамках стратегии инновационного развития страны или федерального округа. Речь идет о комплексной реализации главных направлений инновационно-инвестиционной политики России.

Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в РФ утверждены Указом Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 г. № 899. Они включают:

- Безопасность и противодействие терроризму;
- Индустрию наносистем;
- Информационно-телекоммуникационные системы;
- Науки о жизни;
- Перспективные виды вооружения, военной и специальной техники;
- Рациональное природопользование;
- Транспортные и космические системы;
- Энергоэффективность, энергосбережение, ядерную энергетику.

Трансформация воспроизводственной системы путем инновационной диверсификации промышленности обеспечивается многосложными механизмами, в числе которых долгосрочные комплексные прогнозы научно-технического прогресса и социально-экономического развития, обеспечивающие сбалансированность воспроизводства с имеющимися в стране интеллектуальными, финансовыми, природными ресурсами и внешними факторами глобализации, выступая самым важным и приоритетным направлением реализации инновационно-инвестиционной политики [5].

Однако, несмотря на интенсификацию государственного финансирования и регулирования в сфере формирования региональных инновационных систем, к 2012 году число инновационно-активных регионов не превышает 50% от общего

количества субъектов РФ. С точки зрения институциональной теории факторы низкой эффективности интеграции новых институтов инновационного развития в российскую экономическую систему следует искать в текущем состоянии региональной институциональной среды, не обеспечивающей системного и динамичного развития национальной экономики. Ключевыми факторами низкой эффективности инновационного развития регионов являются низкий уровень капитализации человеческого фактора и слабое восприятие инноваций на уровнях регионального и муниципального управления. Повышение эффективности экономических систем российских регионов также напрямую зависит от плотности и проводимости реальных или виртуальных информационных каналов, транспортной инфраструктуры [4].

Анализ международного опыта в области кластерных инициатив говорит о том, что устойчивое социально-экономическое развитие территории в современных условиях помимо институциональных предпосылок требует наличия мощного инфраструктурно-экономического базиса. Наиболее эффективными моделями территориального развития на базе инновационных кластеров в зарубежных странах являются модели инновационного регионального развития за счёт мобилизации внутреннего потенциала отдельного региона на базе распространения передовых методов управления и использования природных и интеллектуальных ресурсов.

Однако наибольшую эффективность показали модели региональной интеграции производственного и научного потенциала на основе государственных стратегий и целевых программ по созданию взаимосвязанных субъектов институциональной среды и инфраструктуры инновационного развития; данные модели подразумевают создание трансграничных территориальных образований в рамках административных единиц (федеральные округа) или экономических районов [6].

В условиях развития глобальной конкуренции и ускорения темпов научно-технического прогресса возникает новый институт пространственно-географической организации экономики – территориальный инновационный кластер, являющийся трансрегиональной научно-производственной системой, формирующейся на основе внутренних интеграционных процессов и межрегионального сотрудничества инновационных регионов.

Основными предпосылками формирования территориальных инновационных кластеров являются:

- повышение роли инноваций как фактора конкурентоспособности экономики, развитие высокотехнологичных отраслей и глобального рынка инновационной продукции;
- усиление конкуренции и прозрачности государственных и административных границ под влиянием процессов глобализации.
- относительная схожесть экономических и социокультурных параметров, а также территориальная близость объединяющихся регионов;

- реальная возможность преодоления ограниченности собственных ресурсов, вызванной административно-территориальным делением, природно-географическими и институциональными факторами путём кооперации с инновационно активными субъектами соседних регионов;

- наличие стабильных экономических связей с близлежащими регионами, потоков перемещения человеческого и финансового капитала;

- схожесть целей, механизмов и субъектов институциональной среды поддержки инноваций в регионах, возможность формирования целостной инфраструктуры поддержки инновационно-активного бизнеса.

Институциональная среда инновационных кластеров, включающая в себя систему социальных институтов, организаций и их взаимосвязей, является ключевой и наиболее динамично развивающейся частью институциональной среды территории. Институциональная среда инновационного развития территории состоит из формальных и неформальных институтов. К формальным институтам относятся: единая иерархически выстроенная нормативно-правовая база, органы государственной власти и местного самоуправления, бюджетные и коммерческие организации, общественные организации (политические партии, движения, ассоциации). К неформальным институтам относятся сложившиеся на территории в результате длительного процесса общественной эволюции морально-нравственные, религиозные, хозяйственные и иные формы общественных взаимодействий.

К факторам формирования институциональной среды территории относятся:

- совершенство региональной и муниципальной нормативно-правовой базы инновационной политики;

- эффективность системы органов регионального и местного управления, компетентность руководства.

- инвестиционно-экономический климат и имидж региона;

- менталитет населения, инновационная культура предпринимателей, традиции местного научного сообщества;

- уровень развития неформальных институтов развития, коммуникационных каналов и площадок взаимодействия.

Трансформационным экономическим процессам в России мешает инерционность мышления и в целом представлений о предпринимательстве, сформировавшихся в периоды "дикого рынка" и нефтегазовой стабильности. Основная проблема социально-экономической модернизации страны на уровне неформальной институциональной среды – недостаток нового инновационно-креативного мышления, новых концепций, теорий и механизмов перехода к инновационному развитию на базе методологии знаниевой экономики [1].

Для эффективного решения данной проблемы необходимо изменить структуру взаимодействия между научно-образовательной системой, государством и бизнесом, которые на данный момент разобщены на концептуальном уровне, что сдерживает процессы интеллектуализации и инновационного развития бизнеса и общества. Одним

из способов сближения системы высшего образования и бизнеса является развитие системы инновационного предпринимательства в университетах. В основе данного процесса лежит система взаимодействий, представленная на рисунке 2, основной целью которой является развитие "знаниевой" конкурентоспособности инновационно-активных субъектов на всех уровнях социально-экономической системы.



**Рис. 2. Знаниевая среда и основные факторы развития малого инновационного предпринимательства в рамках кластера**

Благодаря взаимодействию трех ключевых субъектов национальной инновационной системы – образования и науки, государства и бизнеса формируется новая знаниевая среда развития малого инновационного предпринимательства. Каждый из них активно влияет на формирование и развитие всех элементов расположенных на данной территории инновационных кластеров, а эффективность их взаимодействия определяет эффективность воспроизводства интеллектуальных ресурсов и кадров, а также трансфера знаний в обществе.

Территориальный инновационный кластер предусматривает организацию и самоорганизацию непрерывных встречных информационных потоков в системе "образование – наука – предпринимательство – государство", что способствует

развитию компетенций и "знаниевой" конкурентоспособности всех участников замкнутого в рамках территории цикла производства инновационной продукции. Интеллектуальное предпринимательство рассматривается как результат интеграции науки и бизнеса, канал трансфера знаний и технологий между ними [1].

Процесс реализации государством политики эффективного взаимодействия системы образования и науки с бизнес-средой включает в себя следующие основные направления:

- формирование благоприятной институциональной среды и инфраструктуры поддержки инновационных "старт-апов";
- финансовая и нормативно-правовая поддержка интеллектуального предпринимательства в высшей школе;
- снятие административных барьеров для развития малого инновационного бизнеса на основе многостороннего диалога и сотрудничества.

Модель взаимодействия элементов территориального инновационного кластера организована по сетевому принципу и предполагает наличие горизонтальных связей между инновационно активными субъектами, способствующих реализации разного рода совместных проектов по развитию интеллектуальных ресурсов на территории.

Институциональный механизм формирования инновационного кластера основывается на комбинировании формальных и неформальных институтов развития, предполагает создание разного рода партнерств, некоммерческих организаций с участием основных сторон (государство, наука, образование, бизнес и общество), что будет способствовать росту активности и масштабов инновационного предпринимательства и формированию инновационной культуры.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Ахтямов, М.К., Лихолетов В.В. Инновационный потенциал вузов в системе формирования конкурентоспособной предпринимательской среды региона / М.К. Ахтямов, В.В. Лихолетов. – Москва: Креативная экономика, 2008. – 325 с.
2. Бевза, С.А. Проблемы сбалансированности развития инновационного цикла и факторов производства. / С.А. Бевза // Вестник Института экономики Российской Академии Наук. – 2011. – №1. – С. 34-45.
3. Кондратьев, В.А. Сфера услуг в постиндустриальной экономике / ИМЭМО РАН [электрон. ресурс] режим доступа: <http://www.perspektivy.info>
4. Ларионова, Н.И. Инновационный кластер как неформальный институт рынка/ Н.И. Ларионова, Д.Л. Напольских // Вестник МарГТУ. – № 1(8), 2010 г. – С.37-51.
5. Напольских Д.Л. Инновационный кластер как современный институт социально-экономического развития/ Д.Л. Напольских// Вопросы новой экономики. Рецензируемый научно-методический журнал. – 2012. – №3. – С.49-54
6. Тесленко, И.Б. Эффективность институциональных изменений в современной российской экономике : монография / И.Б. Тесленко: Владим. гос. гуман. ун-т. – Владимир, 2011. – 173 с.
7. Чуб, А.А. К вопросу о формировании трансграничных регионов на территории Российской Федерации / А.А. Чуб // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 25 (208). – С. 27-34

**Стаття надійшла до редколегії 26.03.13.**  
**Ларионова Н.І., д-р екон. наук**

**Напольських Д.Л.**, асист.

Поволзький державний технологічний університет, Йошкар-Ола, Росія

### **КЛАСТЕРИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Розглядається сучасний стан національної інноваційної системи Російської Федерації, а також глобальні тенденції інноваційного розвитку. Розглядається система формальних інститутів інноваційного розвитку на федеральному і регіональному рівнях. Обґрунтовується актуальність аналізу територіального інноваційного кластера як сучасного соціально-економічного інституту. Розглядаються основні чинники формування і розвитку інституціонального середовища територіального кластера.*

*Ключові слова: інноваційний кластер, територіальний розвиток, регіональна інноваційна система, інституціональне середовище кластера.*

**Larionova N.I.**, D.Sc.

**Napolskikh D.L.**, Assistant Professor

Volga State Technological University, Yoshkar-Ola, Russia

### **CLUSTERS AS BASIS OF FORMING OF INNOVATIVE MODEL OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY**

*The modern situation in the national innovation system of the Russian Federation and global trends in innovation development are considered. System of formal institutions of innovative development at the federal and regional level is analyzed. Importance of territorial innovation cluster as a modern social and economic institution is substantiated. The main factors of the formation and development of the institutional environment of the territorial cluster is considered.*

*Keywords: innovation cluster, regional development, regional innovation system, the institutional environment of the cluster.*

Стеченко Д.М., д-р екон.наук, проф.  
Жигалкевич Ж.М., канд. екон. наук, доц.  
НТУУ "КПІ", Київ

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРОУТВОРЕННЯ

*Зроблена спроба подати комплекс проблем інноваційної політики на основі регіонального кластероутворення; визначено роль кластеризації у взаємодії підприємств; виявлено переваги кластерів; розроблено етапи аналізу регіонального кластероутворення.*

**Ключові слова:** *інноваційна політика, кластер, взаємодіючі підприємства, регіональна політика, регіональне кластероутворення.*

Інноваційна політика кластероутворення досить широко поширена у виді ініціатив регіональної стратегії або заходів з підтримки локальної системи виробництва. З появою політичних ініціатив відповідно зростає інтерес до факторів, які впливають на успіх застосування кластерної політики. При розробці стратегій інноваційної політики регіонального кластероутворення заслуговує на увагу вивчення прикладів успішних практик і оцінювання їх застосування до конкретних регіонів. Досвід розвинутих країн свідчить, що зазначена мета може бути досягнута за умов реалізації комплексу заходів зі стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності, передусім у тих сферах і галузях, які визначають поточну та перспективну конкурентоспроможність країни на світовому ринку. Однак, навіть за найбільш детальної і збалансованої нормативно-правової розробки, реалізація інноваційної політики не стане у повній мірі ефективною без необхідних інституційних умов. До них зокрема належить наявність цілісної національної інноваційної системи з її регіональними складовими, яка призначена забезпечувати взаємодію між етапами та учасниками інноваційного процесу.

Отже, постає необхідність розробки механізмів, що активізують інноваційно-технологічні процеси на підприємствах. Однією з таких форм, що підтверджується світовим досвідом, є регіональне кластероутворення. Об'єднання у структурі кластера взаємодіючих підприємств, фінансових інституцій та науково-дослідних організацій, малих фірм тощо може значно активізувати інноваційні процеси.

Розкриття історичних передумов та аргументація поняття "кластер", як особливого явища в економіці, було розпочато в наукових дослідженнях зарубіжних учених І. Дахмена, Р. Коуза, П. Кругмана, Е. Лімера, А. Маршала, Л. Матссона, Ф. Перу, В. Прайса, Д. Сольє, І. Толенадо, Й. Шумпетера та ін. Засновником сучасної концепції кластерів та аналізу їх впливу на формування конкурентних переваг вважають американського економіста М. Портера. Дослідженню кластерних механізмів присвячено праці російських учених, зокрема М.В. Афанасьєва, Ж.А. Мингалевої, А.М. Міграняна, Е.О. Монастирного, Л.А. Мяснікової, С.В. Ткачової

та інших. У вітчизняній науковій літературі питання створення кластерів в умовах інноваційної економіки відображено у працях Д.О. Баюри, З.С. Варналія, М.П. Войнаренка, Н.Н. Волкової, В.Г. Герасимчука, О.Є. Кузьміна, О.А. Мазура, Б.Є. Патона, С.І. Соколенка, Д.М. Стеченка, Т.В. Сахно, Л.І. Федулової та інших. Проте багато аспектів, які стосуються інноваційної політики регіонального кластероутворення, поки що не мають достатнього теоретичного обґрунтування і потребують широкого спектра спеціальних наукових досліджень.

Інноваційна політика регіонального кластероутворення фокусується на практичних аспектах реалізації інтересів і пріоритетів, прикладах успішних практик і дієвих факторах, що впливають на результативне застосування цієї політики. Інноваційна політика кластероутворення розглядається в межах її "життєвого циклу" або стадій розробки від початкового задуму до оцінки виконання:

- дослідження регіональної економіки з метою вибору і визначення цілі кластерів та методології, використання для ідентифікації і відбору цільових кластерів;
- вивчення наявної нормативно-правової бази з точки зору принципів кластероутворення;
- розробка інноваційної політики кластероутворення у виді програм заходів з підтримки розвитку регіонального кластероутворення;
- моніторинг і оцінка виконання інноваційної політики кластероутворення в регіоні;
- окреслення критичних факторів успіху – вивчення успішних практик і виявлення локальних факторів, що впливають на регіональне кластероутворення.

Відсутність єдиного визначення кластера і множина інтерпретацій кластерної концепції зумовило різноманіття практичних підходів до регіонального кластероутворення. Кластерні стратегії і програми використовують змінний набір різних підходів та інструментів і, як правило, містять інколи неповторювані поєднання аналітичних прийомів і політичних методів, нерідко запозичених із інших сфер політики. Отже, інноваційна політика регіонального кластероутворення охоплює ключові аспекти інших секторів економіки, таких як промислова політика, інноваційна і технологічна політика, політика регіонального розвитку тощо.

Таким чином, інноваційна політика регіонального кластероутворення може запозичувати із промислової політики фокусування на окремих секторах економіки та специфічні для цих секторів заходи, тобто технологічну спрямованість. Від політики регіонального розвитку інноваційна політика регіонального кластероутворення переймає створення того, що економічний ріст залежить від взаємодії бізнесу, наукових і освітянських інститутів та більш широкого бізнес-оточення (ринку праці та інфраструктури), тобто мережеву спрямованість. І, нарешті, із політики підтримки малого і середнього бізнесу інноваційна політика регіонального кластероутворення переймає важливість розвитку малого бізнесу, тобто аспекти, що зумовлені специфікою компаній. Змішана роль технологічного розвитку, відношення взаємозв'язаних економічних секторів і ріст приватного бізнесу, а також різні інструменти і конкурентні переваги базуються на комбінації різноманітних сфер політики.

Фокусом інноваційної політики регіонального кластероутворення є самозміцнення бізнес-мереж (у значній мірі, ніж окремих компаній), а також фактори, що впливають на конкурентоспроможність секторів (такі як доступність певних компетенцій, технологій і фінансів). Інноваційна політика регіонального кластероутворення здійснюється через мережу, в якій підтримка політики не централізована, а розподілена серед різних громадських і приватних агентств, які координуються в межах загальних стратегічних цілей.

Інноваційна політика регіонального кластероутворення може мати різні форми:

- окрема політика з чітко визначеною стратегією і виділеним бюджетом, яка охоплює ряд промислових секторів і різні аспекти розвитку кластерів;
- політика, що сфокусована на деяких аспектах розвитку кластерів, такі як мережеві взаємодії середовища бізнесу, або між бізнесом і дослідницькими організаціями;
- політика, яка є елементом інших стратегій економічного розвитку. Наприклад, у Східній Швеції підтримка розвитку кластерів є одним із напрямів місцевої Угоди про регіональний розвиток, у Лімбурзі це програма регіональної інноваційної стратегії;
- загальна ціль в серії інших неузгоджених заходів, націлених на конкретну галузь, наприклад, в Арві Велі, Франція, де місцеві та національні заходи націлені на розвиток металорізальної промисловості в регіоні.

Інноваційна політика регіонального кластероутворення становить новий напрям у політиці економічного розвитку.

На регіональному рівні кластерні утворення є більш життєвими в порівнянні з поодинокими компаніями, більш конкурентоспроможними в зовнішньому середовищі. Інноваційна діяльність учасників кластера забезпечує:

- сприятливі умови для виникнення систематичних та безпосередніх взаємодій між учасниками кластера;
- можливості для нового застосування на практиці вже відомих ідей, концепцій, теорій;
- локалізація інфраструктури створення нових знань та інновацій на основі тісної взаємодії технологічно поєднаних учасників кластера.

Аналіз регіональних кластерів є першою стадією розробки інноваційної політики кластероутворення. Процес кластероутворення посідає місце між двома формами економічного аналізу. З одного боку, аналіз кластероутворення не фокусується на системних проблемах макроекономічного рівня, де взаємозв'язок між змінами в економіці в цілому і діяльністю окремих бізнесів не завжди прозорий. З другого боку, аналіз кластероутворення не спрямований на вивчення окремих компаній. Компанії не розглядаються як окремі одиниці, що взаємодіють з недиференційованим економічним оточенням. Вони входять в контекст їх ринків постачальників і споживачів, нерідко як частина виробничого ланцюжку вартості, яка не обмежується окремою галуззю.

Аналіз кластероутворення проводиться в два етапи. На першому етапі регіональна економіка досліджується на предмет існування працюючих або

потенціальних кластерів. На другому етапі здійснюється детальне обстеження можливостей диверсифікованого розвитку виявлених кластерів, для яких необхідно розробляти політику підтримки (табл. 1).

Таблиця 1

**Етапи аналізу кластероутворення**

<p><b>Етап I: Ідентифікація кластерів</b>                  Аналіз регіональної значущості кластера: зайнятість, обіг, частка експорту, потенціал росту.                  Аналіз міжнародної значущості кластера: НДДКР, частка світового ринку</p>	<p>Кластери, що ідентифіковані в регіоні</p>
<p><b>Етап II: Відбір кластерів</b>                  Вплив політики на розвиток кластера.                  Комплементарність секторів                  Участь приватного сектора                  Широка політична підтримка кластера                  Обмеження бюджету</p>	<p>Кластери, що відібрані для подальшої підтримки засобами інноваційної політики кластероутворення</p>

На основі опрацювання наукових підходів до сутності кластерів можна виділити їх ключові системно-функціональні ознаки, зокрема [1-3]:

- географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними бізнес-транзакційними каналами, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру і мають спільні можливості або загрози;

- галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та сприяння соціально-економічному розвитку регіону;

- мережі виробників взаємозалежних підприємств, пов'язаних один з одним у доданій вартості ланцюга виробництва.

Кластери являють собою організаційні форми науково-виробничих систем, які реалізуються на умовах партнерства і спільного використання наукового, освітнього, виробничого, ресурсного, інфраструктурного потенціалу, залучення адміністративних і фінансових ресурсів з метою освоєння нових технологій та підвищення конкурентоспроможності продукції [4].

Промислові кластери визначаються як виробничі мережі тісно взаємопов'язаних фірм, що об'єднані одна з одною у виробничий ланцюжок, в межах якого створюється кінцевий продукт і додана вартість. В окремих випадках кластери також включають в себе стратегічні альянси підприємств з університетами, дослідними закладами, споживачами, технологічними брокерами і консультантами. Визначені у такий спосіб кластери можна вважати інноваційними системами прикладного значення.

До основних переваг кластерних утворень можна віднести:

- зниження витрат через відсутність посередницьких організацій між учасниками;
- можливість ефективного та раціонального використання капіталу;
- економія коштів завдяки повторюваності контактів між учасниками;
- доступ до спеціалізованої інфраструктури, юридичних, консультаційних послуг, фахівців та експертів місцевих інститутів;
- підвищення гнучкості та інноваційного потенціалу, переваги в доступі до нових технологій;
- сприятливі умови для швидкого навчання, а отже, підвищення якості продукції та збільшення обсягів її виробництва;
- виникнення ефекту синергії.

У межах інноваційної політики кластероутворення домінуюча увага надається учасниками процесу виробництва товарів і послуг також суб'єктами інноваційної діяльності. При використанні кластерних утворень формуються, в тому числі і горизонтальні мережі в яких здійснюється співробітництво великих і малих фірм, що діють на ринку одного й того ж продукту або належних до однієї промислової групи.

Сучасні кластери, як правило, є мережами з включенням різноманітних фірм, що спеціалізуються на конкретних ланках у ланцюжку створення конкретного кінцевого продукту. Отже ще одна ознака кластера в загальній моделі виробничо-технологічних та інших взаємодій суб'єктів господарювання, а саме чітко виражений фактор інтегрованого продукту або послуги. Нерідко цей принцип практично інтерпретується як необхідна функція лідера інвестора, що "вибудовує" кластер на основі заново створених, діючих і реструктурованих підприємств, у тому числі й з числа суб'єктів малого підприємництва.

Відмінність кластера від інших форм економічних об'єднань в тому, що учасники кластера не йдуть на повне злиття, а створюють механізм взаємодії, який дозволяє зберегти статус юридичної особи та можливість співпрацювати з іншими підприємствами. Кластерні функціональні зв'язки характеризуються взаємодією між підприємствами-членами кластера, які властиві їм в рівній мірі, а також досягненням необхідної "критичної маси" для отримання ефекту внутрішньої динаміки розвитку. Основні характеристики таких кластерів – кооперація та конкуренція.

Інноваційна політика стимулювання кластероутворення використовує різні підходи до ідентифікації промислових кластерів. У більшості випадків промислові виробництва, що входять в кластери, групуються з урахуванням міри міжгалузевої циркуляції продукції, знань і включаючи:

- потоки технологій, зумовлені придбанням продуктів і проміжних товарів в інших галузях, а також взаємодією між їх виробниками і користувачами;
- технічна взаємодія, що виражена в патентуванні, освоєнні патентів, використанні наукових результатів у декількох суміжних виробництвах, а також у спільних дослідницьких проектах;

- мобільність персоналу між сегментами кластера з метою поширення кращих досягнень управління.

Інновація у даному випадку є складовою функцією від широкого ряду і взаємодій між різними економічними агентами. Серед необхідних умов слід виділити науку, підприємництво в нових і малих фірмах, відкритість стосовно до нових ідей з боку керівництва організації, інтелектуальний капітал і нематеріальні активи, венчурний капітал. Інновація піддана дії специфічних проблем, що стоять перед кожним окремим виробництвом, і може випробувати на собі вплив різних комбінацій конкуренції та кооперації.

Законом України "Про інноваційну діяльність" та Концепцією розвитку національної інноваційної системи передбачено достатньо елементів, необхідних для результативного супроводження інноваційного процесу від генерування нових ідей і формування на їх основі наукових досліджень до реалізації інноваційної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [5, 6]. Проте, статистичні дані свідчать про фактичну відсутність динаміки у розвитку інноваційної інфраструктури – сукупності підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [5]. Створені венчурні фонди у більшості випадків не беруть участі у фінансуванні інноваційних проектів, а створення трансферу технологій знаходиться на початковій стадії. До того ж, це стосується усіх регіонів країни незалежно від їх інноваційного потенціалу, включно з найбільшими центрами науки та інновацій. Тому актуальною залишається проблематика удосконалення механізмів інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів у регіонах, що повинна мати такий набір властивостей:

- функціональна самодостатність. Це можливість вирішувати завдання інноваційного циклу — від маркетингу і техніко-економічного обґрунтування до запровадження нового продукту у серійне виробництво у поєднанні з кадровим забезпеченням і сервісним обслуговуванням;

- професіоналізм – об'єктивне і зацікавлене ставлення до "сторонніх" знань, технологій, обладнання тощо;

- конструктивність, яка орієнтована на кінцевий результат. Розвиток інноваційного ресурсу в межах регіонів супроводжується безперервним аналізом підсумкових наслідків. Наявність достовірного зворотного зв'язку дає змогу вибрати конструктивні пріоритети у процесі розвитку інноваційної діяльності і тим самим забезпечити систему управління інноваційно-інвестиційним потенціалом за схемою: *"інновації – інвестиції – моніторинг кінцевих результатів – інвестиції"* тощо;

- інформаційна забезпеченість;

- фінансова забезпеченість;

- високий рівень інструментальних засобів, які б автоматизували реалізацію інноваційно-інвестиційного процесу і прискорювали отримання кінцевого результату;

– гнучкість, що забезпечує адаптацію інноваційної інфраструктури до змін вимог ринку.

Дослідники промислової трансформації відмічають, що всі кластери в тій чи іншій мірі сприяють інноваційному розвитку. Як правило, концепція кластерів охоплює всі напрямки інноваційного процесу:

- нова теорія економічного росту зазначає важливість зростаючої віддачі на рівень накопичених знань, що базуються на інвестиціях у нові технології і людський капітал;
- еволюційна економіка і економіка промисловості визначають, що цей процес накопичення знань залежить від попереднього шляху розвитку, нелінійний, створений взаємодіями комерційних і некомерційних організацій і різних інститутів;
- інституційна економіка підкреслює важливість організаційних нововведень всередині фірми і органів влади при розробці та координації інститутів і процедур, що задіяні в управлінні більш складними взаємозалежностями так як економічний ріст зумовлює зростання задач і виробничих методів;
- соціологія інновацій виділяє важливу роль довіри в зниженні витрат, що є результатом посилення спеціалізації, роль інституційного і культурного різноманіття у підтримці креативності, роль нефінансового стимулювання і товарообмінних угод в інноваційних мережах.

Отже, кластери сприяють прискоренню інноваційного процесу, а деякі з них спеціалізуються на виконанні даної задачі. Саме ця ідея лежить в основі концепції інноваційної політики кластероутворення, яке проявляється в усіх процесах. За їх допомогою фірми організують і розвивають власну діяльність, виробляють продукцію і здійснюють їх збут. Вони сприяють розвитку в суб'єктів господарської діяльності таких переваг, як сприйнятливості до інновацій, раціоналізація бізнесу, випереджальне зростання продуктивності.

Вважається, що кластери мають значну здатність до нововведень в силу наступних причин:

- фірми-учасники кластера здатні більш адекватно і швидко реагувати на потреби покупців;
- членство в кластері полегшує доступ до нових технологій, що використовуються підприємствами на різних напрямках господарської діяльності;
- до інноваційного процесу включаються постачальники і споживачі, а також підприємства інших галузей;
- у результаті міжфірмової кооперації зменшуються витрати на здійснення НДДКР;
- фірми в кластері знаходяться під інтенсивним конкурентним тиском, який посилюється можливістю постійного порівняння власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній.

Компанії всередині кластера не лише краще уявляють собі потреби локального ринку, але завдяки тісним зв'язкам з іншими кластерними компаніями швидше визнають про застосування нових технологій, наявності нового устаткування, нових

концепцій послуг і маркетингу. З'являється можливість координації зусиль і фінансових коштів виробників і постачальників у процесі відпрацювання нових технологій і виходу їх на ринок. У межах кластера стає найбільш помітною перевага у порівнянні з вертикально-інтеграційними компаніями, де процес інновацій ускладнений в зв'язку з необхідністю відволікання значних коштів для підтримки поточного виробництва і технологій, що вже задіяні.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Портер М. Конкуренция: [Учеб. пособие: Пер. с англ.] / М. Портер [Под ред. Я.В.Заблоцкого]. – М. и др.: Изд. дом "Вильямс", 2001. – 495 с.
2. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
3. Стеченко Д. М. Наукова сутність процесу кластеризації в сфері туризму / Д. М. Стеченко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2004. – №1-2. – С. 376–380.
4. Стеченко Д. М. Роль кластеризації взаємодіючих підприємств у Євросередині / Д. М. Стеченко, Ж.М. Жигалкевич // Сучасні проблеми економіки і підприємництва [Текст] / Збірник наукових праць. – Випуск 7 (частина І). – Київ: ІВЦ Видавництво "Політехніка", 2012. – 183 с.
5. Закон України "Про інноваційну діяльність" (№ 40-IV від 04 липня 2002 р.) / Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – 266 с.
6. Розпорядження Кабінету міністрів України Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи (N 680-р від 17 червня 2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.

**Стаття надійшла до редколегії 26.03.13.**

**Стеченко Д.М.**, д-р екон. наук, проф.  
**Жигалкевич Ж.М.**, канд. екон. наук, доц.  
НТУУ "КПІ", Київ

#### **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРОБРАЗОВАНИЯ**

*Сделана попытка подать комплекс проблем инновационной политики на основе регионального кластерообразования; определена роль кластеризации во взаимодействии предприятий; выявлены преимущества кластеров; разработаны этапы анализа регионального кластерообразования.*

*Ключевые слова: инновационная политика, кластер, взаимодействующие предприятия, региональная политика, региональное кластерообразование.*

**Stechenko D.M.**, D.Sc., Professor  
**Zhyhalkevych J.M.**, PhD, Associate Professor  
NTUU "KPI", Київ

#### **CONCEPTUAL STATUTES OF INNOVATIVE POLITICS OF REGIONAL CLUSTERING**

*The attempt to present complex issues of innovation policy based on regional cluster formation; the role of clustering in conjunction enterprises; discovered the benefits of clusters, developed stages of analysis of regional cluster formation.*

*Keywords: innovation policy, cluster, interacting enterprises, regional policy, regional cluster formation.*

## ДІАЛЕКТИКА ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*У статті досліджується проблема впливу відносин власності та економічної влади на формування конкурентних переваг економіки України. Йдеться про те, що сучасна система відносин власності та економічна влада в нашій країні неспроможні сформувати такі переваги. Для розв'язання проблеми потрібно забезпечити розвиток в країні як всієї системи відносин власності, так і економічної влади. Насамперед про розвиток інтелектуальної власності, на основі чого потрібно забезпечити удосконалення відносин корпоративної власності, власності у сфері фінансів та у аграрному секторі економіки. Особлива роль у формуванні конкурентних переваг економіки України відводиться державі (державній власності, державній владі).*

**Ключові слова:** відносини власності, економічна влада, діалектика відносин власності, діалектика економічної влади, конкурентні переваги.

Трансформаційні процеси в Україні все більше свідчать про надзвичайну складність і суперечливість суспільного розвитку в період формування нового економічного базису суспільства. Дія економічних законів в цей час наштовхується на протидію суб'єктивістських сил, групових та індивідуальних інтересів, вплив економічних інтересів соціальних груп, регіонів, міжнародних економічних сил. В Україні спостерігається глибоке порушення вимог об'єктивних економічних законів, а суспільна практика деформується настільки, що стає непереборною силою на шляху до економічного і соціального прогресу. Після двадцяти одного року трансформації економіка України так і не вийшла на рівень 1990 року. ВВП України у 2011 р. складав лише 69,3% відповідного показника 1990 року [1, с. 30].

Особливо на низькому рівні знаходиться соціальна ефективність економіки України. У 2011 р. 20,2% населення України мало місячні грошові доходи в межах до 1020,0 грн., а близько 39,0% – в межах від 1020,1 – 1560,0 грн. В середньому на душу населення доходи в місяць нижче прожиткового мінімуму мали 13,7% домогосподарств, а на селі – 23,5% [1, с. 397]. Населення України за 1995-2011 роки скоротилося з 51,1 млн. осіб до 45,5 млн. осіб [1, с. 527].

Нашу економічну систему називають олігархічною і антисоціальною. В країні панує тіньова економіка, розвивається корупція, поглиблюється майнове розшарування. За конкурентоспроможністю Україна займає "почесне місце" серед малорозвинутих країн світу.

Виникає питання: чи обгрунтовано ставити завдання формування конкурентних переваг економіки України? Відповідь, ми переконані, однозначна: "так". Наша країна має значну кількість як всіх видів ресурсів, так і достатній економічний, науково-освітній, матеріально-технічний і кадровий потенціал, щоб позитивно розв'язувати цю проблему. Окремі її сторони розкриваються у працях В.Базилевича, З.Варналія, А.Гальчинського, В.Гейця, О.Гоша, П.Єщенка, Я. Жаліло, Б.Кваснюка, Т. Ковальчука,

І.Лукінова, С.Мочерного, О.Онищенко, Б.Пасхавера, Ю.Пахомова, В.Рибалкіна, А.Чухно, В.Юрчишина та інших вчених-економістів.

Ми ставимо за *мету* розглянути проблему формування конкурентних переваг економіки України на основі створення адекватних відносин власності та економічної влади. Вихідними теоретичними положеннями при цьому є: 1. Власність на засоби виробництва є основою економічної системи, яка зумовлює її характер і зміст. 2. Рівень прогресивності відносин власності створює відповідні умови для розвитку як продуктивних сил, так і всієї системи економічних відносин. 3. Система відносин власності, що формується, має, з одного боку, відобразити прогрес продуктивних сил, науки і техніки, а, з іншого, відкрити простір для їх розвитку. 4. В практиці відносин власності (система відносин власності) проявляються через економічну владу, адже саме вона втілює в собі вимоги "об'єктивного" і "суб'єктивного", є полем дії економічних суб'єктів. 5. Поняття "відносини власності" ("власність") і "економічна влада" доцільно розглядати у взаємозв'язку, тобто як систему, в якій основою (вихідним відношенням) є "власність".

Дослідження проблеми в такій площині створює умови при обґрунтуванні ресурсно-інноваційного, соціально-економічного і матеріально-технічного потенціалів, що мають забезпечувати формування конкурентних переваг економіки України, повніше використовувати принцип системності, виявляти можливості, які виникають в результаті взаємодії причинно-наслідкових факторів, змісту і форми, матеріального і суб'єктивного. Характер і прогресивність діючої системи відносин власності проявляється в економічній і соціальній ефективності економічної влади. Отже, найглибші корені формування ефективної економічної влади ми маємо шукати не на поверхні самої влади і тим більше не в характері суб'єктів влади, а у відносинах власності. З іншого боку, всякий прогрес у самій економічній владі розширює можливості розвитку і прогресу відносин власності. Таким чином, діалектика відносин власності та економічної влади стає внутрішньою силою соціально-економічного прогресу, в результаті чого не тільки прискорюється та стає повнішим мобілізація конкурентних переваг економіки України, а й створюються нові переваги, що відповідають останнім досягненням науково-технічного і соціального прогресу.

Важливим методологічним підходом в дослідженні проблеми формування конкурентних переваг економіки України в умовах приведення у відповідність відносин власності та економічної влади на основі внутрішньої діалектики їх взаємозв'язку та з урахуванням взаємозв'язку з продуктивними силами суспільства є виокремлення *найголовніших ланок* розв'язання цієї проблеми в сучасних умовах економічного розвитку України.

Насамперед, простежимо логіку змін відносин власності та економічної влади в Україні, а також наслідки цього процесу з точки зору створення можливостей формування конкурентних переваг національної економіки. У зв'язку з цим можна зробити такі висновки.

*Перше.* В Україні в процесі переходу до постсоціалістичної (ринкової) економічної системи відбулися докорінні зміни у відносинах власності на засоби виробництва. Це стало підґрунтям для формування нового типу економічної влади. Відбулася

перебудова всіх інститутів господарського механізму національної економіки. Проте ефективність нової соціально-економічної системи є досить низькою.

*Друге.* Те, що в нашій країні склалась низькоефективна соціально-економічна система, стало результатом необґрунтованих змін у відносинах власності, що здійснювалися, в перехідний період. Роздержавлення і приватизація, як засоби створення цієї системи, здійснювалися в контексті руйнівної неоліберальної моделі розвитку і в темпі "шокової терапії", яка прискорювала і робила більш глибокою руйнацію вітчизняної економіки. Один із дослідників української приватизації І.Панченко, пише, що "на початку, і на марші, і на підході не існувало осмисленої концепції приватизації, невідома вона і тепер (як не було і немає, коли взяти проблему ширше, економічної моделі розвитку, є тільки самі непрямі: недавні неоліберальні метання, державно-капіталістичне будівництво тепер, суто національного крою)" [2, с. 51].

*Третє.* Економічне становище України погіршувалося тим, що тут небачених масштабів набуло первісне нагромадження капіталу, основними формами якого стали: пограбування економіки в результаті роздержавлення і приватизації; масове скуповування акцій та сертифікатів у населення з метою заволодіння підприємствами, банками і т.п.; перерозподіл багатства з допомогою інфляції; знецінення заощаджень населення; самовільне захоплення земель, земельних родовищ, ресурсів; масове розкрадання державного майна; штучне зниження заробітної плати та її несвоєчасні виплати; спекулятивне завищення цін; встановлення високих процентних ставок; спекуляції на споживчому ринку; несплата (неповна сплата) податків; використання тіньових схем в експортно-імпорتنих операціях та ін. [3, с. 23].

*Четверте.* В результаті здійснених перетворень підприємства України не тільки не отримали ефективного власника, а й була розбалансована економічна влада. Розбіжність інтересів посилювало базу стихійності у використанні виробничого потенціалу, трудових та природних ресурсів.

Отже, загальний висновок однозначний: система відносин власності і економічна влада в Україні, що склалися в трансформаційний період, є неефективними і в такому вигляді не можуть забезпечити ні модернізацію економіки, ні сформувати її конкурентні переваги.

Забезпечення формування конкурентних переваг економіки України має опиратися на "конкурентні переваги" самих відносин власності, а далі і на високоефективну економічну владу, зумовлену цими відносинами.

На нашу думку, найголовнішими ланками, що концентрують розв'язок проблеми досягнення конкурентних переваг економіки України в контексті діалектики відносин власності і економічної влади, є ті центри економіки і економічної системи, які здатні найповніше акумулювати можливості сучасної науки і техніки, сконцентрувати економічні зусилля суспільства, забезпечити раціональне використання ресурсів, передових технологій і світового досвіду, привести в дію резерви, що криються в організації і управлінні виробництвом. Під цим кутом ми маємо спрямовувати подальше реформування (чи докорінну зміну деяких форм) відносин власності і економічної влади.

1. Новий інститут власності в Україні має втілити в собі весь прогрес тих тенденцій і змін у продуктивних силах, які пов'язуються із сучасною НТР. Саме в

цьому заключається філософія адекватних змін відносин власності і продуктивних сил суспільства.

НТР зумовила і зумовлює революційні перевороти у продуктивних силах національних економік, інтенсивно проникає у відносини привласнення, змінюючи їх організаційні і економічні форми, створює нові і розвиває діючі інститути економічної влади. Сучасна хвиля НТР проявилась у нових потребах до розвитку техніки, переході від індустріальних до інформаційних і нанотехнологій, інтелектуалізації та інноватизації економіки, зростанні ролі людини, людського і соціального капіталу. Тому підвищується в першу чергу роль не традиційних факторів виробництва – землі і капіталу, – а інформації і знань, які примножують розумові потенції людини, інтелектуалізують виробництво і втілюються в нових поняттях – "інтелектуальна власність", "інтелектуальний капітал", "інтелектуальний продукт" [4, с. 9].

Інтелектуальна власність сьогодні має стати центральною ланкою реформування всієї системи відносин власності в Україні. Саме з нею пов'язується забезпечення першочергових умов формування конкурентних переваг національної економіки. Інформація і знання виступають активним чинником виробництва, підводять під економіку інноваційну основу, інтелектуалізують виробничу діяльність, виступають основою формування інноваційного капіталу. Ось чому інтелектуальна власність має бути і провідним фактором формування економічної влади. Адже володіння інтелектуальною власністю є пріоритетним у формуванні владних функцій суб'єкта економічної влади.

Таким чином, формування конкурентних переваг економіки України в першу чергу має пов'язуватися з розвитком інтелектуальної власності і "інтелектуальної" економічної влади. На це мають бути спрямовані зусилля всіх суб'єктів економічної влади і, насамперед, держави.

2. Важливою ланкою (фактором) формування конкурентних переваг економіки України є корпоративна власність, на якій утверджується корпоративна влада і корпоративне управління. Сьогодні корпорації стають центрами інноваційних змін, відбувається рух до корпоративної економіки.

Однак, в Україні склався такий корпоративний сектор, який значно поступається передовим зарубіжним зразкам. Це сектор, що втілює в собі результати стихійного формування, а тому є неефективним і переповнений внутрішніми протиріччями (між дрібними і великими акціонерами, між акціонерами і управлінською верхівкою, між корпоративними структурами і державою тощо). У наших корпораціях відсутня концентрація капіталу в сфері передових технологій, а тому вони в більшості неконкурентоспроможні і технологічно малоперспективні.

Для України нагальним завданням є удосконалення корпоративної власності і корпоративної системи управління, підвищення ефективності функціонування акціонерних компаній, перетворення їх на ефективних власників. Надзвичайно актуальним є демократизація корпоративної власності та її соціалізація.

3. Формування конкурентних переваг економіки України досягає своєї мети тоді, коли воно охоплює всі ланки суспільного відтворення. За таких умов особливого значення в розв'язанні поставленої проблеми набувають відносини власності у сфері

фінансів і грошового обігу, на основі чого виникає фінансова влада. Об'єктами власності та фінансової влади тут становляться вартісні форми продукту, а відповідними інститутами є гроші, права власності, фінанси, заощадження та нагромадження, бюджет, фінансові трансакції (кредитування, інвестування, страхування) та ін. Для забезпечення конкурентних переваг вітчизняної економіки важливим є досягнення взаємоузгодженості феноменів грошей та фінансів, способів їх мобілізації, розташування та спрямування, структуризація прав власності, фінансових організацій, фінансових трансакцій та їх інструментів, специфікації доходів та ризиків тощо [5, с. 246]. На нашу думку, для України надзвичайно актуальним є зміцнення державних фінансів, які б забезпечували потреби суспільного відтворення в умовах модернізації економіки, формування інтелектуального капіталу та високі соціальні стандарти життя українського народу. Важливим є інтеграція зусиль центральної фінансової влади з фінансовим та промисловим капіталом.

4. Особливе значення у формуванні конкурентних переваг економіки України має система "відносини власності – економічна влада", що функціонує в аграрному секторі економіки. В цьому секторі створюється значна частина ВВП країни. Частка валової доданої вартості сільського господарства у загальному обсязі валової доданої вартості національної економіки у 2011 р. (за попередніми даними) склала 9,6 % [1, с. 138]. У витратах на кінцеве споживання домашніх господарств України витрати на споживання сільськогосподарської продукції у 2011 р. були на рівні 13,1 %. У експорті товарів та послуг сільське господарство країни у цьому році становило 6,1 % [1, с. 46-47].

Але значення аграрного сектора вимірюється насамперед його високою соціальною спрямованістю. Саме тут створюється основна частина продовольчого фонду країни – основи основ життя людини. Вітчизняне сільськогосподарське виробництво є експортно-потужним, створює широке поле для зайнятості населення. А село (сільська місцевість) – це осередок традицій та історичної культури народу.

У трансформаційний період, як підтвердив власний результат, реформування сільського господарства в Україні здійснювалося на антинауковій основі. У зв'язку з цим відбулася необґрунтована деконцентрація сільськогосподарського виробництва, великі втрати продуктивних сил. Виникло розбалансування відносин власності на селі, виведення землі із державного землеволодіння, усунення контролю над її використанням. Сільськогосподарське виробництво втрачає риси комплексності, підірвана галузь тваринництва, рослинництво розвивається на основі монокультури. Зруйновані великі сільськогосподарські комплекси, типовим стало "вимирання" сіл. В аграрному секторі України утвердилися несправедливі і економічно необґрунтовані розподільчі відносини.

Формування конкурентних переваг економіки України, безумовно, потребує докорінної перебудови соціально-економічних відносин аграрного сектора. Центральною ланкою його "оздоровлення" є позитивне розв'язання проблеми власності на землю. Першочерговим нині є охорона прав суб'єктів власності на землю, визначених нашим законодавством [6, с. 32]: громадян та юридичних осіб (землі приватної власності), територіальних громад (землі комунальної власності), держави (землі державної власності); недопущення розбазарювання та скуповування

земель, незаконної приватизації ("прихватазації") тощо. При цьому держава має забезпечити рівність прав всіх суб'єктів власності на землю.

Чи потрібно в Україні створювати вільний ринок землі? Це питання є наріжним каменем сучасної економічної влади. Враховуючи всі обставини та особливості функціонування нашої аграрної сфери, ми робимо застереження, що існує великий ризик втрати національного контролю над землею при впровадженні інституту вільного ринку землі, а також спекулятивного, антинародного її використання. Найдоцільніше було б зберегти конституційне положення про право Українського народу на землю. Верховним власником землі від імені Українського народу має бути держава (державні органи). Окремі ж суб'єкти господарювання на приватно-орендній основі користуються землею та входять у економічні відносини з державою щодо її використання.

Запропонована схема землеволодіння і землекористування в Україні забезпечить широкий простір для розвитку великого сільськогосподарського виробництва, поскільки гарантує економічну стабільність виробництва, зменшує конкурентні ризики, створює умови для розвитку колективних форм господарювання на землі, різноманітних об'єднань, асоціацій, а також фермерства. Суспільство матиме модель регульованих ринкових відносин в аграрному секторі, де основним об'єктом ринкового обігу буде не земля, а сільськогосподарський продукт.

5. Особливим видом сучасної економічної влади є державна. Матеріальною основою цього виду економічної влади є державна власність та державні фінанси. Сьогодні немає однозначних поглядів на широту владних функцій держави. Досить поширеною є концепція ліберальної моделі економічної системи, в якій економічна роль держави подається у вигляді "нічного сторожа". Думається, що прихильники цієї моделі ще й досі залишаються в полоні ідей періоду панування дрібного товарного виробництва 17-18 століття. Сучасне високотехнічне виробництво є як наукоємним, так і інвестиційно об'ємним. Організація науки, освіти, інновацізація виробництва, досягнення сталого розвитку потребують значної концентрації як фінансових, так і матеріальних ресурсів. За таких умов держава починає виконувати роль економічного інтегратора, здійснюючи необхідні владні функції, виходячи з інтересів всього суспільства.

Для України перехід до інституціональної системи з широкими економічними функціями держави, доведення масштабів державної власності і державних фінансів до розмірів, які б створювали структуру регульованої і соціально спрямованої ринкової економіки, є суспільною потребою дня. Це вирішальна умова модернізації національної економіки та формування її конкурентних переваг.

*Висновок.* Як бачимо, формування конкурентних переваг економіки України в результаті досягнення нової якості діалектичного взаємозв'язку "відносини власності – економічна влада" передбачає забезпечення глибоких якісних змін як у системі відносин власності, яка формувалася в Україні в перехідний період, так і у відносинах економічної влади. Вихідним пунктом прогресивних змін, інтегратором всіх ланок формування конкурентних переваг економіки України має бути утвердження інтелектуальної власності. Під впливом цих змін мають також здійснюватися глибокі перетворення у корпоративній власності, власності у фінансовій сфері та аграрному секторі. Своєрідним інтегратором всього процесу формування конкурентних переваг

національної економіки має бути держава (підвищення ролі державної власності та удосконалення державної влади).

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – Київ, ТОВ "Август Трейда", 2012. – 558 с.
2. Панченко І. Quo vadistis? Казус "української приватизації" // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 46-58.
3. Радченко В.В. Первісне нагромадження та власність в трансформаційній економіці України // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія № 18. Економіка і право: 36 наукових праць. – К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова. – 2008. – № 6 – 179 с.
4. Чухно А.А. Модернізація економіки та економічна теорія // Економіка України. – 2012. – №9 – С. 4–12.
5. Якубенко В.Д. Власність, економічна влада та управління: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2011. – 373 с.
6. Земельний кодекс України. – К.: Атіка, 2001. – 96 с.

Стаття надійшла до редколегії 27.02.13.

**Радченко В.В.**, канд. экон. наук, проф.

Национальный педагогический университет имени М.П. Драгоманова, Киев

#### **ДИАЛЕКТИКА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

*В статье исследуется проблема влияния отношений собственности и экономической власти на формирование конкурентных преимуществ экономики Украины. Речь идет о том, что современная система отношений собственности и экономическая власть в нашей стране не могут сформировать такие преимущества. Для решения проблемы необходимо обеспечить развитие как всей системы отношений собственности, так и экономической власти в стране. В первую очередь о развитии интеллектуальной собственности, на основе чего нужно обеспечить усовершенствование отношений корпоративной собственности, собственности в сфере финансов и в аграрном секторе экономики. Особая роль в формировании конкурентных преимуществ экономики Украины отводится государству (государственной собственности, государственной власти).*

*Ключевые слова: отношения собственности, экономическая власть, диалектика отношений собственности, диалектика экономической власти, конкурентные преимущества*

**Radchenko V.V.**, PhD., Professor

National Pedagogical Drahomanov University, Kyiv

#### **DIALECTIC PROPERTY AND ECONOMIC POWER IN THE CONTEXT OF COMPETITIVE ADVANTAGE OF ECONOMY OF UKRAINE**

*The paper explores the problem of the impact of ownership relations and economic power in creating competitive advantage of the economy of Ukraine. The point is that the current system of property relations and economic power in our country can not generate such benefits. To solve the problem, you need to ensure the development of the country as a whole system of property relations and economic power. First and foremost, the development of intellectual property based on what is necessary to ensure the improvement of relations corporate property, property finance, and in the agricultural sector. A special role in shaping the competitive advantages of economy of Ukraine allocated state (state-owned, public authorities).*

*Keywords: property relations, economic power, the dialectic of property relations, the dialectic of economic power, competitive advantage.*

Хацкевич Г.А., д-р экон. наук., проф.  
Мороз А.И., канд. экон. наук., доц.  
ГрГУ им.Я.Купалы, Гродно, Беларусь

## МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

*Статья посвящена рассмотрению тенденций в развитии территориальной дифференциации регионов. Вскрываются наиболее важные рыночные механизмы, формирующие территориальную неоднородность в социально-экономическом развитии. Приводятся статистические и кластерные меры, характеризующие территориальную дифференциацию экономики.*

**Ключевые слова:** *территориальная дифференциация, асимметрия, территориальная структура, статистический и кластерный анализ.*

Территориальная дифференциация (межобластная, межрайонная) является понятием, выходящим далеко за рамки аграрного сектора экономики, сельских территорий современного периода их развития.

Проблемы территориального социально-экономического неравенства в той или иной степени характерны для всех стран мира.

Несмотря на принимаемые меры по выравниванию условий развития регионов Беларуси межобластная и особенно территориально-отраслевая дифференциация внутри областных районов колеблется в основных макроэкономических показателях на значительном уровне, что подтверждается расчетами на примере Гродненской области.

Экономика Гродненской области представляет собой народнохозяйственный комплекс, возникающий на базе социального и экономического развития межрайонного разделения труда и процессов интеграции.

Народнохозяйственный комплекс области отличается сложной структурой, в которой можно выделить две основные составляющие: отраслевую и территориальную структуры.

Отраслевая структура отражает соотношение, связи и пропорции между крупными группами отраслей.

Весь народнохозяйственный комплекс области можно подразделить на следующие группы отраслей:

1. Отрасли материального производства: промышленность, строительство, сельское хозяйство, а также отрасли, связанные со снабжением населения продукцией, т.е. заготовки, материально-техническое снабжение, торговля и общественное питание, транспорт и связь;

2. Отрасли непромышленной сферы: жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и т. д.;

3. Социальное обслуживание населения: здравоохранение, наука, культура, искусство, просвещение, отрасли управления и обороны.

В условиях перехода к рыночным отношениям в нашей области сложилась нерациональная отраслевая структура в административных районах. Удельный вес отраслей материального производства в производстве ВРП колеблется в пределах 50,5-96,5 %, отрасли непроеизводственной сферы – 3,5-49,5 %.

Особенно видны эти различия в разрезе административных районов (табл. 1) [2, С. 264-276].

Рыночная же экономика в европейских странах с высоким жизненным уровнем населения характеризуется другими пропорциями, в большинстве из них свыше 50% составляют отрасли социальной, непроеизводственной сферы.

Таблица 1

**Удельный вес отраслей материального производства и непроеизводственной сферы в производстве ВВП по районам и городам области за 2000-2010гг.(%)**

Районы и города	Материальное производство	Нпроеизводственная сфера
Берестовицкий	86,5	13,5
Волковысский	51,1	48,9
Вороновский	50,5	49,5
Гродненский	95,4	4,6
Дятловский	76,2	23,8
Зельвенский	81,6	18,4
Ивьевский	53,2	46,8
Кореличский	60,6	39,4
Лидский	96,5	3,5
Мостовский	90,9	9,1
Новогрудский	81,1	18,9
Островецкий	81,2	18,8
Ошмянский	60,9	39,1
Свислочский	57,2	42,8
Слонимский	92,5	7,5
Сморгонский	73,8	26,2
Щучинский	79,2	20,8
г. Гродно	90,5	9,5
г. Лида	94,7	5,3
г. Слоним	83,2	16,8
Всего по области	87,1	12,9

Вступление Беларуси на рыночный путь развития ведет к коренной структурной перестройке экономики во всех областях и административных районах. Стоит задача резкого увеличения доли отраслей непроеизводственной сферы, повышения производительности труда в материальном производстве и улучшения уровня народного благосостояния.

Для современной сложившейся структуры хозяйства области становится в настоящее время главенствующей проблема устойчивого развития территорий, поселений и в целом административных районов в сложившихся административно-

территориальных границах, характеризующихся следующими основополагающими чертами: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, то есть наличием политико-административных органов управления.

В соответствии с этим ученые республики уже много лет пытаются определить рациональную структуру социально-экономического и территориально-административного деления Беларуси.

Однако, как показывает наше исследование, на практике в этом направлении делается мало, реформирование на основе рационального использования природно-ресурсного потенциала районов, оптимального и пропорционального сочетания территориально-отраслевой структуры, формирование на этой основе внутренних, межрайонных производственных и технологических связей затягивается на неопределенное время. Отсутствует комплексность хозяйства территориальных подразделений, в первую очередь сбалансированность, пропорциональное согласованное развитие производительных сил административных территорий и поселений. А это такая связь между элементами хозяйства, когда эффективно выполняется основная народнохозяйственная функция – специализация района или другого территориального поселения с учетом природных и экономических условий, не наблюдается значительных внутренних диспропорций и сохраняется способность осуществлять в своих административных границах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов.

В последнее время все большее число специалистов в области региональной науки и особенно непосредственных руководителей областей, административных районов, территорий и поселений сходятся в одном: необходимы группы "укрупненных районов", создаваемых для решения вопросов долгосрочного прогнозирования размещения производительных сил на период становления рыночных отношений.

Укрупненные районы – это рядом лежащие территории, формируемые по принципу общности природных и экономических ресурсов, специализации хозяйств с учетом природно-климатических условий, экономических связей, соотношений между природно-ресурсным потенциалом и степенью его использования. Комплексность и относительная целостность будет служить предпосылкой обособления районов в рамках народного хозяйства области. Оно проявляется в том, что часть воспроизводственных связей ограничивается оптимальными размерами территорий, на этой основе образуется относительная самостоятельность.

Для определения региональной специализации, наиболее существенными показателями являются [9]:

- индекс уровня специализации района по отраслям (отношение удельного веса района в области по производству продукции данной отрасли к удельному весу района в Беларуси по всей промышленности и сельскому хозяйству);
- индекс эффективности специализации (отношение объема производства на единицу издержек в регионе к такому же показателю по Беларуси);
- общий индекс специализации (произведение предыдущих частных индексов).

Важким направлением для формирования научно обоснованной и реальной концепции региональной экономики является необходимость учета двух взаимосвязанных направлений:

во-первых, научного предвидения и обоснования процессов и тенденций, определяющих перспективы размещения производительных сил в стране в целом и в отдельных районах на основе:

- а) территориального распределения природных ресурсов и населения;
- б) изучения природных условий;
- в) необходимого уровня производственной и социальной инфраструктуры;
- г) факторов, определяемых научно-техническим прогрессом на перспективный период;

во-вторых, научного обоснования системы хозяйственного и социально-культурного строительства в отдельных районах с учетом различных природных условий и стадий их экономического развития.

Для определения научного направления вариантного решения сложных комплексных проблем будущего размещения производства и формирования хозяйства административных районов с целью повышения эффективности производства в народном хозяйстве области являются:

1. Совершенствование территориальных экономических пропорций развития хозяйства на основе научного обоснования лучших вариантов пропорциональности хозяйства по районам и определение экономической роли этих районов в территориальном разделении общественного труда.

2. Выбор лучших вариантов соотношений между распределением населения по районам и размещением производства.

3. Естественно-техническая и экономическая оценка современного и перспективного распределения выявленных и потенциальных природных ресурсов, оказывающих непосредственное влияние на рациональное формирование хозяйства уже сложившихся районов, пути хозяйственного освоения новых территорий.

4. Выявление новых социально-экономических и научно-технических факторов, определяющих современную и будущую направленность в размещении промышленности (отрасли), сельского хозяйства, транспорта, инфраструктуры.

5. Научная разработка вариантов рациональной производственной специализации, формирования хозяйственных комплексов, инфраструктуры в районах, определяющих пропорциональность территориальной структуры хозяйства и дальнейшее выравнивание уровней их экономического развития.

6. Определение наиболее прогрессивных вариантов создания и развития крупных хозяйственных комплексов на территориях нового хозяйственного освоения с высокой концентрацией ценных природных ресурсов и образованием в связи с этим новых экономических районов.

7. Поиски научно обоснованных соотношений в системе "человек-хозяйство-природа", определяющей рациональную организацию естественной среды в экономических районах на основе размещения производства по территории области и новых методов производственной технологии, сохраняющих природную среду.

8. Разработка новых методов расчетов эффективности размещения производительных сил, поиски наиболее совершенных экономико-математических моделей развития экономики районов.

Задачи размещения производительных сил в регионах требуют длительного времени, поэтапного рассмотрения. Поэтому особое значение в региональной экономике имеют пока программы долговременной хозяйственной организации территорий, реализация которых длительное время не решается.

Данное научное исследование предусматривает:

1. Изучение принципов, закономерностей и конкретных проблем рационального размещения производительных сил по территории области с учетом природно-ресурсного потенциала и социально-экономических факторов.

2. Изучение проблем, решение которых оказывает непосредственное влияние на комплексное хозяйственное развитие административных районов и совершенствование межотраслевых и межрайонных производственных связей.

3. Разработку проблем формирования новых территориально-отраслевых подразделений на базе интеграции существующих.

4. Научный анализ (природно-ресурсный, экологический, социально-экономический, демографический, градостроительный, этнический и др.) отдельных территорий очагов концентрации промышленности и сельского хозяйства.

Теоретические и практические региональные экономические исследования позволят решить важные задачи:

- научно обосновать рациональное размещение хозяйства области;
- определить высокоэкономическую структуру хозяйства районов;
- усовершенствовать методы территориального планирования;
- оказать решающее влияние на дальнейшее совершенствование всей территориальной организации хозяйства области.

Как уже отмечалось, важным признаком района является управляемость, которая непосредственно связана с административно-территориальным делением в Беларуси. И здесь необходимо подчеркнуть, что управляемости в определенной степени способствует целостность района, ибо административно-территориальные органы признаны обеспечивать координацию (управление) всех элементов общественного хозяйства; материального производства, природно-ресурсного потенциала, инфраструктуры, трудовых ресурсов и т.д., а также многообразных связей – торговых, финансовых, социальных, экологических, производственных, которые обладают определенной пространственной и временной устойчивостью.

Экономическая самостоятельность района выражает степень обеспеченности его экономическими (в первую очередь финансовыми) ресурсами для самостоятельного и ответственного решения важнейших социально-экономических проблем, которые находятся в компетенции районного уровня хозяйствования.

Однако в существующих административно-территориальных границах из-за слабого экономического развития большинство административных районов (15 из 17) на должном уровне, обеспечивающем поступательное улучшение жизни населения своих территорий, развиваться не смогут.

Территориальная дифференциация отрасли сельского хозяйства имеет свою специфику, формируемую в условиях практически повсеместного его распространения, сильной зависимости от региональных природных, климатических и экономических факторов ведения хозяйства. В результате возникает территориально-производственная дифференциация из-за территориального перемещения центров земледельческого производства в изменяющиеся производственные условия, что и происходит в настоящее время в нашей стране. Поэтому процесс расслоения сельских поселений следует рассматривать не только в пределах одного какого-либо района, а в пределах всей страны в целом как единой хозяйственной системы, в которой отдельные районы тесно связаны между собой с учетом оптимизации территориально-отраслевой структуры.

К основным факторам, формирующим территориальную неоднородность административных районов следует отнести размещение и плотность населения, местоположение товаропроизводителей относительно рынков сбыта центров воспроизводства и распространения различных ресурсов (включая информационные, управленческие и др.), а также плодородие почв, которое, как и местоположение, дифференцирует сельскохозяйственную освоенную территорию по условиям получения дохода. Все выделенные факторы тесно взаимосвязаны между собой.

В силу действующих экономических законов, население из удаленных от крупных городов и промышленных центров перемещается (эволюционно мигрирует) в местности, непосредственно примыкающие к ним.

Значительная неравномерность развития административных районов вызывает необходимость повышения использования экономического потенциала районов на основе совершенствования связей между городскими и сельскими территориями, поддержания регионального экономического равновесия и экологического баланса, приведение приоритетного развития территорий в соответствие с Комплексной программой устойчивого развития Республики Беларусь и ее регионов.

Вступление Беларуси и ее регионов на рыночный путь развития ведет к коренной структурной перестройке экономики области и ее административных районов.

В современных условиях сложившейся структуры хозяйства области становится главенствующей проблемой устойчивого развития территорий и поселений районов в административно-территориальных границах на основе объединения районов.

Оценка тенденций в развитии административных районов в свете современных требований, определение перспективных задач с учетом экономического их потенциала и его влияния на территориальное развитие для поддержания устойчивого равновесия определяется различными интересами:

- равновесием между целями развития (социальными, экономическими, культурными, в сфере развития окружающей среды и др.);
- связями между отраслями (транспорт, сельское хозяйство, промышленность, культура и т. п.);
- различиями между структурными подразделениями регионального и местного уровней управления, носителями различных интересов частного, общественного, государственного и негосударственного секторов;

- снижением средней плотности населения на квадратный километр;
- происходящими процессами стагнации в большинстве административных районов области и недостаточного развития некоторых, традиционно важных для экономики территории отраслей;
- потерей городами и горпоселками своих обитателей из-за низкой привлекательности и миграции населения в более процветающие в экономическом смысле районы, крупные города и областной центр.

Обнищание районных центров, городов и горпоселков вызывает нежелательную социальную сегрегацию, наносящую вред общественной стабильности. В частности, Гродненский район имеет существенные пространственные различия в уровне благосостояния. В разрезе сельских районов, малых городов и горпоселков в сопоставлении с крупными различие по производству ВРП на душу населения достигает соотношения 1:3 и более. Различия в уровнях заработной платы еще шире. Другие показатели, такие как объем промышленной продукции, объем прямых инвестиций на душу населения, расходы на исследования и разработки, производство новых видов экономической деятельности, подтверждают существование определенной неравномерности развития между административными районами и крупными городами.

Статистические данные подтверждают факт о тенденции к росту межрегиональных различий в уровне развития в большинстве районов, малых горпоселках и поселениях.

Второй проблемой является отсутствие высококачественной инфраструктуры и услуг, наличия в достатке общественного транспорта, способного соединить сельские поселения с районными центрами и другими городами в соответствии с преобладающей урбанизацией.

Важным считается укрепление роли районных и крупных поселковых центров в сельской местности. Это предусматривает взаимодействие городов, улучшение связи между городами, лучшую доступность городских услуг для сельских жителей.

Сельские территории, расположенные на значительном расстоянии от городских центров, испытывают трудности, связанные со сложностью получения населением этих поселений соответствующих экономических и социальных благ и услуг. Особенно это касается территорий, полностью зависящих от имеющего низкую производительность сельского хозяйства, характеризующегося доминированием небольших животноводческих ферм. В результате потери рабочих мест в сфере отрасли сельского хозяйства не могут быть компенсированы развитием новых рабочих мест.

Все это приводит к следующим нежелательным тенденциям: миграции трудоспособного населения из этих сельских территорий в крупные города; старению оставшегося населения; растущей сложности поддержания соответствующего уровня услуг в поселениях и росту уровня регионального неравенства в благосостоянии; высокой общественной стоимости инфраструктуры и недоступности услуг для оставшихся жителей; деградации необработанных земель.

Демографические факторы относятся к числу важнейших в развитии районов, так как они определяют развитие демографического и трудового потенциала территории, их освоенность, уровень развитости производства.

Демографические процессы, происходящие в районах (воспроизводство, миграция, характер и темпы роста или снижения численности населения, изменение его половозрастной структуры и др.), находятся в тесном взаимодействии со всем общественным развитием. Они зависят от него и оказывают, в свою очередь, на него определенное воздействие, влияя на размещение производительных сил, способствуя или сдерживая решение социально-экономических проблем.

Именно население как "человеческое измерение" должно задавать цели, темпы и направленность региональному развитию. Такой подход реализован, например, в Швеции, где главной целью региональной политики объявлено поддержание демографического равновесия между всеми районами и населенными пунктами, достижение одинаково благоприятных условий жизни в них.

Демографический потенциал любого района количественно определяется числом его жителей.

Сложившаяся негативная демографическая ситуация оказывает большое влияние на формирование трудового потенциала по районам области и усилит в перспективе неравномерность их обеспечения рабочей силой. Особенно это коснется следующих районов: Кореличского, Слонимского, Зельвенского, Щучинского, Ивьевского, Дятловского, Свислочского и Мостовского, где численность молодежи 16-30 лет в структуре населения в трудоспособном возрасте очень низкая и составляет 15-17% при среднеобластном показателе 20,4%.

Те различия в режимах воспроизводства населения, которые сложились в настоящее время, обуславливают в перспективе неравные возможности административных районов области в росте трудового потенциала. Более высокие темпы прироста трудоспособного населения ожидаются в городах областного подчинения и в Волковысском, Гродненском, Ошмянском, Островецком и Сморгонском районах, а в Вороновском, Зельвенском, Ивьевском, Кореличском, Новогрудском, Слонимском и Щучинском прироста не предполагается.

На формирование трудового потенциала влияют не только темпы роста численности населения, но и его структура (распределение на детей, население трудоспособного возраста). Более благоприятный состав, с точки зрения формирования трудовых ресурсов, в настоящее время в городах областного подчинения и в Волковысском районе, где выше уровень молодежи и населения в трудоспособном возрасте и ниже лиц старше трудоспособного возраста в структуре всего населения этих административных единиц. Удельный вес численности населения в трудоспособном возрасте составил 56,5-64,4%, тогда как в целом по области 55,3%.

Более полная оценка трудовых ресурсов в территориальном разрезе области может быть дана при учете состава ресурсов труда по полу и возрасту. Дело в том, что уровень занятости, например, женщин, выше чем мужчин. Самый высокий этот показатель у женщин и мужчин в возрасте 45 лет и старше.

Если сравнить состав трудоспособного населения по полу и возрасту, то выясняется следующее: гг. Гродно, Лида и городской местности, а также в Вороновском, Лидском, Новогрудском, Островецком, Ошмянском и Сморгонском районах в составе трудоспособного населения преобладают женщины, по всем остальным регионам – мужчины.

В значительной мере различия в использовании трудовых ресурсов связаны со спецификой отраслевой структуры экономики по районам, особенно с пропорциями в развитии ведущих отраслей материального производства – промышленности и сельского хозяйства. Отраслевая структура занятости по районам области – важная предпосылка для полного и эффективного использования трудовых ресурсов. Совершенствование территориально-отраслевой структуры тесно связано с обеспечением занятости трудовых ресурсов по районам, поскольку уровень занятости населения растет под влиянием развития несельскохозяйственных отраслей, и прежде всего, промышленности.

Для улучшения создавшегося положения необходимо укрепление сельских территорий, снижение уровня миграции, создание городов и горпоселков в сельской местности, где можно выезжать на работу с малых поселений, находящихся вблизи. Путем снижения затрат на поездки и транспорт внутри административных районов и крупных интегрированных комплексов необходимо создавать расширенный рынок рабочей силы. Следует также поддерживать новые предприятия, размещаемые на этих территориях или в городах как со стороны местных и хозяйственных органов, так и со стороны области и республики.

В этой связи требует своего пересмотра существующая методология прогнозирования и планирования развития производственной и социальной инфраструктуры административных районов и малых поселений. В настоящее время прослеживается тенденция к сохранению существующих пространственных неравенств и недостаточного использования возможностей регионального развития.

Следует отметить, что хозяйственно-территориальная структура области неоднородна, существует ряд районов, где слабо развита промышленность, транспорт и другие отрасли. К ним относятся: Свислочский, Кореличский, Вороновский, Зельвенский, Ивьевский, Берестовицкий и Островецкий районы. Финансовое положение этих районов таково, что они не в состоянии обеспечить за счет собственных средств необходимые расходы на социально-культурные мероприятия и финансирование хозяйства территории. Эти районы сильно зависят от субсидий вышестоящих органов.

Как показывает исследование, в доперестроечный период фактически не проводилась целенаправленная региональная политика. Она осуществлялась с преобладанием административных методов управления, доминированием отраслевых и ведомственных интересов при размещении государственных предприятий. Поэтому в настоящее время поставлены задачи найти оптимальное сочетание взаимодействия государственного управления территориями и местного самоуправления.

Вследствие низкого производственного потенциала ряда районов они не в состоянии обеспечить самостоятельно соответствующее социально-экономическое

развитие своих административно-территориальных поселений, поэтому в перспективе необходимо формирование более крупных производственных, территориальных подразделений. Минимальный удельный вес объема промышленной продукции такого подразделения в общеобластном производстве должен быть не менее 6%. При этом необходимо выделить районы с более высоким удельным весом промышленной продукции, а также приоритетные для данной территории предприятия и объединения. Необходимо учитывать наличие свободных производственных мощностей.

При оптимизации территорий отправной точкой должна служить величина земельной площади, численность населения, природное сходство территорий, производственный потенциал районов, его возможности в обеспечении необходимыми финансовыми ресурсами. Практика показывает, что более крупные экономические районы с развитым производственным потенциалом их центров, выполняют свои функции лучше. В области существует 6 крупных городов, экономическая база которых сильнее развита, чем районов со значительным производством сельскохозяйственной продукции. Целесообразно на базе этих районов и городов образовать территориальные комплексы, в которые бы вошли существующие районы с примерно равными территориями и числом жителей. Это обеспечило бы возможность независимо и более эффективно решать поставленные задачи. В результате такого деления местные органы управления имели бы определенную финансовую жизнеспособность, так как на их территории будут находиться предприятия различного рода деятельности и жители с различным уровнем дохода, что будет способствовать обеспечению стабильной налоговой базы.

Для анализа динамики межрегионального экономического неравенства Р.М.Мельников предлагает использовать индекс Тейла и концепцию  $\beta$ -конвергенции Р. Барро и Х. Сала-Мартина [1].

В региональной статистике в качестве меры территориальной дифференциации так же применяются такие показатели вариации: как относительный коэффициент квартильной вариации:

$$K_Q = \frac{Q_3 - Q_1}{2Q_2} * 100\%,$$

где  $Q_1$ ,  $Q_2$ ,  $Q_3$  – соответственно первый, второй и третий квартили; коэффициент децильной вариации:

$$K_D = \frac{D_9}{D_1} * 100\%,$$

где  $D_9$  и  $D_1$  – соответственно девятая и первая децили [3, с. 365]

Использование статистических показателей, характеризующих вариацию, позволяет выявить изменения в уровне территориальной неоднородности в результативности и интенсивности сельскохозяйственного производства в стране и отдельных ее регионах.

В современной региональной экономике все большее распространение получает понятие социально-экономической неравномерности, существенно отличающееся от того значения, которое принято при статистической характеристике объектов исследуемой совокупности относительно средней величины.

Показатель уровня социально-экономической неравномерности рассчитывается как разность удельного веса административно-территориальных образований в суммарном значении сравниваемого показателя по стране (региону) и соответствующего удельного веса их в базовом показателе [3, с. 368].

Принято считать, что с введением понятия социально-экономической неравномерности (или асимметрии) связана возможность сокращения разрыва в уровнях развития территорий посредством перераспределения доходов между ними таким образом, чтобы улучшение ситуации в стране (региону) в целом не ухудшало положения ни в одной из входящих в них административно-территориальных единиц. Данное обстоятельство имеет важное значение для распределения финансовых бюджетных средств в рамках поддержки сельскохозяйственного производства как между субъектами Беларуси, так и внутри их.

На наш взгляд наиболее простым показателем территориальной дифференциации является коэффициент региональных различий, широко применяемый в различных работах, но в данном случае использованный О.Г. Дмитриевой [8]. Коэффициент региональных различий рассчитывается как отношение значения показателя уровня экономического развития в наиболее развитом регионе к его значению в наименее развитом регионе [8, с. 765]:

$$K_p = \frac{\max Y_i}{\min Y_i},$$

где  $\max Y_i$  и  $\min Y_i$  – соответственно максимальный и минимальный уровни индикаторов экономического развития по исследуемым регионам.

Однако как показывает изучение практического применения данного коэффициента при исследовании территориальной дифференциации сельскохозяйственного производства внутри субъектов хозяйствования Беларуси по ряду признаков создает некоторые проблемы. Крайнее (максимальные и минимальные) значения показателей могут иметь случайный характер, не отражающий реальные масштабы дифференциации.

При изучении территориальной дифференциации сельскохозяйственного производства с точки зрения региональных различий в специализации территориально-отраслевой структуры сельского хозяйства возникает необходимость решения следующих задач:

- определение уровня специализации сельского хозяйства с учетом межхозяйственной кооперации регионов;
- определение направления специализации регионов(административных районов) по производству продукции в той или иной отрасли;
- определение степени различия в специализации регионов(административных районов)

Расчет этих показателей может быть осуществлен с использованием различных методических подходов.

Для решения первой задачи показатель уровня специализации сельского хозяйства предлагается определять по следующей формуле [4, с. 229]:

$$K_c = \frac{100}{\sum_{i=1}^n P_i (2R_i - 1)},$$

где  $P_i$  – удельный вес  $i$ -й отрасли в структуре товарной продукции, %;  $R_i$  – порядковый номер вида товарной продукции  $i$ -й отрасли в ранжированном ряду по удельному весу в сумме выручки от реализации, начиная с наивысшего;  $i = \overline{1, n}$  – товарные отрасли сельского хозяйства. (Формула адаптирована к условиям региональной экономики.)

Низкий уровень специализации отражает коэффициент от 0,22 до 0,35; средний – от 0,36 до 0,48; высокий – от 0,49 до 0,61; углубленную специализацию – свыше 0,61.

При показателе  $K_c < 0,22$ , вероятно, можно считать, что сельскохозяйственное производство диверсифицировано.

Особенность такого подхода заключается в том, что предложенную формулу можно использовать для определения уровня специализации сельского хозяйства как в регионе(районе), так и на предприятии.

Для решения второй задачи – определения специализации регионов по производству продукции той или иной отрасли – академик В.С. Немчинов использовал показатель межобластной товарности, характеризующийся той долей продукции сельского хозяйства, "которая идет на удовлетворение потребностей крупных центров или вывозится за пределы данной территории" [5, с. 444–445]. В свою очередь, специализацию сельского хозяйства административных районов, так же как и отдельных предприятий, по его мнению, можно установить исходя из структуры их товарной продукции.

При решении третьей задачи могут быть использованы показатели различий в специализации, рассчитываемые по формуле и исчисляемые в долях единицы при игнорировании знаков разности [6, с. 199]:

$$S_j = \sum_{\alpha=1}^n \left| \frac{S_{\alpha j}}{100} - \frac{S_{\alpha n}}{100} \right|,$$

где  $S_{\alpha j}$  – доля  $\alpha$ -й отрасли сельского хозяйства в структуре реализации сельскохозяйственной продукции  $j$ -й административно-территориальной единице, %;  $S_{\alpha n}$  – доля  $\alpha$ -й отрасли сельского хозяйства в структуре реализации сельскохозяйственной продукции в стране (или регионе), %;  $n$  – число отраслей в  $j$ -й административно-территориальной единице.

Чем выше величина показателя  $S_j$ , тем в большей степени специализация  $j$ -й административно-территориальной единицы отличается от структуры товарной продукции сельского хозяйства страны (или региона) в целом.

Административно-территориальные образования с показателем специализации, равным нулю, будут иметь структуру сельскохозяйственного производства, полностью совпадающую с такой в стране (регионе) в целом. При полном отличии структуры товарной продукции отрасли сельского хозяйства административно-территориальных образований от аналогичной структуры в стране (регионе) показатель специализации будет равен единице. Данный коэффициент в наибольшей степени отражает дифференциацию административно-территориальных образований со специализацией сельскохозяйственного производства относительно средних показателей по их совокупности в целом.

Следующим методом систематизации региональных объектов по сочетаниям признаков является кластерный анализ, который может использоваться в сочетании с компонентным анализом, а так же имеет самостоятельное применение.

Для решения задач по выявлению и анализу территориальной дифференциации сельскохозяйственного производства, как нам представляется, наиболее подходящими являются иерархические кластерные процедуры. В частности, можно использовать алгоритм "средней связи" агломеративной кластер-процедуры, сущность которой заключается в следующем:

- на первом шаге каждый район рассматривается как отдельный класс;
- на втором шаге происходит объединение наиболее близких районов по природным и экономическим условиям и совокупности рассматриваемых признаков в один класс, число классов уменьшается на единицу;
- на каждом последующем шаге происходит объединение двух самых близких из числа оставшихся классов;
- работа алгоритма заканчивается, когда все территории объединены в один класс.

В качестве меры близости между объектами  $X_i$ ,  $X_j$  было принято расстояние общего вида метрики Махаланобиса, определяемое по следующей формуле [7, с. 77; 11, с. 389]:

$$P(x_i, x_j) = \sqrt{(x_i - x_j)' \Lambda^{-1} \Sigma^{-1} \Lambda (x_i - x_j)},$$

где  $\Sigma$  – ковариационная матрица генеральной совокупности, из которых извлекается наблюдения;  $\Lambda$  – некоторая симметричная неотрицательно-определенная диагональная матрица весовых коэффициентов.

Мерой близости между группами объектов ( $S_i$  и  $S_m$ ) в методе "L-средней" служит минимальное из расстояний, вычисляемых по формуле [7, с. 83; 11, с. 392]:

$$\bar{\rho}(S_i, S_m) = \frac{1}{n_i n_m} \sum_{x_j \in S_i} \sum_{x_j \in S_m} \rho(x_j, x_j),$$

где  $\rho(x_i, x_j)$  – расстояние (мера близости между объектами  $x_i, x_j$ ).

Классы административных районов и других региональных объектов, полученные описанным методом, характеризуются общностью условий, факторов и проблем сельскохозяйственного и агропромышленного производства и, следовательно требует определенной общности стратегий их развития, что весьма важно для

дифференцированного подхода в планировании и более полного учета природных и экономических особенностей территориальных образований с учетом межхозяйственной кооперации.

Заметим, что мерой степени сбалансированности по благосостоянию домашних хозяйств, проживающих в структурных территориальных единицах регионов служит коэффициент сопряженности [10, с. 77]:

$$K^x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^5 (x_i^1 - x_i^0)^2}{\sum_{i=1}^5 ((x_i^1)^2 + (x_i^0)^2)}}$$

где – значение показателя степени распространенности домашних хозяйств  $i$ -того класса по уровню благосостояния в общей их численности на территориальной единице. Причем  $i=1$ , указывает на бедных;  $i=2$  – малообеспеченные;  $i=3$  – средний класс;  $i=4$  – высокообеспеченные,  $i=5$  – богатые;  $k=1$  – фактическое значение;  $k=0$  – сбалансированное значение, соответствующее нормальному вероятностному распределению.

Если  $K^x$  близка к 1, то имеется дисбаланс, если  $K^x \rightarrow 0$ , то экономическая структура населения сбалансирована в соответствии с гауссовским распределением вероятностей.

В заключение следует отметить, что закономерное проявление процесса территориальной дифференциации территориально-отраслевой структуры региона в условиях рынка приводит к негативным последствиям в отношении доходов, уровня и качества жизни, занятости и направлений миграции населения, темпов реального экономического роста на всей территории Беларуси.

В результате административно-территориальное образование в стране, областях, превращается в депрессивные территории, активизация дальнейшего развития которых может быть осуществлена на основе специально реализуемых мероприятий, многие из которых обоснованы в нашей статье и могут быть использованы в практической и управленческой деятельности субъектов хозяйствования.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мельников Р.М. Анализ динамики межрегионального экономического неравенства: зарубежные подходы и российская практика // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 4. – С. 3 – 18.
2. Мороз А.И. Экономическая эффективность использования социально-экономического потенциала региона: теория, методология и практика: монография. / А. И. Мороз; под научной редакцией. Я.М. Александровича Гродно: ГрГУ, 2012. – 443 с.
3. Региональная статистика: Учебник. – М., 2007. – 380с.
4. Шумпетер И.А. История экономического анализа: в 3-х т / Перевод с англ. под редакцией В. С. Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2007. – Т. 1. – 678 с.
5. Немчинов В.С. Избранные произведения в 6 томах. Т. 4. Размещение производственных сил. – М.: Наука, 1967. – 480 с.
6. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. – М.: Прогресс, 1966. – 670с.

7. Айвазян С.А., Бежаева З.И., Староверов С.А. Классификация многомерных наблюдений. – М.: Статистика, 1974. – 240с.
8. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб.: Издательство СПб ГУЭФ, 1992. – 274 с.
9. Гришин В.И. О федеральных целевых программах регионального развития. – Регионология, 2003, – 141с.
10. Хацкевич Г.А., Мудрый А.К. Методы оценки качества жизни населения Республики Беларусь: монография – Минск: Издательство МИУ, 2007. – 116 с.
11. Харин Ю.С. Теория вероятностей, математическая и прикладная статистика: учебник /Ю.С. Харин, Н.М. Зуев, Е.Е. Жук. – Минск: БГУ, 2011. – 463 с.

**Стаття надійшла до редколегії 21.03.13.**

**Хацкевич Г.О.**, д-р екон. наук., проф.

**Мороз А.И.**, канд. екон. наук., доц.

ГрДУ ім.Я.Купали, Гродно,

Білорусь

#### **МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ**

*Стаття присвячена розгляду тенденцій розвитку територіальної диференціації регіонів. Розкриваються найважливіші ринкові механізми, які формують територіальну неоднорідність у соціально-економічному розвитку. Наводяться статистичні і кластерні показники, які характеризують територіальну диференціацію економіки.*

*Ключові слова: територіальна диференціація, асиметрія, територіальна структура, статистичний і кластерний аналіз.*

**Hatskevich G.A.**, D.Sc., Professor

**Moroz A.I.**, PhD, Associate Professor

GrSU named Ya.Kupaly, Grodno,

Belarus

#### **METHODS OF RESEARCH OF TERRITORIAL DIFFERENTIATION**

*The article deals with the trends in territorial differentiation of regions. The most important market mechanisms forming territorial heterogeneity in the socio-economic development are revealed. Statistical and cluster measures characterizing territorial differentiation of economy are presented.*

*Keywords: territorial differentiation, asymmetry, territorial structure, statistical and cluster analysis.*

Баюра Д.О., д-р екон. наук, доц., проф.  
Червіна Ю.В., асп.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

## СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

*Стаття присвячена еволюції соціально-економічної категорії – соціальної відповідальності. Розкрито теоретичні та практичні основи ролі соціальної відповідальності в сталому розвитку корпоративних інтегрованих структур.*

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, соціальне партнерство, сталий розвиток, інтегровані структури, глобалізація.

Соціальна відповідальність бізнесу, як сучасна категорія розвитку суспільства – багатостороннє явище, що потребує аналізу його складових, а саме: сучасної місії інтегрованої структури, соціального партнерства, соціальної відповідальності та напрямків її реалізації, соціально-економічних наслідків. Виконуючи суспільну функцію – виробництво продукції та надання послуг з метою отримання прибутку, інтегровані структури знаходять додаткові стимули до ефективної праці. За допомогою якісного відтворення робочої сили, використовуючи соціальні програми, такі угруповання суб'єктів господарювання стають основним соціальним елементом в реалізації соціальної політики на державному та регіональному рівнях. Це дає можливість визначити місце і роль соціальної відповідальності інтегрованих структур у формуванні сталого соціально-економічного розвитку.

Ідея соціальної відповідальності виникла в процесі розвитку корпорацій, але всебічне дослідження вона отримала в ХХ сторіччі і пройшла шлях від ідей соціального партнерства в трудових відносинах (1950 – 1980 рр.) до ідеї стійкого соціально-економічного розвитку (з 2000 року по теперішній час). Вважається, що першою науковою працею по соціальній відповідальності корпорацій була робота Г. Боуена "Соціальна відповідальність бізнесу" (1953 р.). Міжнародного значення концепція соціальної відповідальності та сталого розвитку отримала після розробки Глобального Договору ООН у 1999 році і затвердження десяти універсальних принципів діяльності корпорацій. Основні дослідження даної проблеми можна згрупувати за наступними напрямками: поняття соціальної відповідальності та механізм її прояву, соціальна відповідальність як елемент менеджменту та маркетингу, інструмент конкурентоздатності та соціального інвестування, соціальна відповідальність як елемент формування "корпоративного громадянства" [6, 8, 9]. Категорію соціальної відповідальності бізнесу та механізм її прояву аналізували С. Ааронсон, С. Адамс, М. Барнетт, І. Барабашин, Д. Вуд, П. Друкер, М. Кларксон, А. Керолл, М. Портер, С. Сеті, М. Форстер, Р. Фрімен, Н. Супрун, К. Фукова, Л. Федулова та інші.

Еволюція наукової розробки категорії корпоративна соціальна відповідальність включає наступні етапи: соціальна відповідальність бізнесу (1950 – 1970); корпоративна соціальна чутливість (1970 – 1980 рр., Акерман, Фредерік, Керолл); корпоративна соціальна діяльність (1970 – 1980 рр., Сеті, Вуд, Вартік), менеджмент заінтересованих сторін (1980 – 1990 рр., Фрімен, Кларксон, Сакс), корпоративне громадянство (2002 р., Логсдон, Вуд), корпоративна стійкість (2003-2005 рр., Ван Марревік, Штойер, Лангер, Конрад).

Посилення процесів глобалізації, трансформації соціально-економічних явищ в умовах світової економічної кризи супроводжується активізацією соціального аспекту діяльності корпоративних інтегрованих структур. Основною місією соціальної відповідальності угруповань суб'єктів господарювання в сучасних умовах є формування такого соціального середовища, яке б сприяло сталому соціально-економічному розвитку. Така система взаємовідносин, що формується в рамках соціальної відповідальності інтегрованих структур, держави та суспільства, повинна створити сприятливі умови існування всіх її членів. В сучасних умовах корпорації відіграють вагомий роль в світовій економіці. На думку Федерального інституту технологій Швейцарії існує 1318 транснаціональних корпорацій з сумісним володінням, на які припадає 60 % світових доходів, що визначають розвиток світової економіки (при цьому 147 корпорацій з них володіють 40 % світового капіталу) [5].

"Соціально відповідально можна вважати корпорацію, яка враховує всі позитивні і негативні наслідки своєї діяльності в галузі економіки, соціальній сфері, екології та її дії сприяють сталому розвитку і добробуту суспільства", – вважають представники Amnesty International's Business Group. Соціальна складова інтегрованих структур – формування справедливої, соціальної та культурологічної системи відносин, яка б відображала невід'ємне право людини на гарантований рівень життя. В умовах виникнення кризових ситуацій "виживуть" тільки ті бізнес-структури, що будуть враховувати соціальні інтереси суспільства в своїх стратегічних напрямках господарської діяльності та досягнуть стійкості економічного розвитку.

Під стійким розвитком структур господарювання розуміють економічний стан, в якому елементи знаходяться у взаємозв'язку та рівновазі, за рахунок чого досягається ефективність функціонування всієї системи. Це стан економічної рівноваги, де складові елементи розвиваються і взаємодіють на основі дії закону попиту та пропозиції.

Категорія "сталий розвиток" була введена в наукове використання після проведення засідання Міжнародної комісії по навколишньому середовищу та розвитку (Комісія Брундтланда 1987 р.). Комісія визнала, що під сталим розвитком розуміють такий рівень розвитку, який задовільняє потреби часу, але не породжує загрози для здатності майбутніх поколінь задовільняти свої власні потреби. Мова йде про потреби, необхідні для існування бідних верств населення, а також поняття обмежень, обумовлених технологіями і соціальною організацією суспільства, необхідних для задоволення поточних та майбутніх потреб [4]. Поняття "сталий

розвиток" включає взаємовідносини економічного, соціального та технологічного характеру. Економічна складова передбачає раціональне використання природних ресурсів з використанням низьковитратних, працевзберігаючих, енергоефективних та металозберігаючих технологій.

Взаємозв'язок сталого розвитку та соціальної відповідальності – зниження негативного впливу інтегрованої структури на навколишнє середовище. Тільки та інтегрована структура, яка виконує економічні, соціальні та екологічні вимоги є соціально відповідальною. Це робить таку структуру бізнесу стійкою не тільки в отриманні прибутку, але й стабільно розвинутою у довгостроковій перспективі.

В науковій літературі виділяють дві складові: "корпоративна соціальна відповідальність" та "корпоративна стійкість". Перша стосується суспільних відносин, друга пов'язана зі створенням вартості, відтворенням людського капіталу та екологією [1]. Ряд вчених ( Р. Штайер, М. Лангер, А. Конрад) стверджують, що поняття "сталий розвиток", "корпоративна стійкість", "корпоративна соціальна відповідальність" єдині та взаємопов'язані між собою, відображають різні рівні прояву трансформаційних змін в діяльності інтегрованих структур [2]. Такий підхід розкриває діалектику розвитку соціальної відповідальності, дає можливість прийняти необхідні дієві управлінські рішення.

Соціальна відповідальність та її місце в сталому соціально-економічному розвитку інтегрованих структур бізнесу визначається системою показників, стандартів і набором засобів, які дають уявлення про функціональний механізм використання нефінансових аспектів. Сутність реалізації соціальної відповідальності полягає в тому, що будь-які управлінські рішення повинні враховувати соціальні та економічні наслідки. Тільки при таких умовах буде досягнуто сталий розвиток інтегрованих структур. Для визначення якісного рівня управлінських рішень у світовій практиці розроблено і використовується близько 40 стандартів по корпоративній соціальній відповідальності. До них можна віднести: загальні, які відображають принципи діяльності корпорацій та кодекс їх поведінки (Amnesty International's Business Group, Глобальний Договір ООН); управлінські (AA 1000, ISO 9001:2008), EMAS – система екологічного менеджменту та аудиту; міжнародні екостандарти ISO 9000, 14 000; стандарт "соціальна відповідальність" SA 8000, індекс ефективності FTSE4Good). Але найбільш розповсюдженим стандартом є GRI (*The Global Reporting Initiative*), що включає 46 основних і 33 допоміжних показників з питань економіки, соціальної політики та екології виробництва. Вище зазначені показники визначають корпоративну соціальну звітність інтегрованих структур. У 2010 році був прийнятий міжнародний стандарт ISO 26000:2010 " Керівництво по соціальній відповідальності", що реалізується на системі основних принципів: підзвітність, прозорість, етична поведінка, повага інтересів зацікавлених сторін, визначальна роль закону, дотримання прав моралі, міжнародних норм поведінки.

Серед 1318 найбільших транснаціональних корпорацій світу у 2012 році тільки 968 корпорацій використовують систему показників рівня корпоративної соціальної

відповідальності. В рамках Глобального договору ООН 28 січня 2013 р. в Давосі був запропонований новий проект по соціальній відповідальності – Global Compact LEAD ("Програма лідерства в сфері корпоративної відповідальності"), який включає в себе наступні складові: "Програму підприємства в сфері корпоративної стійкості" та "Програму відповідальності при управлінні ризиками і забезпечення довгострокової стійкості бізнесу". До нього приєдналося 54 світових корпорації, в тому числі фінансово-промислова група "Систем Кепітал Менеджмент" (Група СКМ). Інтегрована структура СКМ здійснює свої соціальні інвестиції в розвиток кваліфікованої робочої сили, охорону праці та безпеку робочих місць, охорону навколишнього середовища та виконання екологічних програм, енергоефективність, інфраструктуру в місцях присутності, освіту та охорону здоров'я, що в цілому входить в програму стійкого розвитку компанії.

Приоритетами в сфері соціальної відповідальності компанії СКМ у 2013 році є: дотримання високих стандартів корпоративного управління та стійкості бізнесу; відповідальність перед державою та співробітниками при виконанні соціальних програм; охорона навколишнього середовища, соціальні інвестиції. Тенденція розвитку інтегрованої структури така, що відбувається перехід вирішення соціальних питань з компетенції держави в компетенцію корпорації, яка відображає соціальну роль в місцях своєї присутності. У 2012 р. групою витрачено на соціальну програму в регіонах присутності 170 млн. грн. ( на 70 % більше ніж у 2011 р.). Так, Холдинг ДТЕК витратив на проекти соціального та стійкого розвитку у 2011 р. 1,38 млрд. грн., а інвестиції в програми корпоративної соціальної відповідальності групи СКМ склали близько 7 млрд. грн. [3].

З політекономічної точки зору соціальні проблеми, які виникають в суспільстві, пов'язані з механізмами дії законів відтворення робочої сили і теорії споживання, що формують основу та умови життєдіяльності людини. В неокласичній теорії капіталу під людським капіталом розуміють наявність у робочої сили сукупності здібностей людини, використання яких у процесі виробництва веде до зростання доходу. Тому в сучасному виробництві витрати та інвестиції на використання людського капіталу перевищують витрати в речовий капітал. Простим підтвердженням може слугувати питома вага оплати праці в структурі собівартості продукції, що виробляється.

Сучасні витрати на відтворення людського капіталу реалізуються через витрати на освіту та професійну підготовку, охорону здоров'я, витрати на виховання дітей, демографічні витрати держави, соціальні та духовні витрати, але кожні з них мають різне економічне значення. Вони поділяються на дві частини: витрати пов'язані з відтворенням робочої сили і витрати підприємства як інвестування або капіталовкладення в робочу силу. Перші визначаються вартістю життєвих засобів робітника і членів його родини, другі – додатковою вартістю підприємця, яку він отримує при використанні робочої сили. Такий підхід дає можливість стверджувати, що отримання додаткової вартості характеризує процес самозростання вартості капіталу [7].

Таким чином, відтворення людського капіталу відбувається через:  
- біологічне відтворення;

- народження, життєдіяльність, поновлення та підтримка, необхідних біологічних кондицій;

- виробниче відтворення – функціонально-професійне використання у виробничому процесі, відновлення здатності до визначеної трудової діяльності (підготовка та перепідготовка), надання інтелектуальних здібностей до праці;

- соціальне відтворення: задоволення соціальних, духовних, економічних та особистих (генетичних) потреб.

Трансформація соціально-економічних процесів, яка відбувається під впливом розвитку інтегрованих структур, суттєво вплинула на процес відтворення людського капіталу. Зазнали змін загальні умови відтворення в Україні: скоротилась чисельність населення з 52 млн. осіб до 46 млн., зросла кількість пенсіонерів, збільшилось безробіття, знизився рівень кваліфікації робітників, відбулося посилення соціального навантаження, повністю не виконуються соціальні гарантії. Виникло протиріччя між наявним людським капіталом та ефективністю його використання інтегрованими структурами, особливо на регіональному рівні. В Україні з'явилися регіони, де водночас спостерігається надлишок і дефіцит кваліфікованої робочої сили.

Нестачу кваліфікованої робочої сили час від часу відчують інтегровані структури, в тому числі фінансово-промислова група СКМ. Соціальна відповідальність компанії у цьому напрямі реалізується через: оплату праці та матеріальне стимулювання (у 2011 р. загальний обсяг склав 13 млрд. грн.), формування безпечних умов праці, охорону навколишнього середовища. Середній рівень заробітної плати в компаніях СКМ у 2 рази вище середнього показника по Україні. За останні 10 років суттєво покращились умови праці завдяки інвестиціям в цей напрямок та використання сучасних систем організації управління охороною праці у відповідності з міжнародним стандартом OHSAS 18001 [10]. Так, у період з 2009 по 2011 рр. інвестиції в охорону праці та промислову безпеку збільшились з 490,4 млн. грн. до 1,36 млрд. грн. Це дало можливість суттєво скоротити виробничий та смертельний травматизм. Порівнянню з 2008 р. кількість нещасних випадків на підприємствах СКМ у 2011 р. знизилась на 16 %, смертельний травматизм – на 20 % [3].

Результатом застосування політики соціальної відповідальності угруповань суб'єктів господарювання є досягнення сталого економічного розвитку, поширення інформаційного забезпечення споживачів. Як вважає директор по корпоративним комунікаціям ТОВ "Метінвест Холдинг" І. Кирилюк: "КСО – осознанный и добровольный вклад нашего бизнеса в развитие социальной сферы и экологии, связанный напрямую с основной деятельностью компании. Мы придерживаемся так называемого тройного баланса – интеграции финансовых, социальных и экологических показателей... Именно с таким пониманием "Метинвест" подошел к разработке новой стратегии долгосрочного развития до 2020 года, в основу которой положен фокус на устойчивое развитие" [11]. Перспектива діяльності "Метінвест Холдинг" передбачає забезпечення стійкої конкурентної переваги за рахунок вертикальної інтеграції і підвищення ефективності продаж на стратегічних ринках, що

може бути досягнута у разі ефективності управління персоналом на основі єдиної культури, системи цінностей та оптимізації внутрішніх процесів холдингу (реалізація політики соціального інвестування).

Таким чином, інтегрована структура СКМ характеризує повний рівень соціальної відповідальності, який свідчить, що група намагається реалізувати своє лідерство в довгостроковій перспективі з урахуванням економічної та політичної ситуації в країні.

Отже, практика сталого розвитку інтегрованих структур України відображає негативні та позитивні наслідки. Для усунення перших необхідно запропонувати пропозиції щодо удосконалення соціальної відповідальності та механізму її реалізації в корпоративних структурах:

- законодавчо закріпити правові норми стимулювання процесу соціальної відповідальності та включити їх в систему державного регулювання, особливо активізацію програм соціального інвестування;

- інтегрованим структурам забезпечити нову якість соціальної відповідальності в напрямі ефективності виконання соціальних зобов'язань, на регіональному та загальнодержавному рівнях;

- розширити інформаційний простір, починаючи з засобів масової інформації та наукових установ, з метою ведення спеціальних досліджень стану соціальної відповідальності бізнес-структур;

- підвищити рівень підготовки та перепідготовки кадрів для реалізації програм соціальної відповідальності інтегрованих структур.

Крім того, взаємозв'язок соціальної відповідальності та сталого розвитку проявляється в здійсненні стратегії управління репутаційними та соціальними ризиками з метою досягнення стабільності розвитку інтегрованої структури в ринкових та суспільних умовах. Європейський союз відповідно затвердив стратегію по корпоративній соціальній відповідальності до 2014 р. Відповідно Україна повинна запровадити національну політику щодо КСВ, з урахуванням європейського досвіду.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Marcel Van Marrewijk. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: Between Agency and Communion // *Journal of Business Ethics*. – 2003. – Vol. 44(2/3). – p. 95 – 105.
2. Steurer, R., Langer, M. E., Konrad, A., & Martinuzzi, A. (2005). Corporations, stakeholders and sustainable development I: A theoretical exploration of business-society relations // *Journal of Business Ethics*. – 2005. – Vol. 61. – p. 263 – 281.
3. System Capital Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/>.
4. World Commission on Environment and Development. *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press, 1987. – p. 27.
5. 40 процентов мирового богатства контролируют 147 транснациональных корпораций // Центр гуманитарных технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/corporate/2011/10/24/3685>.
6. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепций. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 272 с.

7. Горбунова С.В. Культурология человеческого капитала и рабочей силы: соотношение понятий. Сетевое научное электронное издание "Аналитика культурологии". – 2007 г. – № 3 (9) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://analiculturolog.ru/component/k2/item/645-cultural-studies-of-human-capital-and-labor-relations-between-the-concepts.html>.
8. Морозова Н.С. Корпоративная социальная ответственность в информационном обществе. Информационный гуманитарный портал "Знание. Понимание. Умение". – 2011 г. – №6 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2011/6/Morozova\\_Corporate-Social-Responsibility/](http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2011/6/Morozova_Corporate-Social-Responsibility/).
9. Никандрова О.А. Становление понятия "корпоративное гражданство" // Российское предпринимательство. – 2012. – № 09 (207). – С. 62 – 66 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/23683/>.
10. Социальные инвестиционные ресурсы растущая инфраструктура // Устойчивый бизнес. – 2012. – №2. – С. 61 – 69 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://issuu.com/csrjournal/docs/binder\\_sb-2\\_](http://issuu.com/csrjournal/docs/binder_sb-2_).
11. Эксперт Украина. Украинский деловой журнал. – 2012г. – №7 (337), 27 февраля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert.ua/articles/48/0/9927/>.

**Стаття надійшла до редколегії 10.01.13**

**Баюра Д.А.**, д-р экон. наук, доц.  
**Червина Ю.В.**, асп.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

#### **СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР**

*Статья посвящена эволюции социально-экономической категории – социальной ответственности. Раскрыты теоретические и практические основы роли социальной ответственности в устойчивом развитии корпоративных интегрированных структур.*

*Ключевые слова: социальная ответственность, социальное партнерство, устойчивое развитие, интегрированные структуры, глобализация.*

**Bayura D.O.**, D.Sc., Associate Professor  
**Chervina U.V.**, postgrad. stud.  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **SOCIAL RESPONSIBILITY AS AN ELEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INTEGRATED STRUCTURES**

*The article is devoted to the evolution of the socio-economic category – social responsibility. The theoretical and practical bases of the role of social responsibility in the sustainable development of integrated corporate structures are exposed.*

*Keywords: social responsibility, social partnership, the constant development, integrated structures, globalization.*

## **МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*У роботі розглянуто ключові аспекти маркетингового забезпечення управління конкурентоспроможністю товарів і послуг підприємства на основі інформації про рівень і характер задоволеності споживачів даною товарною пропозицією виробника*

**Ключові слова:** маркетинг, конкурентоспроможність, система управління якістю, міжнародні стандарти, задоволення споживачів, клієнт-орієнтованість.

Економічне сьогодення багате прикладами істотної зміни традиційних ролей товаровиробника, посередника, споживача. На сучасному етапі розвитку економічної системи суспільства споживач перетворився на центральну фігуру усіх ринкових процесів. Як наслідок, ступінь та характер врахування його потреб і запитів формують відповідний набір ринкових можливостей розвитку підприємства у сучасному висококонкурентному середовищі. Внаслідок цього набувають особливої вагомості питання визначення конкурентоспроможності товарів та послуг підприємства з урахуванням особливостей споживчого ставлення до них, що є наслідком сприйняття ними відповідного рівня цінності конкретної товарної пропозиції виробника.

На відміну від більшості традиційних підходів до визначення рівня конкурентоспроможності товарів та послуг підприємства, в основу яких покладено розрахунки нормативних, технічних або одиничних, параметричних чи групових індексів, а також різноманітні методики обчислення окремих його параметрів, маркетингове забезпечення конкурентоспроможності ґрунтується на врахуванні особливостей споживчого сприйняття конкретної товарної пропозиції. Таким чином, з позицій маркетингу, актуальними лишаються не тільки питання управління внутрішніми бізнес-процесами підприємства, зорієнтованими на ефективне використання його обмежених ресурсів, але і питання зовнішньої його орієнтації на освоєння ринкових можливостей як засобу отримання стійких конкурентних переваг в умовах ринкової невизначеності. Дана обставина посилюється тим фактом, що технологічні інновації, простір для розвитку яких об'єктивно істотно звучується, на сучасному етапі впровадження інформаційних технологій вже не забезпечують таких тривалих конкурентних переваг, як раніше. Натомість поступово закладаються основи нової моделі інформаційної економіки, де найціннішими ресурсами виступають інформація і знання. На рівні окремого підприємства, з позицій маркетингу, такою інформацією виступає інформація про тенденції змін і передбачувану траєкторію розвитку основних ринкових параметрів і характеристик.

Тому ми вважаємо, що загалом дане питання знаходиться у площині перетину функцій сучасного менеджменту і маркетингу як невід'ємної його складової. Адже

рівень впровадження маркетингу в управлінську діяльність сьогодні виступає індикатором клієнт-орієнтованості бізнесу. Зважаючи на значну актуальність даного питання і недостатню його опрацьованість у спеціальній літературі ми ставимо за мету визначити перспективні напрямки для наукових пошуків у даній царині на основі посилення маркетингової складової забезпечення процесів управління конкурентоспроможністю товарів та послуг підприємства в сучасних ринкових умовах.

Варто зауважити, що питанням оцінки конкурентоспроможності товарів у теорії і практиці маркетингу присвячено багато уваги. Зокрема, серед праць визначних представників вітчизняної його школи необхідно виділити роботи таких відомих учених, як Л.В. Балабанової, В.Я. Кардаша, А.Ф. Павленка, С.В. Скибінського, А.О. Старостіної та ін. Віддаючи належне їх розробкам ми вважаємо за потрібне окремо дослідити питання інформаційно-аналітичного забезпечення процесів управління конкурентоспроможністю товарів та послуг підприємства.

На нашу думку, витoki даної проблематики є глибокими і також знаходяться у площині особливого маркетингового трактування категорії товару. У класичній економічній науці товар визначається як "продукт праці, вироблений для продажу" [1, с. 136]. Також стверджується, що продукт перетворюється на товар тоді, коли він починає виступати об'єктом здійснення мінових відносин. При цьому розуміння товару політекономією близьке до маркетингового, оскільки товар обов'язково повинен задовольнити потреби покупців. Ця характеристика товару формує його споживчу вартість, що безпосередньо пов'язане із функціонуванням сфери обміну. При цьому споживча вартість ототожнюється із поняттям корисності, що є надзвичайно суб'єктивним. Своєю чергою вартість часто розглядають як "категорію відносно рідкісних благ, які за цих умов виступають як товари спеціалізованого виробництва та відносин обміну" [2, с. 98]. Подібна рідкісність виступає наслідком класичного економічного протиріччя між необмеженими потребами та обмеженими ресурсами. Натомість у маркетингу наголошується на здатності товару задовольняти потребу конкретного споживача:

- це комплекс відчутних та невідчутних властивостей, до яких належать упаковка, колір, ціна і навіть престиж виробника та роздрібного торговця (В. Стентон);

- це все те, що задовольняє бажання чи потребу і пропонується ринку для привертання уваги, придбання, використання або споживання (Ф. Котлер).

Таким чином категорія товару ототожнюється зі споживчими властивостями, здатністю речі або блага задовольняти певні потреби. Конкретний споживач у понятті "товар" вбачає не абстрактний науковий термін, а певну відокремлену цілісність – товарну одиницю зі специфічними показниками якості, ґатунку, ціни, з оригінальним оформленням, марочною назвою та упаковкою [3, с. 22]. Тому з погляду маркетингу товар – це сукупність матеріальних і нематеріальних характеристик, які пропонуються для задоволення потреб і забезпечують очікувані вигоди як для споживачів, так і для товаровиробників [4, с. 57].

Говорячи про взаємозв'язок маркетингу з фундаментальними економічними науками слід пригадати нову економічну теорію споживчої поведінки (Ебот, Беккер, Ланкастер). Згідно з її постулатами, споживання – це діяльність, в рамках якої людина здійснює вибір благ з метою "створення" послуг, що забезпечують їй певну корисність. Отже, вона зводиться до аналізу логічних наслідків гіпотези про раціональність людини. При цьому головним індикатором інтенсивності людських психологічних бажань визнається наявність грошей [5, с. 58-59]. Завдяки їй товар у маркетингу почали розглядати як мультиатрибутивну річ, важливу з погляду конкретного споживача і здатну задовольнити його очікування. Причому різні споживачі надаватимуть окремим характеристикам товару різної важливості внаслідок своїх особистісних відмінностей. Подібної думки дотримується і відомий вчений Т. Левітт, який також наголошував на необхідності приділення особливої уваги не самому товару в його фізичному втіленні, а набору послуг, які отримує споживач завдяки його використанню. Тому, на відміну від політекономії, в маркетингу найбільш поширеною є тривірнева система розуміння товару [6, с. 16]:

*Товар = Продукт + Підтримка + Інструменти маркетингу*

Однак ми не повинні протиставляти маркетингове та класичне економічне розуміння товару. Так, зокрема, велика увага в економічній теорії приділяється товарам-субститутам, що дало можливість М. Портеру розробити теорію п'яти сил конкурентного середовища. Як наслідок, без маркетингового розуміння товару стає неможливим повноцінне застосування ринкового сегментування та позиціонування. Така думка на практиці підтверджується тезою про постійне збільшення вагомості чинників нецінової конкуренції. Внаслідок цього, крім суто вартісних характеристик, товар набуває додаткової вартості за рахунок його нематеріальної складової. Звідси зародився великий інтерес вчених-маркетологів до визначення вартості торгових марок, оцінки марочного капіталу, вартості бренду, тощо, а також до спеціальних напрямків маркетингових досліджень.

Внаслідок цього у маркетингу особливого значення набуває трактування конкурентоспроможності товару з позицій споживача:

- це його здатність привертати увагу споживачів з-поміж інших груп аналогічних товарів, які пропонуються на ринку конкурентами;
- це перевага товару на ринку, що сприяє його збуту в умовах конкуренції.

У теорії маркетингу при для цього широко використовують наступне співвідношення (1):

$$K = \frac{\text{Споживчий (корисний) ефект}}{\text{Ціна споживання}} \Rightarrow \max \quad (1)$$

Таким чином в основу маркетингового розрахунку конкуренто-спроможності товару покладено визначення *суб'єктивно оцінюваного споживачами* рівня корисного ефекту від його використання. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність систематичного застосування інструментарію маркетингових досліджень і складних процедур оцінювання рівня споживчого задоволення, поведінки після купівлі та ін. Це

також слід сприймати у якості складової інформаційно-аналітичного забезпечення управління конкурентоспроможністю товарів та послуг підприємства. Надалі визначений рівень споживчого задоволення співвідноситься із усіма споживчими витратами (передусім, із витратами на придбання та експлуатаційними витратами) і може порівнюватися із аналогічними розрахунками по товарам конкурентів.

Внаслідок цього в маркетинговій науці вироблено особливий підхід до визначення категорії якості. Її визначають як ступінь відповідності всієї сукупності характеристик і властивостей товару сукупності потреб і очікувань покупця [7, с. 227]. Таким чином якість товару з позиції споживача безпосередньо пов'язана із його корисністю. При цьому він сам "створює набір" тих характеристик товару, що для нього мають найбільше значення і виступають ключовими чинниками прийняття рішення про купівлю. Як наслідок, будь-яка оцінка якості неможлива без системного оцінювання рівня задоволеності споживача (див. рис. 1).

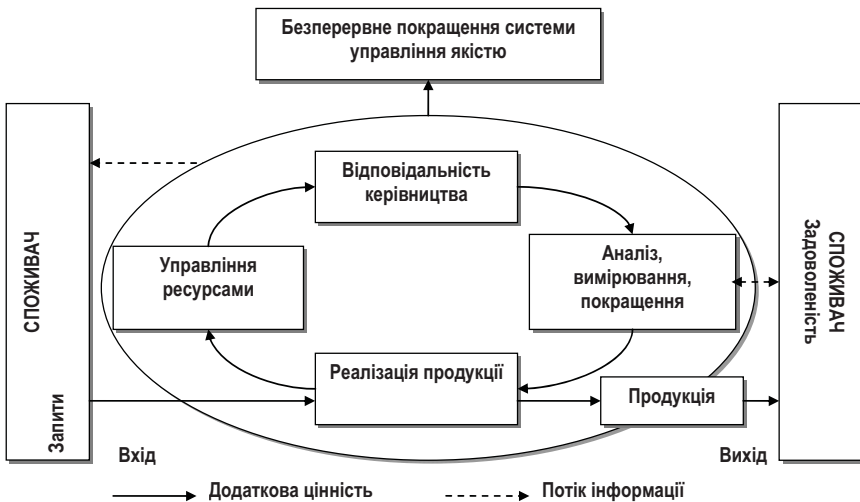


Рис. 1. Модель системи управління якістю, заснованої на процесному підході

Джерело: [9, с. 30].

І оскільки сама собою технологічна досконалість товару сьогодні не гарантує його успішного збуту, в маркетинговій науці окремо виділяють більш широке поняття споживчої якості. В його основу покладено порівняння споживачем окремих конкуруючих між собою товарів чи торгових марок за найголовнішими для прийняття

рішення про купівлю критеріями чи характеристиками. Як відомо, даний підхід покладено в основу Міжнародного стандарту ISO 9001:2000.

Тому у представленій системі управління якістю товарів та послуг підприємства саме споживач (а не технології чи керівництво конкретного підприємства) виступає її вихідним пунктом. При цьому роль менеджменту підприємства у даному контексті полягатиме у забезпеченні адекватного визначення постійно змінюваних запитів представників цільового ринку і забезпеченні кращої міри їх задоволення. У даній системі стандартів також чітко зазначено, що для того, аби менеджмент підприємства міг оцінювати рівень успішності своєї ринкової діяльності, необхідне постійне вимірювання рівня споживчого задоволення, а відповідні результати повинні використовуватися у якості основного засобу постійного покращення системи управління якістю товарів та послуг підприємства. Такий процес можна описати наступним ланцюгом: "план – виробництво – перевірка – дія". Тому В.Я. Кардаш наголошував, що найпоширеніше визначення конкурентоспроможності лише через співвідношення його ціни і якості недостатньо враховує суто маркетингові чинники, що здебільшого складно формалізуються чи розраховуються. Наприклад, вимоги споживача до порядку укладання угоди з продавцем та використання товару (оперативність поставки, забезпеченість запасними частинами, організація сервісу репутація товаровиробника тощо) [8, с. 376-377].

У найбільш узагальненому вигляді основні пункти стандарту, що стосуються вимірювання рівня споживчої задоволеності, наведені у табл. 1.

Таким чином ми можемо говорити про те, що простір для різного роду технологічних інновацій, покликаних сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності конкретної товарної пропозиції, на сьогодні є досить обмеженим. Це є об'єктивним проявом рівня технологічного розвитку суспільства, на сучасному етапі якого бурхливого розвитку набувають, передусім, інформаційні технології. Натомість простір для інновацій у сфері маркетингу, зорієнтованого на задоволення споживчих потреб і запитів, сьогодні слід вважати ще далеко не вичерпаним. Як ми показали вище, деякі із таких інновацій стосовно організації та управління діяльністю підприємства на висококонкурентних ринках "законодавчо" затверджені і доведені до рівня методологічних розробок у системі міжнародних стандартів управління якістю товарів та послуг підприємства. Інші ще чекають своєї розробки і впровадження у практичну діяльність.

Загалом же маркетинг як надзвичайно динамічна складова сучасного менеджменту розвивається постійно, реагуючи на виклики ринкової невизначеності, особливості економічного сьогодення тощо. Відтак Американська асоціація маркетингу переглядає визначення маркетингу приблизно раз на п'ять років з метою постійного відтворення тенденцій розвитку його теорії і практики. Про це йдеться у прес-релізі AMA від 14.02.2008р. Там же запропоновано останню редакцію визначення маркетингу. Його принципова відмінність від попереднього полягає у тім,

що уперше акценти уваги теоретиків та практиків зміщено у бік значно більшого розуміння його ролі у сучасному суспільстві як науки, освітнього процесу та філософії бізнесу: "Маркетинг – це діяльність, набір установ (інституцій), а також процеси створення, комунікації, постачання та обміну пропозиціями, які мають цінність для клієнтів, партнерів та суспільства загалом" [10].

Таблиця 1

**Основні посилання на вимірювання рівня споживчого задоволення у міжнародному стандарті ISO 9001:2000**

<b>Розділ</b>	<b>Вимоги</b>	<b>Опис в системі стандартів ISO 9001:2000</b>
5. Відповідальність керівництва		Вище керівництво повинне забезпечувати визначення і задоволення запитів споживача з метою покращення рівня його задоволеності
6. Ресурси управління		Організація повинна визначити і забезпечити необхідні ресурси... (b) Покращити задоволеність споживача, виконуючи його запити
7. Реалізація продукції		7.2.1. Організація повинна визначити: (a) Запити, встановлені споживачем...
8. Вимірювання, аналіз і покращення		8.2.1. Задоволеність споживача У якості однієї із характеристик системи управління якістю організація повинна <i>контролювати інформацію, що стосується сприйняття споживачем факту задоволення його запитів</i>
8.4. Аналіз даних		<i>Організація повинна визначити, зібрати і проаналізувати відповідні дані, щоби продемонструвати придатність і ефективність системи управління якістю...</i> Аналіз даних повинен надати інформацію щодо: (a) Задоволеності споживача (п. 8.2.1) (b) Відповідності вимогам до продукції (п. 7.2.1)

Джерело: [9, с. 31].

У якості висновків варто зауважити наступне. На практиці маркетингова концепція управління підприємством автоматично не гарантує абсолютного успіху на ринку, свідченням чому є велика кількість комерційних невдач нових видів продукції у світі. Ця обставина диктує об'єктивну задачу переосмислення ролі та сутності сучасного маркетингу та маркетингового менеджменту [11, с. 23]. Джек Траут з цього приводу зауважує: "У світі маркетингу, що постійно змінюється, немає кращих продуктів, а є сприйняття потенційного споживача, і тільки воно насправді має значення. Споживач може бути погано обізнаним про технічні характеристики продукту, але сприйняття у нього є завжди" [12, с. 49]. Зрозуміло, що різні ринки мають свої особливості, а тому характер використання конкретних маркетингових стратегій та програм може істотно відрізнятися.

Проте місце маркетингової концепції управління підприємством, на нашу думку, окреслює головні тенденції розвитку маркетингової теорії і практики. При цьому базовий постулат про задоволення потреб споживачів залишається незмінним, змінюється характер застосування маркетингової концепції на практиці та здатність її дотримання економічними суб'єктами в реальних ринкових умовах. Внаслідок цього лояльний до торгової марки споживач сьогодні перетворився на ключову маркетингову цінність, а бренд – на ключовий нематеріальний актив, що сприяє підвищенню рівня капіталізації бізнесу. Врешті-решт і сучасний менеджмент у повній мірі може називатися сучасним, лише якщо він клієнт-орієнтований. Тому питання маркетингового забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг підприємства в основі своїй повинно фокусуватися на рівні споживчого сприйняття набору цінностей чи характеристик, що пропонується конкретним товаровиробником і здатен забезпечити належний рівень диференціації даної товарної пропозиції на ринку.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башнянин Г.І. Політична економія: Підручник / Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв. – К.: Ніка-Центр Ельга, 2000. – 527 с.
2. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д.е.н., проф. К.Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
3. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Підручник / В.Я. Кардаш – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
4. Павленко А.Ф. Маркетинг: Підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
5. Войчак А.В. Маркетингові дослідження: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.В. Войчак – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.
6. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика: Підручник / В.Я. Кардаш, І.А. Павленко, О.К. Шафалюк – К.: КНЕУ, 2002. – 266 с.
7. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник / Л.В. Балабанова. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 543 с.
8. Маркетинг: Підручник / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.; За наук. ред. д.е.н., проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка; Кер. авт. кол. д.е.н., проф. І.Л. Решетнікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.
9. Хилл Н. Измерение удовлетворенности потребителя по стандарту ИСО 9000:2000 / Н. Хилл, Б. Сельф, Г. Роше. – М.: Издательский дом "Технология", 2004. – 192 с.
10. Definition of Marketing [Electronic resource] // American Marketing Association, 2008. – Mode of access: <http://www.marketingpower.com/AboutAMA/Pages/DefinitionofMarketing.aspx>. – Last access: 2009. – Title from the screen.
11. Стоун М. Маркетинг, ориентированный на потребителя / М. Стоун, Н. Вудкок, Л. Мэчтингер; Пер. с. англ. М. Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 336 с.
12. Федоров А. Невозможно объять необъятное или знай свою цель. Джек Траут о правильном восприятии потребителя и правильном маркетинге / А. Федоров // Новый маркетинг. – 2006. – №1. – С. 48-53.

**Стаття надійшла до редколегії 20.02.13**

**Федорченко А.В.**, д-р экон. наук, проф.

ГБУЗ "Киевский национальный экономический университет им.В.Гетьмана", Киев

**МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОВАРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В работе рассмотрены ключевые аспекты маркетингового обеспечения управления конкурентоспособностью товаров и услуг предприятия на основании информации об уровне и характере удовлетворенности потребителей данным товарным предложением производителя.*

*Ключевые слова: маркетинг, конкурентоспособность, система управления качеством, международные стандарты, удовлетворение потребителей, клиент-ориентированность.*

**Fedorchenko A.V., D.Sc., Professor**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

**MARKETING PROVIDING OF MANAGEMENT COMPETITIVENESS  
OF COMMODITIES OF ENTERPRISE**

*The key aspects of marketing maintenance of enterprise' goods and services competitiveness management system on the basis of information about the level and nature of customer satisfaction of the given goods offer of the manufacturer are examined in this work.*

*Keywords: marketing, competitiveness, quality management system, international standards, customer satisfaction, customer-orientation.*

**Golovko V.I.**, PhD, Associate Professor  
**Sharmanska V.M.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **THE SYSTEM OF FORMATION OF THE ANALYTICAL INDICATORS AS A BASE FOR THE ECONOMIC ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE**

*The article is devoted to the problem of selection of the system of indicators for the detailed analysis of the financial condition of the enterprise, the logic of which is set on the basis of the enterprise's financial statements.*

**Keywords:** *economic analysis, financial condition, financial coefficients, the system of indicators, systematization, verification, permissible multicollinearity, model, method, pair correlation.*

The reform of the national system of counting, the application of the accounting and statistical standards (System of National Accounts – SNA), the reform of the accounting through harmonization and standardization led to the change in the information model of the economic system. In its turn, it resulted in the modern development of the economic analysis of the financial condition of the enterprise and the economic analysis in general. Thus, some analytical comprehension is required for such typical characteristics of the information quality criteria developed by the Eurostat as expediency, accuracy of data, topicality, comprehensibility and quality, comparability and interrelation of separate data with the data from other sources [3, 9].

Efficiency of the economic analysis of the financial condition of the enterprise, as an interlink between the financial management and accounting, on the one hand, and the information user and the factor of the formation of the target information support for the management process, on the other hand, assumes to a great extent the use of all available sources of information. As a result, the quality of ensuring the financial management, effectiveness of management mostly depends on the complexity, scope, depth and quality of the information system and the economic analysis in the area of which it is done [2, 3].

Various theoretical, methodological and organizational aspects of the problems of systematization and processing of the economic information are described in the works of such Ukrainian scientists as E.V. Mnykh [2], Y.S. Tsal-Tsalko [3], O.V. Oliynyk [4], V.G. Shvets [8], etc. and the Russian scientists – S.B. Bargolz, V.V. Kovayov, A.D. Sheremet and others.

Despite the apparent importance, value and effectiveness of the scientific apparatus that helps implement and improve the system of indicators for the economic analysis, not all of its aspects in the field of estimation of the financial condition of enterprises are sufficiently theoretically developed and are able to meet the requirements of the activation of the modern managerial activities.

It is common knowledge that the development of the system of indicators always has a relative and creative nature. Thus, in order not to put accents on a somewhat controversial

system of notions and categories of the system of indicators, not to carry out the comprehensive revision and specification of definitions, but to make further clear and consistent formulations of our own understanding of the category apparatus, the scientific and practical tools of the analyst, it is proposed to use our own selective approach to the formation of the system of indicators of the financial condition of the enterprise.

The purpose of this article is to develop and modify the existing methods of constructing the system of indicators of the economic analysis of the financial condition of the enterprise as a stage of the economic analysis to create a methodological framework, which would be a basis or a starting point for further specific calculations, analysis, substantiation and selection of the optimal strategic management decisions, as well as the possible variants of development.

The term "the system of indicators" is widely used in the economic research. It is the complexity of the analysis that assumes the use of some sets of indicators. According to the fixed criteria one has to select the indicators, to create a system with them and to conduct its analysis. Of course, not every set of indicators could be considered a system. In comparison with the individual indicators or their set, the system is a qualitatively new formation and is always more important than the sum of its individual parts, because in addition to representation of some parts of the phenomenon (process, object), which is researched, it has the specific information on what will appear in the result of the interaction between these individual parts, that is, the information about the development of the phenomenon as a whole.

Construction of the full-scaled system of indicators is based on the clear understanding of two things: what the system means and what basic requirements it should meet. The definition of the notion "the system of indicators" is presented quite well in the scientific and educational works [1, 6, 7].

Hereinafter, the system of indicators means their arranged multiplicity, in which each indicator gives a quantitative and qualitative characteristic to the specific part of the condition and development of the subject or phenomenon in conjunction with other indicators, but does not duplicate them. The properties of aggregation and divisibility are typical for it. For pragmatic semantization and the use, the system of indicators must meet some requirements. Among them, there are the most important ones, which have a methodological significance. They are: a) the necessary scope of coverage of all parts of the investigated subject or phenomenon by the system indicators; b) the interrelation between these indicators; c) verification.

One should note the importance of the verification, i.e. identification of veracity (the possibility to check). Textbooks, tutorials and some monographic publications devoted to the economic analysis often contain indicators with the unclear algorithm of their calculations and the information support. The cognitive value of these indicators is rather doubtful. Therefore, in the annual reports of the Western companies as well as in the Methodological regulations on statistics of the State Statistics Committee of Ukraine there are the sections with the description of the algorithms of calculations of key indicators.

We believe that in the process of the formation of the system of economic indicators one should be guided by some principles, but the implementation of these principles in reality is often constrained by some specific circumstances. The following principles are the most important:

1. The principle of the dendrogram structure of the system of indicators – providing the logical "coagulation" of individual indicators into the generalized indicators. This logic is not something radically new, it is used quite widely in different kinds of analysis.

2. The principle of comprehensibility – it assumes the presence of the set of indicators, which is optimum for this enterprise. So, the indicators of the system must be quite multicollinear.

3. The principle of optimal combination of absolute and relative indicators.

The most suitable for constructing the system of indicators are relative and specific values. Their prevalence is due to the fact that they have some advantages over the absolute values – they enable us to compare the objects, which cannot be compared with the absolute values, they give us an opportunity to eliminate the impact of some economic factors (e.g., inflation, revaluation, etc.), are more stable in time and space, i.e., they characterize more homogeneous variational series (in the context of their belonging to the law of distribution close to normal), which is a significant factor for the correct processing of data with the help of economic and mathematical methods.

4. The system of economic indicators must correspond to the principle of informality. It means that the system must have a maximum degree of analyticity, give an opportunity to evaluate the current financial condition of the enterprise and prospects of its development, as well as be suitable for making administrative decisions and be based primarily on the financial statements because the financial reporting is the most reliable information support for the process of economic analysis of the financial condition of the enterprise, and the data generated by the accounting department, is considered the most (and often absolutely) accurate in comparison with other economic information.

Let's assume, a priori, the information that on the basis of absolute values of the financial statements one can calculate more than 200 relative analytical indicators, which can be used for describing the financial condition of the enterprise [1,2]. But it is well known that in the countries with the market economies more than 80 financial ratios are used for the analysis of the financial condition and financial results [2].

Being guided by the maximum informativeness and the principle of permissible multicollinearity for the development of the methodology for making a comprehensive assessment of the financial condition of the enterprises, there were selected 56 financial indicators, which formed the content of the information space of the research. Those indicators were grouped into 10 functional subsystems, each of which can characterize the relevant aspect of the activities of the business entities and has a direct or indirect impact on the financial condition of the enterprise, namely:

1) liquidity ratios (5 coefficients); 2) coefficients of the structure of the funds sources (6 coefficients); 3) ratios of the turnover of the floating funds (working, functioning capital) (8

coefficients); 4) coefficients of the capital turnover and the transformation of the assets (5 coefficients); 5) ratios of business activity: the turnover of accounts receivable and payable (4 coefficients); 6) coefficients of business activity: the coefficients of the resource productive capacity (5 coefficients); 7) efficiency ratios: the total efficiency (7 coefficients); 8) profitability ratios: the total profitability of the capital (5 coefficients); 9) efficiency of the property use (7 coefficients); 10) the analysis of the position of the enterprise on the securities market (5 coefficients).

The algorithm of the calculation of the formation of the system for making the analysis on the basis of the descriptive models can be described as a sequence of operations:

1. Based on the information presented in the periodic reporting forms regulated by the state (Regulations (Standards) of Accounting), the indices of all indicators (coefficients) are calculated. Furthermore, it creates the database of financial statements, as a rule, for 10-13 periods (for annual reporting) and it is desirable, but not less than 15 periods (for quarterly reporting).

2. Graphs on the change of coefficients' values are built depending on the periods where one can identify the nature of the dependence (trend), the parameters of the trend, the recommended limits of the change of the coefficient and the coefficient of multiple correlation (the value of the reliability of approximation) and, if necessary, other characteristics.

Thus, in order to describe the time series, the functional dependence (hereinafter – the model) is determined. It allows to obtain a set of artificial data in the form of time series.

If one takes into account the accuracy of the model only, then it can lead to choosing not the one of the highest quality. Despite this fact, when choosing the models, in the practice of the economic analysis one is often limited to the analysis of the final variation, which, in fact, defines the degree of the model fitting to the known values of attributes. When modeling the values of the indicators of the new objects, the discrepancy between the estimated and actual values of attributes can be quite substantial.

Thus, the accuracy of the forecast for the output data does not guarantee a high quality of the model that is the sufficient accuracy and reliability of the estimates of the values of the resultant indicator by all possible values of the factor features.

But, on the other hand, the model describing the time series allows not only to extrapolate the quantitative characteristics of the indicators, but also to better understand the scenario of the behaviour of these series. In spite of the fact that for the analysis we need the reliable forecasts of the behavior of indicators, it would be too imprudent to expect for the absolute accuracy of the extrapolation results, because the desired accuracy is virtually unattainable, since it is impossible to predict the truly unexpected event based on the definition.

A lot of different approaches and methods are used for the analysis of time series. They are evolving and developing with time. The most popular among the modern methods of the analysis of time series is the analysis of trends and ARIMA processes of Box-Jenkins [2]. By virtue of simplicity and aiming to reduce computing, we have elected the first one. It is a direct, intuitive approach to assess the basic components of the quarterly and annual time series.

This deep statistical understanding of the behaviour of the indicator's dynamics is, without doubt, useful as the basic information for the future analysis (paragraphs 3, 4, 5).

3. Using the information about the dynamics of the absolute values in terms of reporting forms, on the basis of which the indicators (coefficients) are calculated, as well as the calculations made in paragraphs 1,2, the analysis of the dynamics of each coefficient is made, the well-grounded conclusions are presented, which indicate the main reasons for the change of the coefficient for the items of the balance sheet.

4. The analytical notes are prepared for the functional subsystems of indicators. Based on the findings, they give the total detailed description of the activities of the enterprise by each subsystem of indicators.

5. After the implementation of paragraphs 1-4 the general analytical note of the entire system of indicators is made. It gives a full fundamental complex description of the enterprise in terms of all subsystems in general, the financial condition and recommendations for the further effective functioning.

One of the urgent problems is to establish the recommended limits for the coefficients change. Determination of the methods of their establishment should not depend on the subjectivity of experts or performers, but be clearly specified.

In the practice we have determined the recommended limits according to the current GAAP standards, taking into account the national industrial features, as well as the considerations of specialists [1, 2, 5, 7, 8], and our personal experience.

The proposed methodology differs from the existing methodologies by the fact that it has been developed and finalized not only as the system of indicators, but it also implies the sequential analysis of the indicators. This set of data belongs to the category of time series. Of course, the time series is not a random sample from a universe (the exception is the process of pure random number), but it requires some transformation and application of special methods, which consider a certain correlation between the indicators [1, 2].

In addition, the proposed three-stage scheme of the sequential analysis (the analysis of the indicator's dynamics change  $\Rightarrow$  the analysis of the dynamics of the functional subsystems of the indicators  $\Rightarrow$  the analysis of the dynamics of the system of the indicators in general) allows us to comprehensively and, in our opinion, the most accurately assess the financial condition of the enterprise.

When making the in-depth comprehensive economic analysis of the financial condition, a focus on large volumes of information, which were intended for the data analysis, led to the fact that unsystematic flows, which not always give an opportunity to use the information appropriately and to learn it, aroused the annihilation of the necessary information.

The practical implementation of the descriptive models assumes the selection of the indicators, using the principle of the elimination of multicollinearity. Of course, one can use any method to eliminate the multicollinearity, but, unfortunately, this procedure cannot be

unified, i.e. to clearly define the influential coefficients on the basis of which to form the information base for the economic analysis.

When forming the system of indicators to make the economic analysis of the financial condition of the enterprise with the aim of reducing the number of calculations and improving the efficiency in the express analysis of the financial condition of the enterprise, we have proposed a heuristic method of the permissible multicollinearity. It has the acceptable (proven) characteristics. The algorithm of the method can be as follows:

1. The financial ratios are calculated  $\{a_{ij}\}_{i=1, \dots, n; j=1, \dots, m}$  ( $n$  – the number of analytical indicators (coefficients),  $m$  – the number of periods, as a rule,  $m \geq 7$ ) of all functional subsystems mentioned above;

2. The correlation matrix is built for each subsystem and the system of indicators in general  $\{\rho_{ir}\}$  ( $\{\rho'_{is}\}_{i=1, \dots, n; s=1, \dots, n_k}^{i=1, \dots, L} \in \{\rho_{ir}\}$ ,  $n_k$  – the number of indicators in the subsystem  $k$ ,  $L$  – the number of subsystem,  $\sum_{k=1}^L n_k = i$ ,  $i = r$ );

3. For all correlation coefficients the permissible value of a correlation coefficient is set  $-\Omega^D$ ;

4. The pairs of coefficients are determined, for which  $\{\rho_{ir}\}_{ir=1, \dots, n} \geq \Omega^D$ ;

5. For the correlation coefficients from paragraph 4, the coefficients are found for which

$$\{\rho_{i,r}\}_{i,r=1, \dots, n} = \max_{\rho_{i,r} > \Omega^D} \{\rho_{i,r}\}_{i,r=1, \dots, n} ;$$

6. For each pair of coefficients from paragraph 5  $\sum_{i=1}^n |\rho_{ir}|$  i  $\sum_{r=1}^n |\rho_{ir}|$  are calculated;

$$7. \Theta_{i',r'} = \max_{|\rho_{i'r'}|} \left( \sum_{j=1}^n |\rho_{i'r'j}|, \sum_{r=1}^n |\rho_{i'r'}| \right) \text{ is calculated;}$$

8. The indicator with coordinates  $(i', r')$  is excluded from the system.

While making the express and detailed economic analyses of the financial condition of the enterprise, the usage of the permissible multicollinearity method allowed us to reduce the number of iterative calculations as much as twice and to get the acceptable results. And the difference in quantitative calculations, when analyzing with other methods, is not more than the allowable error and has only the theoretical value with no impact on the quality of the analysis.

On the other hand, sometimes it is necessary to consider the interrelated values for the quantitative description. So, for instance, when making the comprehensive and thorough analysis of the financial condition of the enterprise, such indicators as the ratio of turnover of current assets (the share of proceeds in floating assets –  $K_{pr.fl.as.}$ ), the period of turnover of the current assets (the average time from investing into production to receiving funds

from the products' sales) and the coefficient of fixing the current assets ( $K_{fix, cur. as.} = 1/K_{pr. fl. as.}$ ) are interrelated in the time space (the correlation coefficient –  $|r| \geq 0,95$ ), but the absence of even one of these indicators can significantly reduce the efficiency of the analysis of the functioning (working capital) in particular, and the financial condition of the enterprise in general.

Therefore, the requirements for the necessary sufficiency of the input data are, firstly, undoubtedly topical and, secondly, do not have a single solution.

Despite the fact that all ideas presented in this article have been tested and proved by practice, in no case they should be absolutized. They have been developed in order to systematize the content of the analytical procedures in addition to the assessment of the financial condition of the enterprise.

Along with the problem of formation of the system of indicators for the analysis of the financial condition of the enterprise, there are some situations where due to the lack of the relevant structures of the integral (rating) assessments, which are the core of the financial and economic activities, the efficiency of management decisions is significantly decreasing. But this is a topic of other scientific studies.

#### BIBLIOGRAPHY

1. Головка І.В. Економічний аналіз фінансового стану підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / І.В. Головка; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2010 – 23 с.
2. Ковалев В.В. Финансовая отчетность и ее анализ: монография. – М.: Проспект, 2004. – 142 с.
3. Лампова Т.І. Сучасні напрямки створення інтегрованих інформаційних систем у статистиці // Статистика України, 2006. – С. 76 – 82.
4. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: монографія /Л.Г. Ловінська – К.: КНЕУ, 2006. – 206 с.
5. Мних Є.В. Економічний аналіз: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Є. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 412 с.
6. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 457 с.
7. Цал-Цалко Ю.С. Методологія статистичного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання: дис. доктора екон. наук: 08.03.01. – К., 2005. – 504 с.
8. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. – К.: Знання, 2006. – 525 с.
9. Linking the SDMX Metadata Common Vocabulary to the Metadata Systems of International Organizations. Prepared by Marco Pellegrino (Eurostat) and Denis Ward (OECD) Joint ECE/Eurostat/OECD Meeting on the Management of Statistical Information Systems (MSIS), Bratislava, Slovakia, 18-20 April 2005 (CES/AC.71/2005/13).

**Стаття надійшла до редколегії 19.03.13.**

**Головко В.І.**, канд. екон. наук, доц.,  
**Шарманська В.М.**, канд. екон. наук, доц.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

**СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ  
ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Стаття присвячена проблемі добору системи показників при поглибленому аналізі фінансового стану підприємства, логіка якого задається на основі фінансової звітності підприємства.*

*Ключові слова: економічний аналіз, фінансовий стан, фінансові коефіцієнти, система показників, систематизація, верифікація, допустима мультиколінійність, модель, метод, парна кореляція.*

**Головко В.И.**, канд. экон. наук, доц.,  
**Шарманская В.Н.**, канд. экон. наук, доц.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

**СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ  
КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Статья посвящена проблеме отбора системы показателей при углубленном анализе финансового состояния предприятия, логика которого задается на основе финансовой отчетности предприятия.*

*Ключевые слова: экономический анализ, финансовое состояние, финансовые коэффициенты, система показателей, систематизация, верификация, допустимая мультиколлинеарность, модель, метод, парная корреляция.*

УДК 330.101

**Кураташвили А.А.**, д-р экон., филос. и юрид. наук, проф.  
Телавский государственный университет имени Якоба Гогешашвили, Грузия

### **ФИЛОСОФСКИЕ И ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ, ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА**

*В научном труде рассматриваются философские и политико-правовые основы конкурентоспособности экономики, общества и государства.*

**Ключевые слова:** *эффективное государственное управление, Управленческое право, Конкурентоспособность экономики, Политический менеджмент, Философия социальной цели, Теория верховенства интересов народа, Теория сбалансированности прав и ответственности должностных лиц.*

Исследование научных основ конкурентоспособности экономики, общества и государства имеет принципиальное значение, ибо без их раскрытия эффективное функционирование общественно-государственной системы не представляется возможным.

Именно вышеотмеченным обусловлена особая актуальность и значимость темы исследования.

Что касается цели и задач, то целью данного исследования является раскрытие философских и политико-правовых основ конкурентоспособности экономики, общества и государства.

Задачей же исследования является научный анализ глубинных проблем конкурентоспособности экономики для раскрытия и обоснования теоретических основ конкурентоспособности экономики и общественно-государственной системы в целом.

В деле строительства и функционирования Истинно человеческого общества и Истинно человеческого государства – общества и государства, служащего интересам каждого человека [1; 2; и др.], принципиальное значение имеет решение проблемы эффективного государственного управления в интересах человека – в интересах народа.

Вместе с тем, эффективное решение данной проблемы немислимо без соответствующих философских и политико-правовых основ государственного управления.

В частности, в качестве философских и политико-правовых основ социально нацеленного государственного управления мной рассматриваются созданные мной же принципиально новые научные направления и принципиально новые научные теории: Философия социальной цели [3], Теория верховенства интересов народа [4] и Теория сбалансированности прав и ответственности должностных лиц [5], которые в комплексе представляют собой социально нацеленное управленческое право и определяющий интеллектуальный базис правовой системы истинно человеческого – гуманносоциального – общества и социально-

экономического прогресса [6, с. 146], и которые являются основой конкурентоспособности экономики, общества и государства.

Необходимо отметить, что хотя экономику всегда рассматривали как основу развития общества и государства, однако без соответствующих неэкономических – идейно-теоретических, интеллектуальных – основ, и, в частности, без использования созданных мной научных основ, по моему глубокому убеждению, невозможно эффективное функционирование самой экономики и общественно-государственной системы в целом [6, с. 146].

Что касается созданной мной и впервые мной же введенной в научный оборот новой отрасли юридической науки – управленческого права, т. е. науки (научной дисциплины) управленческого права Истинно человеческого общества и Истинно человеческого государства, то она (отмеченная наука) является юридической наукой, которая объединяет в себя философско-правовые основы политического менеджмента – Философию социальной цели, Теорию верховенства интересов народа и Теорию сбалансированности прав и ответственности должностных лиц – и которая (т. е. наука управленческого права), с одной стороны, должна стать главной отраслью юридической науки, а, с другой стороны, она должна проходить красной нитью по всем отраслям юридической науки, ибо управленческое право (социально нацеленное управленческое право) является определяющим интеллектуальным базисом формирования и функционирования правовой системы Истинно человеческого общества и Истинно человеческого государства, и, соответственно, является также определяющим идейно-теоретическим – философско-правовым – базисом политического менеджмента, нацеленного на реализацию интересов народа.

В своих научных трудах мной критически рассматриваются как имеющиеся в истории человечества, так и современные взгляды и подходы ученых, политиков и т. д., которые основывались и основываются на философии, названной мной же философией средств.

Вместе с тем, как альтернативу философии средств я давно предложил созданные мной еще в начале 70-х годов XX века принципиально новые научные направления – Философию цели, как теоретико-методологическую основу различия общественно-государственных систем и как основу классификации этих систем, и Философию социальной цели, которая представляет собой исходную научную основу формирования и функционирования Истинно человеческого общества и Истинно человеческого государства, и которая должна быть положена в основу ориентации развития человечества и социально-экономического прогресса.

Считаю необходимо отметить, что мной давно была научно обоснована невозможность существования демократии – невозможность владения верховной государственной власти всем народом, а также мной давно была доказана необходимость диктатуры интересов народа – необходимость верховенства интересов народа.

Притом, я всегда выступал и выступаю за защиту интересов человека – за защиту интересов народа, а, следовательно, выступаю не против тех форм и методов управления, которые можно называть плюралистическими формами и методами управления, но которые ошибочно называют демократическими формами и методами управления, а даже наоборот.

Однако я выступаю против самого термина и против самого понятия – "демократия", которая реально неосуществима и поэтому она (так называемая "демократия") может выполнять лишь роль идеологической сказки, которая может использоваться лишь для одурманивания народа.

В заключение важно обратить внимание на то, что главной проблемой истинно цивилизованного общества, государства и человечества в целом является (должна быть) реализация социальной цели – реализация интересов народа.

Вместе с тем, практическая реализация интересов народа – как основного критерия эффективного функционирования Истинно человеческого общества и Истинно человеческого государства – невозможна без эффективного функционирования государственной власти.

Следовательно, управление общественно-государственной системой со стороны государственной власти приобретает особое значение для эффективного функционирования общества и государства.

Притом, эффективное осуществление политического менеджмента, нацеленного на реализацию интересов народа, возможно лишь на основе созданных мной и указанных выше принципиально новых научных направлений и принципиально новых научных теорий.

Исходя из вышеизложенного, в качестве основного вывода считаю важным особо отметить, что для повышения конкурентоспособности экономики, общества и государства, как в научных исследованиях, так и в управлении обществом и государством, необходимо основываться именно на Философии социальной цели, на Теории верховенства интересов человека – интересов народа, и на Теории сбалансированности прав и ответственности должностных лиц.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Кураташвили Альфред А. Теория истинно человеческого – классического (образцового) – общества. – Тбилиси: Издательство "Технический университет". – 1998. – №3 (419).
2. Кураташвили Альфред А. Альтернативное представление об ориентации общества и государства. 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 10 (60), October, 1999. New York, USA.
3. 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.
4. Кураташвили Альфред А. Теория верховенства интересов народа. Принципиально новое научное направление и системообразующая теория управленческого права, правовой системы истинно

человеческого общества и социально-экономических наук в целом (монография на грузинском, английском и русском языках). Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2003.

5. 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.

6. 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, русском и английском языках). Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2003.

**Стаття надійшла до редколегії 20.02.13.**

**Кураташвили А.А.**, д-р екон., філос. та юр. наук, проф.  
Телавський державний університет імені Якоба Гогешашвілі, Грузія

### **ФІЛОСОФСЬКІ ТА ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ, СУСПІЛЬСТВА І ДЕРЖАВИ**

*У науковій праці розглядаються філософські та політико-правові засади конкурентоспроможності економіки, суспільства і держави.*

*Ключові слова: ефективне державне управління, Управлінське право, Конкурентоспроможність економіки, Політичний менеджмент, Філософія соціальної мети, Теорія верховенства інтересів народу, Теорія збалансованості прав і відповідальності посадових осіб.*

**Kuratashvili A.A.**, D.Sc., DPhil. LL.D., prof.  
Telavi State University Jacob Gogebashvili, Georgia

### **PHILOSOPHICAL AND POLITICAL-LEGAL BASICS OF COMPETITIVENESS OF ECONOMY, SOCIETY AND THE STATE**

*In scientific work are considered philosophical and political-legal basics of competitiveness of economy, society and the state.*

*Keywords: effective state management, Management law, Competitiveness of economy, Political management, Philosophy of the Social Goal, Theory of Supremacy of Interests or People, Theory of Balance of Rights and Responsibility of Officials.*

## **СОЦИАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ – ГЛАВНЫЙ КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

*В научном труде социальная прибыль рассматривается как критерий эффективного менеджмента и конкурентоспособности экономики.*

**Ключевые слова:** социальная прибыль, государственное управление, эффективность, менеджмент, конкурентоспособность экономики.

Определение главного критерия эффективного менеджмента и конкурентоспособности экономики имеет особое значение, чем и обусловлена актуальность темы исследования.

Целью данного исследования является раскрытие категории социальной прибыли – как главного критерия эффективного менеджмента и конкурентоспособности экономики.

Задачей же исследования является обоснование того, что социальная прибыль является главным критерием эффективного менеджмента и конкурентоспособности экономики.

Исследование проблем государственного управления и, вместе с тем, предложенное и научно обоснованное мной рассмотрение социальной прибыли – как главного критерия эффективного менеджмента и конкурентоспособности экономики имеет принципиальное значение, ибо для повышения эффективности государственного управления необходимы принципиально новые научные идеи, необходим поиск новых научных подходов, необходима разработка принципиально новых научных направлений, способствующих решению проблем социально-экономического прогресса.

Именно принципиальной важностью и необходимостью решения отмеченных проблем определяется и обосновывается актуальность темы исследования.

Не требует особых доказательств то, что проблемам государственного управления посвящено большое количество научных трудов.

Однако, среди научных публикаций других авторов не встречаются труды, в которых исследование проблем государственного управления было бы непосредственно связано с социальной прибылью, что вызвано, прежде всего, тем, что сама теория социальной прибыли создана, опубликована и введена в научный оборот мной [1; и др.].

Более того, даже сам термин "социальная прибыль", т. е. неэкономическая прибыль, подразумевающая мной повышение степени реализации интересов народа – повышение качества жизни каждого человека, в научный оборот введен именно

мной, ибо именно я являюсь автором этого термина, так же, как и являюсь автором теории социальной прибыли.

Считаю необходимым особо отметить, что анализ последних исследований в области управления обществом и государством приводит к научно обоснованному выводу о том, что созданная мной теория социальной прибыли является принципиально новым направлением в науке государственного управления.

Необходимо особо отметить, что исследование теоретических проблем государственного управления в условиях глобального кризиса приобретает особую актуальность и значимость, ибо в этих условиях все более усложняется проблема эффективного функционирования социально ориентированной рыночной экономики, а, следовательно, становится все более сложной проблема реализации интересов народа [2].

Вместе с тем, реализация интересов народа, т. е. решение социальных проблем – необходимое требование функционирования социально ориентированной рыночно-экономической системы.

Таким образом, главным критерием эффективного функционирования социально ориентированной рыночной экономики, как я отмечал и ранее, является (должно быть – должно стать) "решение социальных проблем и обеспечение высокого качества жизни каждого человека" [3, с. 12].

"Притом, – как отмечалось мной там же, – главный критерий социально ориентированной рыночной экономики охватывает (объединяет) одновременно два критерия: реализацию экономической цели, т. е. получение прибыли, и решение социальных проблем. Однако по мере развития отмеченного типа рыночной экономики все более резко вырисовывается значение решения социальных проблем как главного критерия эффективного функционирования социально ориентированной рыночной экономики" [3, с. 12-13].

Следовательно, значение социальной прибыли все более возрастает по мере развития социально ориентированной рыночной экономики, по мере развития общества и государства в целом, а с переходом общественно-государственной системы к социально нацеленной экономике, свойственной Истинно человеческому обществу и Истинно человеческому государству – свойственной обществу и государству, теории которых созданы профессором Альфредом А. Кураташвили [4; 5; и др.], социальная прибыль становится определяющим критерием эффективного государственного управления, нацеленного на реализацию интересов народа.

А значит, социальная прибыль становится и определяющим критерием эффективного функционирования Истинно человеческой общественно-государственной системы.

Исходя из вышеотмеченного, в условиях Истинно человеческого общества и Истинно человеческого государства, категория социальной прибыли должна рассматриваться – как определяющая цель, которой – как непосредственно, так и – в конечном счете, должна быть подчинена прибыль – как экономическая категория.

Следовательно, определяющим критерием эффективного функционирования действительно цивилизованного – истинно человеческого – общества и государства должна быть социальная прибыль, ибо "цивилизованность, – как справедливо считает профессор Альфред Кураташвили, – это, прежде всего, человечность – возвышенная духовность, проявляющаяся в социальной целевой направленности общества и государства – в направленности на реализацию интересов народа" [6, с. 13].

Что касается социально ориентированной рыночной экономики, то реальная социальная ориентация рыночно-экономической системы, как я отмечал ранее, невозможна без цивилизованных рыночных отношений, так же, как и цивилизованные рыночные отношения не могут реально существовать без социальной ориентации рыночной экономики [7].

Исходя из всего вышеотмеченного логически подтверждается, что определяющим критерием эффективности Истинно человеческого общества и Истинно человеческого государства должна быть степень реализации социальной цели – степень реализации интересов народа, степень повышения качества жизни – притом не только отдельных людей, но и всего народа, ибо социальная прибыль – это именно возрастание степени реализации социальной цели, это рост качества жизни каждого человека и народа в целом.

Итак, созданная мной теория социальной прибыли – как принципиально новое направление в науке государственного управления, должна стать научной основой преодоления противоречий между экономической целью рыночной экономики и ее социальной ориентацией, так же, как она должна стать научной основой эффективного функционирования общества и государства, нацеленного на реализацию интересов народа.

Основным выводом исследования является то, что именно теория социальной прибыли должна стать научной основой кардинального изменения направленности рыночных отношений в сторону реализации интересов человека, вместо подчинения человека интересам рынка, и именно социальная прибыль должна быть главным критерием эффективного менеджмента и конкурентоспособности экономики.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Кураташвили Анзор А. Теория социальной прибыли – принципиально новое направление в науке государственного управления. Научные изыскания в государственном и муниципальном управлении. Академия муниципального управления. (Киев, Украина). Сборник научных трудов. Выпуск 1/2011. Киев, 2011. – С. 89–95.
2. Кураташвили Анзор А. Мировой финансово-экономический кризис и проблемы институционального обеспечения социальной ориентации рыночной экономики. *Материалы IX Международной научно-практической конференции: "Конкурентоспособность национальной экономики"* (27 марта 2009 года). Сборник научных трудов Киевского Национального университета имени Тараса Шевченко: "Теоретические и прикладные вопросы экономики". Выпуск 19. Киев: "Киевский университет", 2009. – С. 130–134.

3. Кураташвили Анзор А. Социально ориентированная рыночная экономика и влияние правового фактора на ее эффективно функционирование (монография на грузинском языке). Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2008.
4. Кураташвили Альфред А. Теория истинно человеческого – классического (образцового) – общества. – Тбилиси: "Технический университет". – 1998. – №3 (419).
5. Кураташвили Альфред А. Альтернативное представление об ориентации общества и государства. 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 10 (60), October, 1999. New York, USA.
6. Кураташвили Альфред А. На грани необходимости радикальных перемен в ориентации общества и государства. – Тбилиси: Международное издательство "Прогресс". – 2001. – № 1–2.
7. Кураташвили Анзор А. Социальная ориентация экономики – критерий цивилизованности рыночных отношений. – Ученые записки Гянджинского государственного университета (Азербайджан). – 2008. – № 1. – С. 87–90.

**Стаття надійшла до редколегії 20.02.13**

**Кураташвілі Анзор А.**, д-р экон. наук, проф.  
Грузинський технічний університет, Грузія

**СОЦІАЛЬНИЙ ПРИБУТОК – ГОЛОВНИЙ КРИТЕРІЙ  
ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

*У науковій праці соціальний прибуток розглядається як критерій ефективного менеджменту і конкурентоспроможності економіки.*

*Ключові слова: соціальний прибуток, державне управління, ефективність, менеджмент, конкурентоспроможність економіки.*

**Kuratashvili Anzor A.**, D.Sc., Professor  
Georgian Technical University, Georgia

**SOCIAL PROFIT – THE MAIN CRITERION OF EFFECTIVE MANAGEMENT  
AND COMPETITIVENESS OF ECONOMY**

*In scientific work the social profit is considered as a criterion of effective management and competitiveness of economy.*

*Keywords: Social profit, State management, Efficiency, Management, Competitiveness of economy.*

## ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Розглянуто особливості інноваційної діяльності українських підприємств. Проведено порівняльний аналіз інноваційної активності підприємств України та європейських країн. Досліджено джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні. Визначено місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності та його складовими.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, підприємство, Індекс глобальної конкурентоспроможності.

У сучасних умовах господарювання підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств є однією із ключових передумов забезпечення стійкого економічного зростання та подолання кризових явищ в економіці України. Світові тенденції розвитку інноваційної діяльності ще раз доводять, що інновації виступають рушійною силою у формуванні конкурентних переваг підприємства як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках, та мають суттєвий вплив на конкурентоспроможність національної економіки.

На сьогодні існує велика кількість наукових публікацій, в яких розглядається широке коло питань, пов'язаних із проблемами ефективного використання інновацій у господарській діяльності підприємств. Ще у минулому столітті відомий австрійський економіст Й. Шумпетер звернув увагу на важливість інноваційного чинника при формуванні конкурентних переваг підприємства на ринку. У наукових працях вітчизняних учених-економістів також підкреслюється важливість інноваційного розвитку національної економіки. Окресленню інноваційних перспектив України та особливостей формування інноваційної стратегії присвячені наукові роботи А. Гальчинського, В. Гейця, В. Семиноженка, А. Чухна, та ін. Інноваційна складова інтелектуального капіталу розглядається в наукових працях В. Базилевича, В. Ільїна; проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств України – О. Чемодурова, Я. Жаліла та ін.

Варто підкреслити, що в Україні існує велика кількість нормативно-правових документів, в яких визначаються особливості регулювання відносин в інноваційній сфері, та створені відповідні органи регулювання інноваційної діяльності. На державному рівні розроблена стратегія інноваційного розвитку на 2010-2020 рр. [9], прийнята концепція розвитку національної інноваційної системи до 2025 р. [5], діє закон України "Про інноваційну діяльність" [8] та інші нормативно-правові акти. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій, нормативно-правових документів, багаторівневої системи державного регулювання інноваційної діяльності, залишаються невирішеними питання, пов'язані, головним чином, із недостатністю

стимулювання інноваційної активності, низьким рівнем фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, неузгодженістю дій державних органів у сфері регулювання інновацій.

Відсутність в Україні чітких довгострокових стимулів для здійснення інноваційної діяльності та недосконалий механізм інноваційного розвитку економіки призвели до того, що інноваційні процеси в Україні мають нестійкий характер та рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств є вкрай низьким. Частка інноваційно активних підприємств в Україні становить 16,2%, у секторі малих підприємств – 6,0%, середніх – 16,0%, що є у 3,2 рази нижчим, порівняно з середнім рівнем для країн ЄС, який складає 52,9%, у 4,9 рази нижчим, порівняно з максимальним значенням, та у 1,7 рази нижчим, порівняно з мінімальним значенням для країн Європи (рис. 1). У 2008-2010 рр. найбільша частка інноваційних підприємств серед європейських країн була у Німеччині (79,3%), Люксембурзі (68,1%) та Бельгії (60,9%), найменша – у Болгарії (27,1%), Польщі (28,1%) та Латвії (29,9%).

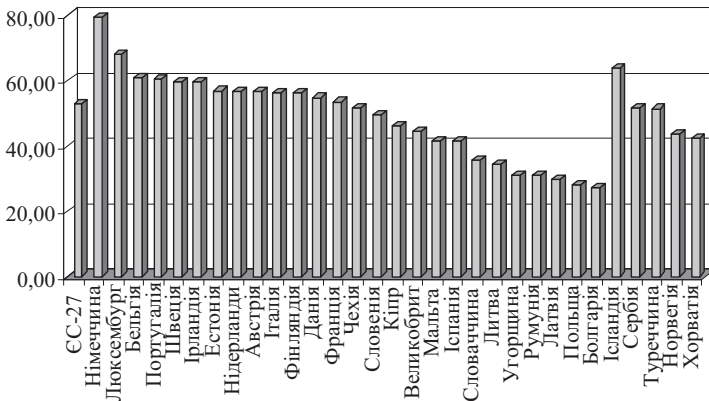


Рис. 1. Частка інноваційно активних підприємств в європейських країнах у 2008-2010 рр. (у % до загальної кількості підприємств)

Джерело: складено автором за даними Євростату [14]

За матеріалами обстеження Державної служби статистики України найбільший вплив на інноваційну активність вітчизняних підприємств мають цінові фактори. До них відносяться: відсутність коштів у межах підприємства або групи підприємств, відсутність фінансування за межами підприємства, занадто високі витрати на інноваційну діяльність. Вплив даної групи факторів підприємства оцінили у 55% [7]. Такі результати обумовлюються тим, що впровадження інновацій у діяльність підприємств потребує, як правило, високих фінансових витрат, пов'язаних із

вкладанням коштів у нове технічне обладнання, оплатою праці висококваліфікованого персоналу, необхідністю правового захисту об'єктів інтелектуальної власності тощо.

З метою фінансової підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в Україні створено Державну інноваційну фінансово-кредитну установу (ДІФКУ). Слід підкреслити, що з січня 2007 р. по серпень 2009 р. ДІФКУ не було укладено жодного кредитного договору на виконання інноваційних проектів [12]. В Україні фінансування інноваційної діяльності за рахунок державних коштів є вкрай низьким. Протягом 2002-2011 рр. його обсяг коливався від 1% до 3% до загальної суми витрат. У 2010-2011 рр. за рахунок бюджетних коштів було профінансовано тільки 1,04% від загальної величини витрат на інновації (рис. 2).

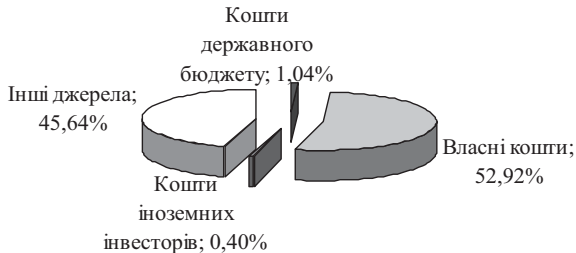


Рис. 2. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2011 р.

Джерело: Складено автором на основі даних [7]

Понад 50% у структурі загальних витрат на фінансування інноваційної діяльності підприємств України становлять власні фінансові ресурси. Причому протягом 2000–2007 рр. їх частка стабільно зростала з 0,8% ВВП до 1,1% ВВП, а за період 2008-2011 рр. скоротилася до 0,4% ВВП, що дорівнює значенню показника для 1995 р. [11]. Дана ситуація пояснюється не активізацією інвестування з боку інших суб'єктів інноваційної діяльності, а зменшенням прибутків підприємств внаслідок світової економічної кризи.

У 2011 р., порівняно з попереднім роком, зросла частка інших фінансових ресурсів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності (у 4,8 рази), оскільки збільшилася питома вага кредитних ресурсів. У структурі інших джерел фінансування їх частка становила 38,3%. У 2011 р. кредити на здійснення інноваційної діяльності отримало 50 підприємств, коштами іноземних інвесторів скористалися 11 підприємств, вітчизняних інвесторів – 14 підприємств, державну підтримку отримало 51 підприємство, в той час як інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1679 підприємств [7, с. 175].

За період 2002–2011 рр. фактичні сумарні витрати на інноваційну діяльність склали лише 12,3 млн. USD. За оцінками експертів їх сумарний обсяг повинен становити 1 трлн. дол. У розвинутих країнах їх рівень у 5-10 разів є вищим, ніж в

Україні [12]. Варто зазначити, що структура інноваційних витрат підприємств України є неефективною. У 2011 р. у структурі зазначених витрат найбільшу частку займали витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (73,2%), у 2010 р. вони становили понад третину загального обсягу витрат на технологічні інновації (процесові та продуктові). Частка підприємств, що здійснювали технологічні інновації складала лише 4,2% [11]. Так, протягом 2008-2010 рр. у країнах ЄС питома вага підприємств, що впроваджували технологічні інновації, становила 22,97%, а підприємств, що впроваджували усі типи інновацій – 50,66% (рис. 3).

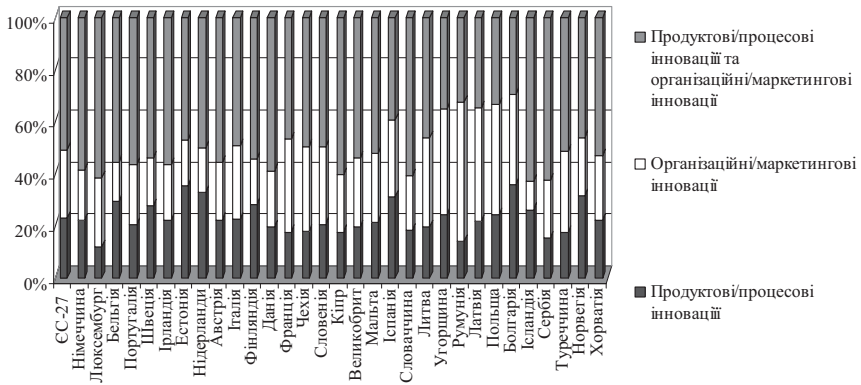


Рис. 3. Частка інноваційних підприємств за типом інновацій в європейських країнах у 2008-2010 рр. (у % до кількості інноваційних підприємств)

Джерело: складено автором за даними Євростату [14]

Порівнюючи дані рис. 1 та рис. 3, можна дійти висновку, що європейські країни з високою часткою інноваційних підприємств мають також високу питому вагу підприємств, що впроваджують у свою діяльність усі типи інновацій (маркетингові, організаційні, продуктові та процесові). Зокрема, у Німеччині, Люксембурзі та Бельгії частка інноваційних підприємств перевищує 60%. У 2008-2010 рр. питома вага інноваційних підприємств, що використовували обидва типи інновацій (продуктові/процесові та організаційні/маркетингові), становила 58,7%, 61,5% і 55,4% відповідно. На відміну від європейських країн із низькою часткою інноваційних підприємств. Так, в Румунії тільки 32,3% інноваційних підприємств впроваджували усі типи інновацій, в Латвії – 34,5%, у Польщі – 33,3% і в Болгарії – 29,5%.

Підприємства країн ЄС значно більше орієнтовані на підвищення рівня новизни інновацій, інвестуючи значні фінансові ресурси у технологічні інновації, зокрема у здійснення науково-дослідних розробок. Якщо порівнювати Україну з європейськими країнами, то частка витрат на НДДКР у Швеції становить 63,2%, Нідерландах – 62,5%,

Люксембурзі – 53,8%, Бельгії – 42%, Румунії – 13,4%, Чехії – 23,2% від загального обсягу витрат на інновації [11]. У 2011 р. в Україні питома вага витрат на дослідження та розробки у структурі загальних витрат на інновації становила 7,5%, що у 2 рази меншим, порівняно з 2000 р. (рис. 4).

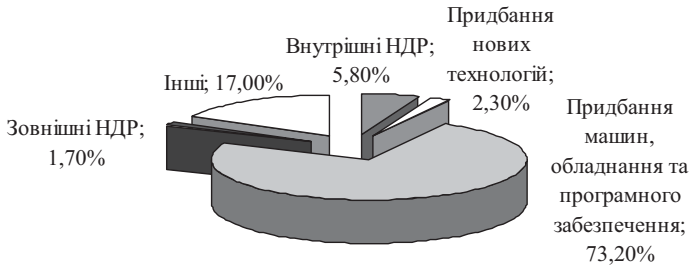


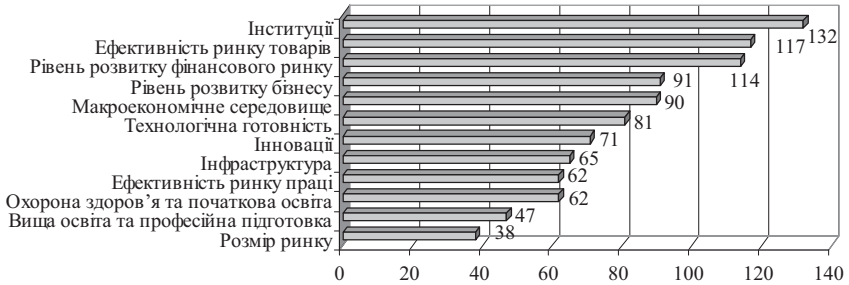
Рис. 4. Структура витрат за напрямками інноваційної діяльності в Україні у 2011 р.

Джерело: Складено автором на основі даних [7, с. 185]

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму Про глобальну конкурентоспроможність у 2012–2013 рр. Україна посіла 73 місце серед 144 країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності, який є інтегральним показником, побудованим із використанням даних офіційної статистики країн та експертних оцінок більш ніж 1300 незалежних фахівців із різних країн і сфер діяльності. Індекс глобальної конкурентоспроможності включає 12 складових, об'єднаних у три групи залежно від домінування факторів розвитку країн: базові умови розвитку, фактори-каталізатори або підвищувачі ефективності та фактори інновацій та розвитку [6, 16-18].

Дані звітів за останні два періоди (2011-2012 рр. та 2012-2013 рр.) показують позитивну динаміку Індeksu глобальної конкурентоспроможності для України. У 2011-2012 рр., порівняно з 2010-2011 рр., рейтинг України підвищився на 7 позицій, а в 2012-2013, порівняно з 2011-2012 рр. – на 9 позицій. У 2012-2013 рр. лідерами рейтингу за значенням Індeksu глобальної конкурентоспроможності стали Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія, аутсайдерами – Гаїті, Сьєрра-Леоне та Бурунді.

Рейтинги України за 12 складовими Індeksu глобальної конкурентоспроможності у 2012-2013 рр. серед 144 країн світу представлено на рис. 5.



**Рис. 5. Рейтинги України за складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності у 2012-2013 рр.**

Джерело: Складено автором на основі даних [18]

Аналізуючи дані рис.5 можна виділити конкурентні переваги, невикористані можливості та критичні відставання України за складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності. Розмір ринку, вища освіта та професійна підготовка є конкурентними перевагами України (відповідно 38 та 47 місце в рейтингу). Охорона здоров'я та початкова освіта, ефективність ринку праці, інфраструктура, інновації, технологічна готовність, макроекономічне середовище, рівень розвитку бізнесу – це невикористані можливості (рейтинг України для зазначених показників знаходиться в межах від 62 до 91 місця). Критичні відставання для України представлені такими складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності, як: рівень розвитку фінансового ринку, ефективність ринку товарів, інституції (відповідно 114, 117 та 132 місце в рейтингу).

У 2012-2013 рр. за значенням субіндексу "інновації" Україна посіла 71 місце (табл. 1).

Таблиця 1.

**Значення субіндексу "інновації" та його складових для України у 2010-2013 рр.**

№ з/п	Показник	2010-2011		2011-2012		2012-2013	
		рейтинг із 139 країн	бал від 1 до 7	рейтинг із 142 країн	бал від 1 до 7	рейтинг із 144 країн	бал від 1 до 7
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Інновації	63	3,1	74	3,1	71	3,2
2.	Інноваційна спроможність	37	3,5	42	3,4	58	3,3
3.	Якість науково-дослідних інститутів	68	3,6	72	3,6	64	3,7

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
4.	Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)	69	3,0	75	3,0	104	2,7
5.	Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР	72	3,5	70	3,6	69	3,6
6.	Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	112	3,1	112	3,1	97	3,2
7.	Наявність учених та інженерів	53	4,3	51	4,3	25	4,8
8.	Кількість патентів, отриманих у США (на 1 млн. населення)	64	0,4	71	0,3	51	2,1

**Джерело:** Складено автором на основі даних [16-18]

Порівняно з даними звіту за 2011–2012 рр. Україна покращила свої позиції за субіндексом "інновації" (піднявшись з 74 на 71 місце в рейтингу) за рахунок зміни таких його складових, як: якість науково-дослідних інститутів (+8 позицій), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (+15 позицій), наявність учених та інженерів (+26 позицій), кількість патентів, отриманих у США на 1 млн. населення (+20 позицій).

Зазначене вище, дає підстави зробити такі висновки:

- діяльність українських підприємств характеризується низьким рівнем інноваційної активності, неефективною структурою інноваційних витрат, недостатніми обсягами реалізованої інноваційної продукції;

- основними факторами, що стримують інноваційну активність українських підприємств, є недостатній обсяг фінансування інноваційної діяльності, висока вартість банківських кредитних ресурсів, труднощі знаходження партнерів інноваційної діяльності, недостатнє державне стимулювання інноваційного розвитку, недосконалість нормативно-правової бази тощо;

- з урахуванням досвіду європейських країн на державному рівні мають бути створені сприятливі умови для підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств шляхом створення дієвого механізму реалізації інноваційно-інвестиційної політики.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку: монографія. – К.: Знання, 2008. – 687 с.
2. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 324 с.
3. Геєць В.М. Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=432](http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432)
5. Концепція розвитку національної інноваційної системи до 2025 р, схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>
6. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012-2013 рр. Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=492](http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492)
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році. Статистичний збірник. – К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2012. – 305 с.
8. Про інноваційну діяльність: Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 04 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
9. Стратегія інноваційного розвитку на 2010-2020 рр. в умовах глобалізації них викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – Київ: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
10. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 104 с.
11. Характеристика інноваційної діяльності підприємств: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=446](http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446)
12. Чемодуров О.М. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств // Економіка України. – 2013. – № 1 (614). – С. 40–49.
13. Чухно А. Нова економічна політика / Економіка України. – 2006. – №6-7.
14. Innovation statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Innovation\\_statistics#Database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Innovation_statistics#Database)
15. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Leipzig: Duncker and Humblot. Translated by R. Opie. Cambridge, Harvard University Press, 1934
16. The Global Competitiveness Report 2010-2011. – Geneva: World Economic Forum, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011-0>
17. The Global Competitiveness Report 2011-2012. – Geneva: World Economic Forum, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf)
18. The Global Competitiveness Report 2012-2013. – Geneva: World Economic Forum, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf)

**Стаття надійшла до редколегії 28.03.13.**

**Мирошніченко О.Ю.**, канд. экон. наук, доц.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ  
НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Рассмотрены особенности инновационной деятельности украинских предприятий. Проведен сравнительный анализ инновационной активности предприятий Украины и европейских стран. Исследованы источники финансирования инновационной деятельности в Украине. Определено место Украины по Глобальному индексу конкурентоспособности и его составляющим.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, предприятие, Индекс глобальной конкурентоспособности.

**Miroshnichenko O.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**INNOVATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN UKRAINE AND ITS IMPACT  
ON THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY**

*Peculiarities of innovation activity of Ukrainian enterprises are considered. The paper includes comparative analysis of innovation activities in Ukraine and European countries. Sources of finance for innovation activities in Ukraine are considered. The place of Ukraine in the Global Competitiveness Index and its components is determined.*

**Keywords:** innovation, innovation activity, enterprise, the Global Competitiveness Index.

## НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС ОНОВЛЕННЯ ВТОРИННОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*У статті досліджується неоіндустріалізація як економічне явище та процес. Виявлені особливості індустріалізації в економіці України, а також процеси деіндустріалізації, викликані не цивілізаційним рухом до постіндустріального суспільства, а внаслідок дезінтеграційних процесів. Обґрунтована необхідність процесу неоіндустріалізації з метою оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності.*

**Ключові слова:** індустріалізація, деіндустріалізація, неоіндустріалізація, постіндустріальне суспільство, секторальна структура, високотехнологічні галузі.

Глобальна економічна криза, яка сколихнула увесь світ, не оминула і економіку України. Навіть більше того, змусила замислитись вчених, політиків над концепцією економічного розвитку національної економіки. На початку XXI століття, зокрема 2003-2004 рр., в Україні спостерігалися значні темпи зростання промислового виробництва – 12,5 % та 15,8 % відповідно. Але в 2008 р. спад промисловості сягнув 3,1 %, а в 2009 р. – 21,9 % – найнижча точка спаду. В Україні спад промислового виробництва в січні 2013 року порівняно з січнем 2012 року становив 3,2 % [1].

Експортосировинний тип розвитку, який спостерігався в Україні протягом десятиліття, вичерпав себе через падіння зовнішнього попиту на металургійну продукцію. Інвестиційно-інноваційний тип розвитку національної економіки потребує формування диверсифікованої структури, в основі якої будуть високотехнологічні галузі. В середньостроковій і довгостроковій перспективі розвиток цих галузей дозволить знизити залежність національної економіки від сировинної спрямованості експорту та забезпечить технологічний прорив у структурі промислового виробництва. Глибокі структурні зрушення на користь наукомістких галузей промисловості можливі шляхом нової індустріалізації країни.

Проблеми реіндустріалізації, нової промислової революції, неоіндустріалізації широко обговорюються як в країнах з розвинутою ринковою економікою (США, ЄС, Японія), так і в країнах, які розвиваються, та в країнах пострадянського простору (Росія, Україна, Казахстан).

У 2012 р. опублікована робота американського вченого П. Марша "Нова промислова революція: споживачі, глобалізація, кінець масового виробництва". Це дослідження викликало резонанс у науковому та політичному світі. Вчений висловлює точку зору, що економічна модель, в якій американці та європейці купують китайські товари на гроші, позичені у всього світу, догорає на очах всієї планети. На порядку денному нова модель, яка передбачає блискуче економічне майбутнє розвиненим країнам [2].

Російські вчені також обговорюють проблеми, пов'язані із перспективами нової індустріалізації країни: С. Глаз'єв, С. Губанов, В. Цветков, Ю. Яковець. Була прийнята "Стратегія економічного розвитку до 2020 р.", де підкреслюється необхідність нового індустріального розвитку Росії.

В українській науковій думці про необхідність розвитку промисловості на новій технологічній основі заявляють такі вчені, як Ю. Бажал, О. Білорус, В. Геєць, А. Задоя, В. Ляшенко, Д. Турко, Л. Федулова, А. Чухно [3-6].

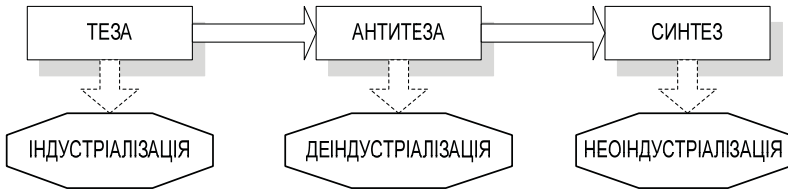
Метою статті є дослідження неоіндустріалізації як економічного процесу, який є необхідною умовою розвитку вторинного сектору економіки за допомогою принципів гегелівської філософії.

Цивілізаційний рух суспільства передбачає процеси деіндустріалізації, тобто зменшення питомої ваги вторинного сектору і домінування третинного сектору

Як зазначає український вчений А. Чухно, рух до постіндустріального суспільства відбувається "...не через вигадану деіндустріалізацію, а завдяки науково-технологічному прогресу, структурній перебудові матеріального виробництва, зростанню продуктивності праці, скороченню зайнятості з одночасним переміщенням робочої сили у сферу послуг, швидкому зростанню та удосконаленню цієї сфери" [6, с. 47]. Тобто процеси деіндустріалізації передбачали формування постіндустріального суспільства на основі високотехнологічних галузей. В розвинених країнах цей процес до 90-х рр. XX століття відбувався таким шляхом. На основі цього підходу формувалася "економіка знань", тобто розвиток четвертинного і п'ятиринного секторів. Але процеси глобалізації внесли зміни. Зокрема, основне промислове виробництво було перенесено в треті країни.

Для України постіндустріальне суспільство – це суспільство, яке потрібно вибудувати на основі високих технологій, тому на початкових етапах його формування необхідним є процес неоіндустріалізації. Це не повернення до нижчого цивілізаційного руху, а за принципами гегелівської філософії "крок назад для руху вперед". Використовуючи принципи його філософії "теза – антитеза – синтез" до розуміння явищ, можна пояснити "неоіндустріалізацію" таким чином, "індустріалізація – деіндустріалізація – неоіндустріалізація" (рис. 1).

З економічної точки зору "неоіндустріалізація" – це явище, що сприяє новому розвитку продуктивних сил на основі високотехнологічних та наукомістких процесів виробництва, підґрунтям якого є інституціональне середовище. Неоіндустріалізацію можна розглядати не тільки як явище, а і як процес, який має певну мету, методи, темпи, джерела та соціально-економічні наслідки, які потребують подальшого ґрунтового дослідження.



**Рис. 1. Поняття "неоіндустріалізації" на основі принципу: "теза – антитеза – синтез"**

Для розуміння неоіндустріалізації виникає необхідність її аналізу через процеси індустріалізації. З історії економічної думки відомо, що основним змістом індустріалізації є структурні зрушення в національних господарствах окремих країн, внаслідок яких з'являються нові та модернізуються старі галузі виробництва, змінюється їх роль в економіці та частка у ВВП. Завершальним етапом індустріалізації вважалось домінування промисловості над сільським господарством, важкої індустрії над легкою, а використання машинного виробництва було основою всіх галузей національного господарства. Слід відмітити, що темпи та терміни індустріалізації залежали від конкретних історичних умов кожної країни та загальносвітового економічного розвитку.

Процеси промислового розвитку в Україні під кінець XIX століття набирали швидких обертів не тільки в галузі харчової та легкої промисловості, а і в машинобудуванні. Зокрема, в 90-х рр. XIX століття в Україні налічувалося понад 100 машинобудівних підприємств, переважна більшість із яких було виробництво сільськогосподарських машин. В цей період Україна виробляла понад 50-70% загального обсягу вугілля, залізної руди, чавуну, заліза, сталі і прокату у структурі економіки Російської імперії [7, с. 168-169]. Але слабким місцем промисловості України була сировинна спеціалізація, лише 15 % промислових підприємств випускали продукцію для кінцевого споживання, інша частина виробляла сировину та напівфабрикати, які відправлялися в інші регіони Російської імперії, а також за кордон. Як стверджує экс-президент України Л. Кучма "саме тоді сформувалася експортно-сировинна залежність української промисловості від російського та інших зовнішніх ринків" [8, с. 122].

Стрімкі процеси індустріалізації в Україні почалися після входження до складу Радянського Союзу. В результаті "сталінського стрибка" індустріалізації в Україні, як і взагалі в СРСР поглибилися диспропорції в розвитку господарства. Зокрема, відбулося зростання дефіциту товарів широкого вжитку, посилилась інфляція, загострили продовольчу проблему неврожаї [9, с. 407-408]

Важливою рисою процесів індустріалізації є не тільки домінування промисловості в секторальній структурі економіки, а й зайнятості в цьому секторі. Цивілізаційний рух в розвинених країнах свідчить про переміщення робочої сили із первинного сектору у вторинний за рахунок зростання продуктивності праці в первинному. В Україні, як і в колишніх країнах Радянського Союзу, індустріалізація відбувалася швидше шляхом примусу, а не економічного чинника зростання продуктивності праці в первинному секторі, як це було в розвинених країнах. Прискоренні темпи індустріальної модернізації були викликані ідеологічним лозунгом, а не реальними економічними процесами. В

промисловості широко використовувалася праця репресованих громадян та селян, які були змушені покинути села із-за штучно створеного голоду. Тобто перелив із первинного сектору у вторинний відбувся під впливом дестимулюючих факторів неекономічного характеру. В 50-х рр. ХХ століття міське населення перевищило сільське, тобто індустріалізація досягла свого піку. Але, на наш погляд, всі ці процеси, які мали неекономічний характер, вони відобразилися на нашій сучасності, як у сфері виробництва, так і в сфері зайнятості. Зокрема, побудовані гігантські підприємства, які мають велику матеріало- та енергомісткість, і сьогодні існує низка перешкод на шляху їх модернізації, оскільки ринкові умови господарювання вимагають зовсім інших підходів. Ретроспективний аналіз зайнятості свідчить про високу залежність національної економіки від попереднього розвитку. Проявом цього є низька мобільність робочої сили, низький рівень трудової етики, відсутність мотивації до підвищення кваліфікації, переважання матеріальних стимулів до трудової діяльності над нематеріальними, недостатність ініціативи та креативності мислення. Перелічені чинники сьогодні є стримуючими елементами до переміщення робочої сили із вторинного до третинного сектору.

Процеси індустріалізації завершилися в середині ХХ століття. Але чіткі часові межі відсутні. Загальноприйнято вважати їх завершення тоді, коли міське населення домінує над сільським. Наступним цивілізаційним етапом є формування постіндустріального суспільства, яке характеризується переважанням зайнятості в третинному секторі. В Україні цей процес почався ще за часів адміністративно-командної економіки. Але суттєві зрушення ми спостерігаємо уже в період формування ринкової економіки. Тобто зайнятість починає збільшуватися у третинному секторі, змінюючи загальну структуру.

Поділяємо точку зору вчених, які вважають, що одним із факторів збільшення частки третинного сектору в загальній структурі національної економіки в трансформаційний період є процеси деіндустріалізації.

Деіндустріалізація – це об'єктивний процес, який відбувається внаслідок зменшення частки вторинного сектору у загальній структурі. В постіндустріальних країнах процеси деіндустріалізації відбувалися шляхом формування високотехнологічних галузей вторинного та третинного сектору й відповідно збільшення зайнятості у третинному секторі, а також шляхом "випуску" промислового сектору в нові індустріальні країни, яке здетонувало структурні диспропорції в національних економіках. Глобальна криза поглибила ці процеси і змусила по-новому подивитись на роль промисловості в національній економіці.

В українській економіці процеси деіндустріалізації виникли внаслідок дезінтеграційних процесів між країнами колишнього Радянського Союзу, а також нових інтеграційних процесів, та під впливом ринкових важелів. Сформувався залежність економіки України від кон'юнктури світових ринків, яка проявляється в експорті сировинних продуктів (металів, хімічної продукції, зерна, насіння соняшника) із невисокою доданою вартістю, з одного боку, та імпорту високотехнологічної й інноваційної продукції, з іншого.

Сировинна спрямованість української економіки та диспропорційність секторальної структури в докризовий і посткризовий період свідчать про необхідність

процесів диверсифікації. З огляду на цивілізаційний розвиток, всі розвинені країни пройшли природний шлях галузевої диверсифікації від аграрного господарства й індустріалізації до індустріального суспільства, згодом – із поступовим насиченням ринків матеріальною продукцією і зростанням доходу на душу населення до бурхливого розвитку сфери послуг, та до постіндустріального суспільства. Всі ці стадії із специфічними характеристиками та новими сучасними рисами функціонування існують і сьогодні в реальній економіці, а їх взаємодія характеризується взаємопереплетінням та синтезом в єдину економічну систему розвинених країн. Сьогодні, як і в минулому, в кожній країні існує сільське господарство, індустріальне виробництво, але на новій технологічній основі. За даними Світового банку у 2010 р. структура ВВП розвинених країн має наступні пропорції: сільське господарство – 2-4%, промисловість – 30-33%, сфера послуг – 64-67% .

Курс на модернізацію української економіки у 2010-2015 рр. передбачає: диверсифікацію економіки і перехід на інноваційний шлях розвитку. Основне завдання – "мобілізувати структурні, технологічні та соціальні джерела підвищення ефективності, які повинні стати не лише передумовою, а і змістом модернізації, одним з її ключових орієнтирів, сформувати принципово нові інституційні економічні та організаційні форми інтеграції індустріального і постіндустріального укладів, формування національної інноваційної системи та її включення в контури розширеного відтворення" [10, с. 124].

Якщо розглядати секторальну структуру національної економіки, то вона не надто відрізняється за кількісними параметрами щодо розвинених країн. Зокрема, у 2011 р. пропорції за основними секторами економіки були такими: сільське господарство – 7,7 % ; промисловість – 21,8 % ; сфера послуг – 68,5 % [11]. Але технологічне відставання тут не відображається. Його відслідкувати можна через зовнішньоекономічну структуру, тобто через експорт та імпорт українських товарів (табл.1).

Дані таблиці свідчать, що значна частка імпорту товарів припадає на високотехнологічні товари, а щодо експорту – то в основному сировинне спрямування.

Таблиця 1

Показники експорту та імпорту в Україні 2007-2011 рр.

Роки	Показники	2007	2008	2009	2010	2011
	Експорт товарів і послуг, % від ВВП	45	46	47	51	54,4
	Імпорт товарів і послуг, % від ВВП	50	55	48	54	69,5
	Експорт високих технологій, % експорту товарів	4	3	6	4	4
	Експорт сировини, % експорту товарів	25	29	36	33	34

Джерело: www.worldbank.org

Вищенаведені структурні пропорції свідчать про рух України до постіндустріального суспільства, тобто кількісні показники відображають ці тенденції, але якісна характеристика структурних пропорцій через співвідношення експорту та імпорту свідчать про необхідність розвитку високотехнологічних галузей, які забезпечують внутрішній та зовнішній попит.

Базовими галузями неоіндустріальних процесів повинні стати високотехнологічні наукомісткі галузі. Оскільки вони сприяють розширенню існуючих та створенню нових

ринків збуту, більш ефективному використанню ресурсів, які в свою чергу, потребують інтенсивної інноваційної діяльності, а висока частка доданої вартості в наукоміській продукції підвищує рівень зайнятості. Високотехнологічні галузі будуть стимулювати розвиток і в інших суміжних галузях. Як зазначає Д. Турко "...що стосується України, то наукоміські галузі мають у 10-20 разів меншу питому вагу в промисловості в порівнянні із загальноприйнятим світовим рівнем, незважаючи на те, що в Україні є тенденція до збільшення обсягів реалізації високотехнологічної продукції. Найпрогресивніші наукоміські технології, до яких належать нанотехнології, оптоелектроніка, фотоніка, практично відсутні" [5, с. 59]. В 2011 р. експорт товарів високих технологій у загальній структурі експорту товарів в Україні становив 4 % (табл. 1).

На думку українських та зарубіжних експертів найбільш перспективними галузями висотехнологічного сектору є: авіаційна; ракетокосмічна; радіоелектроніка, обчислювальна техніка та засоби зв'язку; фармацевтична. Для використання потенціалу високотехнологічного сектору в Україні існує ціла низка внутрішніх факторів, яка стримує його реалізацію. Зокрема, відсутність чіткої та науково обґрунтованої стратегії економічного та соціального розвитку України на довгострокову перспективу; слабка система венчурного фінансування; нерозвиненість внутрішньої корпоративної бази; відсутність активності вітчизняних підприємств щодо створення на договірній основі високотехнологічних об'єднань для реалізації окремих науково виробничих проєктів з участю українських підприємства та провідних компаній інших країн.

Не слід забувати, що крім розвитку галузей високих технологій, необхідним є розвиток людського потенціалу. Ми можемо повторити шлях високорозвинених країн, в яких домінував технократичний підхід, а не людина та її взаємовідносини з природою та суспільством, тобто гуманістичний підхід. На думку А. Задої, реалізація стратегії неоіндустріалізації потребує тривалого часу та зміни цінностей суспільства, які вкоренилися в українському суспільстві протягом останніх двох десятиліть. Вчений стверджує, що важливим компонентом стратегії держави при здійсненні процесів неоіндустріалізації повинні стати "реабілітація індустріальної ідеології та її компонентів, престижність зайнятості в промисловості, привабливість бізнесу в реальному секторі; диктатура технологічної та виробничої дисципліни" [4, с. 151].

Із вище зазначеного слідує, що неоіндустріалізація є необхідною умовою розвитку вторинного сектору економіки, а її базовими галузями повинні стати високотехнологічні галузі виробництва: авіаційна; ракетокосмічна; радіоелектроніка, обчислювальна техніка та засоби зв'язку; фармацевтична. Ці галузі відкриють нові можливості руху до постіндустріального суспільства, підвищать продуктивність праці (ВВП на одного зайнятого), а також скоротять споживання первинних (природних) ресурсів та покращать екологічні показники навколишнього середовища. Це тривалий процес, який потребує нової ідеології та, безперечно, державного регулювання шляхом державних інвестицій, стимулювання та підтримки вітчизняного бізнесу, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державний комітет статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

2. Financial Times Levelling out: emerging markets and the New Industrial Revolution Aug 27, 2012 4:15pm by Peter Marsh <http://blogs.ft.com/beyond-brics/2012/08/27/levelling-out-emerging-markets-and-the-new-industrial-revolution/#axzz24j1FDDdD>.
3. Білорус О.Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неіндустріалізації транзитивних економік // О.Г. Білорус // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 3-6.
4. Задова А.А. "Новая индустриализация" в контексте стратегических целей Украины / А.А. Задова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 1 – С.146-154.
5. Турко Д. О Аналіз зміни переліку високотехнологічних продуктів та визначення особливостей високотехнологічних галузей України / Д.О. Турко, І.В. Дронова –Вартанян, А.В. Артьомова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2010. – №2 (10). – С. 51-63
6. Чухно А. А. Твори : у 3 т. / А. А. Чухно; НАН України ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; наук.-дослід. фін. ін.-т при м-ві фін. України. – К., 2006. – Т. 3 : Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – 712 с.
7. Ямпольський С.М. Енциклопедія народного господарства Українського РСР.- Київ: Академія наук радянської соціалістичної республіки, 1970 р. – Т2. – 595 с.
8. Кучма Л.Д. Зламана десятиліття / Л. Кучма. – К.: "Інформаційні системи", 2010. – 559 с.
9. Лановик Б. Д. Економічна історія України і світу / Б. Д. Лановик, З. М. Матисякевич, Р. М. Матейко – К. : Вікар, 2005. – 486 с.
10. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
11. Світовий банк [електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

**Стаття надійшла до редколегії 14.03.13**

**Prushkovskaja E.V.**, докторант  
КНУ ім. Тараса Шевченка, Київ

### **НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ПРОЦЕСС ОБНОВЛЕНИЯ ВТОРИЧНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

*В статье исследуется неоиндустриализация как экономическое явление и процесс. Выявлены особенности индустриализации в экономике Украины, а также процессы деиндустриализации, вызванные не цивилизационным движением к постиндустриальному обществу, а вследствие дезинтеграционных процессов. Обоснована необходимость процесса неоиндустриализации с целью обновления вторичного сектора экономики в период экономической нестабильности.*

*Ключевые слова: индустриализация, деиндустриализация, неоиндустриализация, постиндустриальное общество, секторальная структура, высокотехнологические отрасли.*

**Prushkovskaja E.V.**, postdoctoral student  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **NEOINDUSTRIALIZATION AS RENEWAL PROCESS IN SECONDARY SECTOR IN PERIODS OF ECONOMIC UNCERTAINTY**

*The article investigates the new industrialization as an economic phenomenon and process. The peculiarities of industrialization in the economy of Ukraine, as well as the processes of deindustrialization, caused by not civilization movement towards a post-industrial society, and as a consequence of disintegration processes. There is proved the necessity for the process of the new industrialization with a view to updating the secondary sector of the economy in the period of economic instability.*

*Keywords: industrialization, de-industrialization, the new industrialization, post-industrial society, sectoral structure, high-tech industries.*

## КЛАСТЕРИ ЯК НОВА ФОРМА КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*У статті досліджуються проблеми розвитку і впровадження кластерів як нової інноваційної форми коопераційних відносин підприємств в сучасній економіці. Розглядаються особливості діяльності кластерів в різних країнах та особливості їх впровадження в Україні.*

**Ключові слова:** кластер, конкурентоспроможність, суб'єкт підприємництва, інновації, синергійний ефект.

Сьогодні успішність економічного розвитку наряду пов'язана з промисловим ростом, спад якого спостерігався в період фінансової кризи. Перед економічною наукою постало питання пошуку механізму, який би забезпечив стійкі темпи зростання конкурентоспроможності підприємства на всіх рівнях. Цим цілям відповідає створення і розвиток кластерних схем та утворень, які, по суті, є міжгалузевими структурами.

В умовах гіперконкуренції одним з ефективних засобів розвитку малих і середніх підприємств стає не просто підтримка їх незалежного функціонування, а стимулювання об'єднання у кластери. Як доводить світовий досвід, кластерна форма кооперації сприяє підвищенню конкурентоспроможності як підприємств, що формують кластер, так і країни в цілому.

Концепція кластерів має різне значення у різних дослідників і в різних країнах. Дослідженню нових форм виробничих систем та їх роль у прискоренні розвитку економіки присвячені роботи видатних українських вчених: З. Варналія, О. Гармашової, С. Соколенка, Ю. Бажала, М. Войнаренка.

Не дивлячись на широкий розгляд питання кластеризації економіки, не вирішеним залишається питання ролі і місця кластеру як нової ефективної форми конкурентних відносин суб'єктів підприємництва в транзитивній економіці.

У своїй роботі "Конкуренція" М. Портер вперше ввів поняття економічного кластера, продовжуючи дослідження А.Маршалла, який встановив, що успішний розвиток національної економіки залежить від локальних концентрацій спеціалізованих галузей. Кластер – це група сусідніх географічно, взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники та ін.) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють в певних сферах і взаємодоповнюють один одного [1, с. 235].

Кластерна форма кооперації дає змогу об'єднати доступні в певному регіоні фактори виробництва, такі як праця, земля, капітал, природні ресурси, інфраструктура, науково-технічна база виробництва тощо. Така концентрація ресурсів не лише дозволяє якнайшвидше досягти мети всім учасникам кластеру, а й дає можливість використати ефект масштабу.

В умовах кластера відбувається активізація взаємозв'язків підприємств-учасників, таким чином створюються переваги для інших учасників кластера, наприклад: забезпечення ефективним устаткуванням або технологіями, розширення або формування ринків збуту, виконання наукових досліджень, надання фінансової підтримки тощо. В результаті в рамках кластеру досягається синергійний ефект.

Як показала практика, кластерна форма організації економіки дозволяє підвищити продуктивність праці і ефективність виробництва, знизити витрати, стимулювати інновації. Також кластери сприяють створенню нових підприємств, а ця обставина сприяє збільшенню та посиленню кластера.

Світовий досвід останніх десятиріч дає багато прикладів утворення і розвитку кластерів в самих різноманітних сегментах економіки. Наприклад, в США функціонують близько 400 кластерів в галузі високих технологій, а також індустрії сервісу. Найперший європейський успішний досвід утворення і функціонування промислових кластерів має Італія – 199 [2].

Процеси кластеризації набули розвитку в Фінляндії після використання кластерного підходу в промисловій політиці країни в 1991-1993 рр. На сьогодні економіка цієї країни цілком кластеризована: створено близько 10 основних кластерів, що відповідають основним галузям промисловості, а саме: лісовий, кольорової металургії, енергетичний, інформаційний і телекомунікаційний, продовольчий, екологічний, хімічний, будівельний та інші.

У Японії формування кластерів почалося зі створення контрактних і субконтрактних відносин між великими та середніми фірмами. Типовий великий японський кластер складається з великого головного підприємства, що користується послугами двох або трьох рівнів субпідрядних фірм, розташованих в географічній близькості. Розвитку кластерів у Японії сприяють регіональні проекти економічного розвитку. У регіональних кластерах зосереджуються комерційні підприємства, наукові та інші установи, тісно пов'язані з певним регіоном.

Вперше уніфікований підхід до міжфірмової кооперації було сформульовано в Данії у 1990-х роках, що передбачало аналіз попиту та пропозиції міжгалузевих комплексів у регіональному аспекті. Проведене дослідження з кластеризації економіки зробило Данію одним зі світових лідерів за ступенем розвитку кластерних структур, оскільки на сьогодні в країні ефективно діє близько 30 провідних кластерів у агропромисловому комплексі, фармацевтичній галузі тощо [3, с. 324]

Досвід кластеризації зарубіжних країн показав, що результати цього процесу досить вагомі і призводять до стимулювання регіонального розвитку, росту зайнятості, росту бюджетних доходів, залучення інвестицій і, в кінцевому результаті, зростання валового національного продукту.

В Україні з 1998 р. в Хмельницькій області діє громадська організація Асоціація "Поділля Перший", у рамках якої були створені регіональні кластери, зокрема будівельний, швейний, харчовий у м. Хмельницький та туристичний і харчовий у м. Кам'янець-Подільський. Діяльність цих кластерів ґрунтується на добровільній участі

підприємств, наукових та громадських організацій, місцевих органів влади з метою підвищення конкурентоспроможності регіону. Крім того, до кластера входять елементи інфраструктури (торговельні, юридичні, аудиторські фірми тощо). Досвід Хмельницької області доводить, що ефективно керувати діяльністю кластера може некомерційна організація, засновниками якої є учасники кластера, громадські організації та органи влади.

Досвід Хмельницької області у формуванні кластерів став корисним для інших регіонів України (див табл. 1). Кластерні об'єднання підприємств функціонують більшості областей нашої країни, таких як: Одеській, Львівській, Херсонській областях, АР Крим та м. Севастополь, та інших. Проте практично в усіх названих регіонах спостерігається лише перший етап кластеризації, який припускає, що об'єднання зусиль бізнесу, науки і влади здійснюється в галузях зі швидким поверненням капіталу, тобто туризму, будівництва, легкої промисловості та АПК.

Таблиця 1

**Структура кластерних систем в регіонах України [4]**

Економічний регіон	Пріоритетні напрями розвитку кластерів	Реально діючі кластерні структури
1	2	3
<b>Подільський:</b> -Вінницька обл. -Тернопільська -Хмельницька обл.	Машинобудування, підтримка існуючих кластерів (швейного, будівельного, харчового, туризму)	Хмельницький будівельний кластер, - хмельницький швейний кластер, - кам'янець-подільський туристичний кластер, - кластер сільського туризму "Оберіг" (с. Гриців, Хмельницька обл.), -інноваційно-інвестиційний кластер (м. Тернопіль), - вінницький переробно-харчовий кластер
<b>Карпатський:</b> -Закарпатська обл. -Львівська обл. Івано-Франківська -Чернівецька обл.	Хімічний, харчовий, оздоровлення і туризму, деревообробки, народних промислів, швейний, будівельний, автобудування	- кластер виробництва сувенірів "Сузір'я", - кластер ліжництва, -транспортно-логістичний кластер Закарпаття, - туристський кластер "Сім чудес України", - львівський кластер ІТ та бізнес-послуг, - кластер біотехнологій
<b>Причорноморський:-</b> АР Крим -Миколаївська обл. -Одеська обл. -Херсонська обл. -м. Севастополь	Високих технологій, суднобудівний, мікроелектроніки, агропромисловий, рибний, логістики, оздоровлення і туризму	-7 кластерів в м. Севастополь,- транспортно-логістичний кластер "Південні ворота України" (м. Херсон), - кластер "Транзитний потенціал України" (м. Одеса), -3 кластера в Придунав'ї -5 кластерів в Миколаївській обл.

**Продовження табл. 1**

1	2	3
<b>Поліський:-</b> Волинська обл. -Житомирська обл. -Рівненська обл. -Чернігівська обл.	Агропромисловий, продовольчий, екологічний туризм, деревообробки та обробки граніту	- кластер деревообробки (Рокітнівський р-н Рівненської обл.),- лісові кластери, -туристсько-рекреаційні кластери
<b>Донецький:-</b> Донецька обл. -Луганська обл.	Машинобудівний, хімічний, гірничошахтний, металургійний, харчовий, переробної промисловості	Нац. інноваційний кластер "Нові технології природокористування":- транскордонний нанокластер
<b>Придніпровський:-</b> Дніпропетровська -Запорізька обл. -Кіровоградська обл.	High-Tech (аеро-, електроніка, біотехнології), машинобудівний, металургійний, хімічний, харчової та переробної промисловості	Нац. інновац. кластер "Нові машини" та будівельний кластер (м. Дніпропетровськ), інноваційний технологічний кластер "АгроБУМ" та медовий кластер "Бджола не знає кордонів" (м.Мелітополь), харчовий кластер "Купуй Запорізьке. Обирай своє" (м. Запоріжжя)
<b>Східний:</b> -Полтавська обл. -Сумська обл. -Харківська обл.	Високі технології, хімічний, машинобудівний, металургійний, металообробки, електроенергетики, харчової,паливної промисловості агропромисловий, туризму та оздоровчого туризму	Регіональний кластер екологічно чистої агропродукції (Полтавська обл.), Сумський кластер екологічно чистої АПК продукції, Сумський будівельний кластер. Харківський технопарк "Технополіс" – кластер альтернативної енергетики та науково- освітній кластер. Також – авіаційний, космічної сфери, енергомашинобудівник, фармацевтичний, нанобіотехнологій, охорони здоров'я, бронетехніки, с/г машинобудування
<b>Центральний:</b> -Київська обл. -Черкаська обл.	High-Tech (нові матеріали), будівельний, машинобудування, продовольчий, туризму	Нац. інновац. кластер "Енергетика сталого розвитку" (м. Київ, Політехніка), Нац. інноваційний кластер "Технології інноваційного суспільства" (м. Київ, Політехніка), Нац. іннов. кластер "Інноваційна культура суспільства" (м. Київ, КНУ ім.Т.Шевченка), Нац.іннов. кластер "Нові продукти харчування" (Київська обл.)

Крім того, у 2008 р. підготовлено проект "Концепція створення кластерів в Україні", відповідно до якого виокремлено чотири типи кластерів:

- виробничі кластери: об'єднання підприємств, що здійснюють виробництво продукції (і супутніх послуг) шляхом виконання складальних операцій (наприклад підприємства автомобілебудування, авіаційної промисловості, суднобудування, інших галузей машинобудівного комплексу, організації будівельної галузі й виробництва будівельних матеріалів), а також об'єднання підприємств, які належать до хімічної, целюлозо-паперової, металургійної галузей, а також сільського господарства, харчової промисловості тощо;
- інноваційно-технологічні кластери: об'єднання географічно локалізованих підприємств, пов'язани виробничими зв'язками з метою створення інноваційної продукції та надання послуг суб'єктам інноваційної діяльності;
- туристичні кластери: сформовані на базі туристичних активів регіону з підприємств різних сфер, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сфери громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та ін.;
- транспортно-логістичні кластери: комплекс інфраструктури і компаній, які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні й доставленні вантажів та пасажирів

Останніми роками процесу кластеризації в Україні надається дедалі більша підтримка з боку держави. Так, державна цільова економічна програма "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009–2013 роки передбачає формування за участю місцевих органів виконавчої влади інноваційно-технологічних кластерів, до яких входять науково-дослідні організації, малі та середні підприємства, центри трансферу технологій. На такі цілі передбачено виділити близько 10 млн. грн. з державного бюджету [5].

Підвищення продуктивності та активізація інноваційної діяльності малих та середніх підприємств у рамках кластерних структур дає змогу, як переконує світовий та український досвід, підвищувати конкурентоспроможність регіону та країни в цілому.

Передумовою створення кластерів є ситуація, коли під час налагодження партнерських відносин підприємства стають більш конкурентоспроможними, ніж коли діють самостійно. Отже, кластери утворюються, коли самі учасники усвідомлюють необхідність об'єднання, оскільки кооперування забезпечує їм вигоди і конкурентні переваги.

Вирішення проблем, що перешкоджають створенню кластерів в Україні потребує комплексного підходу, який включав би розроблення державної політики у сфері функціонування та розвитку кластерів. Метою кластерної політики має стати підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу окремих підприємств, регіонів та країни загалом за рахунок розвитку малого і середнього бізнесу та рахунок створення сприятливих умов формування кластерів. Заходи кластерної політики, як переконує світовий досвід, можуть включати бюджетно-

податкові та грошово-кредитні інструменти, інвестиційну, кадрову та інформаційну підтримку, заходи організаційного і нормативно-правового забезпечення.

Важливим питанням у процесі кластеризації є вибір моделі кластерної політики, яких у сучасній світовій практиці є дві. Перша модель, ліберальна(або демократична), характеризується високим рівнем економічної свободи учасників кластера. Ця модель кластерної політики притаманна для країн, які традиційно проводять ліберальну економічну політику. Вона застосовується, наприклад, у США, Великій Британії, Австралії. Роль держави зводиться до зменшення бар'єрів, які заважають природному розвитку кластера, навіть у створенні інфраструктури для кластерів держава бере участь вкрай рідко. Особливість ліберальної моделі кластерної політики полягає також у тому, що основним суб'єктом кластерної політики є регіональна влада, яка разом з учасниками кластерів розробляє та реалізує програми кластеризації [3, с. 332].

Друга модель ґрунтується на дирижистській (адміністративній) політиці кластеризації. Вона застосовується в Японії, Кореї, Сінгапурі, Швеції, Франції та ін. У цих країнах суттєву роль відіграє активна державна політика розвитку кластерів, яка передбачає широкий перелік заходів державного регулювання, у тому числі: вибір регіонів для розвитку кластерів, формування пріоритетів (вибираються галузеві та регіональні пріоритети), створення інфраструктури для пріоритетних кластерів (управляючі структури, філіали університетів, науково-дослідні інститути, транспортна інфраструктура тощо), фінансування проектів і програм розвитку кластерів [6].

Вибір моделі кластерної політики залежить від мети кластера, потенціалу регіону місцезнаходження тощо. В Україні вважаємо за доцільне основні функції реалізації кластерної політики покласти на регіональні органи влади (як пропонує ліберальна модель), проте для стимулювання розвитку кластерів використовувати насамперед адміністративні інструменти.

Залежно від функцій держави виокремлюють такі чотири типи кластерної політики: каталітичну (державні структури є каталізатором процесів кластеризації, уряд зводить зацікавлені сторони між собою, але забезпечує обмежену фінансову підтримку проекту); підтримки (функція держави доповнюється його інвестиціями в інфраструктуру регіонів, освіту, тренінг і маркетинг для стимулювання розвитку кластерів); директивну (підтримувальна функція держави доповнюється реалізацією спеціальних програм, націлених на трансформацію спеціалізації регіонів через розвиток кластерів); інтервенціоністську (уряд поряд із виконанням директивної функції переймає у приватного сектора відповідальність за прийняття рішень щодо подальшого розвитку кластерів і за допомогою трансфертів, субсидій, обмежень або регулювання, а також активного контролю над учасниками кластера формує його спеціалізацію) [7, с. 38].

Зважаючи на доцільність створення кластерів інноваційної спрямованості в Україні, вважаємо доцільним використовувати директивний тип кластерної політики оскільки, з одного боку, він передбачає підтримку сприятливих умов формування

кластера з розробленням та проведенням спеціальних програм розвитку регіонів, а з іншого – ініціатива створення кластерів та визначення основних параметрів його функціонування залишається за учасниками.

Отже, в більшості областей України сьогодні вже почалось формування інноваційних кластерів з широкими можливостями – для проведення науково-дослідних робіт, випуску та просування на ринок високотехнічної та конкурентоздатної продукції.

Бюджетні асигнування, звичайно, вагома підтримка, але з метою стимулювання інноваційної активності малих та середніх підприємств у рамках кластерних структур необхідно використовувати в регіонах України такі інструменти, як державні гарантії та програми зниження ризиків і відшкодування ризикових збитків, цільові дотації для інноваційно активних підприємств. Обсяги окремих пільг, дотацій та компенсацій мають залежати від регіону місцезнаходження кластера, його спеціалізації та пріоритетів.

Також важливим завданням є вдосконалення законодавства з підвищення конкурентоздатності економіки на основі створення і розвитку в Україні промислових кластерів. Це має стати важливим напрямком на найближчу та довгострокову перспективу та дійовим інструментом модернізації української економіки на шляху її переведення на інноваційний шлях розвитку.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Портер М. Конкуренція. – М.: Вільямс, 2005. – 608с.
2. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров // Журнальный клуб Интелрос "Космополис". – №16. – 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.intelros.ru/index.php?newsid=352\(10.03.2013\)](http://www.intelros.ru/index.php?newsid=352(10.03.2013)). – Название с экрана.
3. Варналій З.С. Конкуренцоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення/ З.С.Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387с.
4. Соколенко С. Структура кластерних систем по регіонах України // Українські кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2012/06/struktura-klasternikh-sistem-ro-regionakh-ukraini/>. Назва з екрану.
5. Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009–2013 роки : постанова Кабінету Міністрів України №447 від 14.05.2008: офіц. вид. / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України. – 2008. – № 36. – Ст. 1201.
6. Ульяновченко Ю.О. Методологічні засади формування кластерної політики умовах глобалізації // Державне будівництво. – 2010. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www/kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/1/06.pdf> (22.07.12). – Назва з екрану.
7. Пилипенко І.В. Кластерная политика в России / И. В.Пилипенко//Общество и экономика. – 2007. – № 8 . – С.28 – 64.

**Стаття надійшла до редколегії 16.01.13.**

**Мыкитюк О.П.**, канд. экон. наук, ассист.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

**КЛАСТЕРЫ КАК НОВАЯ ФОРМА КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*В статье исследуются проблемы развития и внедрения кластеров как новой инновационной формы кооперационных отношений предприятий в современной экономике. Рассматриваются особенности деятельности кластеров в разных странах и особенности их внедрения в Украине.*

*Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность, субъект предпринимательства, инновации, синергичный эффект.*

**Mykytyuk O.P.**, PhD, Assistant Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**CLUSTERS AS NEW FORM OF COMPETITION RELATIONS IN MODERN ECONOMY**

*The article investigates problems of development and introduction of innovative clusters as new forms of cooperative relations firms in modern economy. The paper considers features of clusters in different countries and peculiarities of their implementation in Ukraine.*

*Keywords: cluster, competitiveness, economic entity, innovation system, synergistic effect.*

## КЛАСИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ІНВЕСТУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ ТА МЕТОДИ ЇХ СТИМУЛЮВАННЯ

*Розглядається інвестор як основний суб'єкт фондового ринку. Виокремлено ознаки, що розкривають зміст його господарської функції. Дано класифікацію інвесторів за найбільш суттєвими характеристиками.*

**Ключові слова:** інвестор, класифікація інвесторів, інститути спільного інвестування, фондовий ринок.

Значення процесу інвестування в економіці будь-якої країни важко переоцінити, адже інвестиції виступають основою всього процесу розширеного суспільного відтворення. Зарубіжні і вітчизняні науковці присвятили дослідженню різноманітних складових і аспектів даного процесу безліч наукових праць. В той же час лише незначна їх частка присвячена аналізу одного з основних суб'єктів – інвестора, його цілей, інтересів, що формують мотиваційний механізм для виконання однієї з базових функцій фондового ринку: перетворення заощаджень в інвестиції. Поведінка інвестора як результат взаємодії великої кількості різних, значним чином внутрішньо-психологічних чинників, є найбільш суттєвим фактором стійкості функціонування фінансового ринку. Дослідження поведінки інвестора має допомогти отримати відповіді на питання щодо передумов виникнення, акумуляції і руху основних інвестиційних потоків.

Значущість фондових операцій у розвитку світової економіки, усталена тенденція переважання розвитку інвестиційної сфери у міжнародному співробітництві країн обумовили напрямки розвитку сучасної економічної думки. Західними вченими переважно досліджуються практичні проблеми розвитку фондових ринків: Дж. Тобін – аналіз фінансових ринків та їхній вплив на прийняття рішень щодо витрат; Фр. Моділіяні – зв'язок між нормою заощаджень, темпами економічного зростання та темпами зростання чисельності населення, ним також сформульована теорема вартості активів корпорації в умовах сучасних ринків капіталу; Г. Марковіц – теорія вибору оптимального портфеля; М. Міллер – теорія структури капіталу; У. Шарп – модель ціноутворення на капітальні активи; Дж. Гітманн – процеси інвестування в умовах сучасних фондових ринків.

Окремі аспекти діяльності інвесторів на фондовому ринку висвітлені у працях багатьох вітчизняних авторів. Так, теоретичні засади позиціонування інвестора на фондовому ринку представлені у доробках В. Радзівської, проблеми захисту прав інвесторів розглядаються такими економістами як С. Москвін, П. Гром, А. Портнов; процес перетворення заощаджень на інвестиції розкривається у працях А. Рамського, М. Савлука, С. Панчишина; маркетингові аспекти даного процесу вивчає Л. Новошинська, юридичні – В. Посполітак, Д. Федорчук та багато інших.

Метою статті є визначення основних типів інвесторів та факторів, що визначають спрямованість їх дій у процесі розміщення коштів на фондовому ринку.

Насамперед варто дати визначення інвестора як основного суб'єкта діяльності на фондовому ринку. Скористаємось Законом України "Про цінні папери і фондовий ринок" від 23.02.2006 р. Згідно з даним нормативно-правовим актом, інвестори – це фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від вкладених коштів та/або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до законодавства [1].

Очевидно, що воно не є повним, так як не включає у перелік саму державу, яка здебільшого виступає емітентом, але в окремих випадках звертається до здійснення інвестиційної діяльності. Мета вкладення коштів, крім отримання прибутку, може включати і досягнення соціального ефекту. Крім того, не будь-які цінні папери мають значення як інвестиційні товари.

Більш точним, на нашу думку, є наступне визначення: інвестори на фондовому ринку – фізичні та юридичні особи, резиденти та нерезиденти, а також держава в особі уповноважених органів, які здійснюють вкладення власних, позичкових, залучених грошових коштів, інших активів та набувають права власності на емісійні цінні папери з метою отримання прибутку (доходу) та/або досягнення соціально-економічного ефекту з набуттям відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів згідно законодавства [4]. Спираючись на аналіз спеціальної літератури, вітчизняного та зарубіжного законодавства можна узагальнити сукупність ознак інвестора, що розкривають зміст його господарської функції:

- володіння майном, що може скласти предмет інвестиції, право власності або інший правовий титул (право господарського відання, право оперативного управління тощо);

- прийняття рішення щодо інвестування (окремі права та обов'язки інвестора – право на отримання державної підтримки в деяких формах, право вимагати виконання певних дій контрагентом за інвестиційним договором, обов'язок внести інвестицію – виникають у суб'єкта саме з моменту прийняття юридично значущого інвестиційного рішення);

- отримання прибутку чи досягнення іншого корисного ефекту в результаті господарського використання інвестицій (інший корисний ефект може полягати в досягненні соціальних цілей, забезпеченні безпеки діяльності підприємства в різноманітних аспектах тощо);

- прийняття ризику втрати капіталу (який має компенсуватися системою спеціальних правових засобів – гарантій);

- можливість здійснення контролю за цільовим та ефективним використанням інвестицій (здійснення контрольних повноважень протистоїть інвестиційному ризику і в конкретних правовідносинах може виступати юридичним обов'язком чи суб'єктивним правом інвестора; відмова від реалізації такого права може потягти негативні наслідки у вигляді недосягнення мети інвестування).

Найбільш коротко охарактеризувати інвестора на фондовому ринку можна як кінцевого покупця цінних паперів або кінцевого кредитора [2]. Таким чином, говорячи про те, що інвестори вкладають (інвестують) свої грошові кошти, зазвичай мають на увазі, що інвестування – це вкладання тимчасово вільних грошових коштів у фінансові інструменти з метою отримання доходу.

Для більш поглибленого дослідження постаті інвестора необхідно дати йому класифікацію за рядом додаткових значущих ознак. До таких ми насамперед відносимо статус інвестора, залежно від якого розрізняємо індивідуальних, корпоративних і інституційних інвесторів. Слід відзначити, що корпоративні інвестори – компанії, що вкладають тимчасово вільні кошти в цінні папери інших компаній, займають досить незначну частку, тому деякі автори вважають за доцільне виокремити лише два типи інвесторів залежно від того, чи управляють вони чужими грошима, чи вкладають власні (відповідно, інституціональні та індивідуальні або приватні) [5].

Альтернативну класифікацію подає В. Поєдинок розрізняючи непрофесійних та професійних інвесторів. На основі визначення переліку та змісту ознак професійної інвестиційної діяльності дається поняття професійного інвестора як фінансової установи, основним або виключним видом діяльності якої є діяльність, пов'язана з інвестуванням в інтересах третіх осіб або у власних інтересах власних та/або залучених коштів від власного імені та на власний ризик у будь-які об'єкти з урахуванням обмежень, встановлених законом, з метою отримання прибутку або досягнення іншої передбаченої законом мети діяльності. Непрофесійними інвесторами визнаються ті, що не мають ознак професійних інвесторів [3].

Приватні особи є основними постачальниками грошових коштів, вони взагалі дають інвестиційному процесу більше, ніж беруть від нього. Сукупність грошових заощаджень населення називають інвестиційним потенціалом [6], частина якого реалізується саме на фондовому ринку. Як правило, індивідуальними інвесторами на фондовому ринку виступають представники середнього класу, що мають постійне джерело доходу, не вдоволені низьким відсотком, що виплачують по депозитах у банках, і мають досить сильний характер, щоб ризикнути своїми фінансами, цілком усвідомлюючи, що можна втратити частину вкладених коштів. Водночас для такого інвестора характерні деякі побоювання й навіть підозрілість стосовно фінансового ринку. Для поведінки приватного інвестора типовим є страх втратити навіть частину вкладених грошей, і якщо людині психологічно важко упокоритися з думкою про можливу втрату або її фінансова ситуація не дозволяє допущення такого результату, то краще покласти гроші в банк. В будь-якому випадку цілями приватного інвестування є: збільшення поточного доходу; заощадження для здійснення великих покупок; нагромадження пенсійних коштів; захист доходу від оподаткування.

Головним рушійним мотивом інвестування є, звичайно, бажання заробити. Окрім того, мають значення також потреби просто вберегти нагромаджені заощадження від знецінення інфляцією, а також від можливого пограбування. Сучасний ринок цінних паперів надає інвесторові найширший набір інструментів і розвинуену інфраструктуру,

у тому числі законодавчо-правову, котра досить надійно захищає його від усякого роду шахраїв. Інструменти фондового ринку у цілому демонструють досить високу надійність і прибутковість на тривалих відрізках часу, не гарантуючи, проте, що кожна інвестиція принесе прибуток: завжди існує ризик втрати вартості вкладених грошей.

До початку кризи такі приватні інвестори почали з'являться і на вітчизняному ринку цінних паперів. Відмітимо, що поява національного індивідуального приватного інвестора різко збільшує стабільність будь-якого внутрішнього ринку. Однак зростання числа приватних інвесторів ставить нові питання перед професійними інвестиційними суб'єктами. У першу чергу це – якість обслуговування і захист прав інвесторів. Ще до виникнення кризової ситуації інвестори говорили про необхідність забезпечення прозорості ринку, створення діючого механізму захисту інвесторів, розкриття інформації про емітентів.

Випадки порушення прав інвесторів є істотною перешкодою для припливу вітчизняних й іноземних капіталів на фондовий ринок, що є в умовах відсутності бюджетного й банківського кредитування підприємств практично єдиним механізмом залучення інвестицій у виробничий сектор економіки.

Захист інвесторів має будуватися з урахуванням декількох рівнів комплексного розуміння даної проблеми. У найбільш широкому значенні цей захист передбачає наступні моменти: забезпечення прозорості й інформаційної відкритості роботи фондового ринку; існування механізмів, що перешкоджають виникненню махінацій на фондовому ринку й незаконному обмеженні прав інвесторів; наявність діючих процедур правового й судового захисту інтересів інвесторів у випадку їхнього порушення і, нарешті, існування конкретних механізмів і схем відшкодування збитку від несумлінної діяльності операторів фондового ринку й позичальників.

Оскільки забезпечення прозорості й інформаційної відкритості роботи фондового ринку через регулювання діяльності його учасників – одне з найважливіших завдань державних органів, в нашій державі у цьому напрямку зроблені певні кроки й досягнуті деякі успіхи. Сьогодні ринок цінних паперів досить чітко регламентований, доступ до нього професійних учасників ліцензується, проспекти емісії емітентів-позичальників підлягають реєстрації, що не дозволяє виходити на ринок відвертим ошуканцям. Разом з тим, ще гостро стоїть питання про незаконне обмеження прав інвесторів як професійними учасниками, так й емітентами. Спеціальні гарантії для непрофесійних інвесторів у разі порушення їх прав професійними інвесторами залишилися цілком поза вагою, – у досить кудцю вигляді такі гарантії надаються лише вкладникам банків [3]. Серйозним моментом є правова неврегульованість багатьох питань захисту інвесторів у судовій системі, у тому числі по процедурі розгляду цивільних справ у судах.

Інфраструктурні витрати, пов'язані з передачею прав власності на цінні папери, також залишаються перешкодою, але вона буде вирішуватися в доступній для огляду перспективі. Певною проблемою є надмірно велика кількість брокерських компаній, що діють на даний момент на ринку. Проте кризові явища, що панують сьогодні, вирішують це питання навіть швидше, ніж існує потреба.

Ринок цінних паперів не гарантує, у точному значенні цього слова, приватному інвесторові збереження й збільшення своїх коштів. Для досягнення головних цілей залучення дрібних інвесторів на фондовий ринок – підвищення його стабільності, забезпечення росту їхнього добробуту й залучення коштів в економіку – необхідне вживання відповідних заходів як на рівні держави, так й ознайомлення населення з базовими правилами інвестування на фондовому ринку.

Альтернативою індивідуальному вкладенню коштів у цінні папери є участь в інститутах спільного інвестування, які є основними інституційними інвесторами. Як підкреслює С.Г. Хоружий, дрібний або некваліфікований інвестор психологічно ще не став "господарем" і частіше приймає рішення щодо інвестування за допомогою спеціалізованих фінансових інститутів [7]. Законодавчо визначено, що інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [1]. Автори підручника "Інвестиції" У. Шарп, Г.Александр, Дж. Бэйли, поняття інституційні інвестори розглядають у широкому та вузькому сенсі. У широкому сенсі "інституційні інвестори" – це фінансові посередники будь-якого типу. Таке визначення відокремлює їх від індивідуальних інвесторів, які володіють портфелем і безпосередньо отримують усі доходи з нього. Втім, у період зростання ролі інституційних інвесторів на американському ринку цінних паперів почали вирізняти також поняття інституційні інвестори у вузькому сенсі. У цьому разі до них належать пенсійні фонди, взаємні фонди, страхові компанії, інвестиції, здійснювані трасовими відділами банків [8].

Як показує світовий досвід, небанківські фінансові установи можуть стати важливими інвесторами, основною метою яких є отримання доходів на інвестиційний капітал. Класична схема роботи інвестиційного фонду настільки відрегульована, що теоретично тут не може бути банкрутства. Ринок сам по собі стимулює діяльність управляючих фондами: чим швидше ростуть фонди, тим більше бажаючих придбати паї, тим більше ресурсів залучається, і тим вищий дохід фонду.

Головним завданням керуючого інвестиційним фондом є формування корпоративної стратегії ефективного розміщення залучених коштів. Щодо послідовного зростання вартості чистих активів фондів, необхідно постійно актуалізувати склад інвестиційного портфелю, керуючись вимогами прийнятої інвестиційної стратегії та законодавчими обмеженнями щодо структури портфелю [2]. Саме інституційні інвестори зробили акцент на оцінюванні ефективності інвестицій і виявленні окремих чинників, що привело до розвитку складних систем аналізу та управління інвестиційним портфелем.

Таким чином, інституційні інвестори підвищують ефективність функціонування економічної системи, забезпечуючи врівноваження попиту і пропозиції на інвестиційних ринках.

Суттєвою ознакою класифікації інвесторів виступає мета інвестування. За цим параметром поділяємо інвесторів на стратегічних, портфельних та інвесторів зі спеціальною метою (венчурних). Визначено, що стратегічний інвестор має такі ознаки:

- його інвестиційною метою є отримання юридичної можливості самостійного управління господарським використанням інвестицій або здійснення істотного впливу на таке управління, зокрема, шляхом набуття участі в суб'єкті господарювання – реципієнті інвестицій, яка створює відносини простої або вирішальної залежності;
- ця можливість забезпечується титульним володінням об'єктом інвестування (при інвестуванні у власні активи) або участю в капіталі, що дорівнює чи перевищує 10 відсотків, а також участю меншого розміру при наявності інших чинників залежності;
- наявний довгостроковий інтерес щодо отримання корисного ефекту від реалізації інвестиції.

Портфельний інвестор здійснює інвестування виключно з метою отримання інвестиційного прибутку або збереження вартості активів і не має ознак стратегічного інвестора.

Спеціальна інвестиційна мета (здійснення істотного впливу на управління реципієнтом та перепродаж частки у капіталі реципієнта стратегічним інвесторам, коли її вартість досягне максимальної межі) властива інвесторам, які у світовій практиці отримали назву венчурних і функціонують, як правило, у вигляді компанії ризикового капіталу (венчурних фондів), тобто, є професійними інвесторами, вкладаючи кошти у високоризикові підприємницькі, зазвичай, інноваційні проекти. Венчурного інвестора можна визначити як суб'єкта господарювання, що отримує частку в статутному фонді (капіталі) суб'єкта господарювання – реципієнта інвестицій на засадах, як правило, інноваційної спрямованості інвестування, диверсифікації ризику втрати вкладеного капіталу та участі в управлінні реципієнтом інвестиціями з метою отримання засновницького прибутку внаслідок досягнення приросту вкладеного капіталу.

Класифікацію можна продовжувати за іншими різними ознаками, проте у межах даного дослідження вважаємо достатнім виділення описаних типів.

Отже, ключовою фігурою, що направляє кошти на ринок є інвестор. Первинним джерелом цих коштів виступають заощадження домогосподарств, частина яких за відповідних умов може трансформуватись в інвестиції. Зокрема, фізичні особи можуть індивідуально виступати у якості приватного інвестора, але у більшості випадків більш ефективним виявляється участь у інститутах спільного інвестування.

У цілому, інвестуючи кошти у цінні папери, інвестори виконують макроекономічну функцію перерозподілу капіталів від одних підприємств на користь інших, більш прибуткових. Таким чином відбувається ринкове саморегулювання. Керуючись прагматичними інтересами, інвестор забезпечує своїми коштами розвиток перспективних підприємств, галузей і всієї економіки країни.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Закон України Про цінні папери і фондовий ринок від 23.02.2006 № 3480-IV // Відомості Верховної Ради. – 2006. – №31. – С.268.
2. Новоширська Л. Особливості маркетингу інституціонального інвестора // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 5-6. – С. 59-64.
3. Проект Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів" від 13.03.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/NT0454.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT0454.html).
4. Полухович В.І. Питання удосконалення правового регулювання діяльності інвесторів на фондовому ринку України // Держава і право. – 2011. – С. 227-232.
5. Рабцун Н.В. Інституційний інвестор: сутність, поняття, класифікація // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – №11. – С. 19-22.
6. Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – С. 173-178.
7. Хоружий С.Г. Складові системи регулювання обігу цінних паперів на біржовому ринку // Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу: зб. тез 2 Міжнар. наук.-практ. конф., 3 листопада 2011 р. – К. : КНЕУ, – 2011. – С. 517-520.
8. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции. – М.: Инфра-М, 2010. – 1028 с.

**Стаття надійшла до редколегії 13.03.13**

**Розынка О.А.**, канд. экон. наук  
Национальный авиационный университет, Киев

**КЛАССИФИКАЦИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА  
И МЕТОДЫ ИХ СТИМУЛИРОВАНИЯ**

*Рассмотрено основного субъекта фондового рынка – инвестора. Выделены характеристики, раскрывающие содержание его хозяйственной функции. Дана классификация инвесторов по наиболее существенным характеристикам.*

*Ключевые слова: инвестор, классификация инвесторов, институты совместного инвестирования, фондовый рынок.*

**Rozyinka O.O.**, PhD  
National Aviation University, Kyiv

**CLASSIFICATION OF SUBJECTS OF INVESTING OF STOCK MARKET  
AND METHODS OF THEIR STIMULATION**

*The paper considers main subject of stock market – investor. Signs are distinguished that reveal the content of investor's business functions. The study provides a classification of investors due to the most significant characteristics.*

*Keywords: investor, investors classification, collective investment institutions, the stock market.*

## **ДЕРЖАВНА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОГО ГЛОБАЛЬНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ**

*Аналізується стан промисловості України та основні засади державної промислової політики в умовах сучасного глобального поділу праці.*

**Ключові слова:** промисловість, конкурентоспроможність, глобалізація, глобальний поділ праці, інтеграційна стратегія, державна промислова політика, ефективність.

В умовах глобалізації суспільного життя та виробництва економічний та соціальний статус держави стає все більш залежним від спроможності успішно конкурувати на світовому ринку у поєднанні з активним процесом інтеграції до глобального поділу праці (ГПП) як окремих суб'єктів господарювання так і цілих галузей національної економіки.

Промисловість є основоположною сферою матеріального виробництва та визначальним сектором процесу відтворення кожної з національних економік, що претендує на роль активного учасника сучасного ГПП.

Безумовно це стосується і України, промисловість якої є одним з основних індикаторів рівня залучення до світових інтеграційних процесів, а базові галузі промисловості виступають головним джерелом оплати праці найманих працівників, прибутків суб'єктів господарювання, податкових і валютних надходжень у державі, реалізації соціальних програм на національному, регіональному та колективному (корпоративному) рівнях.

Тому для стану національної економіки і стандартів життя громадян визначальними стають рівень, тенденції та перспективи промислового розвитку, його адекватність та сумісність з вимогами та викликами сучасного ГПП.

На жаль, стан та структура промислового виробництва в Україні, попри свій чи не найпотужніший виробничий, науково-технічний та трудовий потенціал серед усіх пострадянських країн, за своїми кількісними та якісними характеристиками не відповідають ні потребам національної економіки, ні сучасним вимогам ГПП. За більш як два десятиліття своєї незалежності Україна, за різних причин та обставин, значною мірою втратила можливість своєчасно адаптуватися до світових інтеграційних процесів як рівноправний партнер та учасник.

На тлі ресурсозберігаючої та високотехнологічної економіки країн – лідерів у ГПП роль традиційних галузей промисловості, притаманних для сьогоднішньої української економіки, суттєво знизилась, а орієнтація на експорт сировини та продуктів з невисоким ступенем обробки не має будь-якої серйозної перспективи зайняти гідне місце в процесі ГПП та свідчить не тільки про "консервацію відсталості" національної економіки, а й подальше нарощення її відставання від розвинутих країн – лідерів.

Внаслідок різноманітних чинників, які в цілому можна звести до двох основних груп – економічних та політичних – Україна протягом двох останніх десятиріч, попри дію всіляких протиріч і негараздів, пов'язаних з ломкою старої адміністративно-тоталітарної господарської системи та переходом до ринкових умов господарювання, не реалізувала свій унікальний шанс зайняти належне та вагоме місце в системі ГПП через реалізацію своїх історичних, виробничих, географічних, природних, науково-технічних, людських та інших переваг, які вона мала на початку своєї незалежності [1].

Залишається неефективною галузева структура промислового виробництва, більш як дві третини загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси, тобто продукцію проміжного споживання, яка має високу енерго- і матеріаломісткість та низьку ефективність для забезпечення валової доданої вартості. Така тенденція продовжується протягом останніх десятиріч.

За таких обставин повинна значно зрости роль держави у формуванні та реалізації промислової політики, здатної створити необхідні умови для виробництва конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішніх ринках промислових товарів. Макроекономічний ефект від реалізації промислової політики багато в чому залежатиме від зміни існуючої структури виробництва, що відбуватиметься тільки за умови реалізації комплексу регулюючих заходів держави щодо підвищення конкурентоспроможності та темпів зростання окремих секторів економіки, у першу чергу тих, які найбільшою мірою відповідають вимогам та викликам сучасного ГПП щодо повноцінної та вигідної участі національної економіки у міжнародних інтеграційних процесах в усіх можливих формах та проявах.

В цілому промислова політика держави повинна передбачати досягнення наступних цілей:

максимальне задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції та товарах; збільшення експорту продукції, товарів та послуг національного виробництва на ринки третіх країн, входження до світового інтеграційного процесу; забезпечення потреб національної безпеки та оборони; формування та підтримання збалансованої, оптимальної структури промислового виробництва в середньо- та довгостроковій перспективі.

Основними напрямками промислової політики повинні бути:

підвищення ефективності та конкурентоспроможності промисловості, зокрема її державного сектору; повномасштабний розвиток внутрішнього ринку шляхом підвищення купівельної спроможності покупців (юридичних та фізичних осіб), задоволення їх попиту переважно продукцією вітчизняного виробництва; нарощування експортного потенціалу шляхом створення сприятливих умов для розвитку вітчизняних підприємств-експортерів, у першу чергу – продукції з високим ступенем переробки; стимулювання виробників та виробництва імпортозамінної продукції; створення умов для здійснення кардинальної модернізації виробництва та розвитку наукоємних та високотехнологічних виробництв, збереження наявного та подальший розвиток

інтелектуального та науково-технічного потенціалу; створення замкнених циклів виробництва інноваційної продукції у визначених галузях національної економіки; розробка та впровадження ефективної мотиваційної системи для залучення вітчизняного та іноземного капіталу у промислове виробництво в Україні, тощо.

Алгоритм дій компетентних органів державної влади для досягнення цілей промислового розвитку повинен передбачати: об'єктивний аналіз поточного стану галузей економіки України, їх місця, ролі та перспектив в сучасному ГПП; розробку та затвердження науково-обґрунтованої та найбільш оптимальної моделі розвитку національної економіки, її основних структурних, кількісних та якісних характеристик на середньо- та довгострокову перспективу; визначення в рамках зазначеної моделі пріоритетних галузей та виробництв з урахуванням наявних та перспективних абсолютних та відносних переваг при входженні до ГПП та їх державна підтримка; модернізацію промислових виробництв та технологій у визначених пріоритетних галузях; вдосконалення системи державної підтримки розвитку промисловості, у тому числі на засадах державно-приватного партнерства, спрямованого на досягнення позитивних зрушень у промисловості та реалізацію поставлених цілей, тощо.

Основні очікувані результати від реалізації промислової політики:

концентрація зусиль держави, бізнесу та капіталів (у т.ч. іноземного) на пріоритетних напрямках розвитку промислового виробництва та значне підвищення їх конкурентоспроможності та внутрішньому та зовнішньому ринках; активізація участі вітчизняних підприємств і організацій в інтеграційних виробничих процесах та у проектах міжнародної кооперації; нарощення вітчизняного виробництва та зменшення імпорту продукції і товарів, досягнення позитивного сальдо зовнішньоекономічної діяльності; збільшення частки України у структурі світового виробництва і торгівлі, підвищення її ролі і авторитету.

З метою створення умов та механізмів досягнення цілей економічного розвитку у відповідності з вимогами сучасного ГПП, напрямків протидії економічній рецесії й активізації національного економічного зростання Президентом України поставлено завдання здійснити економічні реформи, які "повинні закласти підвалини нової національно-економічної моделі розвитку, яка відповідатиме особливостям конкурентних викликів посткризового світу. І 2013 рік може стати ключовим в плані реалізації цих завдань" [2].

На виконання поставлених Президентом України завдань та відповідних доручень Уряду Міністерством економічного розвитку і торгівлі України спільно з іншими міністерствами та відомствами, НАН України, науковими закладами та громадськими об'єднаннями розробляється Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2020 року (надалі – Програма).

Концепція цієї Програми орієнтована на формування якісно нової державної політики, що повинна забезпечити відновлення стратегічної ролі вітчизняної промисловості у стимулюванні економічного зростання та підвищенні конкурентоспроможності вітчизняної економіки [3].

Метою Програми є комплексне розв'язання проблемних питань функціонування промислового сектору економіки України шляхом розроблення організаційно-економічного механізму та залучення ресурсів для реалізації завдань структурно-технологічної модернізації вітчизняної промисловості у напрямку підвищення її конкурентоспроможності, передусім за рахунок збільшення частки високотехнологічних видів діяльності в обсягах виробництва та експорту, задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції власного виробництва, зростання зайнятості та піднесення завдяки цьому добробуту населення країни.

Державна промислова політика повинна формувати стратегію розвитку промислового комплексу країни та передбачати таку державну програму розвитку промисловості, яка б об'єднувала у собі збалансовані організаційно-економічні заходи, спрямовані на формування оптимальної та ефективної в сучасному ГПП структури національної економіки, розвиток бізнесу та підприємництва, створення необхідних умов для активізації інвестиційно – інноваційної діяльності у визначених пріоритетних галузях та виробництвах, зростання рівня конкурентоспроможності промислової продукції, захист внутрішнього ринку та нарощування експортного потенціалу країни.

Недостатнє врахування вимог конкуренції на світових ринках в умовах сучасного ГПП, тенденції щодо диверсифікації промислового виробництва та експорту, прискорення темпів технологічного оновлення на базі комерціалізації власних наукових розробок та залучення кращих зарубіжних технологій, раціонального використання матеріальних та людських ресурсів загальмувало процеси структурної трансформації вітчизняної промисловості.

В умовах загострення конкуренції серед учасників сучасного ГПП, внаслідок значної експортної орієнтації основних промислових галузей вітчизняного виробництва (металургійне виробництво – більше 60%, машинобудування – близько 50%), значне підвищення вартості енергоносіїв (з початку 2012 року зростання рівня єдиних роздрібних тарифів на електроенергію в середньому склало 7,9 %), протягом останніх років на стан вітчизняної промисловості та її перспективи негативно впливає несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, яка характеризується зменшенням попиту та низхідною ціновою динамікою на продукцію вітчизняних товаровиробників.

А існуюча висока енерго- та матеріалоємність української продукції (розрахунковий коефіцієнт матеріалоємності вітчизняного промислового виробництва в цілому становить 0,47, у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів – 0,77, хімічній та нафтохімічній промисловості – 0,48) приводить до втрати конкурентних позицій вітчизняних виробників на ринках. При цьому частка металургійного виробництва в обсязі реалізованої продукції переробної промисловості становила за підсумком 2012 року 27,8%, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 24,2%, а частка машинобудування – всього 18,7%, що у 2-4 рази нижче аналогічного показника розвинутих країн – лідерів.

Це, поряд з іншими факторами, обумовлює зростання від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу України ( 9 027 млн. дол. США за підсумками

2012 року проти 6 657 млн. дол. США за 2011 рік), збільшення залежності від імпорту (обсяг імпорتنних поставок товарів і послуг на 10,9% перевищує експортні), унеможливило отримання переваг від участі у ГПП, в цілому створює загрозу економічній безпеці держави, у т.ч. через погіршення фінансово-економічного становища промислових підприємств (частка збиткових підприємств в цілому по промисловості за 9 місяців 2012 року становила 42,9% їх загальної кількості) і, як наслідок, приводить до зниження темпів промислового виробництва в цілому по Україні – на 1,8% за підсумками 2012 року [4].

Поруч із загальними проблемами розвитку промислового сектору економіки існує ряд специфічних причин спаду промислового виробництва окремих сфер економічної діяльності, зокрема, у машинобудуванні, металургійному виробництві, хімічній, легкій та деревообробній промисловості.

Основою будь-якої розвинутої економіки є машинобудування. Проте сьогодні в Україні ця галузь не спроможна виступити двигуном економічного зростання та інноваційно-інвестиційного розвитку без її кардинальної модернізації. Низький рівень забезпеченості підприємств галузі основними фондами та високий ступінь їх зносу (біля 84%) унеможливило випуск якісної конкурентоспроможної продукції. Експортне покриття імпорту продукції галузі протягом останніх років було менше одиниці: 2007 – 0,43; 2008 – 0,41; 2009 – 0,76; 2010 – 0,72; 2011 – 0,59; 2012 – 0,59.

В економічно розвинених країнах частка машинобудівних виробництв складає від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%), що забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості у процесі відтворення кожні 8-10 років. В Україні частка галузі значно менша – всього 18,7%, що є головним стримуючим фактором конкурентоспроможності та розвитку, показником технологічної відсталості від розвинутих країн-лідерів.

В металургійній галузі, окрім високої енергоємності виробництва, використовуються застарілі технологічні процеси (в мартенах виплавляється 21,7%, конвертерах – 73,9% і лише 4,4% сталі виплавляється у електросталеплавильних печах). Значні витрати енергоносіїв та відсутність використання прогресивних технологій (електронно-променево плавлення сталі, методи прямого відновлення залізних руд) приводять до зниження конкурентоспроможності української металопродукції.

Головною проблемою функціонування хімічної промисловості є питання ціни на природний газ (хімічними підприємствами щороку споживається орієнтовно 8027,5 млн. куб. м, з яких 7058,1 млн. куб. м – як технологічний (87,9%)), та, як наслідок, збільшення імпорту хімічної продукції, в основному – мінеральних добрив російського та білоруського виробництва, сировина яких значно дешевша за вітчизняну. За 2012 рік імпортовано 562,9 тис. тонн мінеральних добрив у поживній речовині (36 % загального обсягу), зокрема азоту – 77,1 тис. тонн (8 %), фосфору – 275,3 тис. тонн (83 %), калію – 210,5 тис. тонн (87 %).

На зниження рівня промислового виробництва підприємствами легкої промисловості (за підсумками 2012 року – на 5,5%) значно впливає наявність так званого "тіньового" сектора виробництва товарів легкої промисловості (який за оцінкою операторів ринку сягає від 20 до 50%), імпорт товарів турецького та китайського походження, ввезених в країну із заниженою митною вартістю (у 2012 році з Китаю ввезено товарів легкої промисловості на суму 1,6 млрд. дол. США, що майже в 2 рази більше ніж у 2011 році; імпорт товарів з Туреччини склав 526 млн. дол. США, що у 2,4 рази більше ніж у 2011 році), необмежене ввезення одягу та взуття типу "секонд-хенд" (у 2012 році ввезено товарів на суму 116,5 млн. дол. США, що на 5,7% більше, ніж за 2011 рік).

Прикладом програмно – цільового вирішення проблемних питань розвитку промислового сектору економіки є досвід країн – учасниць СНД. Так, в Російській Федерації затверджена Державна програма Російської Федерації до 2020 року "Розвиток промисловості і підвищення її конкурентоспроможності", промисловість Білорусі розвивається відповідно до Програми розвитку промислового комплексу Республіки Білорусь на період до 2020 року, в Казахстані діє Державна програма з форсованого індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2010-2014 роки.

Наявність в Україні доволі значного науково-технічного потенціалу, здатного до генерування знань, інноваційної і технологічної спроможності, ємний внутрішній ринок сумісно з багатими природними ресурсами є суттєвою конкурентною перевагою України, яку необхідно максимально продуктивно використати з метою технологічної та промислової модернізації.

Тому Програма по своїй суті повинна передбачати комплекс дій, що охоплюватиме завдання технологічного оновлення не тільки всіх галузей промислового виробництва, а й взаємопов'язані завдання науково-технічної та інноваційної політики.

Як показує світовий і вітчизняний досвід, можливі такі основні варіанти досягнення цілей промислового розвитку:

Перший варіант – передбачає практично відсутній вплив державних органів влади на промислове виробництво в країні. Розвиток галузей промисловості відбувається тільки під дією ринкових регуляторів. Держава втручається лише у випадку настання подій, які загрожують національній та (або) економічній безпеці країни. В Україні такий момент уже давно наступив.

Другий – модернізація промислового виробництва на базі імпортних науково-технічних досягнень (технологій, устаткування, видів продукції, послуг), які втратили на світовому ринку статус інноваційних. Переваги – тимчасове підвищення конкурентних можливостей вітчизняних виробників за рахунок залучення ззовні нових технологій та економічних механізмів. Недолік – закріплення периферійного статусу учасника ГПП з обслуговування потреб країн індустріального центру.

Третій варіант, найбільш оптимальний для України, полягає у проведенні державної політики структурно-технологічних перетворень промисловості у бік

розширення частки середньо- і високотехнологічних виробництв за рахунок наявного вітчизняного науково-технічного потенціалу та власних розробок на основі поєднання інноваційної та промислової політики.

Перевагами даного варіанту є сприяння інноваційній діяльності в усіх перспективних сферах економічної діяльності (машинобудування, металургійне виробництво, хімічна промисловість, оборонно-промисловий комплекс, тощо), створення науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях на базі комерціалізації власних наукових розробок.

Фінансування заходів з впровадження такої моделі промислового виробництва на конкретно визначені цілі можливе за рахунок коштів державного бюджету, у т.ч. на засадах державно-приватного партнерства, власних коштів підприємств, залучення інвестицій, банківських кредитів, інших позичок як національного так і іноземного капіталу.

Загальний обсяг фінансових ресурсів, який необхідно спрямувати на проведення перспективних науково-дослідних робіт зі створення нового обладнання, приладів та технологій світового рівня, за попередніми оцінками, становитиме до 3% ВВП України (до 46 млрд. грн. щорічно).

Виконання Програми, за прогнозними оцінками, дозволить забезпечити збільшення: індексу промислової продукції на 2,0-2,2% у 2013 році з поступовим зростанням до 2020 року; частки інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції – до 50% за підсумками 2015 року; частки промислових підприємств, що провадять інноваційну діяльність – до 25 % у 2014 році. Очікується досягнення до 2015 року середньорічних темпів приросту експорту промислової продукції не менш як на 7-10 відсотків. В результаті проведення активної цілеспрямованої політики енергозбереження, прогнозується зменшення до 2015 року обсягів споживання енергоресурсів за рахунок оновлення та модернізації технологічного обладнання промислових підприємств на 9,69 млн. тон умовного палива на рік.

Реалізація цілей та заходів Програми, у разі її розроблення та затвердження, врешті-решт створить можливість повернути борг вітчизняній промисловості, яка протягом останніх десятиріч трималася на плаву "не завдяки, а всупереч" логіці дій держави та чиновників, підвищити стійкість національної економіки до глобальних геостратегічних та кон'юнктурних викликів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Клишко Г.Н., Павлюк В.І., Красильчук В.Я., Дідківський М.І. Проблеми інтеграції України в міжнародний поділ праці // Методично-довідкове видання. – К.: Книговидавничий центр "Посередник", 1994. – С. 30 – 58.

2. Заключне слово Президента України Віктора Януковича на розширеному засіданні Кабінету Міністрів України 27 лютого 2013 року // Електронний ресурс // [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=246103087](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246103087).

3. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року" // Електронний ресурс // [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=198188&cat\\_id=32862](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=198188&cat_id=32862).

4. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України // Електронний ресурс // [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=198188&cat\\_id=32862](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=198188&cat_id=32862).

**Стаття надійшла до редколегії 29.03.13.**

**Павлюк В.И.**, канд. екон. наук

Министерство экономического развития и торговли Украины, Киев

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ  
В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНЫХ ВЫЗОВОВ  
СОВРЕМЕННОГО ГЛОБАЛЬНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

*Анализируется состояние промышленности Украины и основные принципы государственной промышленной политики в условиях современного глобального разделения труда.*

**Ключевые слова:** промышленности, конкурентоспособность, глобализация, глобальное разделение труда, интеграционная стратегия, государственная промышленная политика, эффективность.

**Pavluk V.I.**, PhD

Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, Kyiv

**STATE INDUSTRIAL POLICY OF UKRAINE IN COMPETITIVE CHALLENGES  
OF MODERN GLOBAL DIVISION OF LABOR**

*The state of the industry in Ukraine and fundamental principles of state industrial policy are analysed in present conditions of global division of labor.*

**Keywords:** industry, competitiveness, globalization, global division of labor, integration strategy, state industrial policy, effectiveness.

### **ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

*Розглянуто проблеми розвитку вітчизняних лізингових компаній в умовах національної економіки. Обґрунтована необхідність розширення їх участі в інвестиційному процесі та запропоновано напрями підвищення їх конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** фінансовий лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач, конкуренція, конкурентоспроможність.

Досягнення високого рівня продуктивності праці, що відповідає стандартам світової та вітчизняної практики, впровадження сучасних інноваційних розробок у виробництво можливе за умови використання нового обладнання та техніки. Даний процес у більшості зарубіжних країнах і, зокрема, в Україні реалізується на основі лізингового фінансування.

Разом з тим, значна кількість вітчизняних підприємств, які мають наміри використати лізинг з метою вирішення проблем оновлення своїх виробничих потужностей, потребують отримання відповідей на очевидні питання. Наприклад, чи є можливість вільного вибору лізингової компанії або з якими лізингодавцями найбільш доречно співпрацювати, враховуючи особливості ведення бізнесу потенційного замовника лізингової послуги? Подібні питання стосуються проблем конкуренції – суперництва між лізинговими компаніями за потенційного клієнта. Наявність та характер конкуренції свідчать про рівень розвитку ринку в тій чи іншій країні.

У вітчизняній науковій літературі суттєвий вклад у розробку теоретичних та методологічних засад лізингової діяльності внесли роботи М. Голованенка, Ю. Гринчук, Г. Купалової, С. Науменкової, Т. Овчаренко, Г. Сенькович та ін. Значну увагу проблемам розвитку фінансового лізингу приділяють і зарубіжні вчені, а саме: В. Газман, О. Кошкін, Д. Портер, Х. Розен, О. Федулова, Т. Філософова та В. Шабашев.

Так, Т. Овчаренко досліджує фінансовий лізинг у контексті збільшення обсягу інвестиційних ресурсів вітчизняних підприємств [1, с. 41-44]. Колектив вітчизняних вчених-економістів під керівництвом Г. Сенькович розглядають специфіку надання лізингових послуг у вітчизняній та зарубіжній практиці [2]. Г. Купалова та Ю. Гринчук аналізують перспективи подальшого розвитку лізингової діяльності в Україні [3]. М. Голованенко за допомогою методу імітаційного моделювання досліджує ризики застосування іпотеки та лізингу комерційної нерухомості [4, с. 173-179].

При цьому практично залишилися поза увагою вітчизняних вчених і потребують окремого дослідження питання необхідності підвищення рівня

конкурентоспроможності лізингових компаній на вітчизняному ринку кредитних послуг у контексті активізації їх участі в інвестиційному процесі.

Отже, метою написання даної статті є аналіз трансформації конкурентних відносин на ринку лізингових послуг в Україні та знаходження оптимальних шляхів підвищення конкурентоспроможності лізингових компаній на сучасному етапі розвитку національної економіки.

На жаль, дослідження ринку лізингових послуг сьогодні ускладнює відсутність оперативної офіційної статистичної інформації про стан даного сегменту ринку фінансових послуг. Публічна інформація має дещо обмежений характер і не розкриває усього обсягу та специфіки діяльності учасників лізингових відносин. Не малу роль у цьому відіграв той факт, що внесення Держфінпослуг інформації до Державного реєстру фінансових установ розпочалося тільки з другої половини 2004 року.

Становлення лізингового бізнесу в Україні відбувалося в декілька етапів. Для першого етапу розвитку фінансового лізингу (90-ті рр. XX ст.) характерним є формування інституційно-правового середовища надання лізингових послуг. При цьому держава намагалася зосередити увагу новостворюваних лізингових компаній на обслуговуванні підприємств стратегічно важливих галузей економіки. Зокрема, з метою сприяння технічному переоснащенню вітчизняних сільгоспвиробників у 1997 році було створено Державний лізинговий фонд, правонаступником якого нині є НАК "Украгролізинг".

На початкових етапах становлення лізингу в Україні конкурентна боротьба, більшою мірою, стосувалася впливу на вибір потенційним клієнтом інструменту фінансування задоволення своїх потреб в основних засобах – лізингу чи звичайного банківського кредиту.

Перші суттєві ознаки конкуренції на ринку лізингових послуг з'явилися лише у 2004-2007 рр. після прийняття Верховною Радою України нової редакції закону про лізинг, визначивши загальні правові та економічні засади фінансового лізингу [5]. Це дозволило лізингодавцям розпочати конкурентну боротьбу з приводу, хто запропонує найбільш вигідні умови фінансування лізингової угоди з можливістю повного викупу обладнання в майбутньому.

Лише за 2005-2007 рр. у вартісному виразі обсяг нових договорів фінансового лізингу збільшився в 20 разів. А у 2007 р. питома вага нових договорів становила вже 83,6% загального портфеля лізингових угод (рис. 1).

У 2008-2009 рр. українські лізингодавці зіткнулися з цілою низкою нових для себе проблем. Кумулятивний ефект від кризи ліквідності в банках, скорочення обсягів внутрішнього і зовнішнього фінансування, різке погіршення платіжної дисципліни лізингоотримувачів, реалізація масштабних валютних ризиків в країні обумовили скорочення активності ринку лізингових послуг за 2 роки у шість разів (рис. 1). Так, протягом 2009 р. в порівнянні з 2007 р. було укладено на 14,2 млрд. грн. (або на 84,5%) менше договорів фінансового лізингу. Відбулося значне скорочення (втричі) й кількості укладених угод: із 9293 шт. у 2007 р. до 3012 шт. у 2009 р.



**Рис. 1. Зміна вартості портфеля лізингових угод та нових лізингових договорів в Україні станом у 2005 – 2012 рр.**

Джерело: складено і розраховано автором за даними Нацкомфінпослуг [6].

Наслідки фінансово-економічної нестабільності спонукали лізингодавців у наступні роки відволіктися від нарощування обсягів бізнесу та зосередитися на управлінні ризиками наявного лізингового портфелю.

На сьогоднішній день, як видно з рис. 2, вітчизняний ринок лізингових послуг ще не зміг повністю відновитися після спаду та досягнути докризових показників 2007 року (див. рис. 2). Так, у III кварталі 2012 р. питома вага лізингу в інвестиціях в основний капітал становила 1,24%, що на 1,1 п. п. менше, ніж у 2007 році. Це дуже малий показник у порівнянні із зарубіжними країнами. Так, у 2011 році у країнах ЄС питома вага лізингу в інвестиціях в основний капітал в середньому складала 20,8% [7].

Іншим важливим показником, за допомогою якого характеризують рівень розвитку ринку лізингу у тій чи іншій країні є співвідношення вартості укладених договорів фінансового лізингу та ВВП. Станом на 30.09.2012 р. для України значення цього показника становило лише 6% на противагу найвищому показнику в історії становлення й розвитку вітчизняного ринку лізингових послуг — 9% у 2007 році (рис. 2).

Водночас вартість договорів фінансового лізингу, укладених в Україні протягом 9 місяців 2012 р., збільшилася на (53,2%) у порівнянні з аналогічним періодом 2011 року і становила 12 953 млн. грн. Беручи до уваги зазначену вище динаміку, можна сказати, що вітчизняний ринок лізингових послуг має великий потенціал розвитку.



**Рис. 2. Розвиток фінансового лізингу в Україні в 2006-2012 рр.**

Джерело: складено автором за даними Нацкомфінпослуг та Державної служби статистики України [6, 8].

Станом на 30.09.2012 р. до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги, Нацкомфінпослуг внесено інформацію про 235 юридичних осіб – лізингодавців. Окрім того, у Державному реєстрі фінансових установ перебувають на обліку також 94 фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу. При цьому близько 99,9% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами [6].

У сучасних умовах активним учасником лізингових відносин в Україні є банки. Згідно із нормами чинного законодавства вітчизняні банки можуть виступати в ролі як лізингодавця, так і лізингодержувача, засновника лізингової компанії, її кредитора або ж фінансового агента лізингодавця.

Банки можуть самостійно здійснювати лізингові операції на підставі ліцензії Національного банку України. Для банківських установ надання лізингових послуг – доволі безпечна операція, адже вона базується на принципах цільового використання кредиту та його забезпечення ліквідною заставою. Займаючись лізинговою діяльністю, банківські установи мають змогу диверсифікувати свій портфель послуг, підвищити ефективність управління кредитними ризиками (оскільки предмет лізингу є власністю банку – лізингодавця), розширити коло клієнтів, покращити свої конкурентні позиції на фінансовому ринку тощо.

Однак, проаналізувавши особливості становлення та розвитку ринку лізингу в Україні, варто зазначити, що вітчизняні банківські установи обрали інший варіант участі у лізинговій діяльності – створення відокремлених лізингових компаній.

Так, в Україні першим банком, який став засновником лізингової компанії, був АКБ "Україна". На базі даного банку у 1996 році було засновано Фінансово-лізинговий дім "Україна" з метою створення сприятливих умов для надання лізингових послуг підприємствам АПК.

Дослідження ринку лізингу в Україні свідчить, що сьогодні саме банківські установи є засновниками найпотужніших лізингових компаній. Так, за даними Асоціації "Українське об'єднання лізингодавців" станом на кінець третього кварталу 2012 року лідерами вітчизняного ринку лізингу за показниками обсягу портфеля лізингових угод були: ПП "ВТБ Лізинг Україна" – 3,63 млрд. грн., ТОВ "Райффайзен Лізинг Аваль" – 2,08 млрд. грн. та ТОВ "УніКредит Лізинг" – 1,59 млрд. грн. [9].

У зарубіжній практиці рівень конкуренції на ринку оцінюють за допомогою аналізу його концентрації та монополізації. Розрахунок даних показників служить індикатором для органів державної влади щодо необхідності втручання в ринкові механізми для збереження національної безпеки та забезпечення стабільності функціонування фінансового сектору в умовах, коли виокремлюється певна група господарюючих суб'єктів, що суттєво впливають на обсяги виробництва та рівень цін.

Європейська федерація асоціацій лізингових компаній LEASEUROPE для визначення концентрації ринку лізингових послуг використовує методику, згідно з якою рівень концентрації лізингового бізнесу в тій чи іншій країні визначається шляхом співставлення у вартісному виразі портфеля угод окремої лізингової компанії до сукупного національного лізингового портфелю. Так, за даними LEASEUROPE у 2011 році на першу десятку лізингодавців припадало 57% ринку нових лізингових угод ЄС, а на першу двадцятку – 81% нових угод [7]. Це означає, що європейський ринок лізингових послуг є достатньо концентрованим.

Як видно з табл. 1, у 2012 році на першу п'ятірку вітчизняних лізингодавців припадало лише 21,8% у сукупному лізинговому портфелі та 16,8% у портфелі нових лізингових угод.

На противагу європейській лізинговій практиці, приблизно 30% вітчизняного ринку фінансового лізингу контролюють перші 20 компаній у рейтингу Асоціації [9]. Все це є свідченням того, що лізинговий бізнес в Україні сьогодні розосереджений між великою кількістю операторів ринку лізингових послуг. За таких обставин лізингоотримувачі мають можливість вільного вибору, з якою лізинговою компанією найбільш оптимально буде співробітничати в майбутньому.

Розглянемо більш детально специфіку договорів, що укладалися вітчизняним лізинговими компаніями на протязі останніх семи років – до і після фінансової кризи.

Таблиця 1

**Рейтинг перших десяти лізингових компаній в Україні  
за розмірами лізингового портфеля станом на 30.09.2012 р.**

№ з/п	Назва компанії	Розмір лізингового портфеля, млн. грн.	Питома вага у сукупному портфелі угод з фінансового лізингу, %	Вартість договорів, укладених за 3 кв. 2012 р., млн. грн.	Питома вага у сукупному портфелі нових угод, %
1.	ВТБ Лізинг Україна	3 632,610	8,2	–	–
2.	Райффайзен Лізинг Аваль	2 081,873	4,7	752,202	5,8
3.	Уні Кредит Лізинг	1 593,624	3,6	729,061	5,6

4.	ІНГ Лізинг Україна	1 400,500	3,2	161,700	1,2
5.	ОТП Лізинг	946,819	2,1	548,311	4,2
6.	Порше Лізинг Україна	515,513	1,2	400,018	3,1
7.	Хюбо Альпе-Адрія Лізинг	512,120	1,2	–	–
8.	ALD Automotive / Перша лізингова компанія	417,030	0,9	227,370	1,7
9.	Український лізинговий фонд	349,000	0,8	364,00	2,8
10.	Євро Лізинг	344,244	0,8	37,079	0,3

Джерело: складено автором за даними [9].

Безперечно позитивним моментом у розвитку національного ринку лізингових послуг за останні роки є поступове збільшення обсягів довгострокового лізингового фінансування. Так, якщо у 2005-2006 рр. найчастіше укладалися лізингові угоди строком від 2 до 5 років, то у 2012 р. найбільшим попитом користувалися лізингові угоди строком від 5 до 10 років – більше половини чинних договорів з фінансового лізингу (рис. 5).

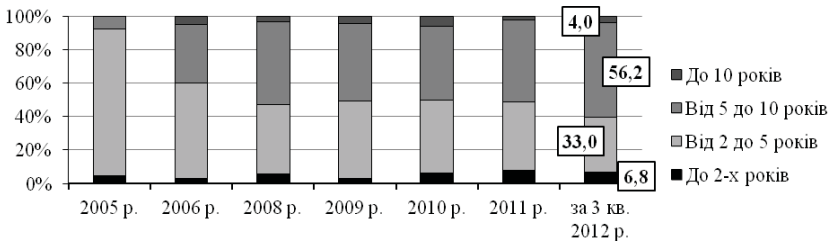
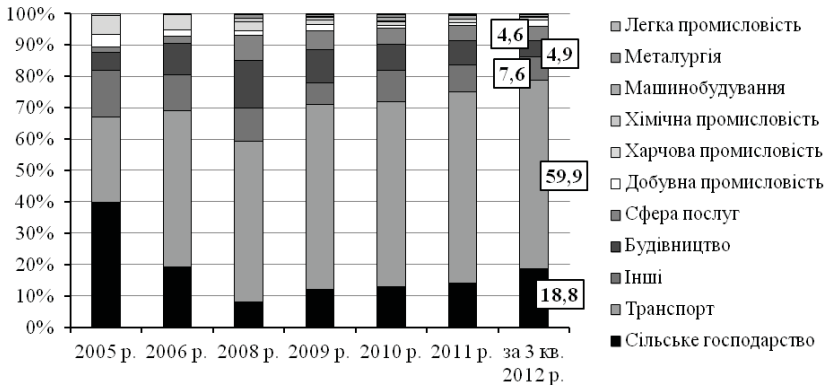


Рис. 5. Розподіл вартості чинних договорів фінансового лізингу за терміном їх дії станом на 31.12.2005 р. – 30.09.2012 р., %

Джерело: складено автором за даними [6].

Таке подовження термінів лізингового обслуговування за останні роки сприятиме в майбутньому розширенню участі лізингових компаній у фінансуванні капіталомістких довготривалих проектів в Україні.

Не може залишитися поза увагою даного дослідження і зміна пріоритетів у фінансуванні лізингодавцями галузей національної економіки. Якщо на початкових етапах становлення ринку фінансового лізингу в основному переважали угоди з підприємствами АПК, то в останні роки найбільшим споживачем лізингових послуг є транспортна галузь (рис. 3).



**Рис. 3. Розподіл вартості чинних договорів фінансового лізингу за галузями економіки України станом на 31.12.2005 р. – 30.09.2012 р., %**

Джерело: складено автором за даними [6].

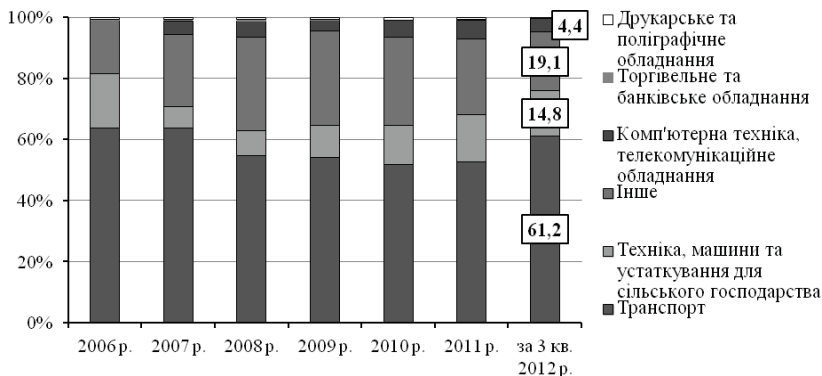
Підтвердженням цього є і аналіз договорів фінансового лізингу за видом обладнання, що використовується у якості предмета лізингу. Як видно з рис. 4, в останні роки простежується чітка тенденція до скорочення лізингових договорів під заставу сільськогосподарської техніки.

У свою чергу, найпопулярнішим видом обладнання, для купівлі якого найчастіше укладаються угоди фінансового лізингу, протягом багатьох років залишаються транспортні засоби. Також доволі перспективним напрямком розвитку лізингового обслуговування є надання послуг фінансового лізингу для купівлі комп'ютерної техніки та телекомунікаційного обладнання.

Як зазначає американський дослідник Робін Купер, є три основні аспекти конкуренції між економічними суб'єктами в умовах ринкової економіки: ціна, якість та функціональність товару чи послуги [10]. На нашу думку, цілком очевидно, що ці фактори впливають на рівень конкуренції і на вітчизняному ринку лізингових послуг.

Оскільки ціна та якість фінансових послуг, що надаються різними посередниками, сьогодні все більше уніфікуються, з кожним роком конкуренція все гостріше буде розгортатися навколо функціональності лізингової послуги. У контексті цього проведемо аналіз конкурентних відносин на ринку автокредитування в Україні.

Основним стримуючим фактором для переважної більшості потенційних споживачів послуг з автолізингу є проблема усвідомлення факту, що до кінця дії лізингового договору автомобіль залишається у власності лізингодавця, на відміну від звичайного банківського кредитування. Однак, як показує світова практика, цей недолік лізингові компанії намагаються компенсувати більш гнучкими умовами фінансування, відсутністю прихованих комісій, комплексом супутніх послуг, пов'язаних із реєстрацією автомобіля, його страхуванням та сервісним обслуговуванням.



**Рис. 4. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за видом обладнання (предмету лізингу) станом на 31.12.2005 р. – 30.09.2012 р., %\***

Джерело: складено автором за даними [6].

Сьогодні найбільш розповсюдженими умовами по лізингу легкових автомобілів в Україні є наступні: аванс – 30-50% від вартості автомобіля, термін фінансування – до 3 років, процентна ставка – 20-22% річних при графіку платежів у гривні. Як правило, такі послуги надають лізингові компанії, близькі до виробників чи вітчизняних імпортерів автотранспорту – зокрема, Порше Лізинг Україна, що входить до Porsche Finance Group та фінансує купівлю в лізинг автомобілів марки Audi, Seat, Porsche та Volkswagen [11].

На противагу лізинговим програма, у 2012 році в Україні середня номінальна ставка по банківським автокредитам коливалася на рівні 22-25% річних. При цьому банківські автокредити видавалися за умови наявності початкового внеску у розмірі 10-30%, на строк до 5-7 років та оформлення повного КАСКО. У випадку кредитування без початкового внеску реальна відсоткова ставка могла складати 38-40% річних завдяки наявності щомісячної комісії банку. Крім того, у 2012 році деякі банки почали вводити обмеження щодо країни походження автомобіля (окрім України, країн СНД та Китаю) та його максимальної вартості – не більше 400 тис. грн. Все це, звичайно, зменшує доступність банківських автокредитів пересічному громадянину.

В умовах спаду обсягів банківського автокредитування у подальшому лізингові компанії можуть скласти серйозну конкуренцію банкам, запропонувавши клієнтам-фізичним особам більш зручні інструменти фінансування у цьому сегменті. Так, достатньо перспективним напрямом лізингового обслуговування у майбутньому може стати "фінансування автомобіля з пробігом". Дана послуга є прийнятною для клієнтів, які не можуть собі дозволити купити новий автомобіль, однак не проти придбати дешевшу машину, яка вже була у використанні (як правило, не більше 5-6 років) та має незначний пробіг.

За умови налагодження тісної співпраці з виробниками машин, їх імпортерами, а також юридичними особами, які зацікавлені кожні 2-3-4 роки оновлювати свій автопарк, у майбутньому вітчизняні лізингові компанії могли б зміцнити свої конкурентні позиції на вітчизняному ринку фінансових послуг та значно покращити якість кредитного обслуговування населення в Україні.

Отже, проведений вище аналіз становлення та розвитку ринку лізингових відносин в Україні дає можливість стверджувати, що сьогодні є об'єктивна необхідність у розширенні участі лізингових компаній в інвестиційному процесі. Для цього у вітчизняного ринку лізингового обслуговування є величезний потенціал. Для його ефективного використання необхідно розробити програми лізингового фінансування підприємств стратегічно важливих галузей економіки; налагодити тісну співпрацю лізингодавців з виробниками різноманітної техніки та устаткування, що користується значним попитом на ринку; узгодити напрями співпраці з банками та страховими компаніями. Щоб процес розвитку лізингових відносин у нашій країні не уповільнювався, потрібно забезпечити прозору та справедливу конкуренцію між їх ключовими економічними суб'єктами.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Овчаренко Т. Фінансовий лізинг як форма залучення інвестиційних ресурсів на підприємствах // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка, серія "Економіка". – 2011. – № 123. – С. 41-47.
2. Технологія лізингу: монографія / За ред. Г.Т. Сенькович. – К.: Гопак, 2010. – 319 с.
3. Купалова Г.І., Гринчук Ю.С. Лізинг в Україні: статистико-економічний аналіз, прогноз, шляхи подальшого розвитку: монографія. – К.: Знання, 2007. – 237 с.
4. Голованенко М.В. Ризики застосування іпотеки та лізингу комерційної нерухомості // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К.: ВПЦ "Київський університет". – 2011. – Вип. 26. – С. 173-179.
5. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 р. № 723/97- ВР // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) станом на 31.12.2005 р. – 30.09.2012 р. // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/fk\\_3\\_kv2012.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/fk_3_kv2012.pdf).
7. Mignerey J.M. Insights into the European Leasing Market of 2011 // Офіційний сайт Європейської федерації асоціацій лізингових компаній LEASEUROPE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leaseurope.org/index.php?page=publications>.
8. Показники соціально-економічного розвитку України // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Рейтинг лізингових компаній за результатами III кварталу 2012 р. // Офіційний сайт Асоціації "Українське об'єднання лізингодавців" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/rating/Q32012>.
10. When lean enterprises collide: competing through confrontation / Robin Cooper. – Harvard Business Press, 1995. – 379 p.
11. Шмелева С. Пока недешево // Деньги. – 2013. – № 4 (246). – С. 27-29.

**Стаття надійшла до редколегії 29.03.13.**

**Тригуб О.В.**, канд. экон. наук, ассист.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

**ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ**

*Рассмотрены проблемы развития отечественных лизинговых компаний в условиях национальной экономики. Обоснована необходимость расширения их участия в инвестиционном процессе и предложены направления повышения их конкурентоспособности.*

*Ключевые слова: финансовый лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, конкуренция, конкурентоспособность.*

**Trygub O.V.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**TRANSFORMATION OF COMPETITION RELATIONS  
AT THE MARKET OF LEASINGS SERVICES IN UKRAINE**

*The paper analyzes problems of leasing companies' development in the national economy. A necessity of enhancing their participation in the investment process and directions of their competitiveness improvement are proved.*

*Keywords: financial leasing, lessor, lessee, competition, competitiveness.*

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*В статье проанализированы тенденции развития и особенности регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь в условиях глобализации. Определены особенности национального регулирования страхового рынка. Разработаны концептуальные подходы совершенствования страховых отношений Республики Беларусь. Доказана целесообразность сотрудничества в этой сфере с другими странами.*

**Ключевые слова:** глобализация, интеграция, международная конкурентоспособность, перестрахование, страховая деятельность.

Процессы глобализации, происходящие в мировой экономике, порождают новые риски и, вместе с тем, способствуют развитию механизмов их нейтрализации. В связи с этим государства принимают меры по либерализации внешнеэкономических связей и выбирают путь развития международной региональной интеграции. Дальнейшая глобализация мирового страхового рынка продолжает разрушать границы между национальными страховыми рынками. Если раньше мировой страховой рынок можно было представить как поле, на котором действовали страховые компании различных государств, то сегодня мировой страховой рынок превратился в самостоятельный субъект, действующий на национальных страховых рынках. Современные экономические процессы на страховом рынке представляют собой качественно новое явление, определяемое как нечто большее, чем формирование единого мирового страхового пространства. Основной смысл страхования состоит в распределении рисков среди многих плательщиков взносов, при этом в глобальной экономике стратегия распределения рисков не ограничивается рубежами отдельных государств. Это особенно относится к перестрахованию, которое перераспределяет риски в огромном объеме и обеспечивает возможность предоставления страховой защиты для крупных проектов и сложных рисков. Продуктивная система страхования предполагает международную открытость и международное перераспределение рисков, которые неразделимо связаны между собой.

Этот факт определяет особенности интеграции белорусского страхового рынка в мировое страховое пространство. Республика Беларусь вызывает особый интерес у иностранных партнеров в силу своего геополитического расположения, а также в связи с либеральной политикой по привлечению иностранных инвестиций. Для многих стран сотрудничество с Республикой Беларусь приобретает особое значение, поскольку в условиях мирового экономического кризиса и в посткризисный период обострились проблемы реализации экспортной продукции, что повысило значимость

страховой защиты как одного из способов компенсации потерь при реализации внешнеэкономической деятельности.

Экономический интерес стран к сотрудничеству с Республикой Беларусь в сфере страхования обоснован как инвестиционной привлекательностью страхового бизнеса, так и возможностью получения доступа на белорусский страховой рынок в качестве страховщиков и перестраховщиков. В связи с этим научный и практический интерес приобретает исследование тенденций и механизмов регулирования страховой деятельности в условиях глобализации.

Теоретической основой исследования стали труды отечественных и зарубежных ученых. Так, А. Булатов, С. Глазьев, А. Киреев, Э. Кочетов, Д. Львов, Б. Смитиенко, Ю. Шишков и другие разработали теорию международной торговли, в том числе и услугами. Белорусские ученые А. Данильченко, С. Дедков, М. Ковалев, А. Левкович, Г. Санько, А. Тур, Г. Турбан, Г. Шмарловская и другие исследуют общетеоретические проблемы развития международной торговли. Теория формирования страховых институтов, направленная на обеспечение экономической безопасности, стратегии роста и реализацию концепции экономики развития, находится в стадии разработки. Фундаментальное значение для формирования теоретических основ процесса глобализации мирового страхового рынка имеют работы российских ученых: А.Г. Грязновой, В.Ф. Коньшина, Е.В. Коломина, К.Е. Турбиной, Т.А. Федоровой, Г.В. Черновой, В.В. Шахова и др. В национальной научной литературе практически отсутствуют публикации, посвященные развитию страховой деятельности в условиях глобализации, и лишь в отдельных публикациях М. Зайцевой, М. Пилипейко рассматривается сотрудничество республики с определенными странами и регионами в сфере торговли страховыми услугами.

Все это обусловило необходимость исследовать тенденции развития и особенности регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь, механизмы либерализации законодательной базы в интеграционных условиях, определить особенности национального регулирования, разработать концептуальные подходы и практические рекомендации по совершенствованию страховой деятельности в Республике Беларусь.

Целью исследования является определение влияния процессов глобализации на развитие страховых отношений и выделение факторов, определяющих эффективность функционирования страховых рынков стран-участников интеграционных объединений. Необходимо решить задачу по определению вектора и механизмов, нацеленных на формирование единого страхового пространства, обеспечение устойчивости развития национальных страховых организаций, выделение систематизирующей и организующей роли национальных страховых союзов в процессе развития интеграционных тенденций на страховых рынках.

Глобализация страховых отношений, либерализация экономических связей и потоков финансов придают мировому и национальным страховым рынкам характер неустойчивого равновесия. Глобализация – противоречивый процесс. С одной

стороны, она модернизирует механизм финансовой и страховой деятельности за счет применения принципиально новых технологий. С другой стороны, участие в процессах глобализации не всегда эффективно и безопасно для национальных финансовых институтов.

Интеграционные процессы сопровождаются снятием барьеров для входа на национальные рынки. В условиях финансовой глобализации процесс интеграции принял качественно новый характер – международной интеграции рынков. Процесс интеграции национальных финансовых рынков поддерживается глобализацией деятельности институтов финансового сектора, выступающих в качестве участников этого рынка.

Мировая практика развития процессов международной экономической интеграции разработала две основные модели. Западноевропейская модель – это интеграция, основанная на четком институциональном оформлении на национальном и межнациональном уровнях, предполагающая создание единого рынка и единую валютную политику. Североамериканская и азиатско-тихоокеанская модели представляют собой типы интеграции, основанные преимущественно на интеграции транснациональных корпораций, без соответствующего институционального оформления.

По мнению большинства белорусских экспертов, для нашей страны приемлема вторая модель. Наибольший потенциал участия Республики Беларусь в мировых интеграционных процессах, с одной стороны, и его экономическая и политическая целесообразность – с другой, сосредоточены в рамках действующих Содружества Независимых Государств, ЕЭП, Евросоюза и обусловлены стремлением вступить в ВТО.

Выбор интеграционных приоритетов обусловлен следующими обстоятельствами: в настоящее время страны-участники данных объединений являются крупнейшими внешнеторговыми партнерами Беларуси. Из общего объема экспорта товаров в 2012 г. на долю России приходилось 35,4 %, остальных стран СНГ – 16,1 %, стран вне СНГ – 48,5 % [1].

Одним из динамично развивающихся направлений международного сотрудничества становится сфера страхования. Совместные промышленные проекты, тесные торговые связи, большой объем пассажирских перевозок между странами требуют координации усилий по созданию эффективной страховой системы возмещения потерь, возникающих при различных катастрофах, авариях и других неблагоприятных событиях. Логически можно предположить, что существуют общие интересы у интегрирующихся субъектов страхового бизнеса, страховых и перестраховочных компаний. Однако следует отметить, что существенно изменяются и требования к страховщикам. Изменение условий и характера функционирования страховых рынков ставит задачу разработки вектора развития страховых отношений на основе формирования концепции, обеспечивающей повышение степени устойчивости и экономической безопасности как собственно страховых организаций, так и страхователей. Развитие страховых отношений сегодня требует новых подходов, учитывающих интересы не только национальных страховщиков, но и стран-участников интеграционных объединений.

Одним из направлений развития страхового рынка должно стать свободное участие иностранных инвесторов в капитале национальных страховщиков. Сегодня на белорусский рынок стремятся попасть крупные европейские и российские страховые компании. Стремясь закрепиться на нём, они используют конкурентные преимущества, связанные с более высоким качеством и ликвидностью страховых, финансовых и консалтинговых услуг, обеспечивающих рост клиентской базы. Однако динамичного развития белорусского страхового рынка пока не наблюдается. Так, по данным Главного управления страхового надзора в Республике Беларусь, по состоянию на 01.01.2013 г. на страховом рынке функционирует 25 страховых организаций, из них четыре государственные – БРУСП "Белгосстрах", БРУПЭИС "Белэксимгарант", РУП "Белорусская национальная перестраховочная организация", РДУСП "Стравита", 17 – частных, в том числе 11 – с участием иностранного капитала. Причем количество страховых компаний более двадцати уже стабильно держится на протяжении десяти лет. Что касается притока капитала, то данный показатель по страховой сфере остается низким. Четыре страховые компании имеют долю иностранного инвестора в уставном капитале 100%: ИС ЗАО "Генерали" получила инвестиции от чешского инвестора Generali-PPF-Holding, МСП "Цептер Иншуранс" получила инвестиции от швейцарской UBA United Business Holding AG, уставный капитал страховой компании ЗАО "Дельта страхование" сформирован одним украинским инвестором Н. Лагун (группа Дельта), уставный капитал ООО "Росгосстрах" сформирован аналогичным российским учредителем. Остальные шесть страховщиков получили вложения в уставный капитал в размере 35 – 92 % от его сформированной величины от российских, австрийских, кипрских, французских и прибалтийских инвесторов [2].

Это достаточно низкий уровень притока иностранных инвестиций в страховой бизнес. На сегодня даже не выбрана законодательно установленная квота, которая определена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1174 от 11.09.2006 г. "Об установлении квоты иностранных инвесторов в уставных фондах страховых организаций Республики Беларусь". Так, данным документом установлена квота иностранного инвестора в уставных фондах страховых организаций Республики Беларусь в размере 30 %, получаемая в результате деления суммарной стоимости всех вкладов (акций) иностранных инвесторов и их дочерних организаций в уставные фонды страховых организаций, зарегистрированных на территории Республики Беларусь, на совокупный уставной фонд всех страховых организаций, зарегистрированных на территории Республики Беларусь, умноженную на 100 [3].

По состоянию на 1 января 2013 г. иностранными инвесторами квота использована в размере около 6 % от установленной нормативной величины. Для сравнения отметим, что на страховом рынке Польши иностранные, по признаку происхождения капитала, страховщики контролируют 45 компаний из общего числа – 63; доля иностранного капитала в совокупном капитале польских страховых организаций составляет около 50 % [4].

По нашему мнению, процесс интеграции в страховом деле является необходимым, так как, интегрируясь с иностранными страховщиками или с другими белорусскими компаниями, удастся повысить уровень страховой защиты экономических агентов и населения, повысить структуру организационного капитала и уровень системы менеджмента. Привлечение иностранных компаний позволит улучшить рейтинговые позиции страховщиков Республики Беларусь в мировых рейтингах.

Увеличение финансовой мощности страховщиков объективно обусловлено необходимостью развития в Республике Беларусь накопительных видов страхования. Накопительный характер страхования жизни, низкая рискованная составляющая этого вида страхования и длительные сроки вложений привлекают иностранные страховые компании к этому виду страхования на белорусском рынке. Страхование жизни до последнего времени не попадало в сферу международной деятельности. Желая осуществлять страховую деятельность вне национальной территории, белорусские страховые компании для проникновения на иностранные рынки могут воспользоваться такими способами, как: учреждение в другой стране дочерней компании; создание филиала страховой компании за рубежом; использование сострахования, перестрахования.

Следует сказать, что рынок перестрахования в Республике Беларусь практически отсутствует. Так, по состоянию на 01.01.2013 г. функционирует одна перестраховочная компания РУП "Белорусская национальная перестраховочная организация", уставный капитал которой практически сформирован за счет средств бюджета. В сфере перестрахования имеются свои проблемы. Первая обусловлена общеэкономическим кризисом, вторая – несовершенством правового регулирования перестраховочных операций, третья – наличием комплекса проблем учета перестраховочных операций и их налогообложения. Некоторые из этих проблем можно было бы решить посредством разработки и принятия межгосударственных соглашений по вопросам сотрудничества в области перестрахования. Привлекая перестраховочные емкости других стран, национальный перестраховщик будет меньше обращаться к перестраховщикам дальнего зарубежья, что позволит сократить отток из страны валюты по каналам перестрахования. Совершенствованию сотрудничества страховых организаций в сфере перестрахования может служить отмена действующих квот на передачу риска за рубеж и иные законодательные ограничения, сдерживающие развитие перестрахования в Республике Беларусь. Взаимодействие с перестраховочными обществами стран СНГ предоставляет белорусским перестраховочным компаниям возможность использовать стратегию ускоренного развития, по крайней мере, в краткосрочной перспективе, до вступления Беларуси в ВТО.

Одной из наиболее остро дискутируемых тем белорусского страхового рынка является процесс присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации и последствия для страхового рынка. Как известно, классификация страховых услуг во Всемирной торговой организации объединяет:

1) прямое страхование (страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни);

- 2) перестрахование;
- 3) деятельность страховых посредников;
- 4) услуги, аффилированные к страхованию (деятельность актуариев, аудиторов, аварийных комиссаров и т.п.).

В практике страховых организаций Республики Беларусь предметом деятельности страховщиков может быть только страховая, инвестиционная деятельность, а также деятельность по оценке страхового риска и размера ущерба, по оценке и осмотру движимого и недвижимого имущества в связи со страхованием и выдаче заключений о состоянии этого имущества, по организации предоставления услуг технического, медицинского и финансового характера иному страховщику либо страхователю (застрахованному, потерпевшему, а также другому лицу, претендующему на получение страховой выплаты) в целях выполнения заключенных этими лицами договоров страхования, по оказанию услуг иной страховой организации в установлении причин, характера ущерба при наступлении страхового случая. Страховая организация, осуществляющая виды страхования, относящиеся к страхованию жизни, не вправе заниматься иными видами страхования. В учредительных документах страховщика обязательно должен быть определен его предмет деятельности. Следует сказать, что белорусское законодательство страдает большим количеством пробелов как в определении деятельности страховщиков, так и в регулировании деятельности всех перечисленных в Указе "О страховой деятельности" № 530 от 25.08.2006 г. "продавцов" страховых услуг: страховщиков, перестраховщиков, страховых посредников, актуариев, аварийных комиссаров и др. [5].

При доработке нормативно-правовой базы в страховой сфере необходимо учитывать основные положения ВТО, которые связаны с реализацией принципов свободы движения капиталов, товаров, рабочей силы и услуг, неухудшением национального законодательства, регулирующего условия деятельности иностранных страховщиков, перестраховщиков и других "продавцов" страховых услуг, предоставление недискриминационного режима наибольшего благоприятствования для деятельности иностранных "продавцов" из разных стран.

Основываясь на принятой практике, связанной с формированием национальных обязательств при присоединении к ВТО, можно выделить следующие ключевые подходы, которые могут быть использованы Республикой Беларусь:

1. Использование принципа взаимности при определении режимов, разрешающих или запрещающих деятельность "продавцов"-нерезидентов из различных стран на территории Беларуси. Так, в части деятельности иностранных страховщиков на территории Республики Беларусь: разрешение на деятельность по продаже страховых услуг по страхованию жизни и иному страхованию должно быть связано с требованием учреждения дочернего общества иностранного страховщика на территории нашей страны, получения им лицензии в соответствии с требованиями законодательства, полного соблюдения им законодательства Республики Беларусь при осуществлении страхования, в том числе и при размещении активов.

2. Установление качественных требований к иностранным страховщикам, учреждающим в Республики Беларусь дочернее страховое общество, в том числе наличие лицензии в стране регистрации, опыт страховой деятельности не менее 10 лет, разрешение страхового надзора страны регистрации на учреждение дочернего страхового общества в Республике Беларусь и рекомендации в отношении иностранных управляющих такого дочернего общества.

3. На стадии деятельности дочернего общества иностранного страховщика обыкновенно принимаются следующие ограничения:

– запрет на участие в обязательном социальном страховании, на которое имеют право национальные страховщики (при введении в качестве обязательного медицинского страхования);

– запрет на участие в государственном обязательном страховании, платежи по которому уплачиваются за счет средств государственного бюджета (обязательное государственное страхование некоторых категорий работников).

Наименее развитым является законодательство Республики Беларусь по страхованию жизни, поэтому вполне закономерным представляется введение запрета для учрежденных дочерних обществ иностранных страховщиков проводить операции по страхованию жизни в течение первых трех лет после регистрации и получения лицензии.

В отношении страховых агентов и страховых брокеров целесообразно, руководствуясь действующим законодательством, запретить деятельность иностранных страховых агентов и сохранить порядок регистрации в отношении иностранных брокеров. Вместе с тем не вызывает сомнения целесообразность введения прямого контроля со стороны страхового надзора за деятельностью как иностранных, так и национальных страховых брокеров, в том числе требование к аттестации брокеров, профессиональной квалификации и обязательному аудиту.

Рассмотрев особенности включения страхового рынка Республики Беларусь в мировое страховое пространство, можно сделать вывод, что экономическая интеграция Беларуси и других стран должна помочь раскрытию всех их потенциальных возможностей эффективного участия в мирохозяйственных финансовых процессах. Важнейшим направлением сотрудничества стран бывшего постсоветского пространства является согласование их действий при подготовке к присоединению к Всемирной торговой организации в части, касающейся страховых услуг. Стремление некоторых из стран как можно скорее ценой любых уступок, не считаясь с интересами партнеров, вступить в ВТО создает опасность ухудшения режима торгово-экономических отношений с третьими государствами, а самое главное – может разрушить систему уже созданных взаимных преференций.

Таким образом, разработка концептуальных подходов к проблемам сочетания интеграции страховых отношений стран с их выходом на мировой страховой рынок должна охватывать задачи расширения международного сотрудничества между страховыми союзами, а также интенсификации интеграционного процесса, повышения результативности взаимодействия его участников.

Концептуальный подход и практические рекомендации по совершенствованию механизма реализации страховой защиты и его регулированию позволят установить факторы, определяющие целесообразность сотрудничества Беларуси с другими странами в страховой деятельности; выявить проблемы, влияющие на интеграцию страхового рынка Республики Беларусь в мировое пространство. Это позволит Беларуси создать предпосылки по формированию емкого рынка страхования, диверсифицировать и наращивать объемы перестраховочной защиты, увеличить долю рисков принимаемых на страхование, получить доступ к новым технологиям страхования.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ForeignTrade>.
2. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/insurance>.
3. Обустановлении квоты иностранных инвесторов в уставных фондах страховых организаций Республики Беларусь: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11.09.2006 г. № 1174 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravoby.info/docum09/part12/akt12883.htm>.
4. Янчевский М. Польский рынок страхования. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/09/03/20/3713>.
5. О страховой деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 № 530 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

**Стаття надійшла до редколегії 18.03.13.**

**Карпіцька М.Є.**, канд. екон. наук, доц.  
ГрДУ ім.Я.Купали, Гродно, Білорусь

#### **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Проаналізовано тенденції розвитку та особливості регулювання страхової діяльності в Республіці Білорусь в умовах глобалізації. Визначено особливості національного регулювання страхового ринку. Розроблено концептуальні підходи вдосконалювання страхових відносин Республіки Білорусь. Доведено доцільність співпраці в цій сфері з іншими країнами.*

*Ключові слова: глобалізація, інтеграція, міжнародна конкурентоспроможність, перестраховання, страхова діяльність.*

**Karpitska M.E.**, PhD, Associate Professor  
GrSU named Ya.Kupaly, Grodno, Belarus

#### **TRENDS OF INSURANCE BUSINESS UNDER GLOBALIZATION**

*The article analyzes development trends and features of insurance business regulation in the Republic of Belarus under globalization. The paper defines features of national regulation of insurance market. Conceptual approaches of improvement insurance relations of the Republic of Belarus are suggested. The study justifies the necessity of cooperation in this area with other countries.*

*Keywords: globalization, integration, international competitiveness, reinsurance, insurance business.*

## ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Стаття присвячена дослідженню особливостей визначення споживчої цінності продукту (послуги). Узагальнено основні трактування споживчої цінності представниками різних шкіл економічної науки. Визначено елементи споживчої цінності та її вплив на забезпечення конкурентоспроможності підприємства.*

**Ключові слова:** споживча цінність продукції, конкурентоспроможність, корисність, концепція "комплексного рішення".

Функціонування бізнесу в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів зумовлює появу і поширення нових управлінських ідей та концепцій. Однією із таких є концепція управління споживчою цінністю продукції (послуг). Формування висококонкурентних ринків і доступ до інформації зумовили те, що основним центром тяжіння сучасного бізнесу стає споживач, а результатом орієнтації компанії на споживачів та їх пріоритети є створена споживча цінність продукту чи послуги.

Сьогодні на рівень конкуренції в галузі окрім традиційних "п'яти конкурентних сил", визначених М.Портером, впливає шоста сила – інформація. Вільний доступ споживачів до інформації про якість, ціну та інші параметри продукції (послуг) змінює конкурентні позиції підприємств. Проявом такого впливу є виникнення у споживачів певних пріоритетів у виборі продуктів чи послуг із вищим рівнем споживчої цінності.

Інтелектуальні корені поняття "цінність" беруть свій початок у працях представників класичної школи (Д.Рікардо, У.Петті, А.Сміт) [1]. Однак, у роботах класиків економічної теорії ця категорія розглядалась у контексті формування мінової вартості продукту, що лише частково відображає сучасне трактування споживчої цінності. Подальшого розвитку концепція споживчої цінності отримала у дослідженнях представників школи позиціонування (М.Портер) і школи компетенцій (Г.Хамел, К.К. Прахалад) [4].

Найбільш комплексно до дослідження цієї проблеми підійшли Дж.Шет, Б.Ньюман і Б.Грос, які обґрунтували формування споживчої цінності як багатовимірне явище, результатом прояву якого є ринковий вибір споживачів на користь продуктів чи послуг певних компаній [9].

Більшість праць із цієї проблеми присвячена дослідженню теоретичного трактування поняття споживчої цінності. Натомість не вирішеними залишаються питання щодо формування реального механізму управління споживчою цінністю продуктів (послуг) для забезпечення конкурентоспроможності компанії у динамічному ринковому середовищі. Саме це обумовлює актуальність теми цього дослідження та дозволяє сформулювати його основну мету: вивчити особливості процесу

формування споживчої цінності продукції (послуг) як основи забезпечення її конкурентоспроможності на ринку.

У табл. 1 наведено узагальнення основних поглядів на зміст цінності та її основні джерела.

Таблиця 1

**Основні підходи до трактування цінності продукту (послуги) (узагальнено за [9])**

Автор (школа)	Характеристика змісту
1	2
Школа трудової теорії вартості (В.Петті, Д.Рікардо, А.Сміт)	Цінність товарів визначається як його здатність набувати еквівалентної вартості у процесі обміну з іншими товарами. Основним джерелом вартості є праця і земля. Вперше поняття цінності розмежується на цінність у споживанні і цінність в обміні. Виокремлюється базовий елемент цінності у споживанні – корисність товару.
Школа теорії витрат (Дж.Ст. Мілль)	Формування цінності відбувається лише у сфері розподілу, а не виробництва. Цінність перевищує мінову вартість і виражає її граничне значення.
Школа граничної корисності (В.Джевонс, А.Маршалл, К.Менгер, Ф.Візер, Е.Бем-Баверк)	Розмежування поняття корисності і цінності продукту. Корисність характеризує здатність продукту приймати участь в обміні на інші блага (об'єктивна цінність). Цінність визначається як здатність продукту забезпечити споживачу відчуття певного рівня добробуту (суб'єктивна цінність).
Емпірична школа управління (П.Друкер)	Цінність залежить від суб'єкта, для якого вона створюється та яким оцінюється: цінність для споживача і цінність для компанії. Цінність вимірюється як різниця між очікуваними вигодами і витратами на споживання продукту (послуги).
Маркетингова концепція в управлінні (Ф.Котлер)	Дослідження формування споживчої цінності у ланцюгу: необхідність – потреба – запит (пріоритет). Необхідність породжує бажання задовольнити певну нестачу (фізичну, духовну, соціальну тощо). Необхідність, яка набрала певну специфічну форму у відповідності із культурним рівнем та індивідуальністю людини перетворюється у потребу, що відображається у попиті на певні блага. Безмежність потреб та обмеженість ресурсів зумовлює необхідність вибору продуктів чи послуг із вищим рівнем споживчої цінності, які краще відповідають запитам (пріоритетам) споживачів.
Школа позиціонування (М. Портер)	Досліджував процес формування доданої вартості на основі ланцюга створення цінності продуктів (послуг). Висока споживча цінність забезпечує компанії високу додану вартість. Тому, орієнтація компанії на створення продуктів (послуг) із високим рівнем споживчої цінності є основою збільшення їх вартості.

## Продовження табл. 1

1	2
Школа компетенцій (Г. Хамел, К.К. Прахалад, В. Рамасвами)	Споживча цінність повинна створюватись за випереджаючим принципом на основі інтелектуального лідерства компанії. Найважливішою умовою інтелектуального лідерства є вмiле використання "базових функціональностей продукту" та "ключових компетенцій". Обґрунтовано теорію спільного створення цінності, що спирається на такі положення: - необхідність інтерактивної взаємодії, взаєморозуміння і прагнення до дії виробників і споживачів; - доступ споживача до інформації, ресурсів і технологій в різних точках взаємодії; - оцінка ризиків та інформування про них споживачів, які усвідомлено приймають частину ризиків на себе; - прозорість інформації, необхідна для виникнення довіри між окремими людьми і компаніями.
Сучасні концепції управління споживчою цінністю (модель цінності споживання Шета-Ньюмана-Гросса) [10]	Модель поведінки споживача, що описує спiсiб впливу цiнностей на вибiр споживача. У моделі виділяються п'ять систем цінностей, яким відповідає п'ять типів споживачів, споживач вибирає товар або послугу у відповідності з тим, наскільки вони відповідають його системі цінностей.

У процесі дослідження споживчої цінності необхідно виділяти декілька її елементів:

- матеріальні характеристики – визначаються функціональним призначенням продукту (послуги);
- нематеріальні характеристики (ідентифікуються параметрами якості);
- ексклюзивні характеристики (пов'язані з унікальною пропозицією продукту (послуги);
- рівень кастомізації продукту чи послуги – обумовлений відчуттям індивідуального підходу до створення продукту.

Серед наведених елементів споживчої цінності найбільша увага сьогодні приділяється кастомізації продуктів (послуг). У загальному розумінні кастомізація – це виготовлення масової продукції під конкретне замовлення споживача за допомогою її комплектації додатковими елементами. Яскравим прикладом успішного використання кастомізації є продукція ІКЕА.

Виділяють два види кастомізації:

- горизонтальна (модифікація продуктів із однакових комплектуючих);
- вертикальна (унікальний продукт із унікальних комплектуючих, створений під конкретного клієнта).

В залежності від зміни структури споживчої цінності може змінюватись і структура собівартості та ціни продукту чи послуги. Як результат – з'являється новий ланцюжок створення цінності для виробника, тобто змінюється модель бізнесу. Зростання значущості споживчої цінності для задоволення пріоритетів споживачів обумовило появу нового маркетингового трактування продукту – концепції "комплексного рішення" (рис. 1) [3].

Кожен із елементів комплексного рішення створює додаткову цінність продукту чи послуги, що розглядається споживачем як невід'ємна характеристика. В контексті орієнтації компаній на реалізацію проактивного типу поведінки на ринку, споживча цінність будь-якого продукту чи послуги буде залежати від можливості задовільнити пріоритети споживачів. Здатність компанії створювати необхідний рівень цінності, що відповідає пріоритетам споживачів є головною характеристикою її бізнес-моделі. Якщо ця цінність вже сьогодні втілена у продуктах чи послугах підприємства, це означає, що ним запропоновано кращу альтернативу покупцям, у порівнянні з конкурентами. Отже, з точки зору концепції споживчої цінності, покупці купують не товари чи послуги, а їх цінність.

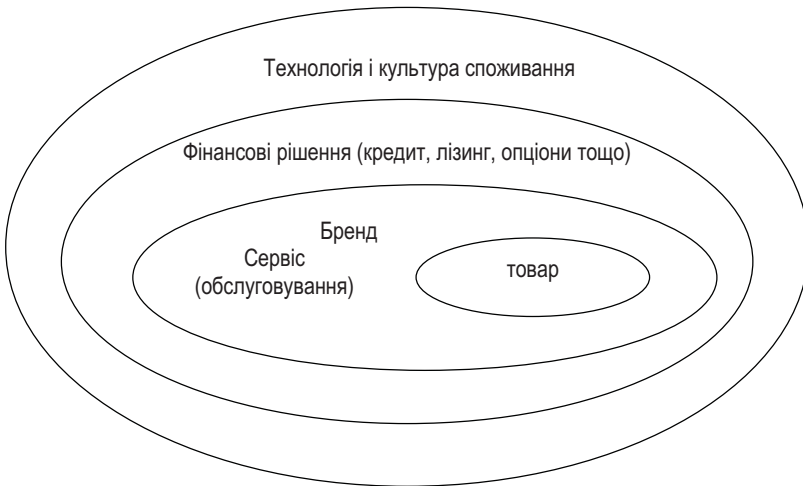


Рис. 1. Сучасна маркетингова концепція "комплексного рішення"

Однак, потреби споживачів (як реальні, так і потенційні) є необмеженими. Тому для забезпечення конкурентоспроможності, особливо – на глобальному ринку, підприємство повинно досліджувати майбутні пріоритети споживачів, щоб запропонувати їм нову цінність продуктів чи послуг, причому швидше за конкурентів. Така орієнтація на майбутні пріоритети споживача зумовлює необхідність трансформації традиційного ланцюжка створення цінності (рис. 2 – 3).

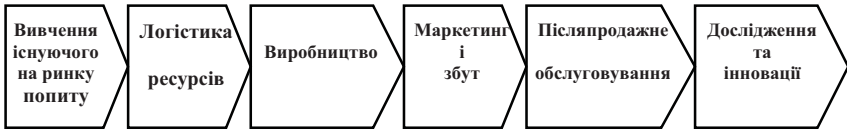


Рис. 2. Традиційний ланцюжок створення цінності



Рис. 3. Трансформований ланцюжок створення цінності

Компанії, функціонування яких відповідає традиційному ланцюжку створення цінності, орієнтуються на існуючий на ринку попит, який є втіленням минулих потреб і бажань покупців. Однак, поступово, споживачі починають втрачати інтерес до пропонованої їм продукції чи послуг по мірі зменшення її корисності та цінності для них. У такій ситуації перспективні можливості мають підприємства, які формують моделі бізнесу на основі трансформованого ланцюжка створення цінності.

Аналіз системи прийняття рішень споживачами дозволяє зробити висновок про їх існуючі потреби, незадоволені вимоги і майбутні пріоритети. Розуміння того, як і чому робить свій вибір споживач, уможливорює цілеспрямоване виявлення його незадоволених потреб і дослідження майбутніх пріоритетів. Майбутні пріоритети споживачів формують бажання отримати новий рівень цінності, а тому впливають на зміну попиту із часом.

Традиційно криву попиту прийнято відображати в системі координат "ціна – обсяг" (рис. 4) [5, 8]. Так, зміна ціни на продукт чи послугу (із  $P_1$  до  $P_2$ ) зумовлює рух по кривій попиту та збільшення обсягу його продажу (із  $Q_1$  до  $Q_2$ ), а вплив нецінових факторів приводить до зміни попиту, тобто переміщення самої кривої попиту.

Як видно з рисунка, зміна сприйняття споживачами рівня цінності існуючих продуктів і послуг, а також формування їх майбутніх пріоритетів зумовлюють переміщення кривої попиту. Відчуття незадоволеності існуючим рівнем цінності продуктів і послуг стає причиною переміщення кривої попиту із  $D_1$  до  $D_{-1}$ . Тоді, при незмінному рівні ціни  $P_1$  існуватиме попит лише незначної частки споживачів ( $Q_{-1}$ ), які залишаться прихильними до продуктів чи послуг із рівнем цінності, що знижується. Навіть за умови зменшення ціни до рівня  $P_2$ , обсяг попиту  $Q_2$  не забезпечить компаніям суттєвого зростання обсягів продажу продуктів і послуг із низьким рівнем цінності. Як результат – бізнес-моделі таких компаній на цьому етапі втрачають здатність генерувати доходи та стають непривабливими для інвесторів.

Лише ті підприємства, які вчасно виявили зміну пріоритетів споживачів і запропонували продукти і послуги із вищим рівнем цінності, завойовують ринковий простір із новим попитом  $D_{+1}$ . Високий рівень цінності продуктів чи послуг забезпечує їм можливість генерувати високі доходи навіть при нижчому рівні цін, за рахунок масштабів реалізації продукції.

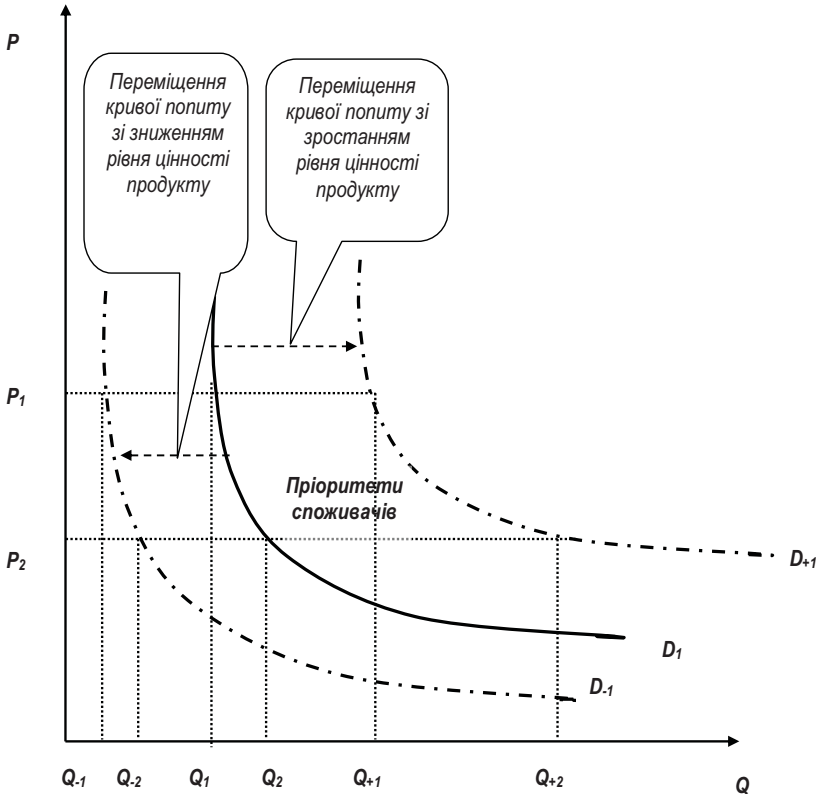


Рис. 4. Вплив пріоритетів споживачів на зміну попиту

Створення нового рівня цінності в сучасному бізнесі стає можливим тільки на основі безперервних інновацій. Дослідження пріоритетів споживачів вказує на напрямки інноваційних розробок і перспективних досліджень компанії для формування ефективної бізнес-моделі. Здатність швидко перетворювати інновацію у високу цінність продуктів і послуг є її визначальною рисою. Щодо цієї риси в економічній літературі використовується поняття "інновація цінності" [2, 4].

Головною метою здійснення компанією інновації цінності є створення нового ринкового сегменту або простору за рахунок формування нового попиту, що відповідає сучасній ідеї "стратегії блакитного океану" Ч. Кім та Р. Моборн [8]. При цьому, компанія із самого початку спрямована на залучення якомога більшої чисельності цільових споживачів у новоствореному ринковому просторі, пропонуючи продукт із порівняно вищим рівнем цінності за доступною ціною (комбінація  $P_2$ ;  $Q_{+2}$  на рис. 4).

Дослідження споживчої цінності продуктів чи послуг в контексті забезпечення конкурентоспроможності компанії набувають своєї актуальності в умовах зростання інтересу до моделі соціальної корпоративної відповідальності. У цьому зв'язку споживча цінність є результатом суб'єктивної оцінки споживачами дій компанії у різних сферах функціонування. Тому реальний додатковий вклад у зростання споживчої цінності здатні забезпечити дії компанії, метою яких є допомога у вирішенні соціальних проблем суспільства чи певної групи споживачів, збереження екосистеми тощо.

При цьому, важливим завданням компанії є забезпечення системності та синергійного ефекту від реалізації комплексу заходів соціальної корпоративної відповідальності та пропозиції високої споживчої цінності своєї продукції. Результатом такої синергії є створення "корпоративно відповідального бренду", який забезпечить сприйняття споживачами вигід від соціальних ініціатив підприємства, а також зміцнить його конкурентоспроможність на ринку.

Процес формування споживчої цінності продукту передбачає здійснення систематичних і цілеспрямованих дій з боку компанії, що отримало назву управління взаємовідносинами з клієнтами (*Customer Relationship Management*). Метою цього бізнес-підходу є створення, розвиток і зміцнення відносин зі споживачами для забезпечення зростання споживчої цінності продуктів (послуг), результатом чого є збільшення прибутку від господарської діяльності. CRM часто асоціюється з використанням інформаційних технологій при впровадженні стратегій маркетингу.

Метою використання CRM є залучення та утримання лояльних споживачів за допомогою встановлення і поліпшення відносин з ними. Формування стратегії взаємовідносин з клієнтами стало можливим завдяки розробкам у сфері інформаційних технологій (IT). Сьогодні компанії можуть удосконалювати свою роботу з клієнтами, використовуючи цілий спектр технологій по управлінню базами даних, а також зростає число додатків для CRM. Такий розвиток подій дозволяє створювати великі масиви клієнтських даних, гарантує широкий зворотній зв'язок з клієнтами, а також дозволяє аналізувати, інтерпретувати і конструктивно використовувати отримані дані.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, проблема ідентифікації та формування споживчої цінності продуктів (послуг) набула нового трактування в умовах загострення конкуренції. Забезпечення високої споживчої цінності продукції передбачає орієнтацію компанії на вивчення майбутніх пріоритетів споживачів та реалізації випереджаючої стратегії їх втілення в інноваційних розробках. Орієнтація підприємства на формування високої споживчої цінності своєї продукції стає невід'ємною частиною сучасної політики соціальної корпоративної відповідальності бізнесу.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Історія економічних учень: Підручник: у 2 ч. – Ч.1/ За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с.
2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента: – 10-е изд. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. – 432 с.: іл.
3. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филипп Котлер / Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2006. – 224 с.
4. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с.
5. Ревуцкая Н.В. Инновация ценности как современная философия управления бизнесом // Страны с переходной экономикой условия глобализации: Материалы VI Международной научно-практической конференции. – Москва, РУДН. – 2007. – С. 111-114.
6. Ревуцька Н.В. Сучасні аспекти дослідження пріоритетів споживачів // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 252: В 6 т. – Т. VI. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 1095-1099.
7. Сливозький А. Міграція капіталу: Як у замислах на кілька кроків випередити своїх конкурентів / Пер. з англ. – К.: Унів. вид-во "Пульсари", 2001. – 296 с.
8. Ким Чан, Моборн Рене. Стратегия голубого океана / Пер.с англ. – М.: НІРРО, 2005. – 272 с.
9. Шульгіна Л. М. Еволюція наукових поглядів щодо поняття "споживча цінність товару" // Шульгіна Л. М., Мельничук В. М. / Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 2, 2011. – С. 74–80.
10. Sheth, J. Why We Buy What We Buy: A Theory of Consumption Values / J. Sheth, B. I. Newman, V. L. Gross // Journal of Business Research. – Vol. 22. – 1991.

**Стаття надійшла до редколегії 22.01.13.**

**Ревуцкая Н.В.**, канд. экон. наук, доц.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

**ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ ПРОДУКЦИИ  
КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Исследованы особенности определения потребительской ценности продукта (услуги). Обобщены основные трактовки потребительской ценности представителями различных школ экономической науки. Определены элементы потребительской ценности и ее влияние на обеспечение конкурентоспособности предприятия.*

*Ключевые слова: потребительская ценность продукции, конкурентоспособность, полезность, концепция "комплексного решения".*

**Revutska N.V.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**CONSUMER VALUE OF PRODUCTS FORMATION AS THE BASIS  
OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE**

*The article is focused on research of the consumer value definition. The paper generalizes basic interpretations of consumer values by different schools of economics. The key elements of customer value and its impact on competitiveness of enterprise are proved.*

*Keywords: consumer value, competitiveness, usefulness, the concept of "comprehensive solution".*

**CREATING COMPETITION OF A COMMUNITY BY ORGANIZING SPORT EVENTS  
ON THE EXAMPLE OF THE ORGANIZATION OF THE CROSS-COUNTRY RACE  
IN BLACHOWNIA (8 KM)**

*The aim of this paper is to show the creation of competitive advantage of the territorial unit – the community on the example of organizing the cross-country race in Blachownia near Czestochowa.*

**Keywords:** *competitive advantage, territorial unit, investment*

### **1. Introduction**

The aim of this paper is to show the creation of competitive advantage of the territorial unit – the community on the example of organizing the cross-country race in Blachownia near Czestochowa.

The area of the community attracts investment community, capital and people, and its economic and social potential is able to compete with other municipalities<sup>1</sup>.

The community as a unit of local government has the instruments which can be used in competitiveness with other communities. It also influences on the local development of entrepreneurship. The community can use its strengths and compete with other communities.

Community authorities' actions not only focus on finding opportunities to compete with other communities but also on local business development and entrepreneurship. The entrepreneurial community is the community which authorities have the ability to see the needs of residents and tourists, and the ability to use any opportunity to act.

### **2. Characteristics of the Blachownia Community**

Blachownia is lying in the district of Czestochowa. Geographical location: central part of the municipality, the western part of the district of Czestochowa. It lies on the national road between Czestochowa and Opole. The nearest neighbors are Konopiska, Wręczyca, Herby and the largest city – Czestochowa. Area of the municipality is 67.21 km<sup>2</sup> and includes the villages: Cisie, Konradów, Łojki, Nowa i Stara Gprzelnia, Wyrzow, as it is shown in Figure 1.

---

<sup>1</sup> Compare: Gorzelak G., *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny, Instytut Gospodarki Przestrzennej WGiSR UW, Warszawa 1989, s. 34

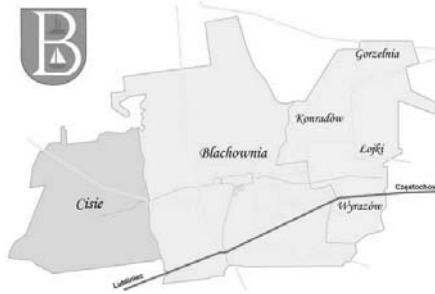


Fig. 1. Map of the Community

<http://blachownia.republika.pl/plan-gmina.htm> (30.01.2013)

The following figure shows the coat of arms and flag of Blachownia.



Fig. 2 Coat of arms and flag of Blachownia

Źródło: <http://blachownia.pl/blachownia> (28.01.2013)

The community's population is 13,290. The river flowing through the municipality is Stradomka. Blachownia is located in the woods with great natural beauty. In the middle of the city there is a lake which is known for its beautiful specimens of fish. There also is an island in the pond. In summer, at the reservoir it is possible to rent kayaks and pedal boats. There are organized concerts and outdoor events. The municipality has several bike paths, educational and hiking trails, where we can meet wonderful specimens of fauna and flora.

Anyone who intends to visit Blachownia, can find a place to stay at the Sports and Recreation Centre. At the hotel there is the stadium, one of the most beautiful buildings of this type in the region. In the village you can visit the Blachownia interesting sights. In the community there are some organizations and associations which organize events with folk artists and bands, sport events etc<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> <http://blachownia.pl/blachownia> (dostęp dn. 28.01.2013 r.)

## **2. The activity of local government in the community development**

The development of the market economy and decentralization of public sector caused that the responsibility for local development and stimulation and shaping economic growth and development primarily depends on the local and regional authorities. In the current law conditions the most important tasks in the field of local development are performed by the community as the basic unit of the local government.

Local government units are increasingly involved in the conscious shaping of economic development of the local and regional level. They use a number of tools and methods for stimulating entrepreneurship and competition. In the era of full marketization, increasing the companies' ability to make free choices of location, the task of the community authorities is to create the most favorable conditions for the stable and rapid economic development of the subdivision. In general the task of the community's authorities is the creation the competitive conditions for the development of entrepreneurship. Entrepreneurship should become the main creative force in each region permanently inscribed in the management system<sup>3</sup>.

Local development means harmonized and systematic operation of local communities, local authorities and other entities operating in the community, **which seeks to** create new and improve existing usability community, creating favorable conditions for the local economy and entrepreneurship. The maintenance and development of the social and technical infrastructure, **the promotion of** local natural assets, **development of** the production of goods and services demanded by the market and the flow of financial capital influence on competition between communities and stimulation economic activity of the community. Local development should be based on local potential, it should serve the common interests of the community and should be implemented on the basis of democratic and partnership principles. Communities are not the only entities which create local development. The important role play also economic units, households and local institutions. Such a development of local communities should be seen as an ongoing process supported by a sustainable economic factors, social and environmental<sup>4</sup>.

Competitiveness is an opportunity and the necessary skills which are important as far as competition is concerned. It results from its potential resources and capabilities in the existing market structure. Competitiveness, originally identified with the business and social desire for a better position, became the domain of the territorial units. This is due to the growing needs of the local societies, related to the development of culture and civilization, and the limited capacity of the government to satisfy them<sup>5</sup>.

In the increasingly competitive, the ability of businesses (goods and services) depends on the efficiency of the territorial, regional and local economic and social systems

---

<sup>3</sup> *Instrumenty zarządzania rozwojem w przedsiębiorczych gminach*, praca zbiorowa pod red. A. Koźuch, A. Noworól, wyd. przez Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie Kraków 2011, s. 49.

<sup>4</sup> Compare: *Ibidem*, s. 15.

<sup>5</sup> Compare: Wysocka E. i inni, *Teoretyczne podstawy konkurencyjności w planowaniu przestrzennym*, IGPIK, Warszawa 2001, s. 13.

(environment entity) <sup>6</sup>. Territorial competitiveness depends on the role of the internal environment, which through the mobilization of resources and forces can promote its territory as a competitive place to do business by local and emerging companies<sup>7</sup>. Thus, the competitiveness of local and regional authorities is a state of permanent advantage gained by the territorial unit thanks to the location at a specific location (investment attractiveness) and the process of subjective competing and public authorities<sup>8</sup>. Persistence of the gained advantage depends on the factors (values) and the location and capacity of governing skills<sup>9</sup>.

An important role in shaping the competitive advantage of regional and macroeconomic environment play internal conditions, especially located in the unit of the enterprise and the institutions and organizations. But the main subject is the power of local self-government and a leader whose strength and ability to selection of personnel decide on the activities to face the challenges of competition<sup>10</sup>.

### **3. Organization of sport events and their marketing aspects concerning competition**

As a result of economic development, as observed in Poland since the beginning of the nineties is the tendency of markets to fill in a mass produced goods and services. In this background, the competition is increasing between economic operators. With an even level of products and services competitive strength depends not only on the systematic attention to the variety and quality of goods and services, but also from the most effective making contact with circles of customers<sup>11</sup>. It concerns all elements of the activity, including the community's sports and recreation activity. Sports has always existed. Is seen as a source of concern for the proper functioning of the body. A man is willing to become an active participant in the sport event but also is the viewer, who now requires from the organizer ensuring maximum satisfaction going from the sport product. The organizers of sporting events operate on the sports market, and they have to demonstrate their knowledge concerning the organization of sport events but also marketing. Marketing is an important aspect without which the marketing of sports events would be impossible.

---

<sup>6</sup> Markowski T., Stawasz D., *Ekonomiczne i środowiskowe aspekty zarządzania rozwojem miast i regionów*, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 2001, s. 89–107.

<sup>7</sup> Adamowicz M., Konkurencyjność jednostek terytorialnych w skali lokalnej, "Roczniki Naukowe" SGGW, t. X, zeszyt 2, Warszawa, s. 9.

<sup>8</sup> Markowski T., Stawasz D., *Ekonomiczne i środowiskowe aspekty zarządzania rozwojem miast i regionów*, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 2001, s. 89.

<sup>9</sup> Zalewski A., *Uwarunkowania stymulowania rozwoju lokalnego*, "Problemy Zarządzania" nr 3/2006, s. 33.

<sup>10</sup> Pytlak M., *Konkurencja i współpraca – komplementarne działania władz lokalnych (na przykładzie wybranych gmin zachodniego pasma aglomeracji warszawskiej)*, w: Rocznik Żyrardowski, tom VIII, pod red. W. Rakowskiego, Wyd. Naukowe Instytutu Technologii i Eksploatacji, Żyrardów 2010, s. 395

<sup>11</sup> Kowalski S., *Wizerunek jako element przewagi konkurencyjnej firmy*, [W:] *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych* pod red. nauk. Jerzego Czarnoty, Mieczysława Moszkowicza. Cz.I., Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003, s.297

Organization is a multistep process. It consists of the following steps<sup>12</sup>:

- 1) Detailed setting all the work to be done to achieve the objectives of the organization;
- 2) Dividing all the work on the actions which are logically possible to be conveniently accomplished by one person or group of people;
- 3) Linking the whole work of the organization's members in an efficient and logical way;
- 4) Establishing the mechanism for coordination among the members of the organization to constitute it as a unified, harmonious whole;
- 5) Checking the efficiency of the organization and introduction of corrections in order to maintain or increase the effectiveness.

Conducting a sporting event is a business where you can gain or lose. Due to the increasing demand for mass sporting events the local authorities require from the organizers submitting plans such as: programs, scenarios, financial estimations, projects, and regulations. This plans are rich and are related to the theory of organization and management, reflecting the complexity of sporting events<sup>13</sup>. A very important thing is the plan for the organization of sports events, which the recipient can be a player, a spectator, the reporter, the journalist and the reader and indirectly, press and radio and TV receiver. Potential customers should be provided up to an approximate idea about the project. Apart from the proper organization, the offered product needs to be supported by a sports marketing activities. Even the best event may not be noticed, not to mention the social acceptance and recognition, if it is not presented in a professional way<sup>14</sup>.

In the marketing strategy the base is the marketing mix which in general consists of the following 4 elements (4P) : product, price, place and promotion. It was introduced by J.McCarthy. In services, however, is supplementation of this list to five, seven or eight elements. Marketing mix which consists of seven elements is as it follows: product, price, distribution, promotion and people, processes and customer service<sup>15</sup>. All these elements are equally important. They result in attracting sponsors and media patrons. Sports event organizer must first create the right product of sport, set the price, build the distribution, and also inform potential buyers of sports products about its existence – carry out a promotional campaign. The community through supporting marketing activities communicates with the information receivers and becomes competitive and entrepreneurial in comparison to other communities. The task of the community is active competition and promoting entrepreneurship among others through the promotion of the region.

This requires building a relationship of trust and respect, establishing norms and values, strengthening relations and taking care for the common good. Therefore, in recent years, the importance of territorial marketing and place promotion is being observed <sup>16</sup>.

---

<sup>12</sup> Stoner J.AF., Wankel Ch., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1994, str. 198.

<sup>13</sup> *Organizacja imprez sportowych*, pod red. B. Ryby, Wyd. Polska Korporacja Menedżerów Sportu, Warszawa 1998, str. 18.

<sup>14</sup> Ibidem, str. 47.

<sup>15</sup> Compare: Pabian A., *Promocja. Nowoczesne środki i formy*, Wyd. Difin, Warszawa 2008, str. 20.

<sup>16</sup> Przybył K., Górski J., *Promocja Polski: Kooperatywna konkurencja regionów i miast*, "Infrastruktura – Środowisko – Energia" dodatek lobbingowy do "Rzeczpospolitej" 23 czerwca 2009

#### 4. The competitiveness of the community – the organization of the Cross-Country Race in Blachownia (8 km)

The Cross-Country Race in Blachownia (8 km) is the sports event of the Blachownia Community which aim is<sup>17</sup>:

- promotion and dissemination of running, as the simplest form of activity;
- popularization of the Nordic Walking, a new sport, which helps to maintain vitality and health;
- the presentation of natural and recreational areas of Blachownia community;
- promotion of the Blachownia Community;
- the integration of the sport environment.

Through all these aims the Blachownia Community creates competition among other communities and becomes attractive for the environment.

The honorary patron is the Mayor of Blachownia Anetta Ujma, and the organizer of the Race is the Community of Blachownia, GKRPA in Blachownia, Association for Children of ALMA. In the Organizing Committee is the Director of the Competition – Jacek Chudy. The Institutions and supporting organizations are as it follows: Częstochowa District Office, District of Herby, Forestry of Trzepizury, the Blachownia Volunteer Fire Department, the Cisie Volunteer Fire Department and the KKTA Blachownia. The competition takes place at the Stadium of Recreation Centre in Blachownia. The race length is 8 km. The following figure shows the environment of the race.



Fig. 3. The environment of the Race

Source: [http://www.przelajowa8.pl/index.php-option=com\\_content&view=article&id=55&Itemid=54.htm](http://www.przelajowa8.pl/index.php-option=com_content&view=article&id=55&Itemid=54.htm) (30.01.2013)

<sup>17</sup> [http://www.przelajowa8.pl/index.php-option=com\\_content&view=article&id=51&Itemid=29.htm](http://www.przelajowa8.pl/index.php-option=com_content&view=article&id=51&Itemid=29.htm) (dostęp dn. 30.01.2013 r.)

The organizers encourage fans to take part in the competition by organizing art competitions of all kinds for example taekwondo demonstrations, art contests etc. The competition is also accompanied by tastings of food, children's activities, such as sports, "The gymnastics is fun" meeting with the pirate, the face painting, slides – and other attractions for children organized by the sponsors. The organizers try to find sponsors who will support the race. The sponsors advertise their products which makes the race more attractive and attracts supporters of the race. The sponsors of the race, organized in 2012 were the following: Bank BGZ, the Społem, Ideas Kaffee, the "Alexandria" Meat Company, Czeszochowa Dairy Cooperative, ICN Polfa Rzeszow SA, Olimpius.pl – New Balance, Cast Iron of Gruszeźnia, AMY Healthy Linen, Andycom and Avon. In addition to wide dissemination of information about the competition, the organizers also provide media patrons such as MaratonyPolskie.pl, gazetawyborcza.pl, Tygodnik Regionalny 7 Dni, RMF Maxxx, Radio Jura, TVP Katowice, wbiegu24.pl.

Each year, over 600 people from the whole Poland come to the Cross-Country Race of Blachownia Community. Many participants and spectators use the accommodation (HO-RE-CA sector) before and during the event. Participants leave the money in the community which ultimately affects the development of the municipality. The above organizational and entrepreneurial activities show the initiative features of the Blachownia authorities. The authorities of the Blachownia Community create attractive conditions for the development of tourism and recreation and the development of tourism and recreation is the development of the community itself.

## 5. Conclusion

Competition supports the local development and cooperation also strengthens it. The community should attract potential customers by organizing various events. As it was showed in the paper by organizing sports events the municipalities receive benefits and hold a competitive advantage.

## BIBLIOGRAFIA

1. M. Adamowicz, *Konkurencyjność jednostek terytorialnych w skali lokalnej*, "Roczniki Naukowe" SGGW, t. X, zeszyt 2, Warszawa.
2. G. Gorzelak, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy, Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny*, Instytut Gospodarki Przestrzennej WGiSR UW, Warszawa 1989.
3. *Instrumenty zarządzania rozwojem w przedsiębiorczych gminach*, praca zbiorowa pod red. A. Koźuch, A. Noworól, wyd. przez Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie Kraków 2011.
4. S. Kowalski, A. Kurzak, *Marketingowe aspekty sportu żużlowego na przykładzie "CKM Złomrex Włókniarz Częstochowa"*. [W:] *Marketing w sporcie i turystyce sportowej* pod redakcją naukową J. Klisińskiego. (Prace Naukowe nr 6). Wyd.Wyż.Szk.Ekon.i Admin.w Bytomiu, Bytom 2009.
5. S. Kowalski, *Wizerunek jako element przewagi konkurencyjnej firmy*, [W:] *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych* pod red. nauk. Jerzego Czarnoty, Mieczysława Moszkowicza. Cz.I., Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003.
6. T. Markowski, D. Stawasz, *Ekonomiczne i środowiskowe aspekty zarządzania rozwojem miast i regionów*, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 2001.

7. *Organizacja imprez sportowych*, pod red. B. Ryby, Wyd. Polska Korporacja Menedżerów Sportu, Warszawa 1998.
8. A. Pabian, *Promocja. Nowoczesne środki i formy*, Wyd. Difin, Warszawa 2008.
9. K. Przybył, J. Górski, *Promocja Polski: Kooperatywna konkurencja regionów i miast, "Infrastruktura – Środowisko – Energia" dodatek lobbingsowy do "Rzeczpospolitej" 23 czerwca 2009.*
10. M. Pytlak, *Konkurencja i współpraca – komplementarne działania władz lokalnych (na przykładzie wybranych gmin zachodniego pasma aglomeracji warszawskiej)*, w: Rocznik Żyrardowski, tom VIII, pod red. W. Rakowskiego, Wyd. Naukowe Instytutu Technologii i Eksploatacji, Żyrardów 2010.
11. J.A.F. Stoner, Ch. Wankel, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1994.
12. E. Wysocka i inni, *Teoretyczne podstawy konkurencyjności w planowaniu przestrzennym*, IGPiK, Warszawa 2001.
13. A. Zalewski, *Uwarunkowania stymulowania rozwoju lokalnego*, "Problemy Zarządzania" nr 3/2006
14. <http://blachownia.republika.pl>.
15. <http://blachownia.pl>.
16. <http://www.przelajowa8.pl>.

**Стаття надійшла до редколегії 20.02.13.**

#### **Совьер-Каспрук І.**

Інститут маркетингу, Ченстоховський технологічний університет, Ченстохова, Польща

#### **СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МІСЦЕВОЇ ГРОМАДИ ШЛЯХОМ ОРГАНІЗАЦІЇ СПОРТИВНИХ ПОДІЙ НА ПРИКЛАДІ ПЕРЕГОНІВ ПЕРЕСІЧЕНОЮ МІСЦЕВІСТЮ**

*Метою статті є опис процесу створення конкурентних переваг територіальної одиниці (громади) на прикладі організації перегонів пересіченою місцевістю.*

**Ключові слова:** конкурентні переваги, територіальна одиниця, залучення інвестицій.

#### **Совьер-Каспрук И.**

Інститут маркетинга, Ченстоховский технологический университет, Ченстохова, Польша

#### **СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ МЕСТНОЙ ОБЩИНЫ ПУТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ СОБЫТИЙ НА ПРИМЕРЕ ГОНКИ ПО ПЕРЕСЕЧЕННОЙ МЕСТНОСТИ**

*Целью статьи является описание процесса создания конкурентных преимуществ территориальной единицы (общины) на примере организации гонки по пересеченной местности.*

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества, территориальная единица, привлечения инвестиций.

### МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто досвід застосування міжнародних стандартів фінансової звітності у різних країнах, на основі якого обґрунтовано основні переваги та недоліки процесу впровадження МСФЗ з метою складання фінансової звітності для компаній в Україні.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, фінансова звітність, облікова політика, система бухгалтерського обліку, МСФЗ.

Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні набуло значного розвитку з прийняттям постанови Кабінету Міністрів України № 1706 від 18.10.1998 р. "Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку в Україні відповідно до міжнародних стандартів". Виходячи з цього останнє десятиліття приділяється значна увага питанням запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в обліковій практиці окремих категорій суб'єктів господарювання в Україні. Процес переходу на МСФЗ в Україні супроводжується гострими дискусіями та різними підходами до вирішення даного питання. Зокрема, використання МСФЗ при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності суб'єктами господарювання в Україні зумовлює виникнення певних проблем та завдань методологічного, методичного та технічного характеру, що потребують подальшого дослідження та пошуку шляхів вирішення.

Проблеми гармонізації та стандартизації вітчизняної системи бухгалтерського обліку з МСФЗ привертають увагу багатьох науковців і фахівців у даній галузі. Серед вчених, що здійснили вагомий внесок, слід відзначити В.Г. Швеця, Ф.Ф. Бутинця, М.Г. Чумаченка, М.В. Кужельного, В.В. Сопка, С.Ф. Голова, П.Т. Саблука, А.В. Рабошук, В.Ф. Палія, Б.Ф. Усача, Я.В. Соколова. Наукові праці цих вчених присвячені вивченню досвіду різних країн, які перейшли на МСФЗ, дослідженню значення МСФЗ та обґрунтуванню необхідності їх впровадження в Україні.

Досвід переходу на МСФЗ у країнах з перехідною економікою свідчить про виникнення певних проблем, що пов'язані, перш за все, із самим підходом до впровадження таких глобальних реформ національних систем бухгалтерського обліку.

Особливої уваги при обговоренні актуальних питань переходу на МСФЗ потребують уваги та шляхів вирішення внутрішні проблеми підприємств, що визначаються поточними управлінськими завданнями і включають недостатність кваліфікованого персоналу, недостатність системи збору інформації (програмного забезпечення) та збільшення кількості пакетів звітності (складанні звітності за МСФЗ та національними стандартами).

Метою написання статті є вивчення досвіду різних країн щодо впровадження МСФЗ і за результатами його аналізу визначення та обґрунтування основних переваг та недоліків використання МСФЗ при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності суб'єктами господарювання в Україні.

Глобалізація світової економіки має такі наслідки для гармонізації бухгалтерського обліку: підвищення мобільності капіталу і, як наслідок, потреба інвесторів у єдиних підходах вимірювання, оцінки та обслуговування таких інвестицій для прийняття ними обґрунтованих рішень. Крім того, очікується, що використання МСФЗ здатне підвищити якість фінансової звітності та забезпечити подання більш повної інформації про результати діяльності підприємств.

На сьогодні існує велика різноманітність підходів щодо застосування МСФЗ. Проте, в будь-якому випадку, із запровадженням міжнародних стандартів компанії все рідше вдаються до маніпулювання розмірами прибутку та приховування результатів господарської діяльності. Аналіз стану запровадження МСФЗ в облікову практику компаній країн світу свідчить про посилення таких тенденцій останніми роками та про позитивні ефекти від використання міжнародних стандартів. Так, МСФЗ дозволені або обов'язкові для застосування у 109 країнах світу, у тому числі у 81 – для лістингових компаній та 28 – для нелістингових компаній (табл. 1).

Таблиця 1

**Застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в країнах світу, кількість країн**

Обов'язковість застосування МСФЗ в країні	Лістингові компанії	Нелістингові компанії
Не дозволяється використовувати МСФЗ	32	34
Дозволяється використовувати МСФЗ для всіх або деяких видів діяльності	28	34
Обов'язкове застосування МСФЗ для всіх компаній	81	28
Відсутність фондових бірж	14	-

**Джерело: систематизовано автором на основі [2, с. 15]**

Сьогодні у світі існує декілька систем бухгалтерського обліку залежно від регіональних, економічних, політичних та соціальних особливостей. Загальновідомим є підхід щодо поділу облікових систем на такі види: англосаксонська, континентальна, південноамериканська та ісламська моделі.

У англосаксонській моделі фінансова звітність розглядається як основне джерело інформації для інвесторів і кредиторів. Майже всі компанії присутні на ринку цінних паперів, і вони безпосередньо зацікавлені у наданні об'єктивної інформації про своє фінансове становище. Сьогодні така модель застосовується у Великобританії, США, Австралії, Ізраїлі, Індії, Канаді, країнах Центральної Америки та ін.

На відміну від англосаксонської у континентальній моделі значна увага приділяється законодавчому регулюванню бухгалтерського обліку, а основними користувачами фінансової звітності виступають податкові та інші державні органи. До країн з такою моделлю належать Австрія, Греція, Данія, Іспанія, Італія, Німеччина, Норвегія, Португалія, Франція, Японія та ін.

Відмінною характеристикою південноамериканської моделі є коригування показників фінансової звітності з урахуванням зміни загального рівня цін, що спричинено нестабільною економічною ситуацією та високим рівнем інфляції. Такі коригування необхідні для забезпечення достовірності фінансової звітності. Проте такі вимоги

спрямовані зовсім не на задоволення потреб інвесторів, а на виконання державою річних бюджетів. Ця модель притаманна таким країнам, як: Бразилія, Перу, Уругвай, Чилі та ін.

Однією з форм організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності виступає ісламська модель, яка характерна для мусульманських країн та сформована під впливом їх національних особливостей. Дана модель має ряд особливостей, зокрема, забороняється отримання фінансових дивідендів заради збільшення доходів, а при оцінці активів і зобов'язань використовуються лише ринкові ціни.

Існують і дещо інші підходи до групування країн залежно від ступеня запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності. Зокрема, за такою ознакою країни варто згрупувати у шість груп:

- прямий дозвіл для лістингових компаній за допомогою спеціальних процедур (країни Європейського союзу);
- конвергенція національних стандартів з МСФЗ для лістингових компаній (США, Японія);
- конвергенція національних стандартів з МСФЗ для всіх компаній (Великобританія);
- конверсія МСФЗ в національні стандарти (Нова Зеландія, Австралія, Гонконг, Сінгапур);
- розробка нових національних стандартів і вдосконалення існуючих національних стандартів у напрямі їх відповідності з МСФЗ з урахуванням національних особливостей (Індія);
- робота з визнання національних стандартів еквівалентними МСФЗ (у ЄС для Канади, Японії та США);
- пряме введення МСФЗ в якості національних стандартів, у тому числі для юридичних осіб та нелістингових компаній [2, с.16].

Цікаво відзначити, що деякі країни, що переходять на МСФЗ (наприклад, Кенія), аргументують це тим, що таке рішення дозволить їм заощадити кошти на розробку стандартів і направити їх на практичне впровадження.

Дещо інше бачення до поділу країн світу задекларовано Комітетом Міжнародних стандартів фінансової звітності, на офіційному сайті якого визначено чотири категорії країн за рівнем запровадження МСФЗ на даний момент часу:

- 1) повномасштабне впровадження МСФЗ для всіх компаній, незалежно від того, чи включені вони в біржовий лістинг чи ні. Цій категорії відповідають 36 країн;
- 2) обов'язкове дотримання МСФЗ тільки для компаній, включених в біржовий лістинг. У цю групу потрапили Китай, Естонія, Гонконг і Латвія;
- 3) країни, чиє законодавство допускає застосування МСФЗ або інших міжнародно-визнаних принципів звітності (наприклад, ГААП США) замість національних правил. Прикладами таких країн є Данія, Німеччина, Угорщина та Нідерланди;
- 4) країни, чії національні стандарти фінансової звітності наближаються до МСФЗ, наприклад, Єгипет, Малайзія, Сінгапур і Південна Африка, причому ступінь наближеності національних стандартів до МСФЗ варіюється [1, с.11].

Найбільший практичний інтерес має саме досвід країн, які повністю перейшли на міжнародні вимоги ведення бухгалтерського обліку та використовують Міжнародні

стандарти фінансової звітності. Проте дослідження стану запровадження міжнародних стандартів в облікову практику іноземних компаній свідчить про те, що лише 35 країн задекларували застосування МСФЗ як обов'язкових для зареєстрованих на біржах компаній і, в тій чи іншій мірі, для компаній, які не включені в лістинг. Ці країни поділяються на чотири групи:

- близькосхідні країни (Бахрейн, Кувейт та ін.);
- країни Південної Америки (Перу, Гондурас та ін.);
- колишні британські колонії (Барбадос, Кіпр, Kenія та ін.);
- країни з перехідною економікою (Грузія, Хорватія та ін.) [1, с. 12].

Проте найбільше значення для ефективного запровадження МСФЗ в Україні має саме досвід країн з перехідною економікою та країн – членів СНД. Це пояснюється історичними аспектами функціонування економік країн та схожими умовами ведення господарської діяльності. Наявність однакових економічних проблем на території пострадянського простору стимулює уряди країн СНД до того, щоб шукати спільні підходи у формуванні системи бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

На основі аналізу досвіду першого впровадження та використання МСФЗ країнами з перехідною економікою виокремлено основні недоліки процесу застосування норм міжнародних стандартів при веденні бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності:

1. Відсутність стандартизованих вимог щодо застосування національних стандартів фінансової звітності та МСФЗ, а також відсутність норм, які роблять використання МСФЗ обов'язковим на практиці буде призводити до різних відхилень. У зв'язку з цим можуть виникати труднощі при порівнянні фінансової звітності, яка буде складена за різними підходами.

Так, наприклад в Польщі національні стандарти фінансової звітності структурно дуже схожі на МСФЗ, а по суті існують значні відмінності. Це може завадити досягненню однієї з головних цілей МСФЗ, а саме співставності фінансової звітності в різних країнах.

2. Відсутність достатньої кількості висококваліфікованих спеціалістів для складання звітності відповідно МСФЗ, а також наявних засобів для підготовки таких спеціалістів.

У країнах, які запровадили МСФЗ для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності існує велика потреба у кваліфікованих бухгалтерях і аудиторів для складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ. З проблемою нестачі кваліфікованих спеціалістів при впровадженні МСФЗ, що значно ускладнило цей процес, стикаються країни з перехідними економіками (Грузія, Вірменія, Румунія).

МСФЗ передбачають оцінку тих чи інших подій та операцій, що відображаються у фінансовій звітності, в той час як бухгалтери, які готувалися в умовах планової економіки і детальної регламентації, не мають досвіду оцінки бухгалтерських подій.

Одним із шляхів подолання цієї проблеми для великих компаній може бути залучення аудиторських фірм для підготовки фінансової звітності за МСФЗ. Однак, у цьому випадку може виникнути питання щодо незалежності аудиторів. Очевидним є те, що потрібно робити зусилля для підготовки (перепідготовки) бухгалтерів, які були б здатні та володіли певними навиками для складання фінансової звітності за МСФЗ.

3. Наявність незалежного аудиту та професійних організацій бухгалтерів та аудиторів. Одним із способів підвищення достовірності фінансової звітності є наявність незалежного зовнішнього аудиту в якості атестації того, чи належним чином підготовлена звітність в тій чи іншій компанії. Питання полягає в тому, до якої міри аудитори можуть залишатися незалежними від своїх клієнтів, особливо в країнах з перехідною економікою.

Також слід звернути увагу на відповідальність аудиторів. У країнах із невисоким рівнем відповідальності місцевих аудиторів існує проблема недобросовісного виконання своїх обов'язків.

Будь-які спроби впровадження МСФЗ в країні повинні підтримуватися бухгалтерською та аудиторською громадськістю. Запорукою успішного впровадження МСФЗ буде співпраця "Великої четвірки" аудиторських компаній з місцевими професійними організаціями бухгалтерів та аудиторів для підвищення ефективності діяльності останніх.

Аудиторські компанії "Великої четвірки" мають можливість використовувати великий досвід для складання та аудиторської перевірки фінансової звітності, складеної відповідно до МСФЗ, набутий в міжнародній системі своїх підрозділів.

4. Наявність нормативних актів щодо механізму впровадження МСФЗ. Однією з проблем при впровадженні МСФЗ є відсутність чіткої нормативної бази для такого переходу, особливо щодо юридичної сили МСФЗ.

Після того, як в країні з'являється нормативний акт про впровадження МСФЗ, виникає питання, як зміни і доповнення в МСФЗ можна чітко і зрозуміло ввести в національну практику складання фінансової звітності.

Ще однією проблемою при впровадженні МСФЗ може бути відсутність стандартних загальних правил використання міжнародних стандартів. МСФЗ були розроблені на принциповій основі, а детальної інструкції щодо їх використання не існує. В цьому випадку необхідно звернути увагу на створення центрального національного органу, який би взяв на себе зобов'язання управління процесом впровадження та подальшого застосування МСФЗ.

Проте, для того, щоб не виникало розбіжностей у трактуванні МСФЗ різними країнами, центральний національний орган повинен тримати постійний контакт з Правлінням КМСФЗ щодо інтерпретації МСФЗ.

5. Малі та середні підприємства. Одним із завдань, яке треба вирішити при переході на МСФЗ – малі та середні підприємства в умовах переходу на МСФЗ. У малих та середніх підприємств не має відповідних ресурсів та потреби для застосування МСФЗ при складанні фінансової звітності. Таким чином, впровадження МСФЗ для таких підприємств може виявитися неактуальним.

Наприклад, у Хорватії усі компанії, в тому числі малі підприємства, з 1992 року зобов'язані складати фінансову звітність за МСФЗ. Проте, більшість компаній не дотримуються цієї вимоги, надаючи перевагу вимогам податкового законодавства. Ймовірно, що ігнорування МСФЗ викликано складністю їх дотримання та застосування.

Правління КМСФЗ розглядає питання щодо розробки інструкції для застосування МСФЗ для малих підприємств. Деякі країни також намагаються вирішити дану

проблему. Так, наприклад, у Великобританії існує особливий стандарт для малих підприємств. У Новій Зеландії, де складання фінансової звітності значно наближено до МСФЗ також існує Концепція диференційованої звітності. Це дозволяє малим підприємствам готувати модифіковані варіанти фінансової звітності. Така модифікація допускається в питаннях розкриття інформації, а не у визнанні або оцінці.

У Франції пропонується створити інтегровану систему фінансової звітності для малих підприємств, яка б відповідала МСФЗ, навіть якщо такі підприємства не складають фінансову звітність відповідно до МСФЗ.

Розробка та затвердження МСФЗ початково здійснювалася з метою забезпечення всіх зацікавлених користувачів (в т.ч. інвесторів) нейтральною і об'єктивною інформацією про діяльність компаній. Перехід на МСФЗ надає нові можливості, як для бізнесу, так і для держави в цілому.

Переваги від використання МСФЗ при складанні фінансової звітності в Україні стосуються, як мікроекономічного, так і макроекономічного рівнів економіки.

У якості переваг на мікроекономічному рівні економіки можна виділити:

- зростання ринкової капіталізації;
- вихід на міжнародні ринки капіталу і зниження ціни залученого капіталу;
- можливість більш ефективного використання інформації для прийняття управлінських рішень.

Серед основних переваг на макроекономічному рівні економіки можна виділити наступні:

- надходження іноземних інвестицій в економіку країни;
- більша прозорість звітності вітчизняних компаній, і як наслідок, покращення іміджу бізнесу за кордоном;
- глибша інтеграція економіки країни у світову економічну систему;
- підвищення якості статистичної інформації і можливість її порівняння.

Застосування МСФЗ може бути корисним і для тих українських компаній, які не збираються поки виходити на західні фінансові ринки. Ефект полягає в забезпеченні менеджерів інформацією, що підвищує ефективність управління, зміцнює систему корпоративної поведінки, а отже, і довіру до менеджменту. Найбільш сприятливий ефект буде мати застосування МСФЗ в компаніях, де власник не має представників в керівництві компанії і змушений задовольнятися інформацією, одержаною з фінансової звітності.

Перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності може спричинити як позитивні, так і негативні наслідки для компаній. Серед позитивних аспектів – підвищення прозорості, поліпшення порівнянності показників і, як наслідок, збільшення можливостей для аналізу їхньої діяльності і полегшення доступу до міжнародних ринків капіталу. Однак сама по собі звітність не гарантує припливу інвестицій. Крім того, перехід на МСФЗ вимагатиме від компаній додаткових трудових і фінансових витрат, а оцінити позитивні економічні наслідки від нововведення на початковому етапі буде досить важко.

Використання основних принципів міжнародних стандартів фінансової звітності буде корисним для різних компаній в Україні. Проте, необхідно встановити різні вимоги до

об'єкту розкриття інформації у фінансовій звітності для різних груп компаній, з урахуванням обсягу операцій на ринках капіталів та обсягу господарської діяльності.

Важливе значення для ефективного впровадження та використання МСФЗ в Україні мають державні органи та громадські професійні організації, роль яких полягає у підготовці до впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та сприянні застосуванню та виконанню цих стандартів.

На перший погляд, вузькоспецифічні проблеми бухгалтерського обліку та фінансової звітності насправді є одними з важливих умов проведення економічних реформ. Таким чином, внаслідок впровадження МСФЗ в Україні буде створена прозора та зрозуміла для різних користувачів система обліку, звітності та контролю за діяльністю суб'єктів господарювання.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Отчет о международном опыте применения МСФО. Часть 1 / ФБК: Аудит. Финансы. Право. – Москва: ФБК, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://fcb.ffms.ru/catalog.asp?ob\\_no=1794](http://fcb.ffms.ru/catalog.asp?ob_no=1794).
2. Первые итоги внедрения МСФО за рубежом. Обзорная записка / Крылова Т.Б. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nso.ru/docs/first%20results.pdf>.
3. Порівняльний аналіз щодо впровадження МСФЗ на ринку цінних паперів країн – учасниць СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://finrep.kiev.ua/download/ifrs\\_18may11\\_evelichko\\_ru.pdf](http://finrep.kiev.ua/download/ifrs_18may11_evelichko_ru.pdf).
4. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України від 18.03.2004 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1629-15>.
5. Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 р. № 911-р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=86024&cat\\_id=83018](http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=86024&cat_id=83018).

**Стаття надійшла до редколегії 12.03.13**

**Засадный Б.А.**, канд. экон. наук, доц.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

#### МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

*В статье рассмотрен опыт применения международных стандартов финансовой отчетности в разных странах, на основе которого обоснованы основные преимущества и недостатки процесса внедрения МСФО в целях составления финансовой отчетности для компаний Украины.*

*Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, учетная политика, система бухгалтерского учета, МСФО.*

**Zasadniy B.A.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### INTERNATIONAL EXPERIENCE OF IFRS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES TO UKRAINE

*The article is considered the experience of the application of International Financial Reporting Standards in different countries based on which are substantiated the major advantages and disadvantages of the implementation of IFRS for financial reporting for companies in Ukraine.*

*Keywords: accounting, financial reporting, accounting policy, accounting system, IFRS.*

## СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

*У статті розглянуті проблеми становлення та розвитку соціального партнерства, визначення чинників його розвитку. Охарактеризовані моделі соціального партнерства в соціально-трудої сфері суспільного розвитку.*

**Ключові слова:** соціальне партнерство, партнерські відносини, біпартизм, трипартизм.

Перехідний період становлення ринкової економіки супроводжується суттєвими змінами соціальної структури суспільства, виникненням різноманітних форм власності, нових суб'єктів господарювання, реформуванням соціально-трудої відносин, пошуком ефективних шляхів погодження інтересів різних соціальних груп та класів, розвитком системи соціального партнерства як одного з чинників політичної та економічної стабільності. В демократичному суспільстві з соціально орієнтованою ринковою економікою формується принципово новий тип соціально-трудої відносин, який полягає в тому, що наймані працівники перестають бути лише об'єктом соціально-трудої відносин, так як поряд з власниками, підприємцями, роботодавцями стають активними суб'єктами цих відносин та учасниками їх регулювання на різних рівнях. Основним принципом регулювання соціально-трудої відносин стає принцип рівноправної участі в цьому процесі держави, власників, підприємців, роботодавців та працівників. Саме соціальне партнерство складає якість сучасної цивілізації, служить фактором попередження та розв'язання соціальних конфліктів, гарантією соціального прогресу, одним із принципів функціонування сучасного демократичного суспільства, важливим інструментом реалізації соціальної політики держави.

Термін "соціальне партнерство" вперше з'явився в працях Дж.С.Міля, Ж.Б.Сея, Ф.Бастіа, які висунули та обґрунтували тезу про соціальну гармонізацію інтересів всіх учасників суспільного виробництва. Теоретико-методологічні аспекти соціального партнерства розкриваються в працях Є.Бернштейна, К.Маркса, Е.Дюркгейма, Р.Дарендорфа, які розглядали формування та еволюцію теорії взаємодії в соціально-трудої сфері як процес становлення та розвитку відносин між працею та капіталом, найманими працівниками, роботодавцями та державою. Саме Е.Дюркгейм розвивав ідею створення професійних корпорацій як нових органів суспільної солідарності.

Необхідність співробітництва як виду соціальної взаємодії в сфері праці обґрунтовується в працях С.Вітте, П.Валуєва, А.Коновалова, С.Шидловського, В.Шульгіна. Проблеми участі профспілок в становленні та розвитку партнерства розглядали Д.Коммонс, М.Редер, А.Слоан, Х.Тернер, Ф.Уїті та ін.. Значний вклад в

теоретичне обґрунтування засад управління соціальним партнерством внесли такі вчені як Д.Арріго, Б.Генкін, О.Гришнова, Т.Заславська, В.Жуков, Дж.Касале, А.Колот, Р.Колосова, О.Мірошніченко, В.Міхеєв, Д.Норт, В.Новіков Г.Семигін. Питання соціального партнерства у сфері регулювання оплати праці аналізували в своїх дослідженнях А.Базилюк, Д.Богиня, І.Василіук, А.Колот, Е.Лібанова, В.Новіков, Р.Тулчинський. Соціальне партнерство як складову державної соціальної політики розглядають Д.Гелбрейт, В.Жуков, О.Палій, В.Скуратівський та ін.

Мета статті. Ефективність соціального партнерства в регулюванні трудових відносин обумовлює необхідність аналізу особливостей його становлення та напрямів вдосконалення в національній економіці, визначення механізму регулювання та характеристики різноманітних моделей.

В умовах розгортання світової системної кризи соціальна консолідація виступає необхідним фактором зміцнення демократичних інститутів і розвитку громадянського суспільства, забезпечення благополуччя, безпеки та гідного рівня життя населення країни. А це можливо при запровадженні дієвої системи соціального партнерства, яка спрямована на досягнення соціальної справедливості, подолання існуючих в суспільстві суперечностей та конфліктів шляхом узгодження соціально-економічних інтересів сторін соціального партнерства як необхідної умови стійкого економічного розвитку, підвищення життєвого рівня населення та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

У науковій літературі та практиці соціальне партнерство характеризується неоднозначно і багатоаспектно. Одні розуміють його як специфічний тип суспільних відносин між соціальними групами, верствами, класами, спільнотами та іншими структурами, інші – як механізм взаємовідносин між державними органами, представниками трудящих і роботодавцями, треті – як особливий тип соціально-трудова відносин, властивий ринковій економіці, що забезпечує на основі рівноправного співробітництва найманих працівників і роботодавців оптимальний баланс і реалізацію їх основних інтересів. Так як соціальне партнерство передбачає постійний діалог між суб'єктами відносин у сфері праці, переговорний, договірний процес узгодження інтересів, то правомірно стверджувати, що соціальне партнерство – це особливий тип відносин у соціально-трудова сфері, який передбачає застосування різноманітних форм і методів погодження інтересів найманих працівників, роботодавців та їхніх представницьких органів унаслідок прагнення до спільних домовленостей, досягнення консенсусу, опрацювання і спільної реалізації заходів з різноманітних напрямів соціально-економічного розвитку [1]. На думку В. Міхеєва, під соціальним партнерством розуміють цивілізовану систему суспільних відносин в соціально-трудова сфері, яка будується на погодженні інтересів робітників, роботодавців, підприємців, органів державної влади, місцевого самоврядування на основі договорів, досягнення компромісів, консенсусу при рішенні актуальних проблем економічного та політичного життя суспільства [2]. Експерти Міжнародної організації праці визначають суть соціального партнерства як механізм, за допомогою якого підприємці, представники робітників та держава розробляють

комплекс узгоджених дій з метою вирішення важливих питань економічної та соціальної політики шляхом пошуку компромісів [3]. Так як поняття соціального партнерства має бути комплексним, розкрити його сутність та містити спрямованість на ефективну взаємодію суб'єктів соціально-трудових відносин, то Л.В. Шаульська визначає соціальне партнерство в трудовій сфері як демократичний тип соціально-трудових відносин, який передбачає узгодження та захист інтересів сторін партнерства через досягнення компромісних рішень щодо збереження ефективного функціонування та розвитку трудового потенціалу, правовою основою якого є переговори, угоди та договори [4]. О.А. Грішнова визначає соціальне партнерство як систему взаємозв'язків між найманими працівниками, трудовими колективами, професійними спілками – з одного боку, роботодавцями та їх об'єднаннями – з другого, і державою та органами місцевого самоврядування – з третього, їхніми представниками та спільно створеними органами з регулювання соціально-трудових відносин, які (взаємозв'язки) полягають у взаємних консультаціях, переговорах і примирних процедурах на взаємоузгоджених принципах з метою дотримання прав та інтересів працівників, роботодавців і держави [5].

Таким чином, соціальне партнерство, у вузькому розумінні, виступає таким типом соціально-трудових відносин, який забезпечує оптимальний баланс і реалізацію інтересів найманих працівників та роботодавців, а в широкому розумінні – це суспільні відносини, що виникають між різними соціальними групами та визначають механізм регулювання і реалізації інтересів держави, органів місцевого самоуправління, роботодавців, представників трудящих та найманих робітників. При цьому мова йде про гармонізацію інтересів соціальних партнерів (рис.1), досягнення їх оптимізації, так як збалансованість в реалізації інтересів найманих працівників та роботодавців забезпечує соціально-економічну та політичну стабільність суспільства, стійкість його політичної системи та ефективного функціонування державних органів управління.

Відносини соціального партнерства, сторонами яких є працівники і роботодавці, називають "двосторонніми відносинами" або "біпартизмом", а відносини соціального партнерства, учасниками яких крім працівників і роботодавців виступають органи державної влади, органи місцевого самоврядування, називають "тресторонніми" або "трипартизмом". Відповідно до даних відносин виділяють дві моделі соціального партнерства – біпартизм та трипартизм, але якщо в схему "роботодавці – держава – профспілки як представники працівників" додають представників регіонів чи трудових колективів, то таку модель називають квапартизмом. У тих країнах, де роль держави в регулюванні трудових відносин невелика (США, Канада, Великобританія), практикується двостороння співпраця між об'єднаннями роботодавців і організаціями найманих працівників. Держава за такої соціальної моделі виступає лише в ролі арбітра або посередника при виникненні соціальних конфліктів. Нині найбільш розвинена система соціального партнерства трипартизму існує у таких європейських країнах, як Франція, Німеччина, Швеція, Австрія. За цієї системи у врегулюванні соціально-трудових відносин приймають однаково важливу участь три сторони: організації, що представляють інтереси найманих працівників, об'єднання роботодавців та держави.

Трипартизм як інструмент формування відносин соціального партнерства найбільше відповідає принципам соціальної держави, що розвивається в Україні.

Держава та органи державного управління	<p style="text-align: center;"><i>Інтереси найманих працівників (профспілок) та роботодавців (союзів підприємств)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили</li> <li>2. Досягнення компромісу економічної ефективності та соціальної справедливості</li> <li>3. Соціальна відповідальності роботодавця та профспілки</li> <li>4. Соціальна згуртованість трудового колективу</li> <li>5. Розвиток та ефективне функціонування підприємства як джерела отримання доходів</li> </ol> <p style="text-align: center;"><i>Інтереси підприємницьких структур та держави</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інституційне забезпечення системи соціально-трудових відносин</li> <li>2. Підтримка добросовісної конкуренції на ринку</li> <li>3. Реалізація програм підтримки розвитку підприємництва з метою створення нових робочих місць</li> <li>4. Розробка програм мотивації соціальної відповідальності бізнесу</li> <li>5. Сприяння участі держави у міжнародному поділі праці</li> </ol> <p style="text-align: center;"><i>Інтереси населення та держави</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зростання добробуту та рівня життя населення</li> <li>2. Мотивація трудової активності</li> <li>3. Забезпечення свободи міграції робочої сили</li> <li>4. Збереження та захист конституційних прав людини</li> </ol>	Роботодавці та підприємницькі структури
Наймани працівники та їх представники (профспілки)		

**Рис.1. Гармонізація інтересів соціальних партнерів**

Ідеологія соціального партнерства виступає основою розвитку соціально-трудоих відносин у країнах з розвинутою ринковою економікою незважаючи на різноманітність його моделей (табл. 1).

Моделі соціального партнерства у різних країнах відрізняються організаційним механізмом, нормами і правилами регулювання соціально трудових відносин, ступенем централізації процедури, участі держави в соціальному діалозі. Однак загальним для всіх є те, що більшість питань, які виникають у соціально-трудої сфері, вирішуються на базовому рівні. Відповідно до досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку не можна віддати перевагу жодній моделі, оскільки кожна з них має сильні та слабкі сторони. Немає моделі, яка б безперечно гарантувала низький рівень інфляції, конкурентоспроможність підприємств, низький рівень безробіття, високу соціальну захищеність та злагоду в суспільстві.

Дослідження свідчать, що соціально-трудова відносина мають бути гнучкими, швидко пристосовуватись до необхідних змін.

Таблиця 1

**Моделі соціального партнерства**

Моделі соціального партнерства	Країни	Характерні особливості моделей
1	2	3
<b>За механізмом правового регулювання договірної процесу</b>		
Перша модель	Країни Північної Європи: Бельгія, Данія, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Швеція	Високий рівень централізації договірної процесу. Діє принцип трипартизму МОП. Організаційний рівень СТВ високий (угоди, що укладаються між соціальними партнерами, є основою для всіх галузей і підприємств). Завдяки взаємодії та соціальному діалогу, на загальнонаціональному рівні досягається компроміс і соціальна злагода. Частка працівників, об'єднаних у профспілки, у скандинавських країнах досягає 90 %
Друга модель	Країни Центральної Європи (Австрія, Італія, Німеччина, Франція, Швейцарія), Велика Британія, Ірландія	Базовий рівень соціального партнерства – регіональний та галузевий, на яких укладаються основні угоди. Уряди країн регулярно проводять консультації з національними об'єднаннями профспілок і роботодавців. Частка працівників, об'єднаних у профспілки, коливається в межах від 30 до 60 %
Третя модель	Іспанія, Португалія, Греція, США, Японія	Переговорний процес відбувається на мікроекономічному рівні. Роль профспілкового руху незначна. У практиці СТВ широко використовується система індивідуальних трудових контрактів, при порушенні яких працівник сам може відстояти свої права через суд. Частка працівників, об'єднаних у профспілки, досягає 30 %
<b>В контексті політичної ідеології</b>		
Консервативна	США, Японія	Базується на загальній правосвідомості з незначним законодавчим нормуванням. Відбувається активізація людського фактору, який розглядається як основний суб'єкт соціально-трудова відносин
Соціал-демократична	Швеція	Система заснована на взаємодії та відповідному розподілі функцій держави, підприємців та профспілок. Держава виступає інструментом забезпечення стабільності економічної системи
Демократична	Німеччина, Австрія, Україна	Наявність органів соціального партнерства на всіх рівнях. Характерна централізація профспілок та висока стабільність переговорного процесу

## Продовження табл. 1

1	2	3
<b>За національними та регіональними особливостями</b>		
Американська	США	Ведення колективних переговорів за посередництвом колективно-договірної одиниці, яка надає повноваження для ведення переговорів профспілковій організації чи іншій організації працівників
Європейська	Країни Центральної Європи	Профспілки, поодиночі чи об'єднавшись (у рамках спільного представницького органу) ведуть прями переговори з роботодавцем з укладення колективного договору
Німецька	Німеччина, Австрія	Базується на залученні найманих працівників в управління виробництвом через спеціально створені органи на тарифній автономії
Скандинавська	Норвегія, Швеція, Фінляндія	Полягає в залученні персоналу в розподіл результатів виробництва
Українська	Україна	Характерні риси класичного трипартизму, тобто регулювання трудових і пов'язаних з ними економічних і політичних стосунків на основі рівноправної взаємодії, співпраці представників найманих працівників, роботодавців і держави
<b>Залежно від існування спеціальних органів регулювання партнерських відносин</b>		
Корпоративна	Австрія, Швеція, Японія, Німеччина, Швейцарія	Застосовується корпоративна система соціального партнерства, яка передбачає використання спеціальних органів, процедур та механізмів у відносинах
Плюралістична	Великобританія, США, Канада	Система соціального партнерства, за якою узгодження суперечливих інтересів здійснюється на рівні всього суспільства, за допомогою звичайного політичного процесу, а також розвитку співпраці працівників і роботодавців на рівні окремих компаній
Трипартиська	Україна, Росія	Система соціального партнерства, яка передбачає певні механізми, що забезпечують реалізацію тристоронніх угод
<b>За ступенем державної участі в управлінні та участі соціальних партнерів</b>		
Ліберальна модель	Великобританія, США	Характеризується загальними тенденціями децентралізації державного управління
Модель державного домінування	Франція	Властиві державне планування та управління. Соціальні партнери беруть участь у прийнятті рішень на державному рівні. На міжгалузевому рівні значну роль відіграють асоціації роботодавців. На цьому рівні високою є активність професійних спілок

1	2	3
Некооперативна модель	Данія, Нідерланди	Визначальним є розподіл ролей між державою, компаніями і профспілками. Асоціації роботодавців та профспілки беруть активну участь у плануванні та управлінні, а держава легітимізує рішення, прийняті на основі домовленостей соціальних партнерів
Модель партнерства	Німеччина	Характеризується поєднанням ліберальної та некооперативної моделей

Джерело: [1,6,7].

Рівень розвитку соціального партнерства виступає показником економічної, соціальної та політичної стабільності суспільства. Серед об'єктивних чинників, що зумовили на певному етапі розвитку людського суспільства необхідність створення соціально-партнерських відносин виділяють:

- техніко-технологічні, які обумовлюють зростаючу складність та інтелектуалізацію суспільної праці, забезпечують посилення ролі людського фактора виробництва, перетворення найманого робітника в учасника управлінського процесу. При цьому зростання ролі кваліфікованої праці певною мірою зближує економічні інтереси роботодавців і найманих працівників, а виникаючі між ними конфлікти обидві сторони зацікавлені вирішувати на основі компромісу;
- соціально-економічні, за яких перетворення частини працівників в акціонерів змінює їх відношення до власності, долі виробництва та ефективного функціонування підприємства;
- суспільно-політичні, які включають зростання політичної культури населення, підвищення ролі громадських організацій, що представляють та захищають інтереси працівників, посилення впливовості профспілкових організацій, формування ефективної соціальної політики, спрямованої на забезпечення соціального захисту всіх верств населення;
- публічно-правові, за якими визначається необхідність існування розвинутого громадянського суспільства, становлення правової держави, в якій публічна влада і громадяни підпорядковані нормам права, що узгоджує дії всіх суб'єктів соціально-трудоких відносин на основі певної законодавчої платформи;
- морально-психологічні, до яких відносять гуманізацію соціально-трудоких відносин, суспільне визнання права кожного громадянина на гідні умови життя та праці, усвідомлення різними соціальними групами досягнення соціального миру і злагоди на основі взаємних договорів і угод [8].

Незважаючи на створення необхідних інституційних – законодавчих та організаційних – механізмів функціонування системи соціального партнерства в Україні, становлення такої системи залишається одним із найважливіших завдань

формування демократичного суспільства та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки. Та, як зазначалось в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України "Основні напрями вдосконалення системи соціального партнерства в Україні", виділяються причини, що перешкоджають ефективному функціонуванню системи соціального партнерства в національній економіці, серед яких:

- домінування в свідомості населення України патерналістських настроїв;
- слабкість профспілок як представника та захисника інтересів працівників та сторони соціального діалогу;
- домінування в процесі соціального діалогу сторони роботодавців;
- недемократичний, обмежувальний характер українського соціально-трудового законодавства в частині регулювання відносин соціального партнерства;
- нівелювання ролі держави як гаранта соціально-економічних та трудових прав громадян унаслідок використання трипартистської моделі соціального партнерства [9].

Характерною рисою розвитку соціального партнерства в Україні є значна диференціація форм і методів взаємодії від активної позиції профспілок у відстоюванні інтересів найманих працівників на деяких підприємствах, до відсутності основ врахування інтересів робітників і повного несприйняття функціонування профспілок представниками бізнесу.

Таким чином, подальше підвищення ролі соціального партнерства в сфері соціально-трудових відносин потребує комплексного та системного підходу, вдосконалення його правових, організаційних і економічних основ, відповідного рівня розвитку суспільства, пошуку оптимальних моделей соціального партнерства, механізму соціальної взаємодії партнерів – держави, роботодавців, профспілок та найманих працівників. При цьому система соціального партнерства може ефективно функціонувати тільки за умов економічного розвитку, так як є атрибутом демократичних перетворень країни. Дієвість соціального партнерства зростає тоді, коли держава проводить активну соціальну політику в інтересах більшості населення, коли розвиненими є консенсусні форми демократії та інститути громадянського суспільства, що забезпечують представництво інтересів різних соціальних груп, коли організації найманих працівників мають достатню силу і користуються належним авторитетом у суспільстві.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://libfree.com/151795436\\_ekonomika\\_sotsialne\\_partnerstvo.html](http://libfree.com/151795436_ekonomika_sotsialne_partnerstvo.html).
2. Михеев В.А. Основы социального партнерства: теория и практика: учебник для вузов. – М.: Экзамен, 2001. – 448 с.
3. Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці / Міжнародне бюро праці. – Женева, 1999. – Т. 1,2. –1560 с.
4. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 502с.

5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини. Підручник – К., 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/17620913/ekonomika/stan\\_sotsialnogo\\_partnerstva\\_ukrayini\\_osnovni\\_napryami\\_yogo\\_rozvitku](http://pidruchniki.ws/17620913/ekonomika/stan_sotsialnogo_partnerstva_ukrayini_osnovni_napryami_yogo_rozvitku).
6. Соціальне партнерство. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/ Соціальне\\_партнерство](http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальне_партнерство).
7. Кудряченко А. Інститут соціального партнерства як чинник демократичного розвитку суспільства: світовий досвід та висновки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://old.niss.gov.ua/Monitor/ julii08/19.htm](http://old.niss.gov.ua/Monitor/julii08/19.htm).
8. Соціальне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://besonus.narod.ru/partnership.htm>.
9. "Основні напрями вдосконалення системи соціального партнерства в Україні". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/718/>.
10. Большухина И.С. Социальное партнерство как механизм совершенствования системы социально-трудовых отношений / И.С.Большухина. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 183с.
11. Мірошніченко О.В. Розвиток соціально-трудоваго партнерства в Україні: методологія, методика аналізу, напрями вдосконалення. – К.: РВПСУкраїни, УІСД: Вид-воТОВ "ПРИНТ-ЕКСПРЕС". – 2003. – 187с.

**Стаття надійшла до редколегії 12.02.13.**

**Любохинец Л.С.**, канд. экон. наук, доц.  
Хмельницький національний университет, Хмельницький

#### **СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ**

*В статье рассмотрены проблемы становления и развития социального партнерства, определение факторов его развития. Охарактеризованы модели социального партнерства в социально-трудовой сфере общественного развития.*

*Ключевые слова: социальное партнерство, партнерские отношения, бипартизм, трипартизм.*

**Liubokhynets L.S.**, PhD., Associate Professor  
Khmelnitsky National University, Khmelnsky

#### **SOCIAL PARTNERSHIP AS A TOOL FOR REGULATION OF COMMUNITY LABOR RELATIONS IN UKRAINE**

*In the article the problem of the formation and development of social partnership, definition factors of its development considered. A model of social partnership in social and labor area of social development examined.*

*Keywords: social partnership, partnerships bipartyzm, tripartism*

УДК 331.1

Брінцева О.Г., канд. екон. наук  
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім.В.Гетьмана", Київ

## СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В СФЕРІ ОХОРОНИ ПРАЦІ ТА ПРОМИСЛОВОЇ БЕЗПЕКИ

*У статті проведений аналіз стану охорони праці в Україні, визначенні основні складові, ступені та напрями посилення соціальної відповідальності підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки.*

**Ключові слова:** напрями посилення соціальної відповідальності, охорона праці, виробничий травматизм.

Запорукою розвитку та поширення концепції соціальної відповідальності в Україні є формування соціально відповідальної поведінки, "соціально відповідального мислення" персоналу вітчизняних компаній. Проблеми, що пов'язані зі зловживаннями персоналу, збитки, які завдає підприємству діяльність інсайдерів, збитки, обумовлені високим рівнем виробничого травматизму та профзахворювань та інші внутрішні загрози в системі кадрової безпеки могли б не виникнути, або мати менші негативні наслідки за високого рівня соціальної відповідальності персоналу та відповідального ставлення підприємства до здійснення господарської діяльності.

Питання соціальної відповідальності присвячені дослідження таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Баюра Д.О., Благов Ю.Є., Будкина О.К., Гончаров С.Ф., Грішнова О.А., Колот А.М., Кричевский Н.А., Радченко О.В., Савченко І.Г. та ін. Однак проведений аналіз літературних джерел свідчить, що подальшої розробки потребують питання соціальної відповідальності підприємств в сфері кадрової безпеки, і, зокрема, соціальної відповідальності в сфері охорони праці та промислової безпеки.

Тому метою статті є аналіз стану охорони праці в Україні, визначення основних складових, ступенів та напрямів посилення соціальної відповідальності підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки.

Рівень виробничого травматизму та професійних захворювань, ризику техногенних аварій та катастроф в Україні залишається надзвичайно високим. Тому суспільство, органи державної влади, суб'єкти господарювання, громадські організації та працівники підприємств мають усвідомити необхідність відповідального ставлення до питань безпеки та охорони праці. Виробничий травматизм і профзахворювання мають значні негативні наслідки, пов'язані з людськими і матеріальними втратами. Виробничий травматизм зумовлює не тільки прямі втрати (грошову компенсацію страхового випадку), але й непрямі втрати, які можуть значно перевищувати прямі. До непрямих втрат належать: перерва у виробничому процесі після нещасного випадку та зміни у трудовому процесі; зниження продуктивності праці внаслідок негативного морального впливу нещасного випадку на персонал; витрати на проведення розслідування та складання акта; витрати на найм та навчання працівників для заміни

травмованих; витрати на навчання новоприйнятих працівників; шкода, спричинена обладнанням та матеріалам; зниження якості продукції після нещасного випадку; зниження продуктивності праці у травмованих, переведення їх на легку роботу; збитки, зумовлені несвоєчасним відвантаженням продукції.

Незважаючи на існуючу тенденцію до зниження рівнів загального травматизму і виробничого травматизму із смертельними наслідками, за даними Міжнародної організації праці, рівень смертельного травматизму в Україні залишається одним з найвищих порівняно з європейськими країнами та США [4]: в розрахунку на 100 тис. працівників порівняно з Німеччиною він вищий у 2,5 рази, США – у 2 рази, Італією – в 1,3 рази, але нижчий, ніж у Росії в 1,5 рази. Низький рівень соціальної відповідальності в сфері охорони праці та промислової безпеки вітчизняних підприємств є однією з об'єктивних причин, що зумовлюють значну кількість нещасних випадків та виробничого травматизму. Відомості про страхові нещасні випадки на виробництві в Україні та регіони з їх найбільшою кількістю у 2011-2012 рр. наведені у табл. 1.

Таблиця 1

**Кількість страхових нещасних випадків на виробництві в Україні у 2011-2012 рр.**

№ з/п	Регіони	Кількість нещасних випадків на які складено акти по формі Н-1				Кількість нещасних випадків на які складено акти по формі Н-1 в розрахунку на 100 тис. працівників			
		2011 р.		2012 р.		2011 р.		2012 р.	
		всього	в т.ч смертельно	всього	в т.ч смертельно	всього	в т.ч смертельно	всього	в т.ч смертельно
	Всього по Україні	11640	651	10822	648	57,3	3,2	53,2	3,2
1	Донецька область	4020	132	3712	130	201,5	6,6	186,0	6,5
2	Луганська область	1641	84	1287	63	163,7	8,4	128,4	6,3
3	Дніпропетровська область	897	44	933	55	58,6	2,9	60,9	3,6

Джерело: Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [1]

За даними Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [1], у 2012 р. до найбільш травмонезбезпечних галузей та видів робіт відносились видобування енергетичних матеріалів – кількість травмованих складає 32,42% від загальної кількості травмованих по Україні (3508 осіб, в т.ч. 114 – смертельно); транспорт і зв'язок – 6,2% (670 травмованих осіб, в т.ч. – 71 смертельно); будівництво – 6,11% (661 травмована особа, в т.ч. – 93 смертельно); металургія та оброблення металу – 5,09% (551 травмована особа, в т.ч. 30 смертельно); сільське господарство та пов'язані з ним послуги – 4,8% (519

травмованих осіб, в т.ч. 57 смертельно). Кількість травмованих осіб у цих галузях складає близько 55% від загальної кількості травмованих по Україні. Про низький рівень соціальної відповідальності вітчизняних підприємств в сфері охорони праці та промислової безпеки свідчить також те, що переважна кількість нещасних випадків у 2012 р. сталася з організаційних причин – 70% (7529 нещасних випадків). Через технічні причини сталося – 12% (1303) нещасних випадків, психофізіологічні – 18% (1995) нещасних випадків. Найбільш поширені організаційні, технічні та психофізіологічні причини нещасних випадків в Україні у 2012 р. наведені на рис. 1.



**Рис. 1. Найбільш поширені організаційні, технічні та психофізіологічні причини нещасних випадків в Україні у 2012 р.**

Крім цього, суттєвою проблемою є щорічне зростання частки працівників, які здійснюють трудову діяльність в шкідливих і важких умовах праці (рис. 2).

З огляду на значну кількість працівників, що здійснюють трудову діяльність в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, дуже суттєвою проблемою вітчизняних підприємств в сфері охорони праці є професійні захворювання, кількість яких у 2012 році порівняно з 2011 роком збільшилась на 4%, або на 216 випадків (з 5396 до 5612 випадків). У 2012 р. найбільша кількість професійних захворювань зареєстрована у Донецькій (32,3%), Луганській (25,8%), Дніпропетровській (17,6%) і Львівській (10,5%) областях. Кількість профзахворювань у цих областях складає близько 86% від загальної кількості по Україні.



**Рис. 2. Динаміка кількості працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам [6, с. 6]**

Таким чином, з огляду на наявність чисельних проблем в сфері охорони праці вітчизняних підприємств, високий рівень виробничого травматизму, важкі умови праці, і як наслідок високий рівень професійних захворювань, питання посилення соціальної відповідальності в сфері охорони праці та промислової безпеки є надзвичайно актуальними в сучасних умовах.

*Соціальну відповідальність підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки можна визначити як відповідальність за створення системи правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності, яка передбачає не тільки дотримання норм вітчизняного та міжнародного законодавства, а й забезпечення додаткових гарантій в сфері промислової безпеки. Соціальна відповідальність в сфері охорони праці та промислової безпеки полягає в тому, що підприємство: 1) створює належні, безпечні та здорові умови праці; 2) забезпечує достатній рівень промислової безпеки; 3) вживає заходи, спрямовані на попередження виробничого травматизму і профзахворювань; 4) забезпечує ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків; 5) забезпечує дотримання чинного законодавства в сфері охорони праці та впровадження міжнародних стандартів охорони праці на підприємстві (рис. 3).*

*Базовим ступенем соціальної відповідальності підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки є дотримання вимог чинного законодавства. Основою законодавства України про охорону праці є стаття 43 Конституції України [3], яка визначає, що кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці.*

*Законодавство України про охорону праці є системою взаємозв'язаних нормативно-правових актів, які регулюють відносини в сфері охорони праці. Основними нормативно-правовими актами в сфері охорони праці є: Кодекс законів*

про працю України, Закон України "Про охорону праці", "Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення", "Про охорону здоров'я", "Про використання ядерної енергії та радіаційний захист", "Про пожежну безпеку", "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності".

Соціальна відповідальність підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки	<p><i>Відповідальність за створення належних, безпечних та здорових умов праці:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечення належних, безпечних та здорових умов праці для персоналу;</li> <li>- проведення аудиту охорони праці, лабораторних досліджень умов праці;</li> <li>- атестація робочих місць на відповідність нормативно-правовим актам з охорони праці в порядку і терміни, що визначаються чинним законодавством;</li> <li>- вжиття заходів щодо усунення причин, які призводять до нещасних випадків, професійних захворювань;</li> <li>- розробка та реалізація програм з охорони праці та промислової безпеки на підприємстві.</li> </ul>
	<p><i>Відповідальність за забезпечення достатнього рівня промислової безпеки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- належне утримання будівель і споруд, виробничого обладнання та устаткування, моніторинг їх технічного стану;</li> <li>- захист життя та здоров'я людей від небезпечних виробничих факторів.</li> </ul>
	<p><i>Відповідальність за попередження виробничого травматизму і професійних захворювань:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечення працівників засобами індивідуального та колективного захисту;</li> <li>- забезпечення оптимальних режимів праці й відпочинку працівників;</li> <li>- організація лікувально-профілактичного обслуговування;</li> <li>- навчання та інформування працівників з питань охорони праці та промислової безпеки.</li> </ul>
	<p><i>Відповідальність за ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- усунення негативних наслідків аварій та нещасних випадків;</li> <li>- вжиття термінових заходів для допомоги потерпілим;</li> <li>- залучення за необхідності професійних аварійно-рятувальних формувань.</li> </ul>
	<p><i>Відповідальність за дотримання законодавства в сфері охорони праці та впровадження міжнародних стандартів охорони праці на підприємстві:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- дотримання чинного законодавства в сфері охорони праці та промислової безпеки;</li> <li>- імплементація міжнародних стандартів охорони праці;</li> <li>- використання прогресивного досвіду у сфері охорони праці та промислової безпеки.</li> </ul>

**Рис. 3. Соціальна відповідальність підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки**

Розширений ступінь соціальної відповідальності підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки передбачає не тільки дотримання чинного

законодавства, а й забезпечення додаткових гарантій в сфері промислової безпеки, впровадження міжнародних стандартів, розробку та реалізацію програм в сфері охорони праці та промислової безпеки на підприємстві.

*Вищий ступінь* соціальної відповідальності підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки передбачає забезпечення умов, коли діяльність підприємства не завдає шкоди людям, природі, суспільству, наявність ефективної системи попередження нещасних випадків на виробництві та виробничого травматизму, розробленої з урахуванням кращого світового досвіду та постійне поліпшення стану охорони праці та промислової безпеки.

Однак, на жаль, рівень соціальної відповідальності вітчизняних підприємств в сфері охорони праці та промислової безпеки обмежується меншим, ніж базовий ступенем відповідальності, тому у забезпеченні виконання норм чинних законодавчих та нормативних актів в даній сфері, важливу роль має діяльність органів державного нагляду в сфері охорони праці та промислової безпеки.

Державний нагляд за дотриманням законодавчих та інших нормативних актів з охорони праці здійснюють: 1) вищий нагляд за дотриманням і правильним застосуванням законів з охорони праці здійснюється Генеральними прокурором України й підлеглими йому прокурорами; 2) Державний комітет України з нагляду за охороною праці; 3) Державний комітет з ядерної і радіаційної безпеки; 4) органи Державного пожежного нагляду управління пожежної охорони Міністерства внутрішніх справ України; 5) органи й установи санітарно-епідемічної служби Міністерства охорони здоров'я України [5, с. 37].

Важливе значення для поліпшення стану умов та охорони праці має також громадський контроль, якій відповідно до *статті 41 Закону України "Про охорону праці"* [2] здійснюється професійними спілками, їх об'єднаннями в особі своїх виборних органів і представників. У разі відсутності професійної спілки на підприємстві громадський контроль за додержанням законодавства про охорону праці здійснює уповноважена найманими працівниками особа.

З огляду на існуючі проблеми вітчизняних підприємств у сфері охорони праці, про які яскраво свідчить високий рівень виробничого травматизму та профзахворюваності, можна визначити такі основні напрями посилення соціальної відповідальності в сфері охорони праці та промислової безпеки: 1) імплементація міжнародних стандартів соціальної відповідальності в діяльність підприємств; 2) реалізація міжнародних та національних програм, спрямованих на зменшення виробничого травматизму, поліпшення умов праці на підприємствах; 3) удосконалення системи моніторингу основних показників в сфері охорони праці та посилення державного контролю за станом охорони праці на підприємствах; 4) посилення громадського контролю за додержанням законодавства про охорону праці (зокрема, посилення контролю, який здійснюється уповноваженими трудових колективів з питань охорони праці та профспілками за створенням безпечних умов праці, належних виробничих та соціально-побутових умов, забезпеченням працівників спецодягом, спецвзуттям, іншими засобами індивідуального та колективного захисту);

5) удосконалення системи навчання з питань охорони праці та професійної безпеки, участь підприємств у спеціалізованих виставках; 6) розробка та реалізація проектів в сфері охорони праці та промислової безпеки на підприємствах, участь у рейтингах соціально відповідальних компаній та конкурсах соціальних проектів; 7) участь підприємств у державних програмах в сфері гідної праці (зокрема, Програмі гідної праці для України на 2011-2015 рр.).

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз страхових нещасних випадків на виробництві та профзахворювань за 2012 рік. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.social.org.ua/view/3015>.
2. Закон України "Про охорону праці" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>.
3. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР (Редакція станом на 12.04.2012) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Концепція Загальнодержавної цільової програми поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища на 2012-2016 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-2011-%D1%80>.
5. Серіков Я.О. Основи охорони праці: Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. – Харків, ХНАМГ, 2007. – 227 с.
6. Статистичний бюлетень. "Стан умов праці найманих працівників у 2011 році". Київ, Державна служба статистики України, 2012. – 27 с.

Стаття надійшла до редколегії 24.01.13.

Бринцева Е.Г., канд. экон. наук

ГВУЗ "Киевский национальный экономический университет им.В.Гетьмана", Киев

#### СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ТРУДА И ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*В статье проведен анализ состояния охраны труда в Украине, определены основные составляющие, степени и направления усиления социальной ответственности предприятия в области охраны труда и промышленной безопасности.*

*Ключевые слова: направления усиления социальной ответственности, охрана труда, производственный травматизм.*

Brinceva O.G., PhD

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

#### SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE SPHERE OF LABOR AND INDUSTRIAL SAFETY

*The occupational safety in Ukraine is analyzed, major components are identified, the levels and directions of strengthening the social responsibility of enterprise in occupational and industrial safety are identified in the article.*

*Keywords: directions of strengthening the social responsibility, occupational safety, occupational injuries.*

## ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА КОНЦЕНТРАЦІЄЮ РИНКІВ В УКРАЇНІ

*Проаналізовано сучасне організаційно-економічне забезпечення контролю за концентрацією ринків в Україні, виявлено його основні переваги та недоліки. Надано пропозиції щодо вдосконалення антимонопольного регулювання процесів концентрації на вітчизняних ринках.*

**Ключові слова:** концентрація ринків, антимонопольний контроль, індекс концентрації.

В умовах системних перетворень, якими характеризується сучасна економіка України особливо актуалізується проблема забезпечення високого рівня конкуренції на вітчизняних товарних ринках. У цьому аспекті надзвичайно важливого значення набуває вибір ефективних механізмів та інструментів антимонопольної політики, одним із напрямів якої є контроль за процесами концентрації на товарних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що проблемі концентрації ринків та її регулюванню присвячені роботи багатьох відомих зарубіжних та вітчизняних науковців. На особливу увагу заслуговують дослідження С. Авдашевої, Дж. Бейна, Е. Гелхорна, Е. Долана, В. Ковавіча, Д. Ліндсея, О. Радигіна, Н. Розанової, А. Шастітко, тощо. В Україні розглядом цих питань займаються В. Базилевич, А. Герасименко, А. Ігнатюк, В. Лагутін, Г. Лозова, Ю. Уманців, тощо.

Разом з тим, незважаючи на значне різноманіття висвітлюваних проблем, деякі аспекти контролю за концентрацією ринків залишаються недостатньо розкритими або дискусійними. Зокрема детальнішого дослідження потребує оцінка наслідків впливу концентрації на ефективність функціонування окремих ринків, а також визначення оптимальних меж втручання держави у регулювання цих процесів.

Метою роботи є виявлення основних проблем, пов'язаних зі здійсненням контролю за концентрацією ринків у вітчизняній економіці, а також можливостей їх подолання задля забезпечення високого рівня конкуренції та ефективного функціонування товарних ринків.

Перш ніж перейти до розгляду організаційно-економічного забезпечення контролю за концентрацією ринків в Україні необхідно визначити що ж являє собою процес концентрації. В економічній літературі немає єдиного підходу до його пояснення. Наприклад, відомі англійські економісти Е. Долан і Д. Ліндсей під концентрацією ринку розуміють ступінь переважаючого на ринку одного чи декількох підприємств [2, с. 492]. Російські дослідники з проблем антимонопольного регулювання тлумачать це поняття як такий стан ринкової пропозиції, при якій значна частина ринкового попиту задовольняється невеликою кількістю підприємств [6, с.133].

На нашу думку, концентрація ринків являє собою процес зменшення кількості підприємств на товарних ринках за рахунок збільшення їх розмірів, зростання ринкової частки, а також концентрації і централізації виробництва і капіталу.

Варто зазначити, що ці процеси мають двоїстий вплив на функціонування ринків. З одного боку, вони призводять до зниження інтенсивності конкуренції та посилення ринкової влади окремих суб'єктів господарювання, а з іншого – дають змогу акумулювати ресурси, які дадуть змогу підприємствам розвиватися швидкими темпами та здійснювати інноваційну діяльність, а ніколи і вижити у період кризових явищ у вітчизняній та світовій економіці. У зв'язку з цим застосування дієвих інструментів регулювання цих процесів набуває все більшого значення.

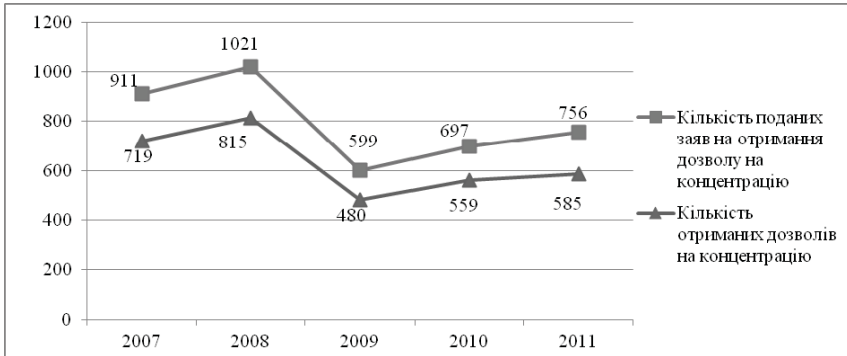
Необхідно відмітити, що необхідність підвищення ефективності контролю за рівнем концентрації ринків в Україні не викликає сумнівів, зважаючи на постійне зниження інтенсивності конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання, які діють на вітчизняних товарних ринках. Підтвердженням цього є наступні риси, якими характеризується розвиток сучасної економіки України в останнє десятиліття.

По-перше, галузева структура вітчизняної економіки характеризується переважаанням сировинних галузей або галузей з низьким ступенем переробки. Світова практика показує, що ринки, які представляють ці галузі, зазвичай характеризуються високим рівнем концентрації. Це підтверджується і господарською практикою України. Так, у 2011 р. на ринку коксу три найбільші підприємства (CR-3) займали 74,2%, чугуну – 95%, сталі – 93,5%, прокату – 94% [10, с. 4-5; 1, с. 46].

По-друге, в Україні наявна велика кількість адміністративних бар'єрів, які ускладнюють вхід нових учасників на товарні ринки. Обмеженнями для входу виступають необхідність отримання спеціальних рішень, ліцензій чи імпорتنних тарифів, що сприяє подальшому зростанню рівня концентрації та посиленню її деструктивного впливу на конкуренцію. Свідченням цього є показник легкості ведення бізнесу, за яким у 2012 р. Україна займає 149-е місце із 183 країн світу.

По-третє, протягом останніх років спостерігається тенденція до підвищення рівня концентрації на всіх товарних ринках, що підтверджується зростанням кількості угод про злиття та поглинання та зростанням відповідних показників концентрації (коефіцієнту концентрації та індексу Херфіндала-Хіршмана). Так, наприклад, протягом 2012 р. значно зріс рівень концентрації на такому стратегічно важливому для населення ринку як ринок хліба. За рахунок укладання серії угод про злиття та поглинання компанія-лідер наростила свою ринкову частку з 6 до 25% [11, с. 27]. Аналогічна ситуація спостерігалася і на інших споживчих ринках країни.

Про активізацію процесів концентрації на вітчизняних товарних ринках свідчать і дані Антимонопольного комітету України (АМКУ) про зростання кількості звернень про надання дозволу на участь підприємств у цих процесах (див. рис. 1). Як видно з рисунка, починаючи з 2009 р. спостерігається поступове збільшення як кількості поданих заяв (з 599 до 756), так і кількості наданих дозволів на участь підприємств у цих процесах (з 480 до 585).



**Рис. 1. Динаміка поданих заяв на отримання дозволу на участь в концентрації ринків**

Джерело: побудовано автором на основі даних Антимонопольного комітету України [4; 5]

Аналогічні тенденції прослідковуються і при аналізі даних про структуру товарних ринків (див. табл. 1). З таблиці видно, що лише близько половини цих ринків можна віднести до конкурентних, а це дає підстави вважати, що решта ринків характеризується якщо не високим, то помірним рівнем концентрації.

Таблиця 1

**Співвідношення ринків з різною конкурентною структурою в економіці України, %**

Рік	Конкурентні ринки	Олігопольні ринки	Ринки з ознаками домінування	Монополізовані ринки
2007	53,1	14,4	25,8	6,7
2008	56,7	12,0	25,6	5,7
2009	54,3	16,6	22,6	6,5
2010	48,3	12,5	30,7	8,5
2011	49,8	15,4	27,6	7,2

Джерело: складено автором на основі даних Антимонопольного комітету України [5; 6]

На нашу думку, наявність зазначених тенденцій значною мірою зумовлена низькою ефективністю державного контролю за процесами концентрації на вітчизняних товарних ринках. У зв'язку з цим виникає необхідність здійснення детального аналізу вітчизняної антимонопольної політики у сфері контролю за цими процесами, виявлення її основних переваг та недоліків.

Як і в багатьох інших країнах, в Україні контроль за рівнем концентрації на товарних ринках здійснюється на основі законодавства про захист конкуренції. Окрім нормативно-правових актів, які покликані забезпечувати загальні умови ведення підприємницької діяльності (Конституція України, Господарський кодекс), регулювання

процесів концентрації здійснюється на основі Закону України "Про захист економічної конкуренції" та Положенням про концентрацію. Основним органом виконавчої влади, на який покладено ці функції є вже згадуваний АМКУ.

Як уже зазначалося вище, у вітчизняному конкурентному законодавстві не надається визначення поняття "концентрація ринків". Більше того, воно підміняється на поняття "економічна концентрація", яке є значно ширшим за своїм змістом і охоплює такі процеси як концентрація ринків, концентрація капіталу та концентрація виробництва. Разом з тим, стаття 22 Закону України "Про захист економічної конкуренції" визначає способи, за допомогою яких суб'єкти господарювання можуть брати участь у процесах концентрації та які підлягають регулюванню До них відносяться:

1) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;

2) набуття контролю одним або кількома підприємства над іншим(и) або їх частинами, шляхом а) придбання активів у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, одержання їх в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуття їх в інший спосіб; б) призначення або обрання на посаду керівника або його заступника в спостережній раді, правлінні, іншому наглядовому чи виконавчому органі суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій більше половини посад членів наглядових і виконавчих органів двох чи більше підприємств обіймають одні й ті самі особи;

3) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який протягом тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність, але при цьому воно не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що його створили, або між ними та новоствореним підприємством.

4) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50% голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання [3].

При цьому зауважимо, що антимонопольний контроль за процесами консолідації на вітчизняних ринках дещо відрізняється від контролю у європейських країнах та США. На Заході регулювання рівня концентрації товарних ринків зводиться лише до здійснення контролю за злиттями та поглинаннями (*merger control*). При цьому дуже часто воно розглядається через призму забезпечення справедливих умов конкуренції та недопущення фактів монополізму на товарних ринках [12, с. 89]. В Україні ж визначення концентрації доповнюється ще й іншими способами набуття контролю на суб'єктом господарювання, а тому його можна ототожнювати з перерозподілом контролю.

При здійсненні регулювання рівня концентрації ринків вітчизняні антимонопольні органи використовують тільки один вид контролю – попередній. Це означає, що контроль здійснюється до моменту укладення угоди чи процесів, які відносяться до об'єктів

антимонопольного регулювання або умов, які можуть призвести до підвищення концентрації ринків. Він реалізується у формі розгляду антимонопольним органом клопотань про надання згоди на здійснення дій, вказаних у них, відповідно до вимог ЗУ "Про захист економічної конкуренції" та Положення про концентрацію. У цьому випадку згода АМКУ є необхідною умовою для об'єднання підприємств, що означає встановлення дозвольного порядку здійснення дій, які підлягають державному контролю.

Наступний контроль, метою якого є перевірка легітимності раніше укладених угод між суб'єктам господарювання у вітчизняній конкурентній політиці не набув значного поширення.

Вітчизняне конкурентне законодавство також визначає умови, при наявності яких в обов'язковому порядку необхідне отримання дозволу АМКУ на участь підприємств у процесах концентрації. До таких умов належать:

- перевищення сукупної вартості активів або сукупного обсягу реалізації товарів учасників концентрації за останній фінансовий рік суми, еквівалентної 12 млн. євро;
- перевищення сумарного обсягу реалізації, в тому числі за кордоном, не менше як двох учасників суми, еквівалентної 1 млн. євро;
- перевищення сумарної вартості активів або загального обсягу реалізації товарів в Україні хоча б одного учасника суми, еквівалентної 1 млн. євро;
- перевищення ринкової частки одного учасника порогового значення коефіцієнту концентрації (CR-1), який становить 35%, у випадку якщо концентрація відбувається на цьому чи суміжному з ним ринку [8].

У цьому аспекті необхідно відзначити декілька основних моментів. З одного боку, ці критерії мають комплексний характер і дозволяють контролюючим органам детальніше визначити коло осіб та перелік угод, яким необхідно отримати попередню згоду антимонопольних органів. З іншого боку, увагу привертає їх універсальний характер. Останній проявляється у тому, що зазначені критерії використовуються антимонопольними органами для оцінювання угод як на товарному, так і на фінансовому ринках. Ми вважаємо, що зазначені порогові значення сумарної вартості активів для підприємств, які діють в різних сегментах фінансового ринку, є надто низькими, а це значно розширює сферу застосування попереднього контролю, а отже і знижує його ефективність.

Важливими також з точки зору антимонопольного контролю за рівнем концентрації товарних ринків є розмежування у вітчизняному законодавстві потенційних конкурентних дій, що здійснюються в односторонньому порядку, а також з іншими учасниками ринку, тобто наявність в ньому концепції "колективного домінування". Це є одним із тих чинників, який свідчить про конвергентність вітчизняного та європейського конкурентного законодавства. Відповідно до статті 12 ЗУ "Про захист економічної конкуренції" домінуючим визнається становище кожного з декількох учасників, якщо сукупна ринкова частка трьох суб'єктів господарювання (CR-3), які функціонують на одному ринку перевищує 50%, або ж якщо сукупна частка п'яти таких учасників (CR-5) перевищує 70% [3].

Антимонопольні органи у розвинутих країнах дедалі частіше виходять з уявлення про те, що існує така структура ринку, яка створює надзвичайно високі стимули для узгодження ринкової поведінки учасників, наслідком чого стає послаблення конкуренції. Однією із цілей аналізу угод про концентрацію ринків антимонопольні органи розглядають упередження колективного домінування чи олігопольної координації. Концепція колективного домінування є дуже важливою для України, оскільки одностороннє домінування на сучасних ринках є менш ймовірним, ніж координація ринкової політики формально незалежних компаній.

Незважаючи на наявність протягом останніх років прогресу в галузі державного контролю за процесами концентрації товарних ринків в Україні, існуюча система регулювання має недоліки. Зокрема, існує багато проблем в сфері забезпечення захисту інтересів власників компаній – об'єктів поглинання і міноритарних акціонерів, зберігаються широкі можливості для кримінального захоплення підприємств, особливо дрібних та середніх компаній.

Результати досліджень показують, що саме невирішеність багатьох юридичних питань у сфері контролю за рівнем концентрації, а також слабкість державного регулювання в сфері дотримання законності призводять як до поширення випадків протиправного поглинання, так і до різкого зростання витрат на консолідацію активів. Як наслідок, інститут злиття та поглинання в Україні перетворився з механізму перерозподілу власності від неефективних до більш ефективних власників в інститут наживи рейдерів, а різке зростання вартості угод, у кінцевому результаті, призводить до неефективного використання ресурсів у масштабах національної економіки.

Крім того, у зв'язку з веденням неефективної державної політики відсутня можливість використовувати весь той могутній потенціал зростання, який містить у собі концентрація, як на благо самих підприємств, так і з метою досягнення державою власних цілей. Тому, на нашу думку, заходи антимонопольної політики у сфері контролю за процесами консолідації потребують суттєвого коригування.

Зокрема, антимонопольне регулювання процесів концентрації має базуватися на таких принципах:

- відповідність прийнятих рішень цілям промислової політики та загальній стратегії реорганізації в рамках тих чи інших секторів і галузей економіки;
- підтримка активного функціонування конкурентних механізмів в економіці;
- забезпечення прозорості операцій на ринку корпоративного контролю;
- захист прав акціонерів, у тому числі й міноритарних;
- регулювання соціальних конфліктів, які породжуються процесами консолідації підприємств [9].

На наш погляд, доцільно переглянути деякі концептуальні положення чинного закону "Про захист економічної конкуренції". У першу чергу, коригування потребують існуючі порогові значення коефіцієнту концентрації, який використовується для оцінки становища компаній при отриманні дозволу на угоду про злиття та поглинання компаній. Зокрема, при їх розрахунку необхідно враховувати галузеву специфіку ринку,

на якому відбувається консолідація підприємств. Ми вважаємо, що порогові значення доцільно диференціювати для різних ринків з урахуванням характеру внутрішньогалузевої конкуренції, середніх розмірів підприємств, які діють на них, а також становища окремих компаній. При цьому також необхідно брати до уваги фактори, пов'язані з міжнародною конкуренцією. Особливого розмежування потребує контроль за рівнем концентрації на товарних та фінансовому ринках.

У цілому можна сказати, що на сьогодні у сфері державного контролю за рівнем концентрації ринків назріває комплекс питань, які вимагають нагального вирішення. На нашу думку, вирішити частину завдань, пов'язаних з підтримкою високого рівня конкуренції, можна за рахунок таких заходів:

- забезпечення прозорості структури власності шляхом активного використання державних часток [9, с. 109];

- розробка механізму оцінки наслідків угод про злиття та поглинання (як позитивних, так і негативних). Для цього доцільно розробити систему економічних та правових основ, які дозволять зробити кількісні та якісні висновки про можливі позитивні ефекти чи негативні наслідки від укладення угоди про об'єднання підприємств, на підставі яких і буде прийматися рішення про надання дозволу на концентрацію;

- розмежування наслідків угоди про концентрацію ринків залежно від характеру інтеграції – горизонтальної, вертикальної та конгломеративної. На наш погляд, це є надзвичайно важливим, оскільки значна частина угод про концентрацію в Україні має конгломеративний або вертикальний характер;

- перехід антимонопольного регулювання концентрації ринків від системи *ex ante* до системи *ex post* (від попереднього контролю до наступного). Це, з одного боку, дасть змогу антимонопольним органам зменшити витрати часу на розгляд величезної кількості дрібних угод та зосередити свою увагу на аналізі принципових угод, які мають дійсно значний негативний вплив на конкурентне середовище, а з іншого – зменшить тягар бюрократичних процедур для суб'єктів господарювання.

Усе ці заходи, на нашу думку, сприятимуть підвищенню ефективності державної антимонопольної політики, а також забезпеченню високого рівня конкуренції на вітчизняних товарних ринках.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гузенко Н. На экспортной игле / Н. Гузенко // Топ-100 Рейтинг лучших компаний Украины. – 2012. – №2. – С. 44–47.
2. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель: Пер. с англ. – СПб.: СП "Автокомпл", 1992. – 496 с.
3. Закон України "Про захист економічної конкуренції" від 11.01.2001 № 2210-III: за станом на 27 липня 2011 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
4. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік / Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art\\_id=194113&cat\\_id=194112](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=194113&cat_id=194112).

5. Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік / Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art\\_id=212425&cat\\_id=212422](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=212425&cat_id=212422).
6. Концентрація на товарних ринках... // Под ред. А.Е. Шаститко. М.: БЭА, 2002. – 302 с.
7. Модернизация антимонопольной политики в России (экономический анализ предлагаемых изменений антимонопольного законодательства). // Информационно-аналитический бюллетень. – №68. – 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.beafnd.org/common/img/uploaded/bulletin\\_68-0.pdf](http://www.beafnd.org/common/img/uploaded/bulletin_68-0.pdf).
8. Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (Положення про концентрацію) / Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3Fart\\_id=54104](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3Fart_id=54104).
9. Радыгин А. Слияния и поглощения в корпоративном секторе (основные подходы и задачи регулирования). – Вопросы экономики. – 2002. – №12. – с. 106–106.
10. Рынок кокса и коксохимические предприятия Украины. Результаты 2011 года / Национальное рейтинговое агентство "Рюрик" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rurik.com.ua/documents/research/Coke-industry\\_2011.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/Coke-industry_2011.pdf).
11. Савенко В. Триумфальна хода сеньора батона / В. Савенко // Коментарі: злиття та поглинання. – 2012. – №45(333). – С. 26–27.
12. Navarro E., Font A., Folguera J., Briones J. Merger Control in the EU: Laws, Economics and Practice. – Oxford University Press. 2005.

**Стаття надійшла до редколегії 28.03.13.**

**Філюк В.В.**, асист.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

#### **ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА КОНЦЕНТРАЦИЕЙ РЫНКОВ В УКРАИНЕ**

*Проанализировано современное организационно-экономическое обеспечение контроля за концентрацией рынков в Украине, выявлены его основные преимущества и недостатки. Представлены предложения относительно совершенствования антимонопольного регулирования процессов концентрации на отечественных рынках.*

*Ключевые слова: концентрация рынков, антимонопольный контроль, индекс концентрации.*

**Fylyuk V. V.**, Assistant Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **ECONOMICAL AND ORGANIZATIONAL ENSURING OF MARKET CONCENTRATION CONTROL IN UKRAINE**

*The paper analyzes current organizational-and-economical ensuring of market concentration control in Ukraine, examines its advantages and disadvantages. Suggestions about improvement of antimonopoly regulation of concentration processes at the Ukrainian markets are made.*

*Keywords: market concentration, antimonopoly control, concentration ratio.*

## СУЩНОСТЬ БИЗНЕС-СРЕДЫ И ЕЁ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*В статье автор анализирует сущность бизнес-среды, исследует ее элементы и их влияние на деятельность предприятия и на развитие национальной экономики в целом на примере Латвии. Дан краткий обзор существующих исследований по вопросам анализа бизнес-среды. Автором проведен детальный анализ элементов актуальной внешней среды для латвийских компаний и описаны тренды их развития за последние годы (частично в сравнении с Украиной). На основании анализа процессов и изменений в бизнес-среде Латвии автор дает свои рекомендации по их учету при прогнозировании развития компании и принятии управленческих решений.*

**Ключевые слова:** бизнес-среда, экономическое развитие, стратегический менеджмент, внешние и внутренние факторы, международное измерение, национальная экономика.

Эффективное экономическое развитие региона или государства напрямую зависит от успешности работающих на его территории предприятий. Анализ бизнес-среды необходим, так как организации не функционируют в вакууме, и существует достаточное количество фактов, подтверждающих влияние на результат их деятельности той среды, в которой они пребывают. Бизнес-среда для каждой компании определяется большим количеством условий и факторов, как в самой компании, так и за ее пределами. Без понимания взаимосвязей и взаимодействий этих элементов бизнес-среды невозможно стабильное и рентабельное развитие предприятий и экономики в целом.

Часто при обучении менеджмента основное внимание уделяется таким факторам как лидерство, мотивация персонала, формирование лояльности, учет и контроль, но это, хоть и верный, но неполный, усеченный подход, так как, по мнению Р. Дафта<sup>18</sup>, "эффективный менеджер обязан отслеживать происходящие во внешней среде изменения и адекватно на них реагировать (организация рассматривается как открытая система). Те события, которые больше всего влияют на компанию, обычно возникают во внешней по отношению к организации среде". Менеджер, не имеющий навыков по анализу происходящих в бизнес-среде изменений, будет не в состоянии построить реалистичную модель стратегии развития компании. От способности менеджмента адаптироваться к особенностям этой среды во многом зависит эффективность организации в отдельных процессах и в целом.

---

<sup>18</sup> Ричард Дафт. (2009) *Менеджмент*, 8-ое издание, Питер, Санкт-Петербург, 100.

Вопросы анализа бизнес-среды привлекают внимание ученых-специалистов по международному менеджменту в течение нескольких последних десятилетий. Вызывают интерес фундаментальные работы Игоря Ансоффа, Адама Бранденбургера и Бэрри Нейлбаффа, Ричарда Дафта, Питера Друкера, Ричарда Льюиса, Майкла Портера, Лайма Фаэя, Гирта Хофстеде, Михаила Бурлакова, Александра Дятлова и др.. Но следует отметить, что, в силу определенных историко-политических условий, недостаточно исследованы и потому требуют более детального изучения особенности бизнес-среды Латвии и, для сравнения, Украины.

Целью работы является изучение внешних и внутренних составляющих бизнес-среды, и того, как они воздействуют на компанию. Результатом такого анализа будут понимание происходящих в деловой среде Латвии и Украины процессов и изменений и рекомендации по их учету при принятии управленческих решений.

В первую очередь, необходимо сформулировать понятие бизнес-среды, которое определит ее сущность. *Бизнес-среда – это совокупность субъектов и факторов, непосредственно влияющих на деятельность организации.* Факторы бизнес-среды не могут полностью контролироваться менеджментом, и они создают уровень неопределенности, к которому менеджмент должен адаптировать компанию, чтобы обеспечить ее выживание на рынке. Чем быстрее изменяется деловая среда, тем более высокий уровень неопределенности возникает для компании, и тем скорее и точнее должен реагировать менеджмент.

Бизнес-среда компании складывается из двух составляющих: внешней и внутренней среды.

Элементы **внешней среды** компании находятся вне организации, но существенно на нее воздействуют. Внешнюю среду подразделяют на два уровня: общую среду и среду задач (рис.1)<sup>19</sup>.

К элементам внешней общей среды относят следующие измерения:

- ⇒ Международное
- ⇒ Технологическое
- ⇒ Социокультурное
- ⇒ Экономическое
- ⇒ Законодательное/политическое.

---

<sup>19</sup> Ричард Дафт. (2009) *Менеджмент*, 8-ое издание, Питер, Санкт-Петербург, 101-102.



Рис. 1. Общая среда, среда задач и внутренняя среда организации

Под *международным измерением* понимают события, которые происходят за пределами "домашнего" рынка компании. Это измерение влияет на все остальные составляющие внешней (и внутренней) среды организации: как правило, именно отсюда появляются сильнейшие конкуренты, крупные покупатели и поставщики, здесь же возникают новейшие социальные, экономические и технологические тенденции.

Менеджерам многих национальных компаний трудно оценить значимость полной информации об особенностях бизнес-среды и конкуренции в других странах. В свою очередь, без знания социальных, культурных, экономических факторов компания не сможет быть конкурентоспособной на глобальном рынке.

На латвийские компании в международном измерении наиболее существенное влияние оказывают два фактора: принадлежность к Евросоюзу и близость к рынкам постсоветского пространства. В силу единого таможенного пространства Евросоюза латвийские компании вынуждены конкурировать с сильными европейскими игроками не только на международном, но и на местном рынке. С одной стороны, это ужесточает конкуренцию, но с другой – позволяет беспрепятственно предлагать свои товары и услуги на одном из крупнейших экономических пространств мира, а также гарантирует безопасность иностранным инвесторам.

В приведенной таблице указаны суммы прямых иностранных инвестиций, объем которых значительно вырос именно после вступления Латвии в Евросоюз в 2004 году.

Таблица 1

**Прямые иностранные инвестиции в Латвии в млн. латов в 1995-2010 гг.<sup>20</sup>**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Прямые инвестиции	1277	1485	1634	1773	2337	2923	4007	5247	5711	5673	5798

Близость российского и других постсоветских рынков открывает еще один пласт возможностей для латвийских компаний. По сравнению с предприятиями из "старой" Европы, латвийские фирмы имеют преимущество благодаря знанию языка, менталитета и традиций, что позволяет более верно оценить возможности и риски бизнеса, подобрать правильный портфель продуктов и услуг.

Из табл. 2 можно видеть, как развивался торговый баланс Латвии со странами "старой" Европы и СНГ с 2000 года: существенный прирост оборота наметился именно после вступления Латвии в ЕС.

Таблица 2

**Экспорт и импорт Латвии в млн. латов по группам государств в 2000-2011 гг.<sup>21</sup>**

	Экспорт		Импорт	
	ЕС-25	СНГ	ЕС-25	СНГ
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
2000	913,135	98,255	1430,684	327,488
2001	987,014	129,964	1668,129	324,841
2002	1094,864	140,630	1928,518	327,486
2003	1308,862	162,393	2252,981	433,672
2004	1660,801	242,799	2871,326	623,604
2005	2205,436	353,723	3658,505	813,539
2006	2467,748	461,212	4889,389	902,675
2007	3065,935	586,353	6046,174	1029,060
2008	3223,999	663,980	5702,240	1196,263
2009	2571,143	501,360	3524,090	747,444
2010	3340,924	701,750	4469,567	897,209
2011	4321,332	875,702	5901,329	1127,995

*Технологическое измерение* объединяет научно-технологические инновации в отдельных сферах и в обществе в целом. Сегодня невозможно себе представить деловую коммуникацию без современных средств связи (Интернет, мобильный

<sup>20</sup> База данных Центрального управления статистики Латвии <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp>

<sup>21</sup> База данных Центрального управления статистики Латвии <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp>

телефон, интранет), которые значительно ускоряют обмен информацией и процесс принятия решений. Все это раньше было предметом обсуждения фантастов, и сегодня невозможно предвидеть, какие открытия нас ждут в будущем, и как это повлияет на деятельность организаций и их менеджмента.

В Латвии, в силу небольшой территории, имеется практически стопроцентное покрытие интернета и сетей сотовой связи, что позволяет использовать мобильные технические решения в обеспечении бизнеса и обмене информацией. Благодаря этому значительно упрощены контакты с налоговыми службами, банками, контрагентами: многие операции производятся в электронном виде (банковские платежи, конвертация валюты, подача налоговых деклараций, оформление заказов, выставление счетов и т.д.). Созданы приложения для мобильных телефонов (Apple, Android), с помощью которых можно совершать основные банковские операции.

В Латвии сегодня работают 4 крупных оператора сотовой связи. По данным международного оператора Tele2, покрытие сети мобильной связи Tele2<sup>22</sup> достигает более 99% населения и 98% территории Латвии. Сходные данные покрытия дают и другие операторы, причем во всех значительных населенных пунктах обеспечено высокоскоростное подключение мобильного интернета 3G или 4G.

В Украине, в силу большой территории и других причин, такой сервис пока недоступен, и это создает дополнительные препятствия в ежедневной работе компаний.

К *социокультурному измерению* относятся этногеографические, демографические характеристики, культурные традиции, нормы и обычаи поведения, историческая и религиозная система ценностей страны, где действует компания. Например, демографический фактор оказывает разное влияние в странах "старой" Европы, где работоспособное население, в среднем, намного старше, чем в странах так называемого "третьего мира". Вместе с эволюцией ценностей изменяется и потребительский тренд: снижение популярности фаст-фуда и стремление к здоровому образу жизни вызвали подъем спроса на органически выращенные овощи и фрукты, на занятия фитнесом, на ограничение содержания сахара и калорийности в продаваемых продуктах. Как следствие, упали объемы продаж "нездоровых" продуктов.

В Латвии, наряду с общим старением, и особенно после открытия трудового рынка Евросоюза наблюдается отток работоспособного населения, в частности, высококвалифицированного персонала в Европу (Табл. 3).

---

<sup>22</sup> <http://www.tele2.lv/ru/5astrnim-klientam/o-tele2/novosti/novosti-tele2/podkix5is8-k-samomu-sovremennomu-mobil8n0/>

Данные по миграции населения Латвии в 1991-2011 гг.<sup>23</sup>

Год	Въехали в Латвию	Выехали из Латвии	Сальдо миграции
1991	14684	29729	-15045
1992	6199	59673	-53474
1993	4114	36447	-32333
1994	3046	25869	-22823
1995	2799	16512	-13713
1996	2747	12828	-10081
1997	2913	12333	-9420
1998	3123	8874	-5751
1999	1813	5898	-4085
2000	6483	22911	-16428
2001	5376	24539	-19163
2002	6642	15837	-9195
2003	4063	15647	-11584
2004	4844	20167	-15323
2005	6691	17643	-10952
2006	8212	17019	-8807
2007	7517	15463	-7946
2008	4678	27045	-22367
2009	3731	38208	-34477
2010	4011	39651	-35640
2011	7253	30380	-23127
1991-2011	<b>110939</b>	<b>492673</b>	<b>-381734</b>

При том, что численность населения Латвии на 2012 год составила 2041763 человека, сальдо миграции достигает – 18,7%. Это один из самых высоких показателей в Евросоюзе. Такой отток населения создает серьезные проблемы для внутреннего потребительского рынка и для рынка труда Латвии.

*Экономическое измерение* характеризует основные показатели экономики страны или региона, где функционирует компания. Такие критерии как изменение индекса потребительских цен, инфляция, уровень безработицы, стоимость кредитных ресурсов оказывают непосредственное влияние на экономический климат страны или региона и, следовательно, на все субъекты предпринимательской деятельности. Например, после гиперинфляции в Латвии в начале девяностых и небольшого всплеска в период перед кризисом в 2007-2008 гг. индекс потребительских цен растет весьма незначительно, что позволяет прогнозировать развитие ценовой политики и объемов продаж как довольно стабильное.

<sup>23</sup> База данных Центрального управления статистики Латвии <http://data.csb.gov.lv/DATABASE/ledz/databasetree.asp?lang=16>

Изменение индекса потребительских цен в Латвии в 1992–2012 гг.<sup>24</sup>

Изменение индекса цен	В процентах к предыдущему году																				
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Прод. товары, алкоголь и табак	761	90	32	18	13	3	2	0	1.5	4.5	3.3	2.4	7.0	8.3	8.2	13.6	22.5	4.5	0.7	7.3	2.4
Непрод. товары	652	88	37	31	22	11	4	3.3	2.2	0.8	0.9	4.0	6.1	5.5	5.0	5.1	9.4	1.2	-0.2	4.7	2.6
Услуги	2724	240	41	37	24	16	12	5.1	5.4	2.0	1.3	2.1	5.4	6.5	6.6	13.4	16.3	5.9	-4.3	0.5	1.5

При принятии любых управленческих решений менеджмент должен учитывать возможные вариации в их исполнении в зависимости от экономической ситуации.

Законодательное/политическое измерение определяется общегосударственными и локальными нормативными актами, а также системой государственного или федерального управления и политическим климатом в стране или регионе. Государство определяет "правила игры" для участников предпринимательской деятельности, и, к тому же, эти правила могут быть откорректированы различными общественно-политическими движениями (например, партиями зеленых и т.п.).

Налоговая система, правила лицензирования, сертифицирования товаров, таможенные процедуры и льготы, торговое, трудовое и природоохранное законодательство – все это является параметрами законодательного/ политического измерения внешней среды, без знания которых невозможно функционирование организации в этой среде.

Налоговая система, в частности, является одним из основных показателей для сравнения уровня благоприятствования бизнес-среды для развития предпринимательства. Налоговая среда в Латвии достаточно комфортна для коммерческой деятельности. В качестве примера можно привести данные<sup>25</sup> исследований международной компании PwC, которые обобщают информацию о налоговой среде в 185 национальных экономиках на примере пилотных компаний. После анализа основных показателей, связанных с объемом уплаченных налогов в процентном отношении к прибыли предприятия, времени в часах, затрачиваемом на расчет и физическую уплату налогов, составление сопутствующих документов и

<sup>24</sup> База данных Центрального управления статистики Латвии <http://data.csb.gov.lv/Dialog/Saveshow.asp>

<sup>25</sup> <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/find-country.jhtml>

деклараций, количеством осуществляемых налоговых платежей, ежегодно составляется рейтинг благоприятности налоговой среды.

На первом месте в рейтинге находятся ОАЭ, где для расчета и уплаты налогов требуется всего 12 часов времени, 4 платежа и менее 15 % от прибыли. Латвия занимает 52 позицию в рейтинге, Германия – 72, а Украина находится практически в конце списка – на 165 позиции.

Таблица 5

Рейтинг благоприятности налоговой среды в 2013 г.

Экономика	Общий рейтинг	Количество платежей	Время для обработки	Общая сумма налогов в %
<b>Латвия</b>	<b>52</b>	<b>7</b>	<b>264</b>	<b>36.6</b>
Россия	64	7	177	54.1
Германия	72	9	207	46.8
Польша	114	18	286	43.8
<b>Украина</b>	<b>165</b>	<b>28</b>	<b>491</b>	<b>55.4</b>

Из приведенных показателей (для сравнения в данном случае выбраны Германия и страны-соседи из Восточной Европы) можно сделать вывод, что в Латвии создана значительно более благоприятная налоговая бизнес-среда, чем, например, в Украине.

К элементам *внешней среды задач* относят:

- ⇒ Потребителей
- ⇒ Конкурентов
- ⇒ Поставщиков
- ⇒ Рынок труда

Эти элементы напрямую связаны с работой компании, так как без потребителей невозможен сбыт, без работников и поставщиков невозможно производство, а действия конкурентов могут прямо или косвенно повлиять на любой из этих параметров.

Рассмотрим более подробно каждый из элементов среды задач.

*Потребителями* для организации могут быть физические (*B2C – business to customer*) и юридические лица (*B2B – business to business*), которые покупают ее товары и услуги и таким образом обеспечивают ее дальнейшую деятельность. Будет ли компания успешной, сможет ли она удержаться на рынке, завоеует ли лидерство – во многом это зависит от потребителей ее товара. Они могут влиять не только на объемы сбыта в настоящем, но и на репутацию компании, на ее имидж, от которых непосредственно зависят объемы сбыта в будущем. Сегодня менеджмент не может себе позволить игнорировать мнение даже отдельных потребителей продукции компании, потому что с помощью современных информационных технологий негативная информация распространяется с поистине космической скоростью и может воздействовать на покупательское поведение огромного числа потенциальных клиентов.

Для точного определения понятия *конкурентов* необходимо рассмотреть оба типа конкуренции, о которых пишет Ф. Котлер: отраслевую и рыночную конкуренцию.

С точки зрения отрасли конкурентами будут являться компании, которые предлагают "определенный продукт или группу товаров – близких субституты"<sup>26</sup>. В зависимости от количества продавцов в отрасли можно выделить следующие типы отраслевой конкуренции: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и чистая конкуренция. Со временем тип отраслевой конкуренции может меняться.

С точки зрения рынка, конкурентами будут компании, удовлетворяющие одну и ту же потребность потребителя. Это более универсальный подход к определению конкуренции, так как позволяет выявить реальных, и что не менее важно для менеджмента организации, потенциальных конкурентов, что дает возможность принятия верного управленческого решения.

Функция *поставщиков* состоит в том, чтобы обеспечить компанию необходимыми для ее деятельности сырьевыми и другими ресурсами. Для производства хлеба в промышленном масштабе необходимы не только мука, вода, дрожжи, но также и электроэнергия, хлебопекарное оборудование, погрузочная и упаковочная техника, денежные ресурсы, программное обеспечение и многое другое, что компания-производитель получает извне. В последнее время многие крупные организации пришли к стратегии одного или нескольких "предпочитаемых" поставщиков (*preferred supplier*), что позволяет получить в целом более низкие закупочные цены и одинаковые условия во всех регионах деятельности фирмы. Менеджмент, принимая решение о выборе того или иного поставщика, должен оценить не только сиюминутную экономическую выгоду от работы с более "дешевым" поставщиком, но и уровень его стабильности, надежности и доступности сервиса во всех регионах интересов компании.

*Рынок труда* создается физическими лицами, которые могут быть приняты на работу в компанию. Рынок труда может (так же, как и конкуренция) быть рассмотрен с точки зрения отрасли и рынка в целом. Отраслевой рынок труда ограничен наличием специалистов, которые имеют квалификацию для выполнения определенной работы. Рынок в целом охватывает все трудоспособное население страны или региона. Тенденции на отраслевом и общем рынке труда могут существенно отличаться: например, при наличии высокого уровня безработицы в стране в какой-то конкретной отрасли может наблюдаться нехватка квалифицированного персонала. На состояние рынка труда, помимо экономических и демографических факторов, влияет деятельность профсоюзов и профессиональных объединений работников. Чтобы компания могла стать привлекательным (а значит, более конкурентоспособным) работодателем, менеджеры должны учитывать социокультурные особенности каждого региона, тенденции на мировом рынке труда, должны вкладывать достаточные средства в обучение и мотивацию персонала.

**Внутренняя среда** предпринимательской деятельности включает в себя:

⇒ корпоративную культуру,

---

<sup>26</sup> Филип Котлер. (2000) *Маркетинг менеджмент*, 10-ое издание, Питер, Санкт-Петербург, 238.

- ⇒ организационную структуру (менеджмент, работники),
- ⇒ все здания, сооружения, машины и оборудование компании.

Эти элементы бизнес-среды Украины и Латвии станут предметом дальнейших научных исследований.

Таким образом, исторически внешняя среда компании оценивалась как объективно существующая реальность, которая находится вне пределов воздействия компании, в целом, или ее менеджмента, в частности. Сегодня все большую популярность приобретает концепция взаимного влияния компании и внешней среды. В соответствии с этой концепцией наилучшего развития достигает только та компания, которая, во-первых, быстро и точно приспосабливается к внешней среде, изменяя свою внутреннюю организационную среду и поведение на рынке, и, во-вторых, пытается повлиять на внешнюю среду, в которой функционирует. На этой концепции базируются принципы стратегического управления, которыми руководствуются крупные компании в условиях внешней среды высокого градуса неопределенности.

Факторы внешней бизнес-среды взаимосвязаны, и изменение одного из них влечет за собой быстрое изменение других. С развитием глобального рынка такие изменения могут привести к критическому положению небольшие национальные экономики, такие, как, например, экономика Латвии. Чем более высок темп изменения внешней среды и уровень ее сложности, тем более гибкими должны быть компании и государство в целом, чтобы адаптироваться к происходящим изменениям и обеспечить свое выживание. Латвии удалось создать в целом относительно благоприятную бизнес-среду в рамках национальной экономики, но это не отменяет необходимости анализа и контроля процессов в бизнес-среде и соответствующей адаптации к ним в будущем.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Игорь Ансофф. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
2. A.Brandenburger, B.Nalebuff. Co-opetition. – New York: Currency Doubleday, 1996
3. Ричард Дафт. Менеджмент. – Санкт-Петербург. – 8-ое издание: Питер, 2009.
4. Филип Котлер. Маркетинг менеджмент. – Санкт-Петербург: Питер. –10-ое издание, 2000.
5. База данных Центрального управления статистики Латвии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.csb.gov.lv/DATABASE/ledz/databasetree.asp?lang=16>.
6. Домашняя страница телекоммуникационного оператора Tele2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tele2.lv/ru/5astnim-klientam/o-tele2/novosti/novosti-tele2/podklix5is8-k-samomu-sovremennomu-mobil8n0>.
7. База данных объединенной программы Всемирного Банка и компании PwC "Paying taxes" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/find-country.jhtml>.

**Стаття надійшла до редколегії 22.03.13**

**Калініна Л.Ю.**, здобув.  
Латвія

### **СУТНІСТЬ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*У статті автор аналізує сутність бізнес-середовища, досліджує його елементи та їх вплив на діяльність підприємства і на розвиток національної економіки в цілому на прикладі Латвії. Поданий короткий огляд існуючих досліджень з питань аналізу бізнес-середовища. Автором проведено детальний аналіз елементів актуального зовнішнього середовища для латвійських компаній і описані тренди їхнього розвитку за останні роки (частково у порівнянні з Україною). На підставі аналізу процесів і змін в бізнес-середовищі Латвії автор дає свої рекомендації щодо їх обліку при прогнозуванні розвитку компанії та прийнятті управлінських рішень.*

*Ключові слова: бізнес-середовище, економічний розвиток, стратегічний менеджмент, зовнішні та внутрішні фактори, міжнародний вимір, національна економіка.*

**Kalinina L.U.**  
Latvia

### **ESSENCE OF BUSINESS ENVIRONMENT AND ITS IMPLICATIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY**

*In this article author analyses the nature of the business environment, examines its elements and their impact on the company and the development of the national economy as a whole on the example of Latvia. A brief review of existing research on the analysis of the business environment is provided. The author investigates in detail the elements of the external environment relevant to the Latvian companies and describes their recent development trends (partly in comparison with Ukraine). Based on the study of the processes and changes in the business environment in Latvia author gives recommendations on their evaluation while planning development of the company and making management decisions.*

*Key words: business environment, economical development, strategic management, external and internal factors, international dimension, national economy.*

## СУТНІСТЬ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Розглянуто динаміку виробітку в Україні порівняно з іншими європейськими країнами протягом досліджуваного періоду. Наведено основні причини низької продуктивності праці в нашій країні. Обґрунтовано важливість підвищення продуктивності праці на підприємствах.*

**Ключові слова:** *праця, продуктивність, продуктивність праці, виробіток, суспільна продуктивність праці, зростання продуктивності праці.*

Проблема продуктивності праці за рівнем вагомості, станом дослідженості та ступенем дискусійності у розумінні сутності, методів оцінювання та управління не поступається іншим актуальним проблемам вітчизняної економіки. З одного боку світовій економічній думці добре відомо, що зростання конкурентоспроможності та сталий економічний розвиток країни неможливі без підвищення продуктивності праці в умовах всеохоплюючої глобалізації. З іншого боку, значно зменшилася кількість публікацій, присвячених проблемі продуктивності праці; не відображає такі відомості повною мірою і офіційна статистика.

Підвищення продуктивності праці на мікрорівні призводить до підвищення конкурентоспроможності країни в цілому, тобто підвищення можливостей країни в умовах ринку виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам світових ринків при одночасному збереженні чи підвищенні реальних доходів своїх громадян. Головною метою кожної держави має бути досягнення високого і постійного зростаючого рівня життя своїх громадян. Ця мета може бути реалізована лише за умов зростання продуктивності праці.

На макроекономічному рівні зростання продуктивності праці визначає динаміку валового внутрішнього продукту, забезпечує збільшення купівельної спроможності основної маси населення, стає дійовим засобом послаблення інфляції і основним джерелом реалізації заходів, спрямованих на соціальний розвиток і зростання рівня життя населення [2, с. 99].

В умовах ринкових відносин завдання підвищення продуктивності праці як джерела реального економічного зростання стає життєво важливим для подальшого розвитку економіки. У сучасному світі економічними лідерами стають не ті країни, які мають значні природні ресурси, а ті, які здатні досягти високого рівня продуктивності праці.

Необхідність підвищення продуктивності праці посилюється низкою причин: по-перше, досягнутий рівень продуктивності праці є індикатором розвитку національної економіки і в цьому контексті Україна не входить до ряду розвинутих країн; по-друге, ефективне використання праці підвищує конкурентоспроможність національної

економіки; по-третє, вихід вітчизняної економіки із кризи можливий, передусім, через підвищення продуктивності праці; по-четверте, прогресивна динаміка продуктивності праці та відповідне збільшення доходів працюючих і прибутків підприємств сприятиме економічному зростанню, розширенню можливостей соціального розвитку.

Багатогранна проблема підвищення продуктивності праці стала предметом уваги багатьох зарубіжних дослідників, зокрема – Д. Сінка, Г. Емерсона, Б. Генкіна, Р. Яковлева, А. Щербакова, П. Ігнатовського та ін. Серед українських вчених істотний внесок у вивчення цієї проблеми зробили: О. Грішнова, А. Ревенко, В. Дієсперов, М. Семикіна, О. Купець, Е. Лібанова та ін.

Мета статті полягає в узагальненні підходів до трактування продуктивності праці та обґрунтуванні необхідності її підвищення в сучасних умовах.

У науковій літературі існують різні погляди на тлумачення терміна "продуктивність праці", що зумовлює відмінності в методологічних підходах щодо її вимірювання на різних економічних рівнях, різні точки зору на можливості управління продуктивністю праці, що в свою чергу унеможлиблює її довгострокове зростання в сучасних умовах.

За рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП), пропонується розрізняти поняття "продуктивність" і "продуктивність праці". Продуктивність вважається загальним показником, який, по-перше, показує ефективність використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації тощо) під час виробництва різних товарів і послуг, по-друге, відбиває взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або наданих послуг і ресурсами, витраченими на їх виробництво, по-третє, дозволяє порівнювати результати виробництва на різних економічних рівнях.

Д. Сінк вважає, що продуктивність – це відношення кількості продукції, виробленої даною системою за даний період часу, до кількості ресурсів, спожитих для створення цієї продукції за той же період часу [8, с. 29].

Філософський сенс продуктивності найбільш повно і точно було визначено у 1959 році Комітетом з продуктивності при Європейському агентстві з проблем продуктивності: "Продуктивність – це, в першу чергу, стан розуму. Це ставлення до світу, яке припускає безперервне удосконалення всього властивого йому. Це переконаність у тому, що людина може виконувати роботу сьогодні краще, ніж учора, а завтра краще, ніж сьогодні. Зрештою, продуктивність передбачає безперервність зусиль, пов'язаних із пристосуванням економічної діяльності до умов, що постійно змінюються, застосуванням нових теорій та методів" [12].

Що стосується продуктивності праці, то Макконелл К.Р. і Брю С.Л. пишуть, що продуктивність праці (labor productivity) – це загальний об'єм продукції, поділений на кількість витраченої на його виробництво праці; середній продукт праці чи виробіток одного працівника [3, с. 925].

Економічна енциклопедія за редакцією С.В. Мочерного трактує продуктивність праці як ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг. Вимірюється кількістю продукції чи послуг, вироблених працівником за

одиноцю часу (рік, місяць, тиждень тощо), або кількістю робочого часу, затраченого на виробництво продукції чи надання послуги [6, с. 118].

З точки зору автора відомого підручника з економіки праці, О. А. Грішної, продуктивність праці є узагальнюючим показником використання робочої сили, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, в даному випадку, – результатів праці та її витрат [1, с. 361].

Отже, в літературі існує широкий спектр думок стосовно продуктивності праці, що говорить про те, що ця категорія залишається досить суперечливою та дискусійною. Узагальнюючи наукові погляди, вважаємо необхідним дотримуватися такої позиції: продуктивність праці варто трактувати у вузькому і широкому сенсі, і це дещо знімає суперечності в її тлумаченні та подальшій оцінці:

- у вузькому сенсі продуктивність праці – це показник продуктивності конкретної праці на мікроекономічному або індивідуальному рівнях, що являє собою відношення обсягу виробленої продукції (послуг) до витрат лише одного з факторів виробництва – живої праці, які можуть вимірюватись за годину, день, квартал, рік (людино-години, людино-дні, у річних розрахунках – середньооблікова чисельність персоналу). Продуктивність праці на мікроекономічному рівні є одним із визначальних критеріїв та інструментів зменшення витрат, збільшення прибутковості, забезпечення ефективного функціонування підприємства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках;

- у широкому сенсі продуктивність праці – це суспільна продуктивність праці, яка характеризує результативність виробничого процесу на макrorівні і являє собою відношення загального обсягу виробленої продукції та послуг до загальних затрат праці. Так, А. Ревенко визначає продуктивність суспільної праці як відношення результатів економічної діяльності країни у вигляді ВВП до чисельності всього зайнятого населення [7, с. 32]. У довгостроковому періоді зростання цього співвідношення означає краще використання трудових, фінансових, матеріальних, енергетичних, технологічних і всіх інших ресурсів, сприяє розвитку економіки і створює передумови для соціального прогресу. Зменшення ж цього показника означає спад не тільки економічний, але і соціальний. Це показник економічної та соціальної ефективності використання залучених у виробництво ресурсів праці, який ще називають багатофакторною продуктивністю, маючи на увазі, що на неї впливають практично усі фактори виробництва.

Зростання продуктивності праці полягає в отриманні більше продуктів: за одиницю витраченого часу; з тієї ж маси сировини; тієї ж і навіть кращої якості.

За К. Марксом підвищення продуктивності праці полягає в тому, що частка живої праці зменшується, а частка уречевленої праці – зростає так, що загальна сума праці, що закладена в товари, зменшується. Збільшення продуктивності праці проявляється в зменшенні маси праці по відношенню до маси засобів виробництва, що приводяться цією працею в дію, або в зменшенні величини суб'єктивних факторів процесу праці порівняно з його об'єктивними факторами [4, с. 636].

Серед низки ключових проблем економіки України – низька продуктивність праці, неефективне використання усіх видів ресурсів, вкрай низький техніко-технологічний рівень виробництва, не конкурентоспроможність основних видів вітчизняної продукції, низька частка високотехнологічної продукції, низький рівень оплати праці переважної більшості найманих працівників, низька якість життя. Активізація людської праці, як свідчить історія людства, є головною умовою досягнення позитивних зрушень у добробуті населення і господарчому розвитку країни [8].

В Україні при спаді виробництва, різкому збільшенню рівня безробіття і витоку грошових засобів із виробничої сфери на всіх рівнях управління допущено ігнорування проблемою продуктивності праці. Показники продуктивності праці виключені із статистики підприємств, галузей, регіонів і всього господарства.

Користуючись найбільш поширеною методикою розрахунку продуктивності праці [11], нами проаналізовано динаміку виробітку в Україні протягом 2002 – 2011 років (табл. 1).

Як бачимо з таблиці, до 2008 року спостерігається зростання виробітку в Україні. У 2009 році, як наслідок фінансово-економічної кризи, виробіток зменшується на 1,71 тис. дол. США, а з 2010 року починається зростання цього показника, але вже значно меншими темпами, ніж це було до кризи.

Таблиця 1

**Динаміка виробітку в Україні протягом 2002 – 2011 років**

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ВВП, млн. дол. США	208309	228296	256030	263007	282333	304755	311777	265763	276791	291064
Зайнятість, тис. осіб	20091	20163	20296	20680	20730	20905	20972	20192	20266	20324
Виробіток, тис. дол./зайнятого	10,37	11,32	12,61	12,72	13,62	14,58	14,87	13,16	13,66	14,32
Темп зростання до попереднього року	-	1,09	1,11	1,01	1,07	1,07	1,02	0,89	1,04	1,05
Темп зростання до 2002 року	-	1,09	1,22	1,23	1,31	1,41	1,43	1,27	1,32	1,38

Джерело: складено автором на основі даних [10]

У порівнянні з розвинутими країнами рівень продуктивності праці в Україні неприпустимо низький. Так, в 2011 році виробіток в Україні склав 22,65 % від рівня країн, що належать до Європейського Союзу та лише 15,31% від американського рівня (таблиця 2).

**Порівняння виробітку в Україні, Європейському Союзі та США, тис. дол.  
на одного зайнятого протягом 2002 – 2011 років**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Європейський Союз – 27	57,97	58,67	59,88	60,60	61,73	62,69	62,44	60,86	62,40	63,22
США	83,16	84,50	86,51	87,67	88,35	89,05	89,15	89,73	92,39	93,54
Україна	10,37	11,32	12,61	12,72	13,62	14,58	14,87	13,16	13,66	14,32
У % до ЄС	17,89	19,30	21,07	20,99	22,06	23,25	23,81	21,63	21,89	22,65
У % до США	12,47	13,40	14,58	14,51	15,42	16,37	16,68	14,67	14,78	15,31

Джерело: складено автором на основі даних [10]

Україна за рівнем виробітку знаходиться на 6 місці серед країн СНД після Росії (29,74 тис. дол.), Білорусії (26,83 тис. дол.), Казахстану (23,07 тис. дол.), Азербайджану (18,76 тис. дол.) і Туркменістану (17,92 тис. дол.), випереджаючи лише Армению, Молдову, Узбекистан, Таджикистан та Киргизію (рис. 1).

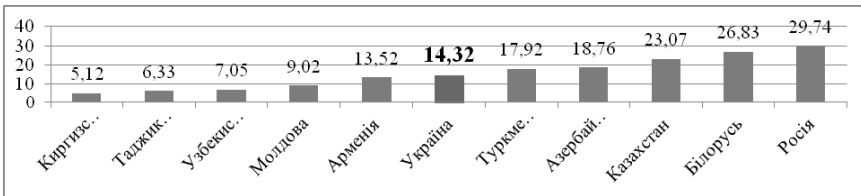


Рис. 1. Виробіток країн СНД у 2011 році, тис. дол. на одного зайнятого

Джерело: складено автором за даними [10]

Серед країн Європи по такому показнику продуктивності праці, як виробіток, станом на 2011 рік лідирує Люксембург (95,66 тис. дол.), за ним слідують США (93,54 тис. дол.) та Ірландія (92,32 тис. дол.). У п'ятірку кращих за рівнем виробітку країн також входять Норвегія (88,18 тис. дол.) та Австрія (73,51 тис. дол.). Україна за цим показником випереджає лише Молдову (рис. 2).

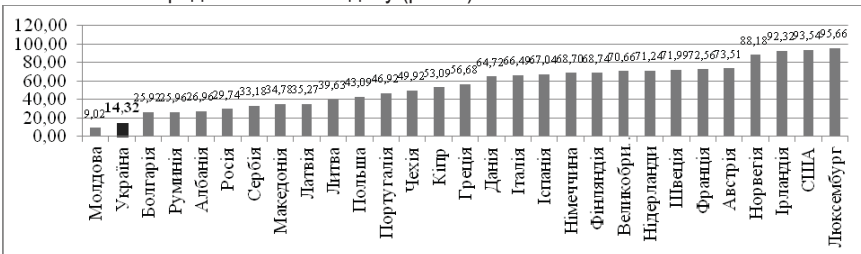


Рис. 2. Виробіток серед європейських країн у 2011 році, тис. дол. на одного зайнятого у 2011 році

Джерело: складено автором за даними [10]

Темпи росту виробітку в Україні були більш, ніж в 3 рази вищими, ніж в розвинених країнах. Так, якщо середньорічний виробіток в розвинених країнах зростає схожими темпами – 0,7 – 1,3 % (в США протягом 2003 – 2011 років він зростає в середньому по 1,3 %, у Франції – 0,8 %, в Німеччині – 0,7 % та у Великобританії – 1 %), то в Україні він щорічно збільшувався на 3,9 %. Проте, щоб досягти рівня виробітку розвинених країн, цей показник повинен бути в 2 рази вищим.

Підвищення продуктивності праці – архіважливе завдання на всіх рівнях економіки. В основі довгострокового економічного зростання, що забезпечує конкурентоздатність, лежить саме продуктивність праці. Україна має потенційні можливості для вирішення проблеми підвищення продуктивності праці. Для цього в країні є визнані науковці, практичний досвід, природний потенціал та інші можливості підвищення продуктивності праці в сучасних умовах.

Низька продуктивність праці в Україні пояснюється багатьма причинами:

1. Відставання в продуктивності праці обумовлено насамперед неефективною організацією праці.

2. Непрозоре і надмірне регулювання. Державне регулювання встановлює адміністративні процедури взаємодії органів влади та бізнесу, а також регламентує деякі бізнес-процеси в компаніях. І в тому, і в іншому випадку якість регулювання безпосередньо впливає на ефективність бізнесу. Адміністративні процедури в Україні часто надмірно ускладнені і вимагають багато часу, а їх результати непередбачувані. Це веде до корупції і знижує ефективність бізнесу, а в ряді галузей створює нерівні умови конкуренції. Так, наприклад, за складністю ведення бізнесу Україна посідає 145 місце серед 185 країн станом на 1 червня 2012 року; за рівнем корумпованості Україна зайняла 144 місце із 176 країн у 2012 році [5]. Найгіршу позицію Україна має за індексом "Дозвільна система у будівництві", випереджаючи лише Албанію та Еритрею (обидві країни знаходяться на 185 місці). Так, процес отримання дозволу на будівництво в Україні вимагає проходження 20 процедур із загальною тривалістю 375 днів та вартістю у 1262,6% від середнього доходу на душу населення в країні [5].

3. Застарілі потужності та методи виробництва. Ступінь зносу основних засобів в Україні становив у 2010 році 65,9% [5, с. 14]. Стимує ріст продуктивності праці також і використання застарілих технологій у роздрібному банківському секторі. Проведення платежів в електронній формі через банкомати або Інтернет вимагає приблизно в 12 разів менше трудовитрат, ніж здійснення цих же операцій у відділенні банку. Тим не менше, в Україні дві третини платежів проводиться в банківських відділеннях, в той час як у Нідерландах – 10%, а в Сполучених Штатах – 7% [5, с. 26] Справа тут не в недостатньому розвитку інфраструктури електронних платежів: в Україні майже стільки ж банкоматів на душу населення, скільки в інших європейських країнах. Переважання операцій, здійснюваних у відділеннях, пов'язано з тим, що для значної частини споживачів електронні канали є більш складними, тому ця частина населення має сформовану звичку жити в умовах економіки готівкових грошей.

4. Нестача професійних навичок. Україна відрізняється високим рівнем грамотності населення і гарною якістю технічної освіти. Тим не менше, дефіцит навичок управління – один з основних факторів, що обумовлює відставання України за рівнем продуктивності.

5. Нерозвиненість фінансової системи. Україна зайняла 157 місце серед 185 країн у 2012 році у рейтингу за індексом банкрутства [5]. Нестача власних коштів у більшості підприємств України, а також зниження інвестиційної привабливості країни, особливо в період кризи, призвело до браку коштів для фінансування проектів, які б сприяли підвищенню продуктивності праці.

6. Відсутність стимулів до підвищення продуктивності праці.

7. Низькоефективний менеджмент і, як наслідок, неефективні бізнес-процеси; недостатня інформатизація та автоматизація виробництва і менеджменту, в результаті – неефективні методи виробництва та управління та ін.

Із світового досвіду вирішення проблеми підвищення продуктивності праці слідує необхідність розробки державної політики, яка була б прийнята і здійснювалась на виробничому рівні. Для конкретизації такого роду політики необхідні державні і регіональні програми продуктивності, які включають завдання по розробці і здійсненні практичних заходів, направлених на підвищення продуктивності праці, науково-методичне забезпечення, інформаційне підкріплення, розробку рекомендацій по оцінці продуктивності та узагальнення статистичних даних.

Вирішальною передумовою зростання продуктивності праці є, передусім, науково-технічний прогрес, запровадження ресурсозберігаючих технологій, вдосконалення організації праці. Доречно нагадати, що витрати розвинених країн на науку і високі технології у десятки рази перевищують аналогічні витрати в Україні. Це дозволяє розвивати виробництво високотехнологічної продукції, що приносить лівову частку доходів від експорту, нарощувати обсяги виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг.

У сучасних умовах з продуктивністю праці пов'язують успіх у конкурентній боротьбі на ринку, стійкість і розвиток підприємства, тому завдання підвищення продуктивності праці актуальне і знаходиться поряд із завданнями підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємства. Розвинуті країни завдячують своєму довготривалому підйому в економіці саме постійному зростанню рівня продуктивності праці.

Між тим, підвищення продуктивності праці не може бути самоціллю, адже пріоритетом в цивілізованому світі сьогодні вважається якісний людський розвиток. Тому, опікуючись проблемою зростання продуктивності праці, не можна нехтувати значенням соціальних процесів, розвитком освіти, науки, охорони здоров'я, забезпеченням гарантій в оплаті праці і соціальному захисті, забезпеченням безпеки праці, підвищенням кваліфікації, постійного професійного навчання кадрів. Ключовою проблемою при цьому має бути подолання низької мотивації до високопродуктивної праці, до розробки раціоналізаторських пропозицій, винаходів.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – 5-те вид., оновлене. – К., 2011. – 390 с.
2. Грішнова О.А. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку [Монографія]. – Черкаси: видавництво ТОВ "МАКЛАУТ", 2011. – 360 с.
3. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. / Макконелл К.Р., Брю С.Л. – 16-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2006. – XXXVI, 940 с.
4. Маркс К. Капитал, 1867. – Том 1. – 900 с.
5. Місце України у рейтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.me.gov.ua/file/link/193720/file/DB\\_2013.doc](http://www.me.gov.ua/file/link/193720/file/DB_2013.doc).
6. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – 951 с.
7. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 32 – 37.
8. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npknntu\\_e/2010\\_17/stat\\_17/70.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npknntu_e/2010_17/stat_17/70.pdf).
9. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
10. Статистичні дані ЄЕК ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w3.unece.org>.
11. Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності. Наказ Міністерства економіки України від 26.12.2008 р. № 916 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish>.
12. Центр продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cl.com.ua/templates/clg/img/seminar\\_2010/part0.pdf](http://cl.com.ua/templates/clg/img/seminar_2010/part0.pdf).

**Стаття надійшла до редакції 15.01.13**

**Костенко Т.О.**, асп.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

**СУЩОСТЬ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Рассмотрена динамика выработки в Украине по сравнению с другими европейскими странами в течение исследуемого периода. Приведены основные причины низкой производительности труда в нашей стране. Обоснована важность повышения производительности труда на предприятиях.*

*Ключевые слова: труд, производительность, производительность труда, выработка, общественная производительность труда, рост производительности труда.*

**T.O. Kostenko**, postgrad. stud.  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**THE ESSENCE AND ECONOMIC VALUE OF INCREASING EMPLOYMENT IN PRESENT  
CIRCUMSTANCES**

*The paper studies dynamics of output in Ukraine in comparison to other European countries throughout the period under consideration. Main causes for low labor productivity are identified as regards Ukraine. The significance of raising labor productivity in enterprises is justified.*

*Keywords: labor, productivity, labor productivity, output, social labor productivity, labor productivity increase.*

## **ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ НА НАГРОМАДЖЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ**

*Досліджено основні способи впливу державних запозичень на динаміку капітальних інвестицій в Україні. Здійснено оцінку еластичності нагромадження основного капіталу до зміни державного боргу та економічного зростання.*

**Ключові слова:** державний борг, нагромадження основного капіталу, ефект витіснення, капітальні інвестиції.

Сучасна економічна теорія визнає двоякий вплив державного боргу на нагромадження основного капіталу. Так в межах кейнсіанських моделей економічного зростання, насамперед, моделі з двома дефіцитами, державні запозичення розглядаються як важливе джерело інвестиційних ресурсів, без якого країни, що розвиваються, не можуть ефективно здійснювати економічну модернізацію через наявність дефіциту внутрішніх заощаджень і торговельного дефіциту. З іншого боку, у довгостроковій перспективі зростання державного боргу призводить до збільшення податкового навантаження, зростання відсоткової ставки та витіснення приватних інвестицій.

Дана проблема детально досліджена як західними, так і вітчизняними науковцями. Серед перших, насамперед, необхідно вказати праці Р. Масгрейва та Ф. Модільяні, які дали теоретичне пояснення ефекту витіснення, Е. Борензштейна, К. Коуена, П. Валенсуели, а також Ш. Агджа та О. Джеласуна, які виявили обернену залежність між рівнем зовнішнього державного боргу та іноземними інвестиціями, що стримує нагромадження основних фондів. Кінцевим наслідком ефекту витіснення є пригнічення темпів економічного зростання, про що, зокрема, свідчать дослідження К. М. Рейнхарт, К. С. Рогоффа, М. Кумара та Дж. Ву. Серед українських науковців дослідження даної проблеми здійснювали Т. Богдан, А. Гальчинський, Я. Жаліло, В. Майстришин, О. Царук та інші. Разом з тим, у вітчизняній економічній літературі досі існують суперечливі погляди щодо впливу державного боргу на динаміку капітальних інвестицій.

Метою даної роботи є аналіз специфічних способів впливу державних запозичень на нагромадження основного капіталу та оцінка ефекту витіснення в Україні.

Наукова новизна роботи полягає у вимірі еластичності нагромадження основного капіталу до зміни основних факторів, що пояснюють його динаміку, а саме: економічного зростання, прямих іноземних інвестицій та державних запозичень.

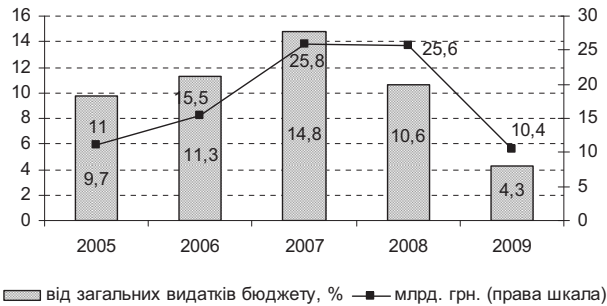
Вплив державного боргу на нагромадження основного капіталу в Україні відбувається в основному через наступні способи:

1. Зменшення кредитних ресурсів банківського сектора внаслідок здійснення державних запозичень, що спричиняє зростання відсоткових ставок та подорожчання кредитів для національних корпорацій. В Україні вплив даного фактору посилюється тим, що банківський сектор є основним покупцем облігацій внутрішньої державної позики. Станом на 03.01.2012 р. комерційним банкам належало майже 37% загального обсягу ОВДП, що перебували в обігу [9, с. 15].

2. Окрім обмеження доступу підприємств до кредитних ресурсів, держава, нарощуючи внутрішній борг, має деструктивний вплив і на спроможність підприємств капіталізувати свої доходи, що проявляється у двох формах: по-перше, у разі тривалого бюджетного дефіциту уряд змушений підвищувати ставки податків, аби не допускати поглиблення розриву між бюджетними надходженнями та витратами на обслуговування зростаючого державного боргу; по-друге, – в затримці відшкодування податку на додану вартість, тобто, останній фактично стає джерелом боргового фінансування держбюджету, зменшуючи обіговий капітал підприємств. Відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам за рахунок облігацій внутрішньої державної позики є досить звичною практикою для вітчизняної економіки. У 2010 р. воно набуло відповідного інституційного оформлення в якості "ОВДП-ПДВ". (У 2010 р. було здійснено 4 випуски облігацій типу ОВДП-ПДВ на загальну суму понад 16,44 млрд. грн. під 5,5% річних, зі строком обігу 5 років [1]).

3. Скорочення державних інвестицій, обумовлене зростанням бюджетних витрат на обслуговування державного боргу. Останні в період кризи 2008–2011 рр. зросли в 7 разів і в 2011 р. становили 68,76 млрд. грн. Оскільки таке зростання витрат не компенсувалося збільшенням бюджетних надходжень, воно викликало необхідність скорочення інших державних видатків, насамперед, інвестиційних. Державні інвестиції є одним з макроекономічних показників, який продемонстрував найбільший спад в період фінансово-економічної кризи в Україні. Так в період 2007–2009 рр. їх обсяг скоротився в 3,4 рази – з 14,8% до 4,3% від загальних бюджетних видатків відповідно (рис. 1).

4. Зовнішні державні запозичення, якщо не спрямовуються на інвестиції, також негативно впливають на нагромадження основного капіталу, зокрема, спричиняючи зниження кредитних рейтингів держави, що підвищує вартість позичкового капіталу для вітчизняних підприємств на міжнародному ринку: "Глибокі дисбаланси сектору публічних фінансів та проблеми з обслуговуванням зобов'язань квазідержавних структур на кшталт НАК "Нафтогаз України" ведуть до зниження суверенних кредитних рейтингів, що автоматично погіршує корпоративні рейтинги і зужує доступ вітчизняних компаній до боргових ресурсів на світових ринках, погіршує інвестиційний клімат в Україні загалом" [5, с. 170].



**Рис. 1. Динаміка капітальних видатків державного бюджету, %**

Джерело: [5, с. 38].

5. Деякі дослідники також вказують на ефект витіснення, спричинений зростанням пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку, обґрунтовуючи це тим, що в період зростання експортних доходів та гарантованих державою зовнішніх запозичень гривневі інтервенції, які здійснюються Нацбанком з метою запобігання ревальвації національної валюти, спричиняють до зростання грошової маси, що, в межах жорсткої монетарної політики, вимагає від НБУ підвищення відсоткових ставок та здійснення інших стерилізаційних операцій. Останнє, в свою чергу, має негативний вплив на інвестиційну активність в країні [4, с. 90]. Однак, слід зазначити, що даний ефект зовнішніх запозичень на сьогодні не є актуальним для України, оскільки можливий лише за наявності профіциту платіжного балансу. Натомість, в умовах від'ємного сальдо платіжного балансу витрати на обслуговування зростаючого державного боргу чинитимуть девальваційний вплив на національну грошову одиницю, що матиме негативний вплив на нагромадження основного капіталу як внаслідок зростання вартості обслуговування зовнішнього корпоративного боргу в національній валюті, так і внаслідок дії факторів, описаних у попередньому пункті.

Незважаючи на те, що ефект витіснення є добре дослідженим в межах різних економічних шкіл, а його вплив на динаміку інвестицій в основний капітал підтверджено статистичними розрахунками, погляди вітчизняних науковців на дану проблему, як зазначалось раніше, не завжди співпадають. Так результати дослідження Т.П. Богдан свідчать про наявність негативного впливу державних запозичень на нагромадження капіталу: емпіричний аналіз показує, що "залучення позик на внутрішньому фінансовому ринку, зокрема, чисте запозичення в банківських установ обсягом 994 млн. грн. протягом 1995–1999 рр. стало чинником зменшення капітальних вкладень підприємств і організацій на суму 1,5 млрд. грн." [2, с. 84]. Натомість, О.В. Царук стверджує про наявність позитивного впливу державного боргу

на нагромадження основного капіталу: "Дійсно, в економіці України між обсягом державного боргу та рівнем інвестицій в основний капітал існує щільний позитивний взаємозв'язок; за результатами розрахунків, зі збільшенням державного боргу на 1 млрд. грн. інвестиції в основний капітал зростають на 636 млн.грн." [6, с. 8]. А за словами Я. А. Жаліла, ефект витіснення не загрожує Україні, оскільки "Стабільна наявність певної величини надлишкової ліквідності комерційних банків свідчить про принципову можливість одночасного розширення державних та корпоративних запозичень. Тобто, державні запозичення на внутрішньому ринку акумулюють вільні кошти, які за інших рівних умов не були б спрямовані на інвестиційні потреби" [4, с. 89].

Щодо твердження про нейтральність впливу державного боргу, обумовлену наявністю надлишкової ліквідності банківської системи, варто зауважити, що його було висловлено у 2004 р., коли в Україні спостерігалось скорочення рівня заборгованості та покращення макроекономічної ситуації: високі темпи економічного зростання (понад 12%), збільшення доходів від експорту, зростання інвестиційних надходжень з-за кордону тощо. Зменшення обсягу державного боргу супроводжувалося поступовим зниженням частки боргових зобов'язань органів загального державного управління в портфелі цінних паперів комерційних банків, що, як видно із таблиці 1, мало місце у період 2002–2007 рр. Разом з тим, варто зауважити, що ліквідність комерційних банків у цей період забезпечувалася зовнішніми запозиченнями, що було обумовлено наявністю значного розриву між обсягом кредитів та депозитів – перед початком кризи співвідношення кредитів до депозитів в Україні складало 180% [3, с. 15]. Це обумовило швидке зростання заборгованості банківського сектора: приріст зовнішнього боргу комерційних банків у період 2005–2008 рр. становив близько 600%.

Таблиця 1

**Державні цінні папери в портфелі депозитних корпорацій**

Період	Вартість портфеля цінних паперів, млрд. грн.	Зобов'язання органів загального державного управління, млрд. грн.	Зобов'язання органів загального державного управління, %
2002	3320	2382	71,75
2003	4934	2562	51,93
2004	5719	2724	47,63
2005	8035	3656	45,50
2006	9548	4556	47,72
2007	15200	6252	41,13
2008	28134	17402	61,85
2009	30086	20897	69,46
2010	68925	58085	84,27
2011	75926	60702	79,95

Джерело: [7, с. 115], [8, с. 132]

Внаслідок фінансової кризи, що розпочалася 2008 р., доступ до цих ресурсів значно скоротився. Дефіцит позичкового капіталу обумовив зростання відсоткових ставок і зменшення кредитування реального сектора економіки. За даними Національного банку, в 2008–2009 рр. середньозважена відсоткова ставка за кредитами, наданими комерційними банками нефінансовим корпораціям, зросла на 4,9%, а співвідношення кредитів, наданих реальному сектору, до ВВП, порівняно з 2007 р., скоротилося більше, ніж на 30 в.п. Натомість, збільшився обсяг кредитування комерційними банками органів загального державного управління (від 10 млн. грн. у 2007 р. до 25 млн. грн. та 1,9 млрд. грн. у 2008 та 2009 рр. відповідно) та обсяг купівлі державних цінних паперів (табл. 1). Частка останніх у портфелі цінних паперів депозитних корпорацій зросла вдвічі в період 2007–2010 рр. і станом на кінець 2011 р. складала майже 80%.

Щодо висновку про позитивний вплив державного боргу на капітальні інвестиції, зауважимо, що він ґрунтується на зіставленні динаміки абсолютних величин даних показників та ігнорує вплив інших факторів, насамперед, економічного зростання, яке, як відомо, слугує акселератором для нагромадження основних фондів. З урахуванням цього фактору, а також впливу динаміки прямих іноземних інвестицій, регресійне рівняння, що описує ефект витіснення в Україні, матиме наступний вигляд:

$$\text{Ln(Capital)} = 1,15 \cdot \text{Ln(GDP)} - 0,2 \cdot \text{Ln(Debt)} + 0,02 \cdot \text{Ln(FDI)} - 2,76,$$

де Capital – валове нагромадження основного капіталу, GDP – валовий внутрішній продукт, Debt – державний борг, FDI – чисті прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Аналіз здійснено на основі річних даних за період 1992–2010 рр. включно. Результати оцінки моделі наведено на рис. 2.

Dependent Variable: LNCAPITAL

Method: Least Squares

Date: 03/03/13 Time: 15:24

Sample: 1992 2010

Included observations: 19

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNGDP	1.159800	0.044784	25.89786	0.0000
LNDEBT	-0.200785	0.037769	-5.316175	0.0001
LNFDI	0.027115	0.023130	1.172302	0.2594
C	-2.760549	1.059983	-2.604333	0.0199
R-squared	0.991355	Mean dependent var		23.36235
Adjusted R-squared	0.989625	S.D. dependent var		0.602904
S.E. of regression	0.061409	Akaike info criterion		-2.557857
Sum squared resid	0.056566	Schwarz criterion		-2.359028
Log likelihood	28.29965	F-statistic		573.3409
Durbin-Watson stat	1.917689	Prob(F-statistic)		0.000000

Рис. 2. Результати регресійного аналізу залежності нагромадження основного капіталу від динаміки пояснюючих змінних

Джерело: розрахунки автора

Таким чином, збільшення державного боргу України на 1% спричиняє від'ємний приріст основного капіталу в середньому на 0,2%, а 1% економічного зростання забезпечує приріст основних фондів в середньому на 1,15%. Вплив прямих іноземних інвестицій при цьому є статистично не значущим. Це означає, що ПІІ не впливають на динаміку капітальних інвестицій в Україні, і може бути пояснено їх спрямованістю переважно у сфери зі швидким оборотом капіталу – фінанси, торгівля тощо.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

- державний борг має негативний вплив на нагромадження основного капіталу в Україні, що, насамперед, пояснюється впливом ефекту витіснення. Коефіцієнт еластичності, який характеризує залежність нагромадження основного капіталу від приросту державного боргу, складає -0,2%;

- серед інших каналів впливу державних запозичень на капітальні інвестиції – зростання податкового тиску; затримка з відшкодування податку на додану вартість та його конвертація у ОВДП-ПДВ; скорочення державних інвестицій; підвищення кредитних ресурсів для вітчизняних підприємств на міжнародних ринках капіталів;

- в умовах від'ємного сальдо платіжного балансу зростання зовнішніх державних запозичень України не може привести до збільшення грошової маси викликати зростання відсоткової ставки внаслідок відповідних дій НБУ. Зростання витрат на обслуговування державного боргу, натомість, матиме негативний вплив на нагромадження основного капіталу через девальваційний тиск на національну грошову одиницю і відповідне подорожчання заборгованості корпоративного сектора.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 травня 2010 р. N 368 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/368-2010-%D0%BF>.
2. Вахненко Т.П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т.П. Вахненко. – К.: Альтерпрес, 2000. – 152 с.
3. Лютий І. Фінансова-економічна криза 2008–2010 рр.: деякі чинники та уроки / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 01. – С. 10–16.
4. Особливості та пріоритети боргової політики України / [А.С. Гальчинський, З.С. Варналій, В.Я. Майстришин та ін.]. – К., 2004. – 104 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
5. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: монографія / за заг. ред. А.В. Ермолаєва. – К.: НІСД, 2010. – 528 с.
6. Царук О.В. Статистичний аналіз та оцінка державного боргу – автореферат. – К., 2009. – с. 21 ; автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук : спец. 08.00.10 "Статистика" / О.В. Царук. – К., 2009. – 21 с.
7. Бюлетень Національного банку України / Національний банк України. – 2009. – № 1 (190). – 177 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66416>.
8. Бюлетень Національного банку України / Національний банк України. – 2012. – № 9 (234). – 195 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=121759>.
9. Монетарний огляд за 2011 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. – К., 2011. – 15 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=104460>.

Стаття надійшла до редколегії 5.03.13.

**Венгер Т.А.**, асп.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

**ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ  
НА НАКОПЛЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ**

*Исследованы основные способы воздействия государственных заимствований на динамику капитальных инвестиций в Украине. Осуществлена оценка эластичности накопления основного капитала к изменению государственного долга и экономического роста.*

*Ключевые слова: государственный долг, накопление основного капитала, эффект вытеснения, капитальные инвестиции.*

**T.A. Venger**, graduate student  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**EFFECT OF GOVERNMENT BORROWING FOR ACCUMULATION OF FIXED ASSETS IN UKRAINE**

*The main channels through which the public debt increase effects the capital investments are examined. The gross capital formation elasticity of the public debt is estimated.*

*Key words: public debt, gross fixed capital formation, crowding out effect, capital investment.*

## ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

*У статті поданий детальний аналіз категорії "ефективність", здійснено порівняння підходів до визначення даної категорії вітчизняними та зарубіжними вченими, зроблено семантичний аналіз англomовних синонімів. Запропоновано визначення та загальний опис оцінки ефективності системи антикризового корпоративного управління.*

**Ключові слова:** ефективність, антикризове корпоративне управління, оцінка ефективності системи антикризового корпоративного управління.

Дослідженням поняття "ефективність" займалося і займаються багато науковців. На сьогоднішній день немає єдиної думки стосовно тлумачення цього поняття та методології його визначення, воно є як найбільш вживаним так і найбільш дискусійним в економічній науці.

Термін "ефект" (з лат *effectus*) означає результат, наслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів, вплив [1, с. 185]. Ефект виражається в абсолютних показниках та вимірюється в натуральних або вартісних одиницях виміру. Математично, ефект розраховується як різниця між значенням, що характеризує попередній стан об'єкта, та значенням, що відображає його зараз, тобто ефект є відображенням результату, що отриманий за певний проміжок часу. Він може бути позитивним, негативним, та нульовим, що означає, що змін не відбулось, але в деяких випадках нульовий результат також може бути як негативним так і позитивним, все залежить від умов, в яких він був отриманий [2, с. 513].

Похідним від терміну "ефект" є поняття "ефективність", що визначається як відношення між отриманим ефектом та витратами, які понесені для його досягнення. Ефективність є відображенням результативності як окремої дії, процесу, проекту на мікрорівні, так і всієї економіки в цілому на макрорівні.

На сьогоднішній день, щоб функціонувати ефективно, а отже отримувати від діяльності корисні результати, не достатньо просто виробляти продукт чи надавати стандартні послуги, адже це дозволить забезпечити лише короткострокову ефективність діяльності.

Для стабільного довгострокового функціонування, підприємству потрібно ефективно займатись своєю господарською діяльністю. Ефективною господарська діяльність може бути лише при досконало розробленій та правильно впровадженій системі управління. Тому важливим є дослідження сутності як самого поняття ефективності, так і системи, що є джерелом цієї ефективності.

Проблему ефективності управління досліджувало і досліджують багато зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Д. Рікардо, М.Х. Мескон, Г. Емерсон, Х. Ліберштайн, П. Друкер, Шегда А.В., Грішнова О.А., Баюра Д.О., Терещенко О.О.,

Мочерний С.В. та ін. Також численними є дослідження у сферах ефективності антикризового та корпоративного управління як окремих процесів. Що ж стосується проблем антикризового корпоративного управління, то деякі аспекти висвітлені у роботах Черпак А.Є. та Манойленко О.В., на жаль зовсім немає ґрунтовних досліджень ефективності цього процесу.

Метою статті є обґрунтування методики та детальний аналіз процесу оцінювання ефективності системи антикризового корпоративного управління.

Одним з перших почав займатися дослідженням економічної ефективності Д. Рікардо. У своїй працях він намагався оцінити ефективність капіталу, зазначаючи, що чим менш довговічним є капітал, тим більше безперервної праці потрібно для підтримання його початкової ефективності, описав теорію порівняльних переваг, що досліджував аспекти ефективності міжнародної торгівлі [3]. Важливим є те, що саме Д.Рікардо почав розглядати ефективність як відношення результатів до певних витрат, тим самим досліджуючи ефективність як економічну категорію.

На сьогоднішній під економічною ефективністю розуміють результативність функціонування об'єкту дослідження, що виражається у відношенні досягнутих переваг та покращень до витрат ресурсів, що забезпечили досягнення додаткових благ.

Проте вперше ефективність як управлінська категорія була досліджена Г. Емерсоном, у 1908 році вийшла його робота "Ефективність як основа виробничої діяльності і заробітної плати", а у 1911 році – "Дванадцять принципів продуктивності (ефективності)", де зазначаються принципи ефективного управління підприємством. [4, с. 49]. Він не займався рефлексією поняття "ефективність", але досліджував загальні принципи ефективного управління, використання робочої сили та техніки.

Існує значна різниця між поглядами зарубіжних та вітчизняних вчених на поняття "ефективність". Зарубіжні вчені розглядають ефективність як зовнішнє поняття та наголошують на важливості раціонального використання та розподілу ресурсів в усій економіці в цілому, про що свідчать численні дослідження та теорії. Проте М.Х.Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі досліджують ефективність використання ресурсів у виробничому аспекті [5]. Ефективність виробничого процесу на підприємстві також досліджує теорія Х-ефективності запропонована Х.Ліберштайном, в якій зазначається, що підприємство є Х-ефективним, якщо воно виробляє максимальну кількість продукції за допомогою найкращої технології та заданого набору ресурсів [6].

Вітчизняні економісти більш схильні розглядати ефективність, як категорію, що відображає відношення ефекту, результату діяльності до витрат в мікроекономічному аспекті. Наприклад О.А. Грішнова наголошує, що "ефективність в широкому розумінні – це загальна результативність людської діяльності, що відображає співвідношення корисного результату та обсягу витрачених на це ресурсів" [7, с. 375].

С. Мочерний надає таке визначення: "Ефективність – здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат" [8, с. 224].

Шегда А.В. зазначає, що "ефективність підприємства являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу" [2, с. 514].

Покропивний С.Ф. робить висновки, про те, що "ефективність продуктивність) як економічна категорія визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством" [9].

При дослідженні англійської літератури, важливим є розмежування понять effectiveness, efficiency та efficacy, що є синонімами поняття ефективність, але мають різні змістовні значення. Поняття effectiveness розуміється як міра, в якій досягаються заплановані результати, цілі або виконуються завдання, в результаті діяльності, впровадження певної стратегії, спрямованої на досягнення бажаного ефекту, в звичайних, не контрольованих умовах. Терміни efficacy та effectiveness є тотожними за значенням, з однією відмінністю, efficacy є мірою, в якій конкретна діяльність дає бажаний ефект, при ідеальних умовах, тобто зазвичай цей термін використовується при описі моделей чи теорій, що не відображають реальних умов функціонування, але є корисними в теоретичному, абстрактному аспекті, адже можуть відображати досягнення максимально можливої ефективності за ідеальних умов. Категорія efficiency відображає економічність діяльності, а саме відношення отриманого результату до кількісно виміру ресурсної бази, що знадобилася для його досягнення, тобто раціональність перетворення ресурсів у досягнуті результати [10].

Поняття "ефективність" крім кількісних характеристик, таких як результати та витрати, передбачає досягнення поставлених цілей, що можна назвати якісною характеристикою ефективності та робить доцільним її розгляд та дослідження як управлінської категорії.

Досліджуючи ефективність системи антикризового корпоративного управління, важливим є змістовний аналіз кожної складової цієї категорії з точки зору її ефективності, за для побудови цілісного логічного ланцюга тлумачення та роз'яснення цього складного та багатоаспектного поняття.

Категорія "ефективність управління" відображає відношення досягнутих результатів до намчених цілей, надає оцінку та впливає не тільки безпосередньо на процес управління, але й на всю діяльність підприємства в цілому. Якщо раніше ефективність управління розглядалась лише з економічної точки зору, то на сьогоднішній день вона являє собою соціо-економічну категорію.

Оцінка ефективності управління передбачає аналіз результатів управління, за допомогою визначеного комплексу показників та методик, що характеризуватимуть його результативність. Оцінка ефективності системи управління повинна включати діагностику як економічної ефективності підприємства загалом, так і процесів управління зокрема, відображуючи стан внутрішніх відносин між керуючою та підпорядкованою системами, а також їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем.

Безумовно, за таких умов, потрібно звернути особливу увагу на критерій ефективності, що повинен відображати об'єктивну оцінку ефективності системи управління організацією та узгодження стратегічного плану розвитку, основної мети діяльності підприємства з балансом інтересів різних зацікавлених груп і усієї системи в цілому.

Ефективність корпоративного управління відображає міру досягнення підприємством поставлених цілей та реалізації мети діяльності. Дослідження ефективності корпоративного управління є складною категорією, що оцінює діяльність суб'єктів управління, організаційну структуру підприємства, склад і структуру персоналу, раціональність функціональних обов'язків персоналу, виконання стратегічних та оперативних планів, наявність недоліків в основній діяльності підприємства, захист прав та інтересів усіх зацікавлених сторін, швидкість досягнення компромісу у внутрішніх та зовнішніх конфліктах, міру дотримання корпоративного кодексу, за його наявності, та ін. Варто підкреслити, що ефективність корпоративного управління оцінюється як за допомогою якісних методик, таких як різноманітні рейтинги, експертні висновки та порівняння, так і за допомогою кількісних методик.

Як зазначає Баюра Д.О., головною характеристикою ефективності корпоративного управління є максимізація прибутку, зростання вартості акціонерного товариства та обсягу дивідендних виплат, виходячи з цього можна виокремити основні критерії оцінки ефективності системи корпоративного управління, а саме вартість акціонерного товариства (головний критерій), рентабельність інвестицій, рівень виплати дивідендів, захист прав інвесторів, ефективний механізм управління та контролю, відкритість діяльності акціонерного товариства [11, с. 195].

Ефективність антикризового управління підприємством виражається в якісних та кількісних критеріях. До якісних критеріїв оцінки ефективності, в залежності від стану підприємства, можна віднести запобігання банкрутству, успішне фінансове оздоровлення, вдалу реструктуризацію, усунення неплатоспроможності, уникнення підприємством кризи чи швидкий вихід з неї з мінімальним витратами ресурсів. Кількісні критерії оцінки ефективності передбачають нормалізацію фінансового стану, прибуткову діяльність підприємства, виплату дивідендів, збільшення вартості підприємства, раціональну організацію виробничого процесу, досягнення оптимальної організаційної структури, гнучкість системи управління, можливість залучення кредитних ресурсів на вигідних умовах, підвищення інвестиційної привабливості.

Терещенко О.О. пропонує такі методичні підходи до оцінювання ефективності антикризового управління, як зіставлення показників фінансового стану до і після запровадження антикризових заходів, розрахунок показника ефективності антикризових заходів, розрахунок періоду окупності вкладень на антикризові заходи, розрахунок інтегрального показника фінансового стану, розрахунок показників доданої вартості EVA та CVA, метод дисконтування cash-flow (DCF), порівняння вартості підприємства до і після санації [12, с. 167-168].

Провівши аналіз складових елементів категорії "ефективність системи антикризового корпоративного управління", за допомогою методу синтезу пропонуємо визначити це поняття та розглянути деякі аспекти його оцінки.

На думку автора, загальна оцінка системи антикризового корпоративного управління повинна складатись з трьох блоків. Першим блоком є аналіз фінансового стану об'єкта, що включатиме розрахунок певного набору показників, другий блок передбачатиме аналіз ймовірності банкрутства підприємства, третій блок включатиме оцінку вартості підприємства за обраними методами або моделями.

Орієнтовну схему оцінки системи антикризового корпоративного управління можна побачити на рис. 1.

Перший блок – аналіз фінансового стану – є важливим інструментом діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства. Зазвичай застосовуються традиційні прийоми аналізу, такі як горизонтальний, вертикальний, трендовий, порівняльний, факторний аналіз, а також аналіз відносних та абсолютних показників – використовуючи дані балансу та іншої звітності підприємства, розраховуються певні показники, аналізуючи та порівнюючи які, можна зробити висновок про минулий та поточний стан підприємства. Аналіз фінансового стану дозволяє визначити раціональність залучення та використання власних та запозичених активів, ефективність розпорядження обіговими коштами та оптимальне співвідношення запасів з потребами виробництва, рентабельність діяльності підприємства, платоспроможність тощо.

Другий блок передбачає використання багатofакторних дискримінантних моделей аналізу ймовірності банкрутства підприємства. Наведені вище моделі прогнозування банкрутства ґрунтуються на емпіричному аналізі даних збанкрутілих та успішно функціонуючих підприємств, відібраний набір показників та відповідно їх вагових коефіцієнтів утворюють дискримінантну функцію, аналіз результатів якої, дозволяє передбачити банкрутство підприємств за декілька років. На відміну від класичного аналізу фінансового стану, моделі прогнозування ймовірності банкрутства дають можливість більш об'єктивно оцінити ситуацію, здійснити вибірку за галузями та видами економічної діяльності, як це зроблено в інтегральній моделі діагностики українських підприємств Терещенко О.О.

Що стосується оцінки вартості компанії, третього блоку, то вона може здійснюватись за трьома підходами: дохідним, витратним та порівняльним (ринковим).

Дохідний підхід передбачає оцінку потоку майбутніх доходів підприємства, тобто вартість підприємства визначається як поточна вартість очікуваних доходів при найраціональнішому розпорядженні об'єктом оцінки. Однією з найбільш популярних, серед методик дохідного підходу, в сучасному фінансовому менеджменті є методика EVA.

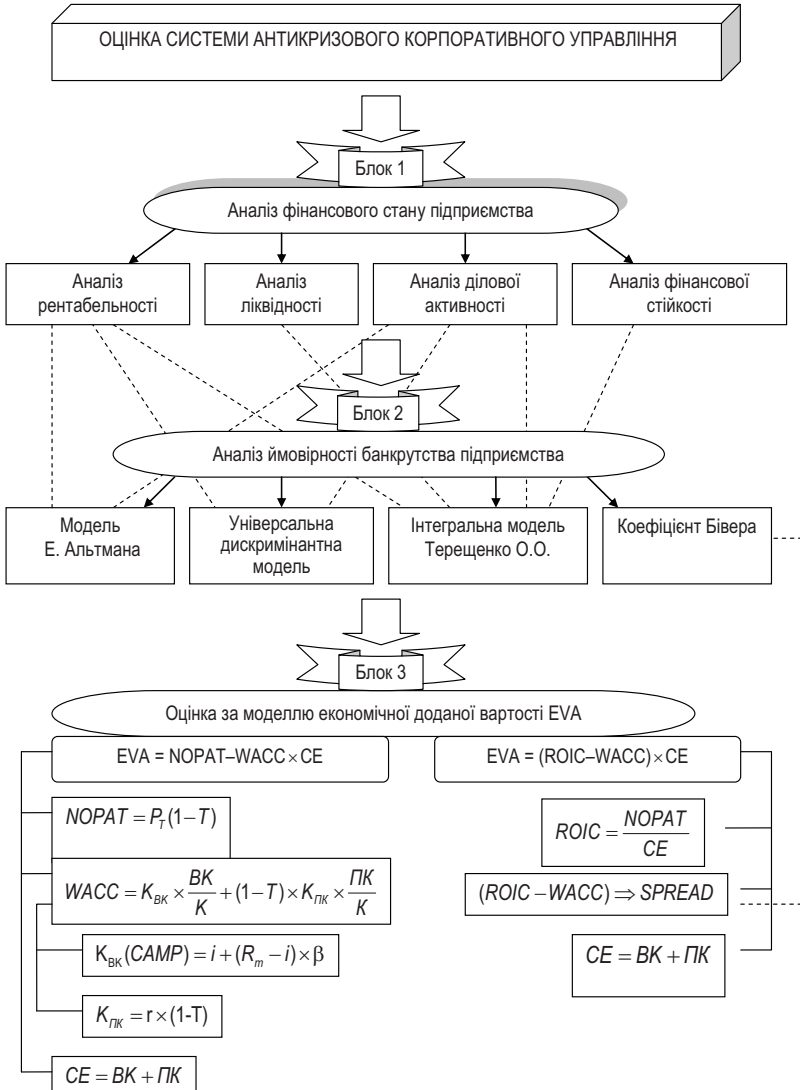


Рис. 1. Оцінка системи антикризового корпоративного управління

Джерело: розроблено автором

EVA є універсальним показником, який можна використовувати для фінансового аналізу, управління та оцінки вартості компанії, а також він є індикатором

прибутковості, якому не притаманні недоліки подібних показників. Поява показника EVA була викликана потребою знайти такий економічний показник, який би:

1) відбивав тісний зв'язок з вартістю акцій, яка встановлюється за допомогою статистичних методів;

2) давав можливість використовувати більший обсяг інформації з бухгалтерського обліку, включаючи показники, розраховані за даними бухгалтерського обліку (для спрощення розрахунків);

3) зміг оцінити вартість компанії з урахуванням фактора ризику.

Звідси випливає подвійна природа показника EVA – його можна використовувати в якості інструменту як фінансового аналізу, так і оцінки компанії.

Вартість підприємства, за витратним підходом, визначається як сума вартостей активів підприємства, як цілісного майнового комплексу, з коригуванням їх на суму зносу та вирахуванням зобов'язань. Серед переваг витратного підходу можна виділити доцільність його використання для неприбуткових підприємств, адже при розрахунку береться до уваги лише вартість активів за вирахуванням зобов'язань, без прогнозу прибутковості об'єкта та дисконтування грошових потоків. Порівняльний підхід або ринковий підхід при оцінці вартості об'єкту передбачає використання інформації про купівлю-продаж аналогічних об'єктів на ринку, з певними коригуваннями стосовно наявного об'єкту, адже не існує двох однакових підприємств. Головним недоліком є дефіцит інформації стосовно угод купівлі-продажу, особливо актуальним це є для вітчизняних підприємств (адже в Україні відсутній розвинений фондовий ринок), складність підбору схожих підприємств та визначення факторів коригування.

Тому, на думку автора, враховуючи особливості діяльності та умови функціонування українських підприємств, доцільним буде здійснювати оцінку вартості підприємства саме за методами витратного та дохідного підходів.

Ефективність системи антикризового корпоративного управління виражається у стабільності, динамічності та узгодженості розвитку всіх підрозділів підприємства, як цілісної соціально-економічної системи; забезпеченні тісної взаємодії між суб'єктами та об'єктами управління, захисті прав усіх заінтересованих груп у діяльності підприємства, відношенні досягнутих результатів до намічених стратегічних цілей, реалізації мети діяльності, впровадженні методологічного забезпечення наскрізного структурного контролю системи управління та діяльності підприємства, що забезпечить потрібну деталізацію та раціоналізацію усіх процесів в управлінській ланці, діагностику, аналіз та контроль за основною діяльністю підприємства, нейтралізацію кризових явищ, стабільне зростання вартості та прибутку підприємства, раціональну організацію виробничого процесу, досягнення оптимальної організаційної структури, гнучкості системи управління, підвищення інвестиційної привабливості, а також гармонійне співіснування із зовнішнім середовищем.

Підводячи підсумки варто зазначити, що за природної обмеженості ресурсів, раціональне їх використання, отримання максимально корисного результату за мінімальних витрат є невід'ємним принципом ефективної діяльності. Впровадження інноваційних нововведень у всі сфери функціонування об'єкта, застосування нових методів та систем управління, постійна діагностика діяльності та аналіз загального стану дозволять підтримувати ефективність діяльності у довгостроковому періоді.

Важливим є розуміння необхідності інновацій та нового бачення не тільки стосовно системи корпоративного управління, але й у свідомості кожного працівника. Без особистого бажання кожного учасника процесу управління неможливо впровадити інновації та налагодити ефективне функціонування підприємства.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Івченко А. О. Тлумачний словник української мови. – Харків: Фоліо, 2007. – 580 с.
2. Економіка підприємства: Підручник / За ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2006. – 614 с.
3. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – У 2-х частинах. – 3-тє вид. – К.: Знання-Прес, 2006.
4. Менеджмент: Підруч. / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2006. – 687 с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента : пер. з англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Изд-во "Дело", 1998. – 704 с.
6. Leibenstein, H. Allocative Efficiency and X-Efficiency // The American Economic Review, 56 (1966), pp. 392–415.
7. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.:Знання, 2011. – 390 с.
8. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Відп. ред. С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – Т. 1. – 508 с.
9. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2009. – 449 с.
10. <http://www.hayajneh.org/glossary/vocabulary/e/EfficiencyEffectivenessEfficacy.html>
11. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д.О.Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009. – 228 с.
12. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: Підручник. – Вид. 2-ге, без змін. – К.:КНЕУ, 2009. – 552 с.

Стаття надійшла до редколегії 16.01.13

**Жорова Е.Р.**, асп.

КНУ імени Тараса Шевченка, Київ

#### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

*В статье представлен подробный анализ категории "эффективность", проведено сравнение подходов к определению данной категории отечественными и зарубежными учеными, проведен семантический анализ англоязычных синонимов. Предложено определение и общее описание оценки эффективности системы антикризисного корпоративного управления.*

*Ключевые слова: эффективность, антикризисное корпоративное управление, оценка эффективности системы антикризисного корпоративного управления.*

**E.R. Gorova**, postgrad. stud.

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **EFFECTIVENESS OF THE ANTICRISIS OF CORPORATE GOVERNANCE**

*Definition of "efficiency" and "effectiveness" made by domestic and foreign scientists are studied along with semantic analysis of English synonyms of this category. The paper examines a definition and general description of the evaluation of the effectiveness of crisis corporate governance.*

*Keywords: effectiveness, efficiency, crisis corporate governance, evaluation of the effectiveness of crisis corporate governance.*

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА КНИГОВИДАВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Досліджено та проаналізовано сучасні тенденції розвитку процесів управління інноваційною діяльністю на підприємствах, з акцентом на книговидавничу галузь. Описано, та визначено: принципи, особливості процесу управління інноваційною діяльністю, з огляду на специфіку діяльності галузі.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, управління інноваційними процесами, книговидавничі діяльність.

Інноваційна діяльність визнається у світовій науці та практиці як один з ключових чинників розвитку взагалі і підприємств зокрема. В Україні ж, та особливо у книговидавничій справі, розвиток інноваційної діяльності підприємств на сьогодні має здебільшого інактивний, фрагментарний характер. Тобто, обмеженість інвестиційних ресурсів підприємств та відсутність досвіду організації процесу управління інноваціями призводить до неефективності інноваційних процесів. Проте, не слід забувати, що інноваційна діяльність підприємства характеризується значним ступенем невизначеності кінцевих результатів. Це пояснюється наявністю великого часового лага між поточними витратами на організацію інноваційного процесу та майбутніми вигодами від реалізації продуктів інноваційної діяльності. Тому, недосконалість розроблених принципів і методів управління інноваційними процесами на книговидавничих підприємствах змушують суб'єктів господарювання впроваджувати, здебільшого, короткострокові інноваційні заходи, що не дозволяє ефективно використовувати наявний новітній науково-технічний потенціал.

Дослідження інноваційних процесів на підприємствах та економічних основ управління ними знайшли відображення у працях вітчизняних науковців В. Александрова, А. Амоша, Ю. Бажал, П. Беленький, А. Бодюк, А. Власова, Л. Водачек, О. Водачкова, В. Геєць, Н. Гончарова, М. Долішній, Р. Іванух, С. Ільєнкова, Н. Краснокутська, Л. Колобова, О. Кузьмін, О. Лапко, А. Кутейников, Д. Львов, Б. Патон, С. Покропивний, П. Перерва, Я. Плоткін, А. Перлакі, А. Пригожин, А. Савченко, Б. Санто, Б. Твісс, В. Терехов, М. Чумаченько, А. Чухно О.І. Жилінської та інших.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанням управління інноваційною діяльністю підприємства, слід зазначити про недостатнє висвітлення принципів, чинників та методів управління інноваційною діяльністю підприємств, з огляду на специфіку конкретної галузі. Зокрема, необхідно більш глибоко вивчити питання розробки та обґрунтування механізму управління інноваціями підприємств на довгострокову перспективу, при розробці стратегічного плану, з врахуванням тенденцій змін у зовнішньому середовищі. Вирішення цих питань

дозволить інноваційно-активному підприємству ефективно розробляти стратегічні плани та своєчасно корегувати їх.

Метою статті є дослідження особливостей управління інноваційною діяльністю книговидавничих підприємств.

Екстенсивний розвиток ринкових відносин в Україні призвів до того, що забезпечення ефективного функціонування книговидавничих підприємств стало проблемою сьогодні. Тому як наслідок національна економіка, і книговидавничий бізнес, зокрема, проходить переживають далеко не найкращі часи свого буття, знаходяться не в кращому стані, подолання якого вимагає активізації інноваційної діяльності.

Про активну роль інноваційної діяльності в подоланні економічних негараздів з'ясувалось ще в другій половині ХХ ст. Так, відомий вітчизняний науковець Бажал Ю.М. зазначає, що ще в 1957 р. у праці "Технологічні зміни та функція сукупного виробництва" Роберт Соллоу, узагальнивши досвід розвитку промисловості, зауважив, що саме активна інноваційна діяльність підприємств різних форм власності дедалі більше визначає темпи їх економічного зростання. За його підрахунками, валовий національний продукт США в період з 1909 по 1949 рр. збільшився на 87,5% за рахунок "технологічних змін", тобто інновацій [3, с. 17].

Термін "інновація" (з англ. – innovation) означає нове науково-технічне досягнення, нововведення як результат впровадження новизни [7, с. 21].

Узагальнивши теоретичні дослідження, розпочаті українським вченим-економістом світового рівня Михайлом Туган-Барановським, австрійський вчений Йозеф Шумпетер на початку ХХ ст. вперше ввів в науці терміни "інновація" та "інноваційний процес" [6, с. 18].

Слушно вважати, що інновації пов'язані з реалізацією інноваційних процесів. Терміни "інновація" та "інноваційний процес" близькі, але не ідентичні, "інноваційний процес" пов'язаний зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій" [6, с. 9]. Необхідно погодитися також з думкою вчених Дж. Брайта і Б. Твісса, що це – "єдиний свого роду процес, який поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво та управління у єдине ціле" для одержання суттєвих ефектів і ліпшого задоволення суспільних потреб. Ряд вчених визначає інноваційний процес "як систематичний розвиток і практичне відпрацювання нових ідей" [9, с. 118].

Згідно ж Законом України "Про інноваційну діяльність", інноваціями вважаються – новостворені і вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери. А до, інноваційної діяльності відносять діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2].

Прискорення темпів науково-технічного прогресу, активізація процесу управління інноваційною діяльністю підприємств можлива через здійснення певних заходів. У галузі науки – це розвиток фундаментальних і прикладних досліджень з

найперспективніших напрямків, скорочення темпів упровадження у виробництво результатів наукових досліджень, підвищення ефективності діяльності науково-дослідних закладів. У галузі техніки – це підвищення якості продукції на базі стандартизації. У галузі виробництва – це впровадження прогресивної організації праці на базі використання комп'ютерної техніки і прогресивних технологій (лазерна, мембранна, плазмова, криогенна, детонаційна, вакуумна), інтенсивне розширення відтворення виробничих фондів та інше. Сукупність даних зв'язків яскраво представлена на логічно-структурній схемі. див. рис.1.

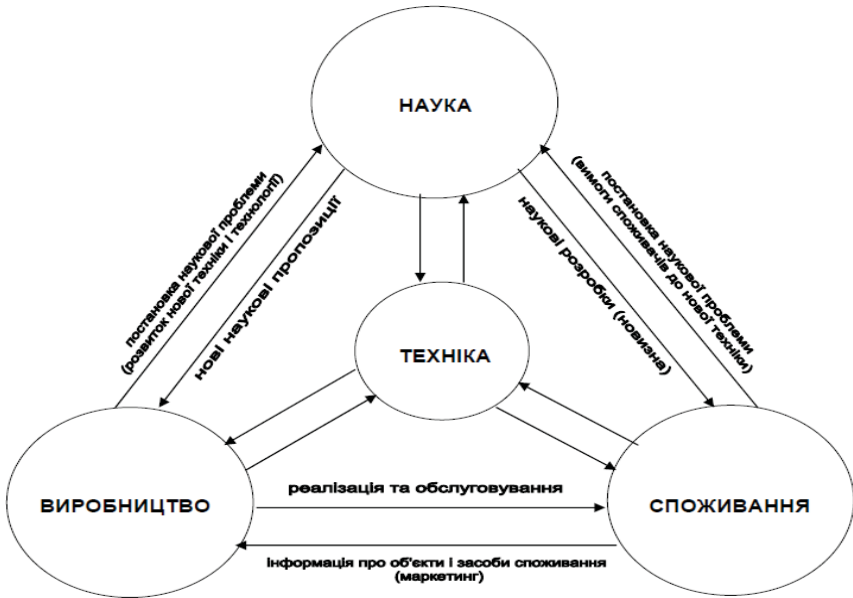


Рис.1. Структурно-логічна схема "Наука-техніка-виробництво-споживання" [8, с. 22]

Вирішення проблеми, забезпечення конкурентоспроможності наукомісткої продукції і підвищення ефективності вітчизняного виробництва повинно базуватися на нових рішеннях у галузі техніки і технології, а також на використанні нових організаційних форм і економічних методів господарювання, які на різних стадіях циклу "наука – виробництво" реалізуються відповідними ланками управління на рівні підприємств, об'єднань, наукових і проектних організацій. А прийняття та реалізація адекватних проблемі рішень і є головним завданням в процесі управління інноваційною діяльністю.

Далі в даній статті, більш конкретно зупинимось на особливостях управління інноваційною діяльністю вітчизняних видавництв. Спочатку визначимо особливості книговидавничої діяльності. Книговидання-це та сфера діяльності людини, яка формує духовний та ідеологічний стан суспільства на різних етапах його розвитку. Головною особливістю діяльності видавництв є поєднання виробничої і нематеріальної сфер діяльності. Продуктом виробничої діяльності видавництва є книга як товар. Проте, потрапляючи на ринок, книжкова продукція служить для задоволення духовних та інформаційних потреб людей. Книга як специфічний продукт людської діяльності та як оригінальний товар вимагає особливих підходів щодо виробництва, продажу та просування її на ринку для задоволення духовних й інформаційних потреб споживачів. Управління інноваційною діяльністю на такого роду підприємстві також матиме свої особливості, фактори, принципи та методи. Інноваційні підходи на книговидавничому підприємстві можуть бути застосовані на всіх стадіях життєдіяльності продукції: розпочинаючи від новітніх способів правки оригінального тексту і закінчуючи введенням ноу-хау в процеси верстки та друку. Тому і підходи до управління інноваційною діяльністю на такого роду підприємстві мають свої тенденції та особливості.

Інноваційна діяльність у книговидавництві переважно спрямована на досягнення таких цілей:

- вибір стратегії ціноутворення на книжкову продукцію, а також на видавничі послуги;
- формування найбільш ефективної збутової мережі для реалізації книжкової продукції (наприклад, сьогодні дуже популярні Інтернет-магазини);
- пошук новаторських форм та засобів комунікацій для просування книжкової продукції;
- стимулювання попиту на книжкову продукцію та формування книжкової культури;
- створення або пошук шляхів створення конкурентних переваг над альтернативними засобами отримання інформації (кіно, телебачення, Інтернет) тощо.

Для того щоб визначити особливості управління інноваційною діяльністю видавничих підприємств необхідно здійснити дослідження стану вітчизняного книговидавничого ринку. У результаті чого можна виділити певні особливості розвитку галузі, що звісно вноситиме свої корективи в управління інноваційною діяльністю на такого роду підприємствах. А саме:

1. Великомаштабність імпорту закордонних технологій (Наприклад: іноземні фірми "Monotype", "Siemens", "Linotype", "Hyphen" випускають комп'ютерні видавничі системи на основі комп'ютерів з виведенням даних на фотоскладальні установки та пристрої автоматичного складання текстів. Комп'ютерні видавничі системи в редакційно-видавничих процесах різко підвищують якість видань і значно скорочують терміни їх підготовки.)

2. Розробка та впровадження власних інновацій – організація у вітчизняних видавництвах власних наукових лабораторій та постійна кропітка робота маркетингових служб зі створення інноваційної продукції в книговидавничих підприємствах, яка задовольняє вимоги саме вітчизняних читачів.

Кожне видавництво бажає бути лідером на ринку. Більше шансів досягти цього є саме при прийнятті рішень по розробці та впровадженню власних інновацій. Але, як відомо, виробництво інновацій, які відповідають потребам ринку є досить складною справою. Тому перед тим як прийняти рішення про налагодження діяльності з виробництва власних інновацій, слід ретельно оцінити наявні можливості. У разі обрання видавництвом концепції інноваційного маркетингу доцільним є реорганізація його управлінської структури. Це пов'язано з тим, що концепція потребує переходу на проектне управління, тобто реалізація основних засад інноваційного плану діяльності передбачає розробку та реалізацію інноваційних проектів, управління якими не завжди можливе в межах існуючих організаційних структур.

Тому, однією з головних особливостей управління інноваційною діяльністю видавництва є необхідність створення окремого підрозділу, головною функцією якого є управління та реалізація інноваційних проектів, тобто реорганізація структури управління в модель матричного типу. Однак, варто зауважити, що дана модель не є єдино можливою, і якщо видавництво може ефективно функціонувати з вже існуючою організаційною структурою, тоді реорганізація не проводиться.

Окрім змін в організаційній структурі управління, управління інноваційною діяльністю в даній сфері передбачає активізацію проведення маркетингових досліджень та стимулювання творчої і наукової діяльності персоналу. Таким чином, передбачається розробка та впровадження нових методик стосовно проведення досліджень, а також нових методик мотивації працівників.

Ще однією особливістю управління інноваційною діяльністю в книговидавничій справі є відсутність кваліфікованих кадрів. Як показує практика, управлінською діяльністю у видавництвах найчастіше займаються не менеджери по інноваціях, а люди з інженерною освітою, які, не мають достатнього досвіду в здійсненні управління інноваційною діяльністю. У цьому зв'язку вони зазвичай готові відповісти на запитання що повинне вийти в результаті діяльності, однак як цього досягти знають лише деякі з них.

Загалом, же всі особливості інноваційної діяльності підприємств зводяться до реалізації певних завдань, а саме:

- формування інноваційної стратегії видавництва в контексті її загальної стратегії ( що не завжди під силу відповідальним за це особам, що являє собою один з проявів кадрової проблеми);
- розроблення концептуальних засад і принципів формування інноваційної політики, адекватної інноваційній стратегії;
- формування планів і програм інноваційної діяльності ( що викликає значні труднощі, враховуючи специфіку діяльності видавництва, адже не завжди менеджери

видавництва можуть мати детальну інформацію про стан написання автором того чи іншого рукопису, його характеристики, а таким чином важко спрогнозувати очікуваний попит, а отже і очікувані прибутки, а отже і розробка планів не є досить точною та підлягає тривалому коригуванню);

– обґрунтування і вибір масштабних інноваційних проектів, що розширюють чи диверсифікують діяльність видавництва;

– визначення джерел ресурсного забезпечення реалізації інноваційних програм і проектів (проблемне питання для державних видавництв, та видавництв, одрукують шкільні підручники за державні кошти);

– формування організаційної структури, чутливої і сприйнятливої до інноваційних змін.

Ефективне та успішне управління інноваційною діяльністю у книговидавничій сфері має свої особливості, як і в інших, передбачає здійснення певних функцій, пов'язаних з організацією, плануванням, мотивацією, регулюванням і контролем за впровадженням інновацій. З метою забезпечення ефективності даного процесу у вітчизняних видавництвах повинні створюватися відповідні системи реалізації зазначених функцій, тобто необхідно приділяти окрему увагу формуванню ефективного механізму управління інноваційною діяльністю, як у теорії, так і на практиці.

Зазначені особливості не є вичерпними, однак наведені – вимагають першочергової підвищеної уваги. При цьому вирішення їх сприятиме збільшенню ефективності й результативності інноваційних процесів, що у свою чергу призведе до підвищення активності впровадження видавництвами різного роду нововведень, адже саме інноваційна діяльність сьогодні є однією із головних складових успіху.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Закон України від 20. 11. 2003 № 1300-IV "Про державну підтримку книговидавничої справи в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.kmu.gov.ua/z1/portal](http://www.kmu.gov.ua/z1/portal).
2. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Україна. – Business.– 2000. – № 12. – с. 8.
3. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. Посібник для вузів / Міжнародний фонд "Відродження". – К.: Заповіт, 2006. – 240 с.
4. Жулинський М. Національні культури і проблеми глобалізації // Друкарство. – 2003. – № 1. – С. 13–15.
5. Законодавство в світі книги: шляхи реалізації в Україні рекомендацій Ради Європи. (Мат. Міжнар. конф., м. Київ, 21-22 квіт. 2007 р.). – К., 2008. – 120 с.
6. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. С. Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
7. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия: (Социальные проблемы инноватики). – М.: П., 2009. – 270 с.
8. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємств та економічна оцінка інноваційних процесів: Монографія. – Т.: Економічна думка, 2003. – 324 с.
9. Kreitner R. Management. – Boston Houghton Mifflin Company. – 2009. – p. 118–120.

**Стаття надійшла до редколегії 28.02.13**

**Онисенко Т.С.**, асп.

КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

### **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА КНИГОИЗДАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*Исследованы и проанализированы современные тенденции развития процессов управления инновационной деятельностью на предприятиях, с акцентом на книгоиздательскую отрасль. Описаны, и определены: принципы, особенности процесса управления инновационной деятельностью, с учетом специфики деятельности отрасли.*

*Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, управление инновационными процессами, книгоиздательское деятельность.*

**T.S. Onisenko**, postgrad. stud.

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITY IN ENTERPRISES PUBLISHING**

*The paper considers of modern trends in innovation management processes on book publishing industry. The results described principles, especially the management of innovation, given the specificity of the industry.*

*Keywords: innovation, innovation management processes, book publishing activities.*

## СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВНОЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Робота присвячена визначенню змісту та сутності державної системи охорони об'єктів інтелектуальної власності, основних напрямів та заходів щодо підвищення її ефективності на основі послідовного системного аналізу ринку інтелектуальної власності та оцінки діючого законодавства в цій сфері.*

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, інновації, конкурентоспроможність, державна політика, захист інтелектуальної власності.

В умовах інтенсивної інтелектуалізації праці та розвитку інноваційної діяльності інтелектуальна власність перетворюється на один із найбільш важливих об'єктів власності в суспільстві. Створення ефективної системи охорони об'єктів інтелектуальної власності є одним з головних пріоритетів державної економічної політики. Зокрема, лейтмотивом Давоського форуму 2013 року прозвучала ідея глобальних цивілізаційних трансформацій людства, головними рушійними силами яких є наука та інновації. Цей процес, на думку західних економістів і політиків, супроводжується поступовою втратою конкурентоспроможності розвинутих країн в традиційних секторах економіки та посиленням конкурентних переваг країн третього світу через пришвидшення передачі технологій та об'єктів інтелектуальної власності ринкам, що розвиваються. Тому, конкурувати на ринках традиційних товарів та послуг Заходу стає важче і важче. Натомість, досвід високо розвинутих країн свідчить, що формування ефективної системи охорони та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) створює умови для налагодження в країні виробництва конкурентоспроможної, наукомісткої та інноваційної продукції з високим ступенем доданої вартості в ціні продукту. І це, в свою чергу, формує додаткові конкурентні переваги для національної економіки, як в середині країни, так і на зовнішніх ринках. Отже, проблема розвитку ринку інтелектуальної власності, ефективної державної системи охорони ОІВ стала найбільш актуальною та складною в контексті глобальної та європейської інтеграції України. Вирішення цієї проблеми потребує активних і цілеспрямованих зусиль не тільки з боку держави, але і з боку вітчизняних підприємств, політичних сил та громадських організацій, національної еліти.

Серед сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців, що присвятили свої дослідження проблемам охорони ОІВ, можна виділити, зокрема, Базилевича В., Бельдія М., Вірченко В., Жарова В., Крижанівського О., Лященко С., Максимову Н., Філіпенко А., Цибульова П., Чеботарьова В. та інших.

В системі охорони та використання ОІВ виник та існує розрив між законодавчо закріпленими нормами і практикою їх виконання, що негативно позначається на світовому іміджі країни та національній конкурентоспроможності в цілому. На сьогоднішній день гостро стоїть проблема інтелектуального "піратства" та збору авторської винагороди в Україні. Потребує оптимізації та вдосконалення державна система охорони ОІВ та механізми її реалізації.

Метою даної роботи є визначення змісту та сутності державної системи охорони об'єктів інтелектуальної власності, основних напрямів та заходів щодо підвищення її ефективності на основі послідовного системного аналізу ринку інтелектуальної власності та оцінки діючого законодавства в цій сфері.

Інтелектуальна власність, відповідно до ст. 418 Цивільного кодексу, – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, які включають як особисті немайнові права творця на створений ним результат інтелектуальної власності та майнові права інтелектуальної власності [1]. Саме майнові права інтелектуальної власності містять економічну складову і представляють інтерес для дослідження в даній роботі. Якщо особисте немайнове право є невід'ємним від автора і діє без обмежень у часі, то майнові права на ОІВ можуть належати як творцю-автору, так й іншій фізичній або юридичній особі-заявнику. При чому дія майнових прав інтелектуальної власності обмежена як у просторі, так і в часі.

Система інтелектуальної власності України може бути представлена наступною схемою (рис.1.).

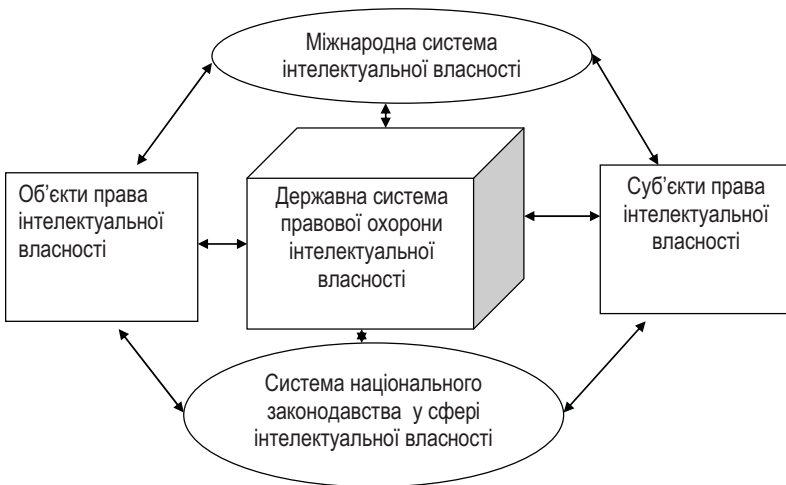


Рис. 1. Система інтелектуальної власності України

Спочатку розглянемо систему національного законодавства України у сфері інтелектуальної власності, основу якого складають норми, що містяться у:

- Конституції України (ст. 41, 42);
- Кодексах України (Цивільний кодекс (Книга 4 "Право інтелектуальної власності" та Книга 5 "Зобов'язувальне право"); Господарський кодекс; Кримінальний кодекс; Кодекс про адміністративні правопорушення; Митний кодекс, Податковий кодекс тощо);
- Спеціальних законах України: "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі"; "Про охорону прав на промислові зразки"; "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг"; "Про охорону прав на сорти рослин", "Про охорону прав на зазначення походження товарів"; "Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем"; "Про авторське право і суміжні права"; "Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм"; "Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування" [2, с.10].

Крім того, окремі норми у сфері інтелектуальної власності містяться в інших законах України, зокрема в Законі України "Про захист від недобросовісної конкуренції", "Про державне оборонне замовлення", "Про наукову та науково-технічну діяльність" тощо.

Міжнародна система інтелектуальної власності охоплює 22 договори. Зокрема Україною було ратифіковано 18 міжнародних договорів з 22 діючих у цій сфері. При чому верховенство перед національними законами мають саме міжнародні договори, до яких приєдналася Україна. Наша держава є членом Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), яка на сьогоднішній день має статус однієї з 16 спеціалізованих організацій ООН.

Фактично розвиток національного законодавства в Україні щодо охорони прав у сфері інтелектуальної власності пройшов чотири етапи. На першому етапі було сформульовано та закріплено визначення інтелектуальної власності спочатку в Законі України "Про власність", а пізніше в 1992 році в Указі Президента України "Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні". Другий етап охоплює період з 1993 по 1995 роки, коли було прийнято основні спеціальні закони щодо охорони прав на промислову власність, авторського та суміжних прав, нормативно врегульовано питання стосовно охорони прав на об'єкти промислової власності, що становлять державну таємницю. Третій етап розпочався з 1996 року і тривав до 2003 року. На цьому етапі відбувалася гармонізація національного законодавства у відповідності до вимог договору ТРІПС, що було однією з ключових умов вступу України до СОТ та усунення недоліків діючого законодавства шляхом його доопрацювання та внесення змін. Зокрема, прийняття у 2000р. в новій редакції ЗУ "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі", ЗУ "Про авторське право та суміжні права", тощо. Четвертий етап розпочався в 2004 році і триває понині. 1 січня 2004 року набрав чинності новий Цивільний кодекс України (Книга 4 "Право інтелектуальної власності" та Книга 5 "Зобов'язувальне право"), де було визначено об'єкти, суб'єкти права інтелектуальної

власності, врегульовано на законодавчому рівні відносини між ними. Відбувається подальше доопрацювання діючого законодавства. Зокрема, в 2011 році Верховна Рада України прийняла ЗУ "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності (стосовно виконання вимог, пов'язаних із вступом України до СОТ)", для приведення законодавства України у відповідність до вимог статті 46 Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності з метою недопущення повторного введення в цивільний оборот контрафактної продукції (її знищення), а також знарядь і матеріалів, які спеціально використовувалися для її виготовлення. Було внесено відповідні зміни до Кримінального кодексу України та Цивільного кодексу України. Було також розроблено "Концепцію державної цільової програми ліцензування програмного забезпечення, що використовується органами державної влади, на 2011–2015 р.". На цьому етапі основним завданням виконавчої влади спільно з Верховною радою є покращення правової бази захисту авторських і суміжних прав в Україні та практики правозастосування у сфері боротьби з "піратством" та збору авторської винагороди, оскільки існує загроза віднесення України до категорії основних світових порушників в цій сфері, що може призвести до серйозних санкцій з боку світового співтовариства (зокрема з боку США). Міжнародний альянс інтелектуальної власності у своєму щорічному звіті за 2012 рік назвав Україну пріоритетною країною, яку потрібно включити в список держав, де систематично порушуються авторські права.

В своїй роботі ми не будемо зупинятися на визначенні об'єктів та суб'єктів прав інтелектуальної власності, а перейдемо безпосередньо до аналізу державної системи охорони інтелектуальної власності та визначення шляхів її оптимізації і вдосконалення з метою підвищення національної конкурентоспроможності України.

Регулюванням відносин у сфері інтелектуальної власності на сьогоднішній день займається Кабінет Міністрів України, якому підпорядковуються:

- Державна служба інтелектуальної власності України, створена в 2011 році [3] замість ліквідованого в ході адміністративної реформи Державного департаменту інтелектуальної власності. Державній службі інтелектуальної власності в свою чергу, підпорядковані Державне підприємство "Український інститут промислової власності", *Український центр інноватики* та патентно-інформаційних послуг, Державне підприємство "Українське агенство з авторських і суміжних прав", Державне підприємство "Інтелзахист".

- Міністерство освіти і науки України, якому підпорядковуються відповідні навчальні заклади, що здійснюють підготовку та перепідготовку фахівців у сфері інтелектуальної власності.

- Міністерство аграрної політики, якому підпорядковується *Державна служба з охорони прав на сорти рослин та Український інститут експертизи сортів рослин*.

Крім державних органів та організацій, в Україні питаннями охорони та захисту інтелектуальної власності займаються громадські організації, зокрема: *Всеукраїнська асоціація патентних повірених*; *Всеукраїнська асоціація представників у справах інтелектуальної власності*, *Міжнародна асоціація власників товарних знаків (INTA)*;

Українська асоціація *власників товарних знаків* (УТА), *Всеукраїнське об'єднання суб'єктів авторських і суміжних прав "Оберіг"* тощо.

Важливим кроком на шляху розвитку державної системи охорони та захисту інтелектуальної власності, на наш погляд, стала розробка та прийняття в березні 2009 р. "Концепції розвитку державної системи правової охорони інтелектуальної власності на 2009–2014 роки", схваленої рішенням Колегії Державного департаменту інтелектуальної власності [4] та "Програми розвитку державної системи правової охорони інтелектуальної власності на 2010–2014 рр.", в яких визначено основні проблеми, пріоритети та завдання в цій сфері.

Аналіз Річних Звітів Державної служби інтелектуальної власності дозволяє стверджувати про щорічне зростання кількості заявлених ОІВ в Україні. Це є свідченням розуміння суспільством необхідності захисту своїх прав інтелектуальної власності. Так, за даними щорічного звіту, у 2011 р. до Державної служби інтелектуальної власності надійшло понад 47 тис. заявок на об'єкти промислової власності. Якщо порівнювати 2011 р. з попередніми роками, то позитивна динаміка спостерігалася щодо кількості заявок на промислові зразки та знаки для товарів і послуг (табл. 1). За даними Державної служби інтелектуальної власності, переважна кількість заявок від іноземних заявників в 2011 році надходила за процедурою РСТ (89,1%). Частка заявок від іноземних заявників у 2011 році становила 49,5% від загальної кількості заявок (проти 51,9% у 2010 р.). Найбільше заявок було подано заявниками США, Німеччини, Швейцарії.

Таблиця 1

**Динаміка надходження заявок на об'єкти промислової власності протягом 2009-11 р.р.**

Об'єкт промислової власності	Кількість поданих заявок				
	2009	2010		2011	
		в абсолют. вираженні	в % до поперед. періоду	в абсолют. вираженні	в % до поперед. періоду
Винаходи	4816	5311	110,3	5256	99,0
Корисні моделі	9208	10678	116,0	10427	97,6
Промислові зразки	1669	1686	101,0	1761	104,4
Знаки для товарів та послуг:	26479	28577	107,9	29756	104,1
- за національною процедурою	17866	20603	115,3	21091	102,4
- за Мадридською системою	8613	7974	92,6	8665	108,7

Джерело: узагальнено автором за матеріалами Річного Звіту Державної служби інтелектуальної власності за 2011 р. [5].

Державна система охорони об'єктів інтелектуальної власності включає:

- захист прав на об'єкти промислової власності в адміністративному порядку в Апеляційній палаті Державної служби;

- захист прав на об'єкти промислової власності в судовому порядку;
- захист авторського права і суміжних прав в судах за позовами ДП "Українське агентство з авторських та суміжних прав" до користувачів об'єктів авторського права щодо порушення виключних майнових прав;
  - співробітництво Державної служби з організаціями колективного управління;
  - контроль за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності;
  - просвітницька та роз'яснювальна робота, спрямована на профілактику та запобігання правопорушень у сфері інтелектуальної власності.

Зупинимося детальніше на цих напрямках. Важливим напрямом в системі захисту ОІВ є розгляд заперечень в Апеляційній палаті Державної служби. В 2011 р. розглядалось 114 заперечень, було направлено 74 рішення Апеляційної палати, з них 40 рішень про задоволення заперечення повністю, 11 рішень про часткове задоволення та 23 рішення про відмову в задоволенні заперечення. Захист прав на ОІВ може відбуватися і в судовому порядку. У 2011 р. судами України відкрито провадження у 196 справах, пов'язаних із захистом прав на ОПВ, в яких одними із учасників виступали Державна служба та/або заклад експертизи (ДП "Укрпатент"). В результаті за рішеннями судів у 2011 р. визнано недійсними 22 свідоцтва на знаки для товарів і послуг, 7 патентів на промислові зразки, 1 патент на корисну модель. Протягом 2011 р. Державна служба брала участь у 22 судових справах з питань забезпечення законних прав та інтересів суб'єктів авторського права і суміжних прав. Безумовно це надзвичайно мало, враховуючи складність ситуації в Україні та проблему з інтелектуальним піратством. І в цьому напрямі потрібно суттєво посилити роботу.

Потрібно відзначити, що в 2011 р. Державна служба інтелектуальної власності співпрацювала з 14 організаціями колективного управління. Аналіз їх діяльності свідчить про зростання їх популярності в Україні та підвищення правової культури населення. Важливим аспектом захисту прав на ОІВ була організація ефективного контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності. Протягом 2011 р. державними інспекторами з питань інтелектуальної власності проводилися перевірки суб'єктів господарювання, за результатами яких у правопорушників вилучено понад як 96 тис. примірників контрафактної продукції на загальну суму майже 3 млн. грн. Але враховуючи масштаби тіншового ринку контрафактної продукції в Україні, за оцінками експертів, це десята частина, того, що знаходиться в обороті.

Надзвичайно важливим, на наш погляд, напрямом роботи державних інспекторів є просвітницька та роз'яснювальна робота, спрямована на підвищення правової культури та профілактику і запобігання правопорушень у сфері інтелектуальної власності шляхом проведення спеціалізованих семінарів та "круглих столів", роз'яснення норм законодавства у сфері інтелектуальної власності, надання консультацій фізичним та юридичним особам. Активізувати роботу в цьому напрямі, на наш погляд, допомогло б використання соціальної реклами, сучасних інтернет-технологій та створення інфо-продуктів для громадськості, для бізнесу, для молоді: школярів та студентів. Це дозволило б широким верствам населення зрозуміти свої

права та обов'язки у сфері інтелектуальної власності, а відповідно були б створенні передумови для профілактики та запобігання правопорушень в цій сфері.

Оскільки охорона та захист прав інтелектуальної власності є важливою функцією держави та невід'ємною складовою сучасної економічної політики, то основним завданням держави на сучасному етапі є створення ефективної системи охорони об'єктів інтелектуальної власності в Україні з метою посилення національної конкурентоспроможності та привабливості країни на світовому ринку. Проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що в останій час підвищився рівень захисту прав інтелектуальної власності завдяки налагодженню координації зусиль правоохоронних, контролюючих та судових органів у боротьбі з порушеннями законодавства у сфері інтелектуальної власності, зокрема з піратством. В Україні створена і функціонує система патентно-інформаційного забезпечення, запроваджені сучасні методи здійснення експертизи заявок на видачу охоронних документів на об'єкти промислової власності, що знайшло відображення як у кількісному, так і якісному збільшенні відповідних показників. Позитивні зрушення спостерігаються і у сфері захисту авторського права та суміжних прав: запроваджено моніторинг телерадіоканалів, посилено державний та громадський контроль за використанням об'єктів авторського права і суміжних прав, вдвічі зменшено частку неліцензійного програмного забезпечення, що використовується в органах виконавчої влади. На фоні позитивних зрушень в системі державного захисту прав інтелектуальної власності відкритими залишаються ряд питань, для вирішення яких пріоритетними заходами, на наш погляд, мають стати:

1. Подальший розвиток нормативно-правового законодавства у сфері захисту інтелектуальної власності, його адаптація та гармонізація з відповідними нормами європейського законодавства та вимогами СОТ.

2. Створення в Україні спеціалізованого Патентного суду та запровадження альтернативних способів розв'язання спорів у сфері інтелектуальної власності, зокрема медіації та переговорів.

3. Удосконалення механізмів захисту прав інтелектуальної власності.

4. Підготовка та реалізація компанії, спрямованої на роз'яснення переваг дотримання прав інтелектуальної власності в суспільстві, формування правової культури в цій сфері. Створення інструментів для врахування думки учасників ринку при прийнятті рішень Державною службою інтелектуальної власності, профілактика та попередження порушень діючого законодавства.

5. Висвітлення результатів діяльності Державної служби в засобах масової інформації, проведення науково-практичних конференцій, семінарів, круглих столів для представників органів влади, підприємців, громадськості, де б обговорювалися зміни в законодавстві в сфері інтелектуальної власності, проблеми розвитку ринку інтелектуальної власності в Україні.

6. Налагодження регулярної роботи та взаємодії з суспільними організаціями, науковою спільнотою, професійними об'єднаннями та асоціаціями.

7. Розвиток національної системи підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації фахівців у сфері інтелектуальної власності, викладання курсів з інтелектуальної власності у вищих навчальних закладах України.

8. Активне міжнародне співробітництво з відповідними органами інших країн та міжнародними організаціями для забезпечення впливу на міжнародну політику у сфері інтелектуальної власності.

9. Використання інтернет-ресурсів, регулярне наповнення та оновлення сайту, використання соціальних мереж для активізації зворотнього зв'язку між державним органом та громадськістю.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України п 435-IV від 16 січня 2003 року, редакція від 20.11.2012 року, Книга 4 "Право інтелектуальної власності".
2. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П. Популярно про інтелектуальну власність. / За заг. ред. к.е.н. М.В.Паладія. – К.: ТОВ "Альфа-ПІК", 2004. – 56 с.
3. Указ Президента України від 8 квітня 2011 р. № 436 "Положення про Державну службу інтелектуальної власності України".
4. "Концепція розвитку державної системи правової охорони інтелектуальної власності на 2009–2014 роки". Схвалено рішенням Колегії Державного департаменту інтелектуальної власності (Протокол від 11 березня 2009 р. № 11) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sips.gov.ua/ua/konts11\\_15.html](http://sips.gov.ua/ua/konts11_15.html).
5. Річний Звіт Державної служби інтелектуальної власності за 2011 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/ukr.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/ukr.pdf).

**Стаття надійшла до редколегії 19.03.13**

**Лозова Г.М.**, канд. екон. наук, доцент  
КНУ ім. Тараса Шевченка, Київ

#### **СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

*Работа посвящена определению содержания и сущности государственной системы охраны объектов интеллектуальной собственности, основных направлений и мероприятий по повышению ее эффективности на основе последовательного системного анализа рынка интеллектуальной собственности и оценки действующего законодательства в этой сфере.*

*Ключевые слова: интеллектуальная собственность, инновации, конкурентоспособность, государственная политика, защита интеллектуальной собственности.*

**Lozova H.M.**, PhD., Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **CREATING AN EFFECTIVE STATE SYSTEM OF PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY AS AN IMPORTANT FACTOR FOR IMPROVING NATIONAL COMPETITIVENESS**

*This article is devoted to the definition of the content of the state system of intellectual property protection, the basis of directions and measures improve its effectiveness through the consistent system analysis of the intellectual property and evaluation of existing legislation in this area.*

*Keywords: intellectual property, innovation, competitiveness, public policy, protection of intellectual property.*

### **АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В УКРАЇНІ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЇХНЬОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Визначено сутність поняття "конкурентоспроможність акціонерних товариств". Проаналізовано інноваційну активність акціонерних товариств в Україні. Порівняно результати господарської діяльності акціонерних товариств з іншими підприємствами за окремими параметрами, що характеризують їхню конкурентоспроможність.*

**Ключові слова:** *інновації, акціонерні товариства, конкурентоспроможність підприємства, глобалізація економіки.*

В умовах глобалізації загострюється конкуренція між виробниками як на національному, так і на світовому ринку. Рівень конкурентоспроможності підприємств визначає рівень конкурентоспроможності економіки країни. Конкурентоспроможність підприємства відіграє важливу роль для розвитку країни, адже підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку дозволяє збільшити обсяг експорту та збалансувати платіжний баланс.

Незважаючи на те, що за даними звіту 2012–2013 рр. за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна посідає низьке 73 місце (серед 144 країн) [1, с.13], в національній економіці формується досить потужний сектор, який представлений акціонерними компаніями з порівняно високим рівнем інноваційної активності та конкурентоспроможності.

Досвід функціонування акціонерних компаній в розвинутих країнах свідчить, що саме вони в значній мірі забезпечують високий рівень конкурентоспроможності національної економіки. З акціонерними товариствами (АТ) пов'язується розвиток великого капіталомісткого і наукомісткого виробництва. В розвинутих країнах корпорації забезпечують 80–90% валового випуску продукції, їхня частка витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки становить 65–70%.

Теоретичні засади дослідження конкурентоспроможності акціонерних компаній відображені в працях відомих зарубіжних вчених: М. Аокі, А. Берлі, Т. Веблена, Дж. Гелбрейта, Дж. М. Кейнса, Р. Коуза, К. Маркса, П. Самуельсона, Й. Шумпетера та інших.

Проблему підвищення конкурентоспроможності акціонерних товариств взагалі і в трансформаційній економіці, зокрема, вивчали такі російські вчені як: Л. Абалкін, Т. Долгоп'ятова, В. Іноземцев, Р. Капелюшніков, Ю. Кочеврін, А. Радигін, К. Хубієв, В. Цакунов та інші.

Вагомий внесок у дослідження проблем розвитку акціонерних товариств та підвищення їх конкурентоспроможності зробили такі українські вчені-економісти:

Л. Антонюк, Д.Баюра, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, Н. Коваленко, О. Пасхавер, А. Покритан, А. Сірко, Л. Федулова та інші.

Однак, незважаючи на глибину та різноплановість проведених досліджень, на сьогодні малодослідженим залишається питання визначення рівня інноваційної активності АТ та оцінки їхньої конкурентоспроможності в національній економіці в умовах глобалізації.

Метою статті є аналіз інноваційної активності та конкурентоспроможності акціонерних товариств в Україні. *Основні завдання:* визначення сутності поняття "конкурентоспроможність акціонерних товариств"; аналіз інноваційної активності АТ в Україні; порівняння результатів господарської діяльності АТ з іншими підприємствами за окремими параметрами, що характеризують їхню конкурентоспроможність.

Визначення сутності конкурентоспроможності акціонерних товариств безпосередньо пов'язано з поняттям "конкурентоздатна організація", яке трактують як перевагу товарів (послуг) підприємства над аналогами у конкретних сегментах ринку в певний період часу по потенціалу розробляти, виробляти й продавати конкурентоздатні товари (послуги) у майбутньому, досягнуте без шкоди фінансовому стану організації [2, с.31].

Коваленко Н. В. зазначає, що конкурентоспроможність підприємства відображає можливість реалізації економічних інтересів інституцій для забезпечення такої позиції підприємства на ринку, яка дозволяє реально та потенційно, поточно та перспективно успішно суперничати з виробниками товарів-аналогів [3, с.8].

Розуміння сутності конкурентоздатності підприємства багатьма дослідниками фактично зводиться до випуску конкурентоздатної продукції, що є не коректним. Виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів та послуг є лише необхідною умовою конкурентоспроможності підприємства, проте, у ширшому змісті для забезпечення конкурентоспроможності необхідно в цілому підвищити виробничо-господарську ефективність у сфері НДДКР, виробництва, управління, фінансів, маркетингу і т.п.

Конкурентоспроможність підприємства переважно визначають як її порівняльну перевагу відносно інших компаній цієї ж галузі усередині національної економіки. В умовах глобалізації конкурентоспроможність може визначатися як здатність підприємства протистояти міжнародній конкуренції як на національному, так і на світовому ринку.

Узагальнюючи і уточнюючи відомі нам підходи до з'ясування сутності конкурентоспроможності організації, визначимо поняття **"конкурентоспроможність акціонерних товариств"** як їхню здатність протидіяти на національному та світовому ринку іншим виробникам подібної продукції як за рівнем ціни та якості продукції, так і за соціально-економічною ефективністю господарської діяльності з урахуванням характеру та динаміки дії внутрішніх і зовнішніх чинників.

Конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу.

Тобто, конкурентоспроможність АТ можна оцінити шляхом порівняння конкурентних позицій АТ та інших підприємств на ринку. При цьому, обов'язковою вимогою є порівнянність оціночних параметрів, а саме: технології, потенційних можливостей обладнання, рівня персоналу, системи управління, рівня інновацій, стану комунікацій, рівня маркетингової політики, експортно-імпортних можливостей та ін.

Основними методами визначення конкурентоспроможності підприємства є:

1) методи, побудовані на основі теорії міжнародного поділу праці, що виявляють порівняльні переваги підприємства, які б забезпечили менші витрати ніж у конкурентів;

2) методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції: а) структурний підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства – за рівнем монополізації, тобто за рівнем концентрації капіталу, за бар'єрами входу у галузь тощо; б) функціональний підхід полягає у тому, що конкурентоспроможність підприємства вища там, де краще організовано виробництво, збут, управління фінансами і таке інше;

3) методи, побудовані на основі теорії факторів виробництва. При цьому критерієм конкурентоспроможності підприємства є наявність на ньому факторів виробництва, що можуть бути використані з вищою ніж у конкурентів продуктивністю;

4) методи, що побудовані на залежності конкурентоспроможності підприємства від якості і ціни продукції;

5) метод інтегральної оцінки, де інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства містить два критерії: ступінь задоволення потреб споживачів і ефективність виробництва [4].

Серед сучасних методів аналізу конкурентних переваг (SWOT, GAP, LOTS, PIMS, "Мак-Кінзі") на особливу увагу заслуговує модель аналізу "Мак-Кінзі", відповідно до якої можна здійснити комплексну оцінку конкурентоспроможності підприємства, зокрема, за такими параметрами: відносний розмір; зростання; частка ринку; позиція; порівняльна рентабельність; чистий дохід; технологічний стан; образ; керівництво й працівники [5].

Отже, з метою оцінки рівня конкурентоспроможності АТ на національному та світовому ринках необхідно проаналізувати технологічні, виробничі, фінансові і збутові можливості цих підприємств.

Порівняно з іншими організаційно-правовими формами підприємств (одноосібними володіннями, ТОВ тощо), АТ, завдяки володінню окремими особами акціями зберігає все те позитивне, що мають приватні підприємства (підприємницький інтерес, ініціативу, свободу вибору та ін.). З іншого боку, приватний характер власності, перебуваючи у загальній структурі АТ, реалізує себе через колективну форму управління виробництвом, що дозволяє ефективніше використовувати ресурси. Випуск цінних паперів, значний рівень надійності, професійний менеджмент дає додаткову можливість АТ залучити і використовувати великий обсяг інвестицій,

кредитів та якісних факторів виробництва, здійснювати нагромадження фізичного та людського капіталу, що забезпечує високу конкурентоспроможність продукції.

АТ забезпечують концентрацію й централізацію великого капіталу, переважно домінують на ринку та мають значну монопольну владу. Вони мають значні можливості для впровадження досягнень НТП, здійснення інноваційної діяльності та захисту довкілля.

Аналіз світових тенденцій розвитку економіки з урахуванням процесів глобалізації свідчить, що найбільш стійкими й успішними у світовій економічній системі є великі експортоорієнтовані корпоративні структури з достатнім ступенем диверсифікації [3, с. 21]. Підвищення конкурентоспроможності та прискорення соціально-економічного розвитку в постіндустріальну епоху, передусім, пов'язане з інноваціями [6, с. 356]. Саме великі корпорації є основними суб'єктами господарювання, які визначають динаміку інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання [7, с. 227]. У розвинених країнах світу інноваційна діяльність забезпечує стале економічне зростання, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможність національної економіки.

Дослідження вчених-економістів, досвід провідних країн світу свідчать, що саме корпоративний сектор є основним генератором економічно ефективних нововведень. Актуальними залишаються ідеї Й. Шумпетера щодо особливого значення великих корпорацій як суб'єктів інноваційної діяльності. На думку Й. Шумпетера, крупна корпорація з її професійним менеджментом та монопольною силою краще пристосована до виклику, що виходить від сучасних форм технічного прогресу, ніж приватнопідприємницька фірма [8, с. 154].

Інноваційні процеси формують основу для сталого економічного зростання, оскільки вони втілюються у нових продуктах і технологіях, методах організації виробництва та збуту, забезпечуючи технологічний відрив від конкурентів і служать підґрунтям для підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, галузей, так і економіки країни у цілому.

До перспективних напрямків науково-технічних розробок в Україні відносять: розвиток технологій в аерокосмічній галузі, судно-, літако-, автомобілебудування; робототехніку; радіо- і наноелектроніку, нанофізику; новітні інформаційні технології; біотехнології у сільському господарстві, виробництво біопалива, добрив та засобів захисту рослин; біоінженерію і генетику; виробництво медичних препаратів; розробку енергетичного обладнання та енергозберігаючих технологій та ін. Зауважимо, що поряд з державними підприємствами, в цих галузях економіки зосереджені переважно акціонерні компанії.

Вітчизняні експортери складної високотехнологічної продукції мають у даний час необхідність і реальну зацікавленість у проведенні НДДКР. Переконалим у цьому напрямі є приклад "локомотивів" машинобудування в Україні – ЗАТ "Новокраматорський машинобудівний завод", де ключовою стратегією розвитку підприємства є здійснення внутрішньокорпоративних НДДКР, та ВАТ "Мотор Січ", в

якому найвища питома вага витрат на дослідження і розробки у загальній сумі витрат на технологічні інновації [9, с. 244].

Як зауважує О.Й.Пасхавер та інші, у бізнес-груп з'явилося прагнення наблизити ведення бізнесу до світових стандартів. Український капітал, що вийшов на світовий ринок, намагався якнайшвидше позбутися багажу тіншового минулого й набути респектабельного іміджу, адекватного своїй новій ролі визнаних світових операторів. Функціонування в рамках глобальної економіки, надто в секторі розвинених країн, справляє відчутний тиск на поведінку українських бізнес-груп. По-перше, бізнес-групи змушені наблизити до світових вимог технології та технічну модернізацію свого виробництва; по-друге, вони вдаються до цивілізованої практики ведення бізнесу [10, с. 12].

Отже, успішне здійснення Україною зовнішньоекономічної діяльності, вступ її до СОТ та загострення конкурентної боротьби на світовому ринку, змушує сьогодні українські акціонерні компанії здійснювати наукові дослідження, турбуючись про набуття конкурентних переваг.

Незважаючи на те, що в цілому інноваційна активність підприємств в Україні залишається на досить низькому рівні, проте, провідну роль у здійсненні інновацій займають саме АТ. Зокрема, у 2004 р. в економіці інноваційною діяльністю займалися 1180 підприємств (12,3% від їх загальної кількості), серед яких переважно більшість складала АТ – 676 (57,3% від загальної кількості підприємств, які займалися інноваційною діяльністю) [9, с. 523]. У 2006 р. серед 918 промислових підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію, кількість АТ становила 521 (56,8%). Проте, останнім часом цей показник знизився до рівня 396 (41,1%) (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Кількість акціонерних товариств та промислових підприємств в Україні, що реалізовували інноваційну продукцію (побудовано за [11, с. 330; 12, с. 325; 13])**

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість промислових підприємств в Україні, що реалізовували інноваційну продукцію, од.	918	1035	993	994	964
Кількість АТ в Україні, що реалізовували інноваційну продукцію, од.	521	549	497	459	396
Частка АТ у загальній кількості промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, %	56,8	53,0	50,1	46,2	41,1

Найбільшою також є частка АТ у загальних обсягах реалізованої інноваційної продукції. Зокрема, у 2007 р. цей показник становив 34,534 млрд. грн. (85,9%). Фінансово-економічна криза негативно позначилась на інноваційній активності АТ, а тому, за період 2008–2010 рр. частка АТ у загальних обсягах реалізованої інноваційної продукції знизилась з 81,0% до 68,7% (див. табл. 2).

**Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції в Україні та частка у ній АТ**

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	18784,0	24995,4	30892,7	40188,0	45830,2	31432,3	33697,6
Обсяг реалізованої інноваційної продукції АТ, млн. грн.	14942,2	18830,1	25557,8	34534,4	37099,6	23213,4	23137,7
<i>Частка реалізованої інноваційної продукції АТ у загальному її обсязі, %</i>	79,5	75,3	82,7	85,9	81,0	73,9	68,7

Джерело: Складено автором за даними: [9, с.525], [12, с.325], [13].

Про вагому частку у здійсненні інновацій АТ в Україні свідчать, зокрема, дані за 2004, 2005 рр.: частка витрат на технологічні інновації АТ становила 70,2 та 81,9% відповідно, тоді як за цим показником частка державного некорпоративного сектора становила 19,8 та 12,8%, а приватного – 0,5 та 0,6% відповідно [9, с. 108–109]. У 2005 р. в цілому частка витрат на інновації, що здійснювалися АТ, становила 3,9 млрд грн. (68%) [9, с. 455–457]; витрати на технологічні інновації в розрахунку на одне підприємство у АТ становили 7,378, у державного некорпоративного сектора – 5,705, а у приватного сектора – 0,164 млн грн./од. [9, с. 114–115].

АТ займають досить вагоме місце в економіці України за чисельністю зайнятих і обсягами промислової продукції. Частка АТ у загальному обсязі промислового виробництва є найбільшою серед підприємств інших форм власності (62,4% у 2003 р.), а кількість АТ – 11,6%. За обсягом реалізованої продукції частка АТ у 2004 р. становила 30,0%, а державного некорпоративного сектора – 6,2% [9, с. 108].

Слід підкреслити, що суб'єкти акціонерної власності відзначаються вищим, ніж у цілому в економіці, рівнем продуктивності праці. Зокрема, у 2005 р. продуктивність праці в АТ становила 160,0 тис. грн./особу, тоді як на підприємствах державного некорпоративного сектора – 84,4, а на приватних – 97,3 тис. грн./особу [9, с. 110–111].

В Україні домінує частка акціонерних компаній, в яких сконцентровано значні капітальні, природні і трудові ресурси, виробляється більша частина продукції вітчизняної економіки. Цей сектор посідає найвагоміше місце в українській економіці і на його частку припадає майже 75% ВВП [14, с. 81]. Крім цього, для АТ характерні такі дані за 2010 р.: значна концентрація капіталу (14,4% основних засобів) [13; 15, с. 87], велика чисельність зайнятих (2,080 млн. осіб) [13], значна частка у загальному обсязі реалізованої продукції (29,0%) [13; 15, с. 304], рентабельність операційної діяльності майже в двічі більша ніж в цілому по всіх підприємствах України (7,7% [13] і 4% [15, с. 68] відповідно).

Значені дані свідчать про те, що найбільший потенціал у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки мають саме АТ, ефективна реалізація потенціалу яких створює умови для використання досягнень НТП, здійснення значних інвестицій у фізичний і людський капітал, застосування високоєфективних екологічно безпечних технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції.

Необхідно використати значні переваги вітчизняних АТ, які дозволять протистояти у конкурентній боротьбі з іноземними компаніями. Для цього необхідно активізувати інноваційну активність АТ в Україні. АТ займають домінуючі позиції у інноваційній спрямованості порівняно з іншими підприємствами, зокрема, за такими показниками: частка АТ у загальній кількості промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію; частка реалізованої інноваційної продукції АТ у загальному її обсязі та ін. З метою підвищення конкурентоспроможності, акціонерні компанії зацікавлені у залученні значних інвестицій та розподілі їх на розробку та впровадження інновацій, розвиток науки, підвищення кваліфікації працівників, збереження довкілля.

Стратегічними пріоритетами підвищення конкурентоспроможності економіки України є випереджальний розвиток продуктивних сил, підвищення ефективності господарювання АТ, активні інституційно-організаційні перетворення в економіці. Зокрема, необхідно здійснити комплекс заходів в таких напрямках: 1) структурна перебудова економіки: збільшення частки високотехнологічного виробництва і зменшення частки добувних, енергоємних та забруднюючих довкілля галузей; 2) реіндустріалізація виробничого потенціалу на основі якісного інноваційного оновлення та розширення основних фондів підприємств; 3) перехід на інноваційно стимулюючу систему оподаткування; 4) розширення імпорту технологій у галузі машинобудування; 5) створення та впровадження системи підтримки експорту високих технологій та наукомісткої продукції, а також сприяння імпортозаміщенню компонентів, що є необхідними для створення новітніх технологій; 6) пільгове кредитування й спільна участь АТ та держави у фінансуванні великих інноваційних проєктів та ін.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. The Global Competitiveness Report 2012–2013 / World economic forum. – Geneva, 2012. – 529 p.
2. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко., А.В. Вакулєнко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
3. Коваленко Н. В. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства та шляхи її підвищення: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Н. В. Коваленко; НАН України; Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 32 с.
4. Конкурентоспроможність підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://buklib.net/component/option,com\\_jbook/task,view/Itemid,36/catid,95/id,1299](http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,95/id,1299).
5. Методи аналізу конкурентних переваг (SWOT, GAP, LOTS, PIMS, "Мак-Кінзі") [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/14/1240.html>.
6. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
7. Лагутіна К. В. Антикризисні пріоритети державного регулювання корпоративної інтеграції / К. В. Лагутіна // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Державне антикризове управління національною економікою: світовий досвід та проблеми в Україні. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 227.

8. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер; пер. з англ. В. Ружицького та П. Таращука. – К.: Основи, 1995. – 528 с.
9. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / Л. І. Федулова, В. Л. Осецький, Ю. В. Гончаров, О. Ю. Рудченко, Ю. М. Бажал; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
10. Пасхавер О. Й. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, К. М. Агеєва; Центр економічного розвитку. – К.: Дух і літера, 2007. – 130 с.
11. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2009. – 566 с.
12. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. – К.: Август Трейд, 2011. – 559 с.
13. Окремі показники діяльності акціонерних товариств // Додаток до листа Державної служби статистики України № 13/04-12/12 від 10.02.2012 р.
14. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
15. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К.: Август Трейд, 2012. – 559 с.

**Стаття надійшла до редакції 27.02.13.**

**Быцюра Ю.В.**, канд. экон. наук, старший преподаватель  
Национальный педагогический университет имени М.П. Драгоманова, Киев

#### **АКТИВИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В УКРАИНУ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Определено сущность понятия "конкурентоспособность акционерных обществ". Проанализировано инновационную активность акционерных обществ в Украине. Приведено сравнение результатов хозяйственной деятельности акционерных обществ с другими предприятиями по отдельным параметрам, которые характеризуют их конкурентоспособность.*

*Ключевые слова: инновации, акционерные общества, конкурентоспособность предприятия, глобализация экономики.*

**Bitsura U.V.**, PhD, Senior Lecturer  
National Pedagogical Drahomanov University, Kyiv

#### **ENHANCING INNOVATION STOCK COMPANY IN UKRAINE AS A WAY TO INCREASE THEIR COMPETITIVENESS IN A GLOBALIZING**

*Essence of concept "competitiveness of joint-stock companies" is certain. Innovative activity of joint-stock companies is analysed in Ukraine. The results of economic activity of joint-stock companies are compared to other enterprises after separate parameters which characterize their competitiveness.*

*Keywords: innovations, joint-stock companies, competitiveness of enterprise, globalization of economy.*

## ІНДЕКСИ ЦИТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ НАУКИ

*У статті досліджується питання репрезентативності індексів цитування для порівняльної оцінки конкурентоспроможності країн за рівнем наукового потенціалу.*

**Ключові слова:** *індекс цитування, конкурентоспроможність, науковий потенціал, людський капітал.*

В основі економічних перетворень розвинених країн (США, Японії, країн ЄС) є наука та науково-технічний прогрес [12]. Інноваційна модель розвитку стає вже нормою, а не новацією. Світовий досвід показує, що подолання технологічного відставання можливе лише при наявності в країні розвинутої системи генерації знань (більшою мірою якою є наука), що заснована на ефективній системі освіти, потужному секторі фундаментальних досліджень [7].

Однією з гострих і значущих для сталого соціально-економічного розвитку України є проблема збереження і зміцнення наукового потенціалу, який був об'єктивно потужним за радянських часів. Перехід до нової моделі суспільного розвитку у системі світових взаємин обумовлює важливість та своєчасність досліджень зазначеної проблеми, а потреба у створенні повноцінних умов для розвитку наукового потенціалу посилює практичну значущість її вирішення. Саме кількісні та якісні параметри наукового потенціалу стають у сучасних умовах вагомим чинником результативності економічних перетворень та формують основу людського капіталу нації. До того ж саме рівень науки є однією з перших складових національного інноваційного потенціалу, який в свою чергу здатен стимулювати посилення міжнародної конкурентоспроможності країни.

Проблемами розгляду наукового потенціалу (в рамках розвитку людського капіталу (ЛК)) в різній мірі присвятили свої наукові пошуки такі відомі вітчизняні науковці, як то О. Грішнова [8], Є. Лібанова [11], Т. Лех [10], А. Переверзева [13-14], Г. Хромов [18]. Однак, саме питання розгляду такого об'єктивного показника як наукове цитування та відповідно індексація, яке об'єктивно з'явилося нещодавно, залишається дискурсивним і недостатньо дослідженим. *Мета роботи* – дослідити взаємозв'язок та репрезентативність показника індексу цитування як об'єктивної характеристики конкурентоспроможності вітчизняної науки.

В останні роки наукові публікації все частіше стають мірилом якості та ефективності діяльності окремих учених і наукових колективів, а також основою для порівняння позицій країн і регіонів у світовій науці в умовах зростаючої глобальної конкуренції. Це стало можливим багато в чому завдяки дослідникам і адміністраторам науки в різних країнах, які отримали доступ до безпрецедентних за своїм охопленням

електронних реферативних баз даних наукових журналів, що становлять ядро тієї чи іншої наукової спеціалізації. Найбільш репрезентативними базами даних (БД) для отримання значень бібліометричних індикаторів є такі: Science Citation Index (SCI), Journal Citation Reports (JCR), Essential Science Indicators (ESI), National Science Indicators (NSI). Найбільш відомими міжнародними наукометричними платформами є мультидисциплінарні бази даних: WebofScience і SciVerse Scopus. Отримання достовірних значень бібліометричних індикаторів, які адекватно характеризують вітчизняну науку, – це об'єктивна наукова і практична потреба. *Індекс наукового цитування* (ІЦ) – показник "значимості" праць ученого, що визначається кількістю посилань на його публікації в наукових періодичних виданнях. Він вважається одним з найбільш об'єктивних критеріїв оцінки професійної діяльності вченого [2]. Індекси наукового цитування створювалися першочергово з метою полегшити науковцям пошук матеріалів для дослідження, а спеціалістам із наукової інформації та бібліотечної справи – відбір ключових журналів з різних дисциплін. Однак з часом вони стали все частіше використовуватися не тільки для визначення положення університету чи країни в національних та міжнародних рейтингах, а й для оцінки результативності наукової діяльності, рівня підготовки наукового потенціалу країни та ефективності наукової політики держави. Деякі країни навіть вводять указово політичні заходи для встановлення конкурентоспроможності науки через ІЦ. Так, напр. в Росії в Указі Президента РФ від 07.05.2012 № 599 "Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері науки та освіти" говориться наступне: "... Збільшення до 2015 року частки публікацій російських дослідників у загальній кількості публікацій у світових наукових журналах, індексованих в базі даних "Мережа науки" (WEBofScience), до 2,44 відсотка". Для України поки що такі заклики проходять у неявному вигляді через систему або атестування кадрів (постанови ВАК), або через інноваційну політику – через інновації у науково-технічному потенціалі. Адже науково-технічний потенціал являє собою сукупність усіх засобів науково-технічної діяльності та її ресурсів, зокрема кадри наукової системи (вчені, дослідники, конструктори, експериментатори, науково-технічний персонал) та інформаційну систему, яка забезпечує постійне вдосконалення наукових знань (наукові прогнози, банк патентів, авторських свідоцтв, банк відомостей про світові досягнення в галузі конкретних наук тощо), що здатна до оперативної обробки інформації та надання її користувачеві.

Проведений аналіз показав, що найпопулярнішими показниками, які застосовуються для визначення взаємозв'язку науки та конкурентоспроможності інноваційного потенціалу країни, є публікаційна активність, патентування та відповідно цитування [3-4]. Цікавою для апробації, на нашу думку, є методика, сутність якої полягає у паралельному співставленні динамічних рядів за кількістю патентів та публікацій [5].

Найбільш наочним прикладом застосування індексу цитування як репрезентативного показника для оцінки конкурентоспроможності науки, і людського

потенціалу загалом, є методика оцінки Світового Інноваційного Індексу [6], де як складові індикатори виступають:

- складова "Людський капітал та рівень наукових досліджень": кількість дослідників, якість науково-дослідних інститутів;
- складова "Бізнес-освіченість": співробітництво університетів / дослідницьких інститутів (як інноваційний ланцюг);
- складова "Знання та Технологічні винаходи": наукові та технічні наукові статті.

Для наочності і стислості приведення результатів ми обрали саме таку репрезентативну групу країн регіону (табл. 1).

Таблиця 1

**Рейтингові оцінки (бали) країн за методикою оцінки Світового Інноваційного Індексу [6] станом на 2012 р.**

Країна	Складова ЛК та рівень наук. дослід-нь <sup>1</sup>	Показник кількості дослід-ків <sup>2</sup>	Показник якості наук.-дослід. Інститутів <sup>3</sup>	Складова "Бізнес-освіченість" <sup>1</sup>	Показник співробіт-ва університетів/дослід. інститутів <sup>3</sup>	Показник наукові та технічні наукові статті <sup>4</sup>
Білорусь	42,66	15,89	N/A	33,09	N/A	10,17
Болгарія	39,89	13,14	40,21	36,82	32,74	25,10
Естонія	50,02	40,18	63,28	49,48	55,61	71,73
Литва	46,29	30,01	56,63	37,49	57,31	22,88
Молдова	39,90	7,32	27,78	33,39	28,34	25,62
Німеччина	55,37	39,59	76,58	51,69	69,29	52,58
Польща	40,54	19,00	51,85	42,28	43,94	35,01
Росія	43,78	19,22	47,36	44,31	41,44	21,59
Румунія	36,08	10,61	37,43	37,39	33,27	17,45
Словаччин а	42,57	29,87	37,19	39,74	36,29	28,59
Угорщина	46,02	25,10	69,72	46,86	55,86	42,68
<b>Україна</b>	<b>42,18</b>	<b>12,38</b>	<b>43,42</b>	<b>42,34</b>	<b>42,64</b>	<b>18,37</b>
Чехія	49,15	30,79	63,61	52,98	57,78	51,17

<sup>1</sup> за даними [6]

<sup>2</sup> за даними UNESCO Institute for Statistics, UIS online database; World Bank World Development Indicators database (2002-10). (<http://stats.uis.unesco.org>; <http://data.worldbank.org/>)

<sup>3</sup> за даними World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2010-2011. (<https://wefsurvey.org>)

<sup>4</sup> за даними National Science Foundation, National Center for Science and Engineering Statistics, and The Patent BoardTM, special tabulations (2011) of Thomson Reuters, SCl and SSCI; World Bank and OECD GDP estimates, World Bank World Development Indicators database (<http://www.nsf.gov/statistics/seind12/append/c5/at05-27.xls>; [http://thomsonreuters.com/products\\_services/science/](http://thomsonreuters.com/products_services/science/); <http://data.worldbank.org/>).

Отже, як можна підсумувати із наведеної таблиці, показник ІЦ є репрезентативним та вживаним у практиці сучасної оцінки інноваційної конкурентоспроможності країни. На нашу думку, не менш наочним і корелюючим із

попередніми розрахунками є також рейтинг країн за цитуваннями наукових праць за останні десять років за даними WebofScience: позиція 1 – США, 2 – Англія, 3 – Німеччина, ..., 18 – Росія, ..., 25 – Польща, ..., 41 – Україна,....

ІЦ може слугувати і лакмусом на застарілість управління наукою, та відповідно, небажання переходу до концепції Open Science. І саме тим можуть пояснюватися репрезентативні показники кількості статей у БД. У той же час, ІЦ може стимулювати колаборацію у сфері науки, зростання спільних досліджень, що може бути "дзеркалом" для порівняння інших трендів соціально-економічного розвитку держави. Так, за даними WebofScience, українські науковці здійснили і опублікували 63000 спільних досліджень за період 2000-2011рр., зокрема, найактивніше партнерство спостерігається з наступними країнами:

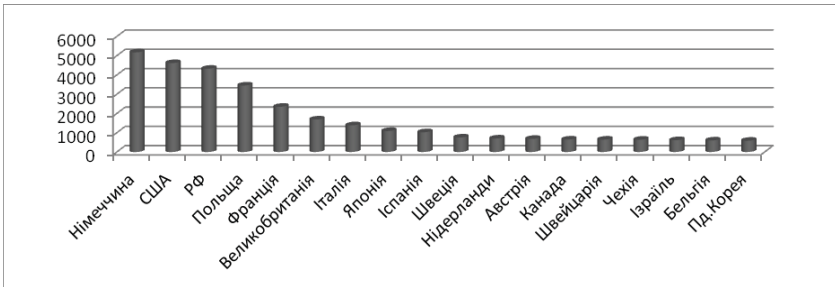


Рис. 1. Спільні публікації українських науковців із ІЦ протягом 2000–2011рр.

Тобто, ми бачимо класичну гео економічну картину – яка простежується і для міграційних процесів, і для інвестиційних [15-17]. У заданому аспекті нарощення наукового потенціалу та його оприлюднення через ІЦ може запобігти від'їзду науковців з країни, і стимулювати міжкраїнну мобільність вчених, переміщення центрів науково-технологічної активності, міжнародну співпрацю. Адже значна кількість українських науковців, як докторів, так і кандидатів (понад 400 на рік [12]), у відповідності до міжнародних договорів про співпрацю виїжджає у закордонні наукові центри на стажування або тимчасову роботу. Саме цитованість вітчизняних науковців може стати запорукою конкурентоспроможності вітчизняної науки, посилить імідж як загалом науково-технічного потенціалу України, так і окремого науковця. За умови вирівнення шкали адекватної оцінки свого потенціалу як на батьківщині, так і за кордоном, що об'єктивно реалізується у оплаті праці та умовах міжнародного наукового співробітництва, вітчизняний науковець буде мати більше стимулів не емігрувати, і відповідно підсилить людський капітал країни, та і опосередковано стане підґрунтям для формування національної гідності та свідомості, що є беззаперечною запорукою єдності нації.

Беззаперечним залишається й факт, що ІЦ може слугувати індикатором порівняльної конкурентоспроможності окремих галузей вітчизняної науки:

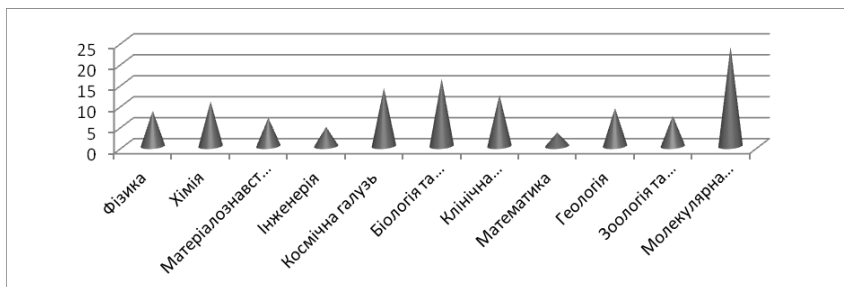


Рис. 2. Найбільш цитовані галузі української науки за даними WebofScience протягом 2000-2011рр. (кількість цитувань на 1 статтю)

Якщо ж розглянути репрезентативність ІЦ в аспекті ЛК, то відомо, що важливим аспектом якості освіти, як складові компоненти ЛК, за відомими методиками оцінки ЛК, окрім рівня освіченості населення, є кількість аспірантів та докторантів у країні, тобто показник прагнень людей з вищою освітою до здобуття наукового ступеня [8, 16]. Адже саме наявність наукових кадрів свідчить про можливість ефективного навчання нових, актуальних спеціалістів, а також про високу ймовірність створення та впровадження нових ідей та принципів у галузі освіти, її відповідність сучасним тенденціям. Отже, доцільним є розгляд цього показника не лише в кількісному вигляді (чисельність, частка), але і через показники наукової цитуємості науковців країни (аспірантів, кандидатів наук, докторантів, докторів наук), які можна вважати і якісними.

У даному руслі спробуємо розрахувати репрезентативний показник *Індекс окупності наукових досліджень (ICScE)* (відношення витрат на науку до кількості інновацій (або їх продуктивності, об'єму ринку) [7], як:

$$ICScE = E_{sc}(t) / IC(t+n), \text{ де}$$

$E_{sc}(t)$  – витрати на науку на рік  $t$ ;  $IC(t+n)$  – індекс цитувань науковців країни (середньозважений / максимальний) станом на  $t+n$ -тий рік;  $n$  – лаговий період, тобто період, необхідний для реалізації наукової ідеї, її апробації, патентування, публікування результатів у міжнародному виданні, яке забезпечує цитування авторів, для ознайомлення міжнародної наукової спільноти із розробкою, для ідейної абсорбції даних наукових результатів, яке вже втілиться у цитування даної публікації. Тобто, щонайменше  $n=2$  роки згідно Е.Гарфільду [1], що, в принципі, і закладено в більшість розрахунків імпаکت-факторів та індексів наукової значимості.

Для підтвердження нашої ключової *гіпотези  $H_0$* : індекс цитування наукових статей впливає на рівень розвитку ЛК та конкурентоспроможність країни як за інноваційністю, так і за рівнем розвитку науки; ми застосували кореляційний аналіз та тест Грейнджера на коінтеграцію. Обидва ці методи обрані як такі, що здатні показати, на скільки відсотків варіація однієї змінної впливає на варіацію іншої, та що

є первинним впливаючим фактором, відповідно. Результат застосування математичного підґрунтя підтвердив базисну гіпотезу та підкріпив емпіричний базис дослідження: на 87% варіація показника ІЦ впливає на варіацію індексу людського розвитку України, і на 78% на варіацію індексу конкурентоспроможності країни, також на 89% визначається варіація індексу інноваційної конкурентоспроможності за даними 2000-2012рр. Щодо причинно-наслідкового зв'язку: застосований тест на коінтеграцію показав первинність впливу ІЦ на індекс інноваційного розвитку, та взаємопричинність між ІЦ та індексом людського розвитку та конкурентоспроможності країни.

Однак, поряд із беззаперечною репрезентативністю показника ІЦ у міжнародних БД, статистика стверджує про гостру необхідність формування національного індексу, оскільки, напр., журнали регіону у WebofScience станом на квітень 2011 року представлені об'єктивно скупо ((у дужках зазначена кількість журналів із Імпакт-фактором [9]): Україна – 18 (6), Росія – 161 (129), Польща – 143 (107), Туреччина – 74 (39), Хорватія – 60 (36), Румунія – 58 (36), Чехія – 57 (36), Угорщина – 40 (24), Словачія – 25 (19), Словенія – 25 (13), Сербія – 19 (10), Болгарія – 10 (8). Саме формування національних індексів наукового цитування обумовлено недостатньою репрезентативністю у міжнародних наукометричних базах даних публікацій учених неангломовних країн. Особливо це стосується публікацій соціогуманітарної проблематики, що мають, як правило, регіональний характер. Піонером у сфері створення національних індексів наукового цитування є Китай, де з 80-х років ХХ ст. формуються:

- Chinese Science Citation Database (фундаментальні науки);
- China Scientific and Technical Papers and Citations (прикладні науки);
- Chinese Social Science Citation Index (соціогуманітарні науки) [9].

У Японії до створення власного індексу наукового цитування приступили в 1995 р. Розробку проекту було покладено на Національний інститут інформатики Японії. Створений ним продукт у англійському варіанті був названий Citation Database for Japanese Papers. Серед країн слов'янського світу першими до створення національних індексів наукового цитування приступили в Сербії у 90-х роках ХХ ст. У 1995 р. наукометричну базу даних введено в експлуатацію, а з 2001 р. вона доступна користувачам мережі Інтернет. У 2001 р. розпочато роботи зі створення Islamic World Science Citation Database. Станом на початок 2012 р. база даних охоплює понад 1,3 тис. журналів з 57 країн ісламського світу, що публікуються перською, арабською, англійською та французькою мовами. У Росії роботи зі створення національного індексу наукового цитування були розпочаті в 2005 р. Науковою електронною бібліотекою. Кількість журналів, що індексуються, становить 3 тисячі, опрацьованих статей – 2 млн, кількість посилань – 20 млн. Національні індекси наукового цитування створюють також: Індія, Іспанія, Туреччина, Шрі-Ланка [9]. Наявність національного індексу наукового цитування свідчить про рівень розвитку наукової культури нації та її інформаційно-технологічні можливості. В Україні власного індексу цитування поки що немає.

Отже, конкурентоспроможність нашої держави на світових ринках праці значною мірою визначається становищем вітчизняної науки. Науковий потенціал стає головним фактором формування і розвитку економіки знань, як наступного вищого етапу розвитку, коли значна частина ВВП забезпечується діяльністю з обробки,

виробництва, зберігання та розповсюдження інформації та знань. Чим скоріше вітчизняна наука адаптується до світових трендів, тим вищою буде її конкурентоспроможність і потужнішим людський капітал.

Безсумнівним є те, що важливим чинником визначення розвитку фундаментальної науки є індекс цитування. Однак, досі ще залишаються певні контраргументи для наукової інтернаціоналізації. Український ринок наукових публікацій все ще залишається в більшості своїй локально орієнтованим, а значна частина вітчизняної науки слабо інтегрованою у міжнародний науковий процес, і, як наслідок, непомітною для зарубіжних колег. Україна сьогодні перебуває перед дилемою, сформульованою ще Е. Гарфільдом щодо французьких учених більше 30 років тому [1]: підтримка національної мови і національних наукових журналів за рахунок маргіналізації в міжнародному просторі наукових комунікацій або ж транснаціоналізація "домашньої" системи наукових видань та політика, спрямована на стимулювання публікацій в зарубіжних журналах. Незалежно від нашого ставлення, лінгвістична гомогенізація світової науки на користь англійської мови і, відповідно, звуження сфери використання української та інших мов на сьогоднішній день представляється переконливим фактом. У сучасній системі глобального виробництва і циркуляції наукового знання наукова література будь-якою мовою, крім англійської, приречена, як мінімум, на провінціалізм. Отже, дискурс з приводу інтернаціоналізації не повинен приховувати від нас того факту, що глобалізація не є однорідним процесом, який має подібні параметри в різних країнах і в галузях науки. Тобто, так само індекси цитування є репрезентативними, але не універсальними, і тим більше не єдиними показниками рівня розвитку ЛК і конкурентоспроможності вітчизняної науки, а краще за все будуть працювати для оцінки трендів української науки на міжнародній арені.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Garfield E. Is French science too provincial? / E. Garfield // *La Recherche*, 1976. – Vol. 7. – No 70. – P. 757–760.
2. Geisler E. Key Output Indicators in Performance Evaluation of research and Development Organizations / Geisler E. // *Technological Forecasting and Social Change*. – 1994. – №47. – P.189-203.
3. Meyer M. Does science push technology? Patents citing scientific literature / Meyer M. // *Research Policy*. – 2000. – №29. – P.409-434.
4. Narin F. The increasing linkage between U.S. technology and public science / Narin F., Hamilton K., Olivastro D. // *Research Policy*. – №26. – 1997. – P.317-330.
5. Schmoch U. Indicators and the relations between science and technology / Schmoch U. // *Scientometrics*. – Vol.38 – №1. – 1997. – P.103-116.
6. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth / S. Dutta // *ISEAD*, 2013. – 163 p.
7. Грига В.Ю. Теоретичні та практичні аспекти використання наукових результатів НАН в економіці України (Вид. друге, переробл.) [Монографія] / В.Ю. Грига. – Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України. – Київ, 2010. – 113 с.
8. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с.
9. Копанєва Є.О. Когнітивно орієнтовані ресурси й наукові Інтернет-комунікації / Є.О. Копанєва // *Бібл. вісник*. – 2011. – N 5. – С. 10-13.

10. Лех Т. А. Людський капітал: концепція формування і розвитку в умовах становлення економіки знань [Текст] : автореферат... канд. екон. наук, спец.: 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / Т. А. Лех. – Донецьк : МОН, молоді та спорту Укр. Донецький нац. ун-т, 2012. – 20 с.
11. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: монографія / Ред.: Е. М. Лібанова; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Прогр. розв. ООН в Україні. – К., 2008. – 316 с.
12. Мех О. Вітчизняний науковий потенціал: динаміка фінансово-кадрових перетворень // ResearchClub, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.researchclub.com.ua/journal/219>.
13. Переверзева А.В. Інституціональне середовище формування людського капіталу в умовах глобалізації [Текст] : автореферат. канд. екон. наук, спец.: 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / А.В. Переверзева. – Запоріжжя: Класичний приват. ун-т, 2012. – 20 с.
14. Переверзева А.В. Науковий потенціал як передумова розвитку людського потенціалу / А.В. Переверзева // Сталій розвиток економіки, 2012. – Вип.4, №14. – С. 25-30.
15. Черноус Г.О. До проблеми збереження людського капіталу в Україні / Г.О. Черноус, Г.О. Харламова // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К.: ВПЦ "Київський університет", 2004. – Вип.5. – С.93-99.
16. Харламова Г.О. Конкурентоспроможність сучасного випускника – шкала кваліфікацій / Г.О. Харламова // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2012. – Вип.27, том 2. – С.190-197.
17. Харламова Г.О. Перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний ринок в умовах глобалізації / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №12. – С.71-76.
18. Хромов, М. І. Імперативи стратегічного розвитку людського капіталу України [Текст] : автореферат. д-р екон. наук, спец.: 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / М.І. Хромов. – Донецьк : МОН, молоді та спорту Укр. Донецький нац. ун-т, 2011. – 40 с.

### Стаття надійшла до редколегії 20.03.13.

**Харламова А.А.**, канд. екон. наук, доц.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

#### ИНДЕКСЫ ЦИТИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУКИ

*В статье исследуется вопрос репрезентативности индексов цитирования для сравнительной оценки конкурентоспособности стран по уровню научного потенциала.*

*Ключевые слова: индекс цитирования, конкурентоспособность, научный потенциал, человеческий капитал.*

**Kharlamova G.A.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### INDEXES OF QUOTING AS INSTRUMENT OF ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF NATIVE SCIENCE

*The representativeness of citation indexes for the comparative assessment of the states' competitiveness on the level of scientific potential is researched in the paper.*

*Keywords: citation index, competitiveness, scientific potential, human capital.*

УДК 331.1

**Міщук Г.Ю.**, канд. екон. наук, доц., докторант  
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім.В.Гетьмана", Київ

### **ПОШИРЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ**

*Досліджено сучасний досвід та проблеми поширення соціальних інновацій в Україні та за кордоном. Наведено результати поширення стандарту "Інвестори в людей", що доводить ефективність використання соціальних інновацій в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано розвиток окремих соціальних інновацій на промислових підприємствах Рівненської області.*

**Ключові слова:** Соціальні інновації, соціальне підприємництво, корпоративне соціальне інвестування, конкурентоспроможність.

Інновації все більше починають відігравати визначальну роль в економічному розвитку та забезпеченні конкурентоспроможності економіки. Їх роль належно оцінена на найвищому рівні державного управління розвинених країн світу. Відомим у зв'язку з цим є Лісабонський саміт 2000 року, на якому країнами-учасницями ЄС було прийнято рішення побудувати економічний простір, де інновації стануть головним інструментом економічного розвитку та конкурентної боротьби. Для реалізації цілей Лісабонської стратегії в ЄС затверджено також Програму розвитку конкурентоспроможності і інноваційності бізнесу на 2007-2013 роки [1, с. 17–18]. В США забезпечення інноваційного розвитку належить до функцій спеціально уповноваженого органу – Ради конкурентоспроможності. Визначальною тезою однієї з її щорічних доповідей була така: "Інноваційність буде єдиним найважливішим фактором, що визначатиме успіх Америки у XXI столітті. За останні 25 років ми оптимізували наші організації з точки зору ефективності і якості. В наступні чверть століття ми повинні оптимізувати все наше суспільство з точки зору інноваційності" [2, с. 7].

В Україні дослідження факторів інноваційного розвитку зводяться переважно до аналізу впливу технологічних інновацій. Вагомий внесок у розвиток цього напрямку економічної науки здійснили Макаренко І.П., Копка П.М., Кузьменко В.П., Лапко О.О., Рогожин О.Г., Чухрай Н.І.

Водночас, як доведено практикою економічних відносин та теоретичними здобутками в цій сфері, зокрема теорією "креативного руйнування" Й.Шумпетера [3], нове економічне піднесення можливе лише за умови впровадження принципово нових інновацій. Поява та реалізація жодної з технологічних інновацій неможлива без накопичення людського капіталу нової якості, що найчастіше формується внаслідок соціальних інновацій різного типу. Тому економічне зростання з новими його акцентами – поступовим переходом від виключно технологічних, до системного розвитку всіх типів інновацій, включаючи соціальні, є одним з актуальних та

перспективних напрямків наукових досліджень, що можуть забезпечити піднесення економіки на якісно новий рівень конкурентоспроможності.

Країни, де важливість інвестування в людський капітал належно оцінена, а інноваційна активність стимулюється не лише в напрямку підтримки технологічних інновацій, традиційно протягом останніх десятиліть входять до групи лідерів економічного розвитку. В Україні інноваційний розвиток є надто повільним, особливо в порівнянні з країнами-лідерами. Це можна підтвердити окремими оцінками української економіки за різними складовими інноваційності. Зокрема:

- за рейтингом Всесвітнього економічного форуму "The Global Competitiveness Report 2012-2013" Україна піднялася з 82 на 73 місце зі 144 світових країн [4].
- у рейтингу 50-ти найбільш інноваційних країн світу, складеному Bloomberg, Україна розмістилася на 42 позиції. На 41-ій позиції опинилася Греція, на 43-й – Болгарія [5].

Необхідність змін, в тому числі у напрямку забезпечення соціальних інновацій та розвитку соціального капіталу суспільства є визнаною в Україні на державному рівні. Свідченням цього є Програма економічних реформ на 2010 – 2014 рр., в якій серед напрямків стратегічних перетворень визначені наступні:

1. Створення базових передумов економічного росту.
2. Формування режиму максимального сприяння бізнесу.
3. Модернізація інфраструктури й базових секторів.
4. *Збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти й медичного обслуговування.*
5. Підвищення ефективності державного управління [6, с. 3].

Реалізація всіх програмних завдань передбачає використання інновацій. Але забезпечення четвертого із зазначених напрямків стратегічних перетворень без соціальних інновацій просто неможлива. В продовження визначених завдань в напрямку розвитку науково-технічної та інноваційної сфери, до кінця 2012 року – II етап відповідної реформи – передбачалась, зокрема, "реалізація сучасних механізмів державної підтримки інноваційної діяльності" [6, с. 51].

При тому, що програмний термін реалізації цього завдання є уже завершеним, але приклади "сучасних механізмів" державної підтримки інновацій в Україні назвати досить важко. Якщо певні проекти і фінансуються за рахунок бюджетних коштів, то вони зосереджені переважно на підтримці наукоємних проектів у добре відомих напрямках інноваційної діяльності. Натомість розвиток такого напрямку, як соціальні інновації, поки що не відслідковується в офіційних статистичних обстеженнях та залишається недооціненим в практиці державного управління інноваційної сферою та на корпоративному рівні. Більшого поширення такий різновид інновацій здобув у закордонній науковій та підприємницькій практиці, де моніторинг соціальних інновацій ведеться спеціальними організаціями, існує відповідна звітність, а термін є вживаним

у бізнесовій практиці. Так, на сайті одного з Великобританських соціальних фондів можна знайти таке визначення: до соціальних інновацій відносяться нові стратегії, концепції, ідеї та організації, які задовольняють будь-які соціальні потреби – від умов праці та освіти до розвитку громад та охорони здоров'я [7].

Соціальні інновації можуть бути пов'язані з інноваційними соціальними процесами, такими, як методи і технології формування та використання джерел відкритого доступу, мікрокредитування в цілях розвитку нових форм самозайнятості, дистанційне навчання або інші нові форми накопичення людського капіталу. Одним з основних форм прояву соціальних інновацій на підприємствах є саме розширене відтворення якісного людського капіталу шляхом використання новітніх методів збільшення знань, до яких крім різних форм навчання, належить, наприклад, доступ до інформації через сформовані корпоративні інформаційні мережі. Звичайно, окремі прояви таких інновацій можна знайти і в Україні. Наприклад, на одному з найпотужніших промислових підприємств – Новокраматорському машинобудівному заводі широко застосовується такий метод удосконалення знань в межах сформованої на підприємстві системи управління знаннями. При цьому одним з основних підходів до трансформації системи управління знаннями визначено: "необхідність інтеграції всіх "приватних" знань в загальній корпоративній системі" [8].

Схожі методи діяльності підприємств можуть бути враховані у статистиці "організаційних інновацій". Але виділити з них ті, що мають соціальне призначення, на сьогодні неможливо, оскільки організаційні інновації можуть включати, крім нових способів організації робочих місць, ще й "впровадження нових організаційних методів в діяльності організації або в організації зовнішніх зв'язків" [ 9, с. 279], але й таких підприємств в Україні станом на 2010 рік тільки 10,2 % [ 10, с. 2].

Загалом за наявними тенденціями інноваційної активності вітчизняних підприємств, можна виявити найбільшу поширеність стратегії "інноваційного переслідування лідера". Так, навіть на підприємствах, що впроваджували тільки технологічні інновації, найбільшу частку складала діяльність з придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (74,7 % від усіх підприємств з технологічними інноваціями). Навчальна підготовка для інноваційної діяльності здійснювалась тільки на 27,5 % підприємств. В процентному співвідношенні від обсягу інноваційних витрат фінансування внутрішніх НДР складало у 2010 році лише 10,1 %, решта витрат спрямовувались на придбання результатів зовнішніх інновацій у різних формах: зовнішніх знань, машин і обладнання, зовнішніх НДР [10, с. 3–4]. Таким чином, можна вважати, що вітчизняні підприємці здебільшого фінансують розвиток зовнішніх соціальних інновацій. Переваги власного розвитку є недооціненіми, а стратегія "інноваційного випередження" є на сьогодні неактуальною для бізнесу.

Для аналізу готовності сучасного бізнесу до впровадження соціальних інновацій автором було проведене власне дослідження в Рівненській області за участю Головного управління статистики. Дослідження проводилось на основі

вибірки, сформованої для обстеження інноваційної діяльності промислових підприємств. До складу вибірки входить 100 промислових підприємств області. Обстеження проведене протягом січня – лютого 2013 року. Станом на кінець лютого отримано відповіді 63 респондентів.

У результаті опитування виявилось, що рівень активності у напрямку розвитку соціальних інновацій є дуже низьким. Так, одним з ключових напрямків соціальних інновацій, що визначають готовність бізнесу до змін на користь формування конкурентоспроможного людського капіталу, є ознака сприйняття власного бізнесу як соціального. Єдиного розуміння цього нового для економічних досліджень терміна поки що немає. До соціальних підприємств відносять і ті, що створені виключно із соціальними цілями, але на комерційній основі, і підприємства в їх традиційному розумінні, але в них мають реалізовуватись соціальні проекти – щодо власного персоналу чи громади певного регіону. На прикладі розвитку підприємництва в Рівненській області можна виявити, що підприємств, які вважають себе соціальними, є небагато – однозначно ствердну відповідь отримано лише від третини респондентів (рис.1).

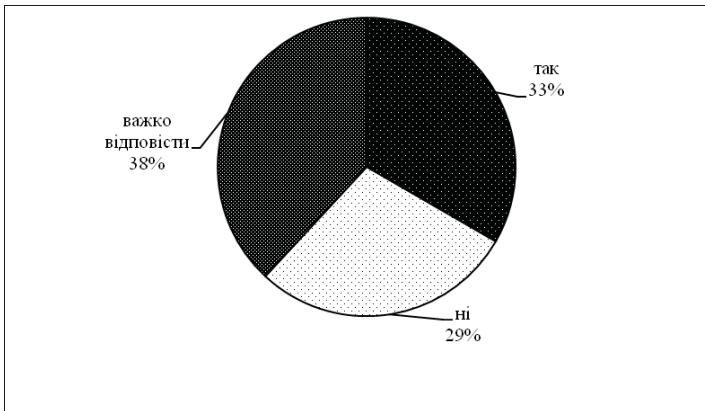


Рис. 1. Розподіл респондентів за самооцінкою належності до соціальних підприємств

При цьому найбільшою була частка "соціальних" підприємств у групі великих (рис.2).

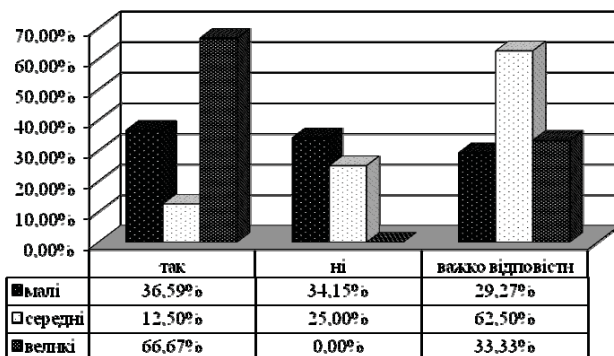


Рис. 2. Розподіл підприємств за самооцінкою належності до соціальних.

Про те, що певні ознаки "соціалізації" відносин у ставленні до своїх працівників на підприємствах наявні, можна виявити у високій частці відповідей "важко відповісти". Але загалом за наявним розподілом можна констатувати, що соціальні цілі, в тому числі щодо розвитку персоналу переслідують небагато підприємств. Для більшості з них актуальним залишається традиційний підхід до управління персоналом, в якому домінують економічні цілі без забезпечення соціальної складової їх досягнення.

Одним із сучасних методів посилення конкурентоспроможності підприємств є розвиток соціального корпоративного інвестування – передусім, у програми розвитку персоналу організацій. В цьому аспекті великого поширення у світовій практиці набув запозичений з Великобританії стандарт управління персоналом організацій "Investors in People". На сьогодні він успішно застосовується в організаціях різних видів діяльності понад 70 країн світу [11]. Запровадження такої технології управління персоналом дозволяє не лише посилити ефективність управління працею, але й створити якісно нову форму взаємодії в організації, одним з основних економічних наслідків якої є зростання конкурентоспроможності підприємства.

В Україні стандарт впроваджується за підтримки Українського національного комітету Міжнародної торгової палати, починаючи з 2007 року. Але на сьогодні тільки чотири українських підприємства пройшли сертифікацію за цим стандартом: у 2007 р. – компанія "Магістр & Партнери"; у 2008 р. – освітня компанія "Бізнес-Лінк"; у 2009 р. – ДП "Одеський морський торговельний порт"; в 2010 р. – транспортно-експедиторська компанія "ПЛАСКЕ" [11].

Сертифікація за принципом "інвестування в людей" полягає в тому, що на основі попередньо проведеного інспектування визначаються та реалізуються напрямки

удосконалення управління людьми. При цьому досліджується не лише управління витратами на персонал, але й якість комунікацій, наявність зворотного зв'язку, усвідомлення свого внеску в організацію, а також характеру та наслідків роботи [12].

На підтвердження ефективності такої соціальної інновації, можна навести результати дослідження ефективності використання стандарту якості в системі управління "Investors in People". В процесі дослідження аналізувалася діяльність 1600 компаній, з яких у рівних частках представлені сертифіковані організації з державного сектора, малі та середні підприємства (5-249 співробітників), великі компанії (понад 250 співробітників) і несертифіковані компанії. При цьому організатори опитування встановили, що „організаційні зміни, проведені роботодавцями в сертифікованих компаніях сприяли отримання прибутку у два рази більшого, чим зміни проведені в інших компаніях" [11].

За результатами дослідження, збільшення прибутку внаслідок впровадження інноваційного підходу до управління персоналом в компаніях-інвесторах забезпечується за рахунок таких змін (Таблиця 1).

Таблиця 1

**Основні результати впровадження стандарту "Investors in People" на обстежених підприємствах (складено за даними [10])**

№ з/п	Результат	% прояву на підприємствах
1	зміни у сфері навчання та розвитку	32
2	зміни у сфері системи оцінки персоналу та отримання зворотного зв'язку	28
3	залучення своїх співробітників в управління діяльністю підприємств	91
4	зростання продуктивності праці	73
5	покращення професійних навичок	74
6	вимоги стандарту орієнтують на постійне поліпшення і розвиток організацій	71

Непрямым визнанням ефективності такого напрямку соціальних інновацій є також те, що 94% опитаних роботодавців вважають доцільним і надалі підтримувати систему "Investors in People" на своєму підприємстві, а 71% лідерів промислових груп зазначають, що вимоги стандарту орієнтують їх на постійне поліпшення і розвиток їх організацій [11].

В Україні системних досліджень готовності до впровадження стандарту не проводилось, оскільки, як було зазначено вище, небагато підприємств оцінили його переваги та готові впроваджувати новітню систему управління персоналом. Але зважаючи на проблеми бюджетної підтримки розвитку інновацій в Україні, корпоративне соціальне інвестування має стати пріоритетом у формуванні конкурентного кадрового потенціалу. Відтак, цей напрямок соціальних інновацій потрібно розвивати, а моніторинг

основних ознак соціального інвестування у розвиток персоналу є необхідною передумовою визначення готовності сучасного бізнесу до відповідних змін.

За результатами проведеного опитування підприємств в Рівненській області за основними критеріями стандарту (рис.3), очевидно, що поки що за жодним із оціночних показників підприємства не досягають повної відповідності вимогам стандарту та не можуть вважатися "інвесторами в людей".

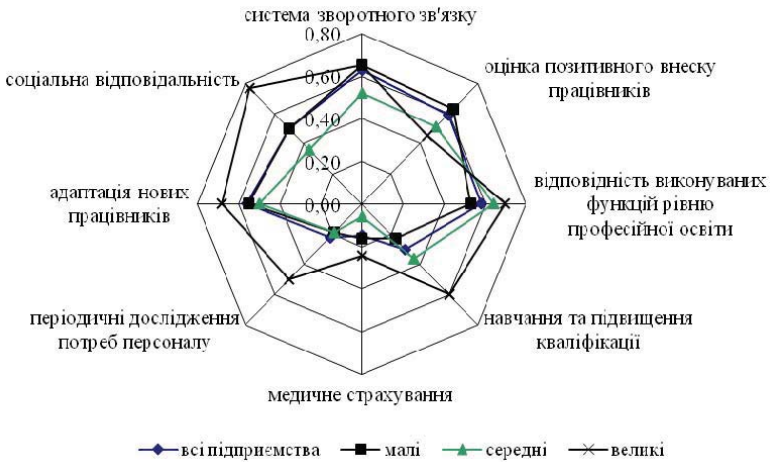


Рис.3. Рівень відповідності системи управління персоналом основним критеріям стандарту "Investors in People"

Найбільш активними, як і у випадку із сприйняттям ідеї соціального підприємництва, виявились великі підприємства. Інертнішим є середній бізнес, що можна пояснити, з одного боку меншою мобільністю, порівняно з малими підприємствами, а з іншого – меншими фінансовими можливостями, порівняно з великим бізнесом. Але щодо всіх підприємств можна зробити спільний висновок про те, що на сьогодні не забезпечено ефективне партнерство власників бізнесу та персоналу їх підприємств. Зокрема, ключовим моментом, який мав би сприяти посиленню мотивації персоналу та на цій основі збільшенню ефективності підприємницької діяльності, мало б бути обстеження потреб персоналу. Як видно з рисунка, рівень забезпеченості такого напрямку не перевищує 50%. Це при тому, що відповідні опитування не потребують великих витрат, а формування на їх основі адекватної системи мотивації могло б бути дієвим чинником посилення конкурентоспроможності підприємств.

Серед інших проблем помітно також те, що не забезпечено повної відповідності виконуваних функцій рівню професійної освіти, недостатньо оцінюється внесок

працівників у розвиток організацій, відверте визнання представниками роботодавців недостатньої адаптації нових працівників. Одним з найбільш негативних результатів можна вважати також недостатню забезпеченість зворотного зв'язку з персоналом – середній рівень цього показника на підприємствах не досягає навіть 65%. Таким чином, можна вважати, що керівники підприємств найчастіше не зацікавлені в інформації щодо сприйняття персоналом управлінських дій, не кажучи вже про можливі втрати інноваційності в ідеях працівників, що не були почуті. Відтак, логічним відображенням наявних проблем є низька самооцінка соціальної відповідальності підприємств, що серед інших аспектів, включає відповідальність перед своїм персоналом: найвищий показник не досягає 80%, а для середніх підприємств становить менше 20%.

Попри переваги інновацій в управлінні персоналом та соціальною сферою на підприємствах, вони поки що недооцінені в Україні. Збереження традиційних підходів до персоналу як до "дешевого ресурсу", недостатній розвиток корпоративних стратегій інноваційної діяльності, в тому числі щодо розвитку персоналу, стримує не лише соціальний, але й економічний розвиток підприємств.

Сучасний бізнес, не використовуючи соціальних інновацій, просто не може оцінити їх переваг. Тому до перспектив наукових досліджень та організації співпраці соціальних партнерів можна віднести сприяння поширенню соціальних інновацій в Україні, що як підтверджується досвідом кращих підприємств та інноваційно розвинених країн світу, може стати основним чинником посилення конкурентоспроможності економіки.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ляпіна К.М., Ляпін Д.В., Підлуска І.А. Підвищення конкурентоспроможності країни шляхом проведення консультацій з бізнес-асоціаціями – на прикладі досвіду Європейського Союзу // Теоретичні та прикладні питання економіки : Зб.наук.пр. – К.: ВПЦ "Київський університет", 2008. – Вип.15. – С.17-24.
2. "Innovate America." National Innovation Initiative Summit and Report / Council on Competitiveness. Published May 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.compete.org/images/uploads/File/PDF%20Files/NII\\_Innovate\\_America.pdf](http://www.compete.org/images/uploads/File/PDF%20Files/NII_Innovate_America.pdf).
3. Шумпетер Й. История экономического анализа в ЗТ. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
4. World economic forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://weforum.org /global-competitiveness-report-2012-2013..>
5. РБК Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/ show/top-50-samyh-innovatsionnyh-stran-mira>.
6. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) .
7. Social Enterprise UK. Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socialenterprise.org.uk/about/about-social-enterprise/social-enterprise-dictionary>.
8. Управление знаниями на промышленном предприятии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1178>.
9. Наука та інноваційна діяльність в Україні у 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
10. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008–2010 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

11. Офіційний сайт Українського національного комітету Міжнародної торгової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iccu.org/ru/content/investors-people-0>.

12. Proving and Improving: a Quality and Impact Toolkit for Social Enterprise / Investors in People Standard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.proveandimprove.org/about.php>.

**Стаття надійшла до редколегії 8.02.13.**

**Мищук Г.Ю.**, канд. экон. наук, доц., докторант

ГВУЗ "Киевский национальный экономический университет им.В.Гетьмана", Киев

**РАСПРОСТРАНЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ:  
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРЕПЯТСТВИЯ РАЗВИТИЯ**

*Исследованы современный опыт и проблемы распространения социальных инноваций в Украине и за рубежом. Приведены результаты распространения стандарта "Инвесторы в люди", что доказывает эффективность использования социальных инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Проанализировано развитие отдельных социальных инноваций на промышленных предприятиях Ровенской области.*

*Ключевые слова: Социальные инновации, социальное предпринимательство, корпоративное социальное инвестирование, конкурентоспособность.*

**Mischuk H.Y.**, PhD, Associate Professor, postdoctoral student

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

**DISTRIBUTION OF SOCIAL INNOVATION IN ENTREPRENEURSHIP:  
CURRENT STATUS AND INTERFERENCE OF DEVELOPMENT**

*The modern experience and problems of social innovation proliferation in Ukraine and abroad are investigated. The results of the standard "Investors in People" apply are given. They prove the effectiveness of social innovation in ensuring the competitiveness of enterprises. The development of some social innovation in industrial enterprises in Rivne region is analyzed.*

*Keywords: Social innovation, social entrepreneurship, corporate social investment, competitiveness.*

## АКСІОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Починаючи з кінця ХХ століття спостерігається нова хвиля зростання інтересу науковців до ролі, яку виконують національні культурні цінності у формуванні конкурентоспроможності економічних систем. Формується окремий напрям економічної науки – економічна аксіологія – вчення про ціннісні домінанти економічного розвитку. Мета статті полягає в обґрунтуванні важливості врахування ціннісних домінант у процесі міжнародних економічних відносин та розробка на цій основі пропозицій щодо вдосконалення державної політики України, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності її економіки.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, національна економіка, аксіологія, ціннісні домінанти.

Конкуренція у світі завжди відбувалась не тільки на рівні наявності природних ресурсів чи використання технологій, адже основоположні конкурентні переваги визначались моральними та господарськими цінностями, що сповідувались у тій чи іншій країні. Ще в 1969 році відомий американський футуролог Е. Тоффлер у передмові до збірника "Цінності і майбутнє" писав, що перед людством відкриті широкі й різноманітні можливості подальшого розвитку. Проте, яке майбутнє воно обере, залежить зокрема і загалом від цінностей, що керують людською поведінкою [1]. Як дещо пізніше влучно констатував визнаний спеціаліст з міжнародного розвитку Л. Гаррісон, "малорозвиненість – це стан розуму"[2].

В кінці ХХ століття впливові вчені царини соціальних наук (С. Хантінгтон, Ф. Фукуяма, Дж. Сакс, Р. Інглехарт, С. Ліндсей та ін.) остаточно обґрунтували той факт, що "культура має значення", і що "цінності впливають на прогрес" [3].

В умовах розвитку постіндустріального суспільства та новітніх інформаційних технологій, які проникають через усі міжнародні бар'єри, значимість культурного підґрунтя національних господарських систем актуалізувалась з новою силою. На фоні суцільних глобалізаційних змін культура залишається відносно стійким чи навіть інертним інститутом, що дозволяє виступати ефективним фактором захисту національної економіки від згубного впливу іноземного капіталу та технологій. Так, після вступу нових держав до Євросоюзу, змогли витримати конкуренцію з провідними європейськими компаніями тільки ті місцеві підприємства, які вже до цього мали визнані в інших європейських країнах бренди. При цьому ці бренди, як правило, були глибоко укоріненими в національній культурі та традиціях.

Відповідно починаючи з кінця ХХ століття у всьому світі можна спостерігати нову хвилю зростання інтересу дослідників до вивчення впливу культурних чинників на економічні процеси.

Можна навіть говорити про виникнення окремого напрямку в економічній науці – економічної аксіології – вчення про ціннісні доміанти економічного розвитку з одного боку, та вчення про вплив економічних відносин на формування суспільних цінностей з іншого. Зрозуміло, що ці процеси часто є взаємопов'язаними.

Серед здобутків сучасної економічної аксіології можна виділити емпіричні дослідження у сфері міжкультурного економічного співробітництва та питань крос-культурного менеджменту голландських та американських учених Г. Хофстеде [4], Р. Інглехарта [5] Е. Лорана [6], Ф. Тромпенаарса [7], Е. Холла та Е.Т. Холла [8] та ін., базові постулати яких лежать в основі більшості наявних сьогодні наукових робіт з даної проблематики. Особливим їх внеском є розробка моделей, в основу яких покладені різноманітні культурні вимірники, що, на думку авторів, дозволяють охарактеризувати й описати домінуючі ціннісні системи представників різних країн та етнічних груп.

Також ряд зарубіжних учених досліджували вплив культурних доміант на міжнародну торгівлю в межах відомої гравітаційної моделі, в яку включали культурні фактори, зокрема спільність мови (Д. Кюріак та С. Кінью[9]), історії, релігії (Х. Флоркемаєр (2002)[10], Р.-А. Механна (2004)[11] та Р. Гуо (2004) [12]), ступінь довіри (Л. Гуізо (2005)[13]) тощо.

У той же час необхідно відмітити, що науковці, зазначені вище, аналізуючи вплив культури на торгівлю через пошук значущих та надійних заміщуючих змінних для культури чи окремих її складових, в основному ґрунтувалися на припущенні, що саме спорідненість культур позитивно впливає на збільшення обсягів міжнародного співробітництва, а культурні відмінності є перешкодою на шляху до ефективних міжнародних економічних відносин (традиція С. Хантінгтона: "народи та країни з подібними культурами йдуть разом, народи і країни з різними культурами йдуть порізно" [14]). У даному випадку культурні цінності розглядаються як джерело фундаментальних відмінностей, які є причиною протиріч, непорозуміння, що виникають між агентами міжнародних економічних відносин. Саме цим і пояснювались невдалі угоди, провали на переговорах, спотворення стратегій. Культурні відмінності передбачають непорозуміння, культурний шок, яких зазнає економічний агент, виходячи на світовий ринок, та ставлять під сумнів необхідність процесів злиття, поглинання та глобалізацію світового співтовариства в цілому.

Принципово інший підхід, який лежить в основі нашого дослідження і дозволяє по-іншому розглянути роль культури в міжнародних економічних відносинах, був запропонований Н.Дж. Холденом, він уперше розглянув крос-культурний менеджмент з позиції менеджменту когнітивного [15].

На нашу думку, у більшості випадків "гострі кути" – відмінності в мові та культурі – виходять на передній план лише тоді, коли все інше складається невдало. Тому культура є не причиною, а лише можливим стимулятором напружень в економічних відносинах. Як стверджують С. Снайдер та Дж.-Л. Барсу, "розуміння культури як ресурсу, а не загрози, необхідне для того, щоб відповідати вимогам світового ринку,

отримувати максимальну вигоду від міжнародної співпраці "через кордони" та сприяти організаційному навчанню" [16].

Метою даної статті є обґрунтування важливості врахування ціннісних домінант у процесі міжнародних економічних відносин та розробка на цій основі пропозицій щодо вдосконалення державної політики України, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності її економіки.

Сьогодні багато вчених зазначають, що з кінця ХХ століття і до цього часу у світі почали формуватися новий тип суспільства – постіндустріальний і характерна для нього нова модель економіки – економіка знань. Знання стають важливим ресурсом, який поряд з працею, капіталом і природними ресурсами забезпечує зростання і конкурентоспроможність економічної системи. В умовах інтенсивного розвитку економіки знань, крос-культурна трансляція сприяє створенню нового знання, що перетворюється в унікальну конкурентну перевагу. У даному випадку ми маємо на увазі ті знання, досвід, цінності, норми, переконання та образи, які формувалися віками під впливом національних культурних традицій, які укорінилися в соціальній пам'яті народу та не потребують доказів. Тобто це неявні підсвідомі знання, які формують специфіку ведення справ у тій чи іншій країні. Їх складно чітко сформулювати та висловити без двозначностей та невизначеностей. Ці знання накопичуються протягом усього часу існування організації й дозволяють їй розвивати інтуїцію та здатність пізнавати, що сприяє кращому розумінню бізнесу. Даний процес можна назвати накопиченням мудрості організації. Кожен співробітник вносить свою частку, засновану на особистій інтерпретації наявної інформації, в організацію. Групова інтерпретація та засвоєння (асиміляція) знань залежать від синергії всіх учасників у групі. Організаційні знання ґрунтуються на унікальній історії минулого організації та акумульованому досвіді досліджень. Не існує двох груп або організацій, які б думали або діяли однаково. Синергія окремих груп не може бути скопійована.

Таким чином, знання груп – це окрема незамінна компетенція. Зокрема, І. Нонака та Х. Такеучі доводять, що успіх японських фірм, які працюють на міжнародній арені, пояснюється їх здатністю виявляти в процесі спільної роботи із неявних знань, якими володіють співробітники компанії-партнера, явні знання та відтворювати їх у майбутньому, тим самим перетворюючи виявлені знання в додатковий корпоративний ресурс. Компанія, що залишає знання, які можуть бути корисними для багатьох підрозділів, доступними лише одному з них, ризикує втратити унікальну конкурентну перевагу [17]. Звичайно, представникам тих країн, культури яких є близькими, легше формувати структуру взаємовідносин. Проте легкість не завжди зумовлює вищу ефективність. Якщо країни розуміють доцільність та готові до співпраці з країнами, культурні цінності яких суттєво відрізняються, то, у випадку їх взаємодії, вони можуть отримати набагато більший ефект, ніж якщо б вони працювали виключно зі спорідненими культурами.

Цей ефект можна розглядати як трансакційні вигоди, а саме: вигоди від взаємного обміну неявними культурно зумовленими знаннями, цінностями, нормами, досвідом

тощо. Ці вигоди можуть бути віддаленими у часі, і тому їх досить складно матеріалізувати. Проте діяльність провідних транснаціональних корпорацій, які розміщують різні за специфікою виробничі комплекси в багатьох країнах світу, уже зараз доводить, що цей ефект дійсно має місце. У даному випадку можна говорити про культурно зумовлені порівняльні переваги у міжнародній торгівлі.

Отже, розглядаючи культуру як сукупність знань, які здатні зумовити економічний ефект, можна стверджувати, що вектором розвитку міжнародних економічних відносин має стати взаємодія різних культур.

Не важко помітити, що ця теза лежить в руслі висунутої ще в середині ХХ століття еволюційної гіпотези А. Алчіана, згідно якої передбачалось, що в умовах відсутності бар'єрів більш ефективні правила повинні перемагати менш ефективні, і, відповідно в умовах вільних міжнародних взаємовідносин країни повинні зближуватися між собою: культурні цінності і набори інституційних правил повинні ставати все більш схожими. Проте вважається, що до 1980-х років гіпотеза А. Алчіана була спростована як фактично, так і теоретично. Країни не зближуються одна з одною ні за рівнем розвитку, ні за складом інститутів. Більш того, розриви між ними зростають [18]. В той же час, необхідно відмітити, що це зовсім не заперечує того, що причиною відсутності зрушень може бути якраз стійкість національних культурних цінностей.

Міжнародна практика свідчить, що у більшості випадків крос-культура взаємодія характеризується двостороннім обміном. Панівна культура не в меншій мірі піддається асиміляції, ніж корінна. Наприклад, сьогодні у багатьох галузях американського соціально-економічного устрою існує тенденція до космополітизму та мультикультуралізму.

Виходячи з цього можна стверджувати що в процесі міжнародного обміну культури обмінюються одна з одною таким чином, що більш передова ціннісна система може взяти в відносно менш розвинутої навіть більше для свого розвитку, ніж навпаки. Відповідно такий культурний обмін може і не вплинути на зміну відносних позицій цих країн у економічній конкурентоспроможності, або вплинути таким чином, що розриви між країнами тільки зростають.

З метою перевірки цієї гіпотези ми проаналізували зв'язок між культурними цінностями і конкурентоспроможністю країн. Предметом аналізу стали статистичні дані щодо динаміки індексу конкурентоспроможності економіки України та її найбільших торговельних партнерів та показники дистанції культур між ними.

Для аналізу співвідношення домінуючих культурних цінностей різних країн світу ми використали модель нідерландського вченого Гірта Хофстеде, яка на сьогоднішній день є найпопулярнішою у науковому світі.

Г. Хофстеде вважають засновником етнометрії – напряму етносоціальних досліджень, який аналізує ментальні характеристики різних етнічних груп з використанням формалізованих (математичних) методів. Модель Г. Хофстеде ґрунтується на визначенні 5 культурних вимірників, за допомогою яких можна

охарактеризувати й описати домінуючі ціннісні системи представників різних країн та етнічних груп:

1) дистанція влади (PDI) – готовність позитивно сприймати нерівність у розподілі влади і статусу в групі, організації чи суспільстві;

2) уникнення невпевненості (UAI) – готовність приймати нестабільність життєвих і виробничих умов, з одного боку, і потреба в захисті від непередбачуваних обставин, з іншого;

3) індивідуалізм / колективізм (IND) – баланс між "я" та "ми", межа, до якої кожна особа готова відмовитися від особистих потреб або прав на користь групи, організації чи суспільства, до якого вона належить;

4) чоловіче / жіноче начало (MAS) – баланс між так званими "чоловічими цінностями" (гроші, власність, успіх) і "жіночими цінностями" (якість життя, турбота про слабших);

5) "довгострокова орієнтація" (LTO) – показник того, наскільки суспільство схиляється до прагматизму й стратегічно орієнтується на майбутнє, на відміну від традиціоналізму та короткострокової (тактичної) орієнтації.

Використовуючи значення показників Г. Хофстеде для України та значення культурних вимірників для інших країн світу (найбільших торговельних партнерів України), за формулою середньої геометричної значень культурних вимірників (1) ми здійснили порівняльний аналіз вітчизняної культури та культур інших країн та розрахували показники дистанції культур.

$$CD = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{4(5)} (S_{Ai} - S_{Ti})^2}{4(5)}}, \quad (1)$$

де  $CD$  – показник дистанції культур (culture distance);  $S_{Ai}$  – кількісна оцінка  $i$ -го культурного вимірника для України (від 0 до 100);  $S_{Ti}$  – кількісна оцінка  $i$ -го показника культури для країни-партнера (від 0 до 100);  $i$  – індекс чотирьох або п'яти показників культури Г. Хофстеде, за якими порівнюються країни (п'ятий показник довгострокової орієнтації був визначений не для всіх країн),  $i = (1...4(5))$ .

Відповідно, дві країни, для яких  $CD \rightarrow 0$ , характеризуються дуже подібними національними, а відповідно й корпоративними культурами, а для яких  $CD \rightarrow 50$  (максимальне значення даного показника) – діаметрально протилежними.

Виявилось, що близькими до української є культури таких країн, як Румунія, Болгарія, Російська федерація, Греція, Польща, Португалія, Іспанія, Франція, Чеська республіка.

Країни з культурами, що найбільш відрізняються від української: Данія, Ірландія, Швеція, Австрія, Великобританія, Фінляндія, Ізраїль, Швейцарія, США.

В табл. 1 представлені розраховані показники дистанції культур та значення індексів глобальної конкурентоспроможності за останні роки. Навіть без точних розрахунків легко помітити, що між цими рядами даних існує тісний зв'язок (індекси кореляції близько 0,7).

**Зв'язок між показниками культурних цінностей  
та індексом глобальної конкурентоспроможності\***

№ п/п	Країна	CD	Індекс глобальної конкурентоспроможності (2008-2009 роки)	Індекс глобальної конкурентоспроможності (2011-2012 роки)	Індекс глобальної конкурентоспроможності (2012-2013 роки)
1	2	3	4	5	6
1	Україна	0	4,09	4,00	4,14
2	Румунія	4,31	4,10	4,08	4,07
3	Болгарія	4,50	4,03	4,16	4,27
4	Російська	6,29	4,31	4,21	4,20
5	Греція	6,70	4,11	3,92	3,86
6	Польща	6,82	4,28	4,46	4,46
7	Португалія	7,43	4,47	4,40	4,40
8	Іспанія	8,20	4,72	4,54	4,60
9	Франція	9,06	5,22	5,14	5,11
10	Чехія	9,64	4,62	4,52	4,51
11	Бельгія	11,71	5,14	5,20	5,21
12	Індія	11,96	4,33	4,30	4,32
13	Японія	12,83	5,38	5,40	5,40
14	Німеччина	13,00	5,46	5,41	5,48
15	Італія	14,75	4,35	4,43	4,46
16	Угорщина	15,13	4,22	4,36	4,30
17	Канада	15,92	5,37	5,33	5,27
18	Китай	17,08	4,70	4,90	4,83
19	США	17,39	5,74	5,43	5,47
20	Швейцарія	17,43	5,61	5,74	5,72
21	Ізраїль	17,67	4,97	5,07	5,02
22	Фінляндія	17,77	5,50	5,47	5,55
23	Великобританія	19,04	5,30	5,39	5,45
24	Австрія	19,79	5,23	5,14	5,12
25	Швеція	20,43	5,53	5,61	5,53
26	Ірландія	21,88	4,99	4,77	4,91
27	Данія	27,25	5,58	5,40	5,29
	Коефіцієнти кореляції		0,703	0,702	0,697

\*Розраховано за даними офіційного сайту Світового економічного форуму – [www.weforum.org](http://www.weforum.org).

Ці дані демонструють тісний зв'язок між ціннісними домінантами країн та їх глобальною конкурентоспроможністю. Культурні вимірники країн, які займають провідні позиції в рейтингу конкурентоспроможності, досить далекі від України. І, навпаки, культурно близькі до України країни знаходяться у відстаючій групі.

Згідно з когнітивною концепцією культури, це означає для України потенційну можливість отримання додаткових трансакційних вигод від міжнародного співробітництва за рахунок збагачення культурними цінностями більш успішних ділових культур світу. Це положення необхідно враховувати при визначенні геоекономічних та геополітичних пріоритетів міжнародної політики України, особливо у світлі європейського імпульсу глобального розвитку.

У той же час, сприймаючи прогресивні європейські новації, необхідно не забувати про розвиток власних соціально-культурних переваг. Якщо не підтримувати власну культуру, доведеться підтримувати чужу. Культурні цінності потрібно розвивати, як і інші ресурси. Вони не є раз і назавжди заданими. Тим більше, що у культурних ресурсів є важлива відмінність: коли ми продаємо свої природні ресурси, стаємо біднішими; а коли продаємо свою культуру, стаємо багатшими.

На нашу думку, одним із перспективних шляхів підвищення конкурентоспроможності української економіки на міжнародному ринку є зміна акцентів експортної політики країни у бік насичення вітчизняних товарів культурною складовою. Такі європейські країни, як Норвегія, Фінляндія, Голландія, Швейцарія вже пристосували свою експортну політику до цього процесу і змістили акцент з кількісно-матеріального аспекту на якісно-культурний. Лозунгом заохочення експорту в цих країнах є вислів "Sell the culture". В експортному маркетингу основні зусилля спрямовуються на взаємодію культурних та економічних характеристик експортних товарів. Експортний товар має культурну компоненту, завдяки якій його неможливо замінити таким самим товаром іншої країни-експортера. Сьогодні європейські компанії, які намагаються розширити ринки збуту своєї продукції або послуг, спершу презентують власну державу, інвестуючи чималі кошти у проведення мистецьких акцій – виставок, концертів, театральних постановок – у країнах, де мають намір працювати.

Не відстають у цьому плані і успішні азійські країни. Наприклад, Південна Корея поставила чітке завдання перед маркетологами, які просувають бренд країни: словосполучення "Made in Korea" повинно додавати до вартості товару мінімум 5%. Стратегія формування позитивного іміджу країни впроваджується таким чином, що підвищенню конкурентоспроможності економіки сприяє навіть місцева поп-культура. Дослідження Financial Times, доводять: ті, хто слухають корейську поп-музику (прикладом може слугувати всесвітньо відомий хіт Gangnam Style репера PSY), схильні купувати корейські товари [19].

Що з стосується України, то констатувати серйозне ставлення держави до культурного іміджу як важливого фактора конкурентоспроможності країни, на жаль, поки що не можна. Не зіграв своєї ролі і той факт, що підняття України за 2012 рік аж на 8 позицій з 81 місця на 73 в рейтингу конкурентоспроможності The Global Competitiveness Report 2012-2013 [20] не в останню чергу завдячує позитивному позиціюванню країни під час проведення футбольного форуму ЄВРО-2012.

Витрачаючи великі кошти на ліки від глобальних хвороб, якими вражена українська економіка, держава і надалі забуває про те, що унікальна національна

культура є своєрідним імунітетом, який може захистити економіку від негативних впливів глобалізації. Щоб закріпити успіх ЄВРО-2012 державна політика повинна бути спрямована на розвиток та підтримку вітчизняних культурних систем, формування яких у першу чергу відбувається у системі освіти. Яким чином використати високий потенціал української системи освіти та легкий доступ до всіх її рівнів з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки – нагальне питання, що стоять перед вітчизняною наукою та практикою. Один із шляхів полягає в формуванні у нового покоління ціннісних орієнтирів інноваційної спрямованості, характерних для найбільш розвинутих країн світу.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Toffler A. (1969). Value Impact Forecaster – A Profession of the Future / A. Toffler // Values and the Future; the Impact of the Technological Change of American Values / K. Baier, N. Resher (Eds.). – New York : Free Press, 1969. – P. 1-3.
2. Harrison L. (1985). Underdevelopment Is a State of Mind – The Latin American Case. Center for International Affairs Harvard University; Lanham, MD. : University Press of America, 1985.
3. Inglehart R., Baker W. (2000). Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values / R. Inglehart, W. Baker // American Sociological Review. – 2000 – №1. – P. 19-49.
4. Culture matters. How Values Share Human Progress. Lawrence E. Harrison and Samuel P. Huntington, editors. Published by Basic Books, A Member of the Perseus Books Group, N.Y. 2000.
5. Hofstede G. (1980). Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values.: Beverly Hills, 1980.
6. Laurent A. (1983). The cultural diversity of western conceptions of management? In: International studies of management and organizations. Spring-Summer 1983, P. 75-96.
7. Trompenaars F. (1993). Riding the Waves of Culture – Understanding Cultural Diversity in Business. London, 1993.
8. Hall E. T., Hall E. (1994). How cultures collide // in Weaver G. R. (ed.) Culture, Communication, and Conflict. – Needham Heights, M. A. Ginn Press, 1994.
9. Ciuriak D., Kinjo S. (2005). "Trade Specialization in the Gravity Model of International Trade" in John M. Curtis and Dan Ciuriak, eds. Trade Policy Research 2005. Ottawa: Foreign Affairs and International Trade Canada, P. 189-198.
10. Flörkemeier H. (2002). "Limits to Globalization? The Regional Pattern of World Trade", INFER Discussion Paper No. 6.
11. Mehanna R.-A. (2003). International Trade, Religion, and Political Freedom: An Empirical Investigation. Global Business and Economics Review. 5(2): 284-96.
12. Guo R. (2004). How culture influences foreign trade: evidence from the U.S. and China. Journal of Socio-Economics. 33: 785-812.
13. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2005). "Cultural Biases in Economic Exchange", NBER Working Paper. No. 1105.
14. Huntington S. (1996). The Clash of Civilizations and Remaking of World Order. New York: Simon and Schuster.
15. Holden N. J. (2004). Why marketers need a new concept of culture for the global knowledge economy. International Marketing Review. Vol. 21. No. 6, P. 563 – 572.
16. Schneider S., Barsoux J.-L. (1997). Managing across cultures. London: Prentice Hall.
17. Nonaka I., Takeuchi H. (1995). The knowledge-creating company. New York: Oxford University Press.

18. Аузан А.А. Общественный договор и гражданское общество / А.А. Аузан // Мир России. – 2005. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.civisbook.ru/files/File/Auzan.pdf>.
19. Шеремета П. Маркетинг вместо протекционизма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1346674-marketing-vmesto-protekcionizma-kolonka-pavla-sheremety>.
20. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).

**Стаття надійшла до редколегії 11.03.13.**

**Петрушенко Ю.М.**, канд. экон. наук, доц., докторант  
Сумской государственной университет, Сумы

#### **АКСИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Рассмотрено определение и влияние ценностных доминант на формирование экономических отношений. Предложенные пути повышения конкурентоспособности украинской экономики сквозь призму ее культурной составляющей.*

*Ключевые слова: конкуренция, экономическая аксиология, ценность, культура.*

**Petrushenko Y.M.**, PhD, Associate Professor, postdoctoral student  
Sumy State University, Sumy

#### **AXIOLOGICAL FOUNDATIONS OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY**

*Determination and influence of the valued dominants are considered on forming of economic relations. Offer ways of increase of competitiveness of the Ukrainian economy through the prism of her cultural constituent.*

*Keywords: competition, economic axiology, value, culture.*

## **НАПРЯМИ МОДИФІКАЦІЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ЗАХИСТОМ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ**

*У статті визначені основні напрями, шляхи та пріоритети удосконалення механізмів державного управління соціальним захистом населення в Україні.*

**Ключові слова:** державне управління, соціальний захист, соціально-орієнтована економіка.

За умов глибоких ринкових перетворень і лише на засадах функціонування розвиненої системи соціального захисту населення (у тому числі і на регіональному рівні) Україна може сподіватися на віднайдення у XXI ст. власного безпечного та стабільного шляху до становлення соціально орієнтованої ринкової економіки, на практиці втілити стратегію щодо приєднання до складу розвинених країн світу. Така постановка питання обумовлює актуальність та своєчасність дослідження даної системної проблеми.

Засади функціонування системи державного управління соціальним захистом населення в умовах ринкової економіки у своїх працях висвітлили відомі західні вчені: В. Беверідж, Г. Браун, А. Мюллер-Армак, Дж. Хабермас та інші. Специфіку реформування системи соціального захисту населення в умовах трансформаційних перетворень української економіки проаналізували А. Вдовиченко, В. Близнюк, В. Воротін, Е. Лібанова, А. Гвелесіані, І. Літвін, О. Новікова та інші. Водночас, комплекс питань, пов'язаних з ефективним функціонуванням механізмів державного управління соціальними проектами на регіональному рівні в Україні у посткризовий період і досі залишається не висвітленим. Актуальність проблеми, недостатній рівень її розробки і обумовили необхідність написання даної статті.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів, шляхів і пріоритетів удосконалення механізмів державного управління соціальним захистом населення в Україні у посткризовий період. Для досягнення мети у статті розглядаються наступні завдання:

- визначити принципи, на яких базується діюча в Україні система загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- проаналізувати можливі сценарії щодо визначення спеціального уповноваженого органу у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування з урахуванням специфіки посткризового розвитку системи соціального захисту населення в Україні;
- виявити переваги та недоліки запровадження єдиної структури адміністрування соціального внеску в Україні як складової реформування державного управління системи соціального захисту населення;
- запропонувати підходи до структурної реорганізації існуючих в Україні страхових фондів (системи соціального страхування) у посткризовий період.

Базовим принципом удосконалення системи державного управління соціальним захистом населення на загальнонаціональному та регіональному рівні слід вважати перехід від бюджетного до страхового принципу фінансування значної частини видатків на соціальний захист. Одним із перспективних напрямів удосконалення управління системою державного соціального страхування залишається запровадження єдиного соціального внеску. При цьому мають бути збережені принципові засади, на яких базується діюча система загальнообов'язкового державного соціального страхування, а саме: страховий принцип фінансування видатків на соціальну сферу; відокремлення коштів державного бюджету і бюджету соціального страхування; управління фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування з дотриманням принципу паритетності сторін соціального партнерства.

Зазначимо, що *єдиний соціальний внесок* – це консолідований страховий платіж, що здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за всіма видами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Реалізація ідеї єдиного соціального внеску в умовах України потребує першочергового визначення ряду питань. Перше питання пов'язано з економічною сутністю цього поняття: чи можна віднести єдиний соціальний платіж до податків, чи його слід розглядати як страховий внесок. Від відповіді на це питання багато у чому залежить вирішення і другого питання, пов'язаного з реформуванням системи управління державним соціальним страхуванням щодо вибору механізму адміністрування збору та обліку єдиного соціального внеску. Запровадження єдиного соціального платежу здійснюється з метою заміни страхових внесків до всіх фондів соціального страхування. Таким чином, за своєю економічною сутністю він є страховим внеском і не може розглядатися як податок.

Водночас, варто зазначити – якщо разом із запровадженням єдиного платежу не передбачати впровадження накопичувальної пенсійної системи, яка базується на персоніфікації пенсійних рахунків, то єдиний соціальний внесок нічим не відрізняється від податку. На сьогоднішній день відрахування у солідарний пенсійний фонд в Україні за своєю суттю є податком, оскільки вони не пов'язані із сумами, які реально отримує громадянин на пенсії. Те ж саме стосується відрахувань і до інших фондів. Таким чином, якщо не буде запроваджена персоніфікація державного соціального страхування, то єдиний соціальний платіж може бути прирівнено до податку. Водночас, враховуючи те, що в країні відбувається реформування системи пенсійного забезпечення та планується впровадження державного медичного страхування на принципах персоніфікації соціального страхування, єдиний соціальний платіж повинен розглядатися як страховий внесок. Цей висновок лежить в основі аналізу можливих напрямів удосконалення державного управління системою соціального страхування.

Нагальна потреба запровадження єдиного соціального податку обумовлює й структурне реформування діючої в Україні системи соціального страхування.

Насамперед, необхідно визначити структуру, що має виконувати функції адміністрування збору внесків на соціальне страхування та їх розподіл між відповідними страховими фондами. Слід зазначити, що і на сьогодні в Україні серед вчених та фахівців немає єдиного погляду щодо шляхів вирішення цієї проблеми.

Зазначимо, що головною метою адміністрування збору та обліку єдиного соціального внеску є уніфікація системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. При цьому створюється цілісна система планування надходжень від сплати єдиного соціального внеску та забезпечується проведення єдиної державної політики щодо збору та обліку встановлених державою загальнообов'язкових платежів на соціальне страхування. Забезпечення прозорості системи збору та обліку єдиного соціального внеску створює умови для здійснення ефективного державного контролю за сплатою єдиного соціального внеску за рахунок забезпечення обліку в єдиній інформаційній системі [1].

У оновленій системі соціального забезпечення система адміністрування збору та обліку єдиного соціального внеску має виконувати такі функції:

- прийняття та обробку звітності від платників щодо сум нарахованої до виплати заробітної плати (отриманого доходу) та нарахованих сум єдиного соціального внеску;
- обробку інформації про сплату єдиного соціального внеску та співставлення її із звітною інформацією суб'єктів господарювання;
- облік надходжень від сплати єдиного соціального внеску у системі централізованих рахунків;
- розподіл надходжень від сплати єдиного соціального внеску за видами соціального страхування;
- ведення державного реєстру соціального страхування;
- підготовку офіційної звітності про надходження до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування від сплати єдиного соціального внеску.

На практиці, впровадження єдиного соціального внеску передбачає визначення спеціального уповноваженого органу у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування, який забезпечить виконання зазначених функцій адміністрування. Поряд з цим, має бути визначена спеціалізована розрахункова установа, яка буде здійснювати операції щодо обліку надходжень від сплати єдиного соціального внеску та розрахункові операції щодо розподілу цих надходжень за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування (без акумуляції коштів). В цілому, зазначимо, що можна спрогнозувати декілька сценаріїв щодо визначення таких структур, кожен з яких характеризується своїми позитивними та негативними рисами. Так, перший сценарій передбачає, що роль такого уповноваженого органу має відігравати один з чотирьох існуючих фондів соціального страхування. У цьому випадку найбільш оптимальним є вибір Пенсійного фонду. На користь прийняття такого рішення свідчить те, що пенсійний фонд України (ПФУ) на даний час має найбільш потужне та розгалужене інформаційне і кадрове забезпечення. Враховуючи, що до функцій ПФУ відноситься облік усіх застрахованих осіб та персоналізований облік надходження

страхових внесків; створення та забезпечення функціонування єдиного державного автоматизованого банку відомостей про застрахованих осіб – вибір Пенсійного фонду в якості уповноваженого органу адміністрування єдиного соціального внеску є виправданим. До позитивних надбань такого сценарію слід віднести зосередження функцій, пов'язаних з формуванням страхових коштів та веденням єдиної для усіх фондів інформаційної бази, в одному уповноваженому органі. Це сприятиме забезпеченню прозорості фінансових потоків, підвищенню платіжної та звітної дисципліни платників страхових внесків і, як наслідок, має привести до збільшення надходжень до фондів соціального страхування.

На сьогоднішній день Пенсійний фонд єдиний з діючих страхових фондів має статус центрального органу виконавчої влади. Таким чином, вибір Пенсійного фонду в якості уповноваженого органу значно посилює вплив держави на управління системою соціального страхування, створюючи умови для прямого втручання держави у фінансову діяльність фондів. Звернемо увагу й на те, що у випадку, який розглядається, матеріально-технічна база та інші ресурси, пов'язані зі збором страхових внесків, будуть зосереджені в одному з фондів – Пенсійному, що порушує принцип незалежності фінансової діяльності фондів соціального страхування. І хоч формально за іншими фондами залишатимуться всі їх основні функції (керівництво та управління окремими видами соціального страхування, акумуляція страхових внесків, контроль за використанням коштів, забезпечення фінансування виплат за соціальним страхуванням та інші функції, згідно зі статутами фондів), фактично рівень залежності їх від Пенсійного фонду зростатиме, що створюватиме загрозу можливого нецільового використання страхових коштів (наприклад, на потреби виплат солідарного рівня пенсійного забезпечення тощо).

Як свідчить досвід розвинених країн світу, оптимальним є сценарій визначення спеціального уповноваженого органу у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування, суть якого полягає у створенні окремої структури, основною функцією якої є адміністрування збору та обліку єдиного соціального внеску. Розподіл коштів між фондами покладається на Державне казначейство. Такий сценарій позбавлений головних недоліків, що роблять всі попередні сценарії неефективними.

Упровадження єдиної системи збору та обліку внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування може бути реалізоване шляхом об'єднання спільних функцій, які виконуються окремими фондами соціального страхування, і зосередження їх виконання у новоствореній окремій структурі. Це дозволить зменшити витрати на управління соціальним страхуванням за рахунок усунення дублювання однакових функцій фондами соціального страхування. Нова структура – Адміністратор єдиного соціального внеску створюється з урахуванням принципу паритетності. Його головне завдання – у створенні єдиної системи збору страхових внесків, їх обліку та контролю за повнотою і своєчасністю сплати, а також єдиної інформаційної системи платників страхових внесків та застрахованих осіб. Ця структура має бути самоврядною неприбутковою організацією, управління якої має

здійснюватися правлінням, яке формується на основі паритетності представниками держави, застрахованих осіб і роботодавців. Для збереження принципу паритетності голова правління фонду та його заступники повинні обиратися на певний термін почергово від представників кожної сторони. При цьому голова правління та його заступники мають бути представниками трьох різних представницьких сторін. Представники від держави призначаються і відкликаються Кабінетом Міністрів України, а представники від застрахованих осіб та роботодавців делегуються сторонами самостійно [2].

Основною перевагою такого сценарію є те, що буде створено єдину систему збору, обліку та контролю за сплатою страхових внесків. Централізована база даних про роботодавців і застрахованих осіб дасть змогу швидко виявляти неплатників або тих, хто сплачує внески вибірково чи не у повному обсязі. Отже додатково, така система сприятиме скороченню проявів тіньової економіки. Понад з цим, використання єдиної бази даних про застрахованих осіб забезпечить посилення контролю за цільовим використанням страхових коштів унаслідок призначення страхових виплат не за довідками роботодавців, а за даними персоніфікованого обліку. Її відсутність не сприятиме зміцненню фінансової стабільності системи соціального страхування та матиме інші недоліки. При запровадженні єдиної структури адміністрування соціального внеску значно спрощується процедура взаємодії роботодавця з фондами соціального страхування. У цьому сценарії роботодавцю потрібно буде взаємодіяти тільки з Адміністратором єдиного соціального внеску. Значно спростять справу і єдина база для нарахування страхових внесків і одна форма фінансових звітів та актів перевірок. Завдяки цьому значно скоротяться адміністративні видатки роботодавців на оформлення платежів і на підготовку та подання звітності. При цьому не передбачається обмеження сфери застосування принципу паритетності сторін соціального партнерства в управлінні страховими коштами.

Основною метою реалізації такого сценарію є внесення змін у адміністрування системи збору страхових внесків та усунення дублювання фондами соціального страхування однакових функцій. Такий перебіг подій не передбачає зміни принципових засад функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування: страхового принципу фінансування видатків на соціальну сферу, відокремлення коштів державного бюджету і соціального страхування, управління фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування на паритетних засадах представниками тих сторін, за рахунок яких формуються кошти фондів. Розрахунковою установою, яка має здійснювати операції щодо обліку надходжень від сплати єдиного соціального внеску та розподілу цих надходжень за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування (без акумуляції коштів) має стати Державне казначейство України. До позитивних рис такого підходу з точки зору функціонування системи державного соціального страхування в цілому слід віднести: зменшення адміністративних витрат страхових фондів; підвищення дисципліни сплати страхових внесків; посилення контролю за збиранням страхових внесків.

За видами страхування існуюча в Україні система соціального страхування поділяється на: пенсійне страхування; страхування від безробіття; страхування з тимчасової втрати працездатності; медичне страхування; страхування від нещасного випадку на виробництві. Як показує аналіз, медичне страхування та страхування з тимчасової втрати працездатності мають багато спільних рис. Потреба у медичному обслуговуванні та наданні допомоги по тимчасовій непрацездатності, вагітності та пологах для працюючих осіб у більшості випадків виникає при настанні одного й того ж страхового випадку. Ці випадки регулюються положеннями Конвенції Міжнародної Організації Праці про медичну допомогу та допомогу у випадку хвороби (№ 130 від 04 червня 1969 року), що передбачає управління цими видами допомоги однією установою [3]. Необхідно також прийняти до уваги й те, що зниження рівня захворюваності, зменшення витрат на виплату допомоги по страхуванню у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності у значною мірою залежить від якості медичного обслуговування застрахованих осіб і являє собою єдину систему медико-соціального забезпечення працюючих. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що створення окремої структури медичного страхування, крім збільшення витрат на організаційні заходи, призведе також до значного зростання витрат внаслідок дублювання ряду функцій по страхуванню здоров'я, які покладено зараз на Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (зокрема, по відновленню здоров'я застрахованих осіб і членів їх сімей, дітей, у тому числі на потреби фінансування заходів профілактичного характеру). На нашу думку, всі види матеріального забезпечення та соціальних послуг, які зараз надаються застрахованим особам за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, мають бути представлені у складі медичного страхування. Таким чином, найбільш ефективним, на наш погляд, є збереження трьох існуючих фондів (пенсійного, по безробіттю та від нещасного випадку на виробництві) та створення нового фонду медичного страхування, який буде поєднувати медичне страхування та страхування з тимчасової втрати працездатності.

Основою удосконалення системи державного управління соціальним захистом населення в Україні у посткризовий період має стати перехід від механізмів бюджетного до страхового принципу фінансування значної частини видатків на соціальний захист населення на регіональному та загальнодержавному рівні. Одним із перспективних напрямів удосконалення управління системою державного соціального страхування залишається запровадження єдиного соціального внеску, введення якого здійснюється з метою заміни всіх різновидів страхових внесків до всіх існуючих на сьогодні в Україні фондів соціального страхування. За своєю економічною сутністю єдиний соціальний внесок є страховим внеском і не може розглядатись як податок. Водночас, якщо разом із запровадженням єдиного соціального платежу не передбачати запровадження накопичувальної пенсійної системи (що базується на персоналізації пенсійних рахунків), то єдиний соціальний внесок нічим не відрізнятиметься від податку.

Отже, враховуючи те, що в Україні має відбутися реформування системи пенсійного забезпечення та планується впровадження державного медичного страхування (на принципах персоніфікації соціального страхування), єдиний соціальний платіж повинен розглядатися як страховий внесок, що має використовуватись тільки за цільовим призначенням. Впровадження єдиного соціального внеску передбачає визначення спеціального уповноваженого органу у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування, до повноважень якого належатиме забезпечення виконання зазначених функцій адміністрування. Крім того, виникає потреба у визначенні спеціалізованої розрахункової установи, яка буде здійснювати операції щодо обліку надходжень від сплати єдиного соціального внеску та розрахункові операції щодо розподілу цих надходжень за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування (без акумуляції коштів).

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Новікова О. Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – 460 с.
2. Соціальний захист. Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/index>.
3. Конвенція Міжнародної організації праці №130 від 4.06.1969 р. "Про медичну допомогу та допомоги у випадку хвороби". Сайт законодавства Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=7&user=c395>.

**Стаття надійшла до редколегії 22.03.13.**

**Демчак Р.Е.**, канд. техн. наук

Национальный институт стратегических исследований при Президенте Украины, Киев

#### **НАПРАВЛЕНИЯ МОДИФИКАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТОЙ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ**

*В статье определены основные направления, пути и приоритеты совершенствования механизмов государственного управления социальной защитой населения в Украине.*

*Ключевые слова: государственное управление, социальная защита населения, модификация, социальный взнос, реформирование.*

**Demchak R.E.**, Candidate of Technical Sciences

National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine, Kyiv

#### **DIRECTIONS FOR MODIFICATION OF STATE OFFICE OF SOCIAL WELFARE IN UKRAINE**

*The article identified the main directions and priorities, ways of improving the mechanisms of state management of social protection of the population in Ukraine.*

*Keywords: governance, social protection, modification, social contribution reform.*

## СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто погляди зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів щодо сутності визначення грошового потоку та інвестиційної діяльності підприємства. Запропоновано визначення поняття грошовий потік інвестиційної діяльності та їх класифікацію.*

**Ключові слова:** грошовий потік, інвестиційна діяльність, грошові кошти, інвестиції, рух грошових коштів, класифікація грошових потоків.

Важливість вивчення грошових потоків обумовлюється тим, що в сучасних умовах розвитку економіки, грошові кошти є одним із головних дефіцитних ресурсів і найбільш ліквідними активами, які забезпечують операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства.

Від ефективності використання грошових коштів залежить фінансовий успіх організації. Грошові потоки інвестиційної діяльності підприємств є важливим об'єктом фінансового менеджменту, оскільки від них залежить розвиток підприємства та результати операційної і фінансової діяльності підприємства загалом.

Концепція грошових потоків підприємств виникла в США в середині 50-х років ХХ століття та належить закордонним економістам. Серед авторів, що розглядали проблеми визначення, оцінки, аналізу грошових потоків підприємства, слід відзначити: Л.А. Бернстайна, Ю. Бригхема, Дж. К. Ван Хорна, Д.Г. Сигла, Стоуна, Т. Дикка, Д. Берджеса, К. Боуві, П. Уілсона, С.Фішера, К. Ховарда, та інші.

Дослідження сутності грошових потоків, проблематики управління грошовими потоками містяться в наукових працях українських вчених: О. Барановського, І.Бланка, М. Білика, О. Василика, З. Варналія, Л. Воротіної, Ю. Єханурова, В. Завгороднього, О. Жалко, Л. Лігоненко, Т. Дюдюн, та інших. Серед російських учених, слід назвати: А. Азимова, А. Большакова, М. Горенбургова, Г. Лазарєва, О. Песоцьку, Ю. Старостіну, Ю. Цветкову.

Проблемам управління інвестиційною діяльністю у своїх роботах приділяли увагу багато зарубіжних учених-економістів: У. Шарп, Дж. Кейнс, Л. Гітман, М. Джонк, М. Міллер, І. Ансофф, а також вітчизняні вчені: І.О. Бланк, А.А. Пересада, М.І. Крупка, М.П. Денисенко, І.О. Лютий та інші. Значний внесок у розробку проблем державної інвестиційної політики та управління інвестиціями належить українським вченим Д.М. Черваньову, М.І. Крупці, В.С. Пономаренку, П.А. Орлову, та іншим.

Метою даної статті є дослідження і уточнення теоретичних аспектів визначення сутності грошових потоків інвестиційної діяльності і їх класифікації. У процесі досягнення мети вирішено основні завдання: розглянуті різні визначення і класифікації грошових потоків інвестиційної діяльності підприємства; з'ясовано

сутність понять "грошовий потік" та "інвестиційна діяльність"; уточнено визначення "грошові потоки інвестиційної діяльності"; запропоновано класифікацію грошових потоків інвестиційної діяльності підприємства; обґрунтовано відмінність між поняттям "грошовий потік інвестиційної діяльності підприємства" та поняттям "грошовий потік у результаті інвестиційної діяльності"; визначено роль грошових потоків інвестиційної діяльності підприємства.

У сучасній економічній літературі достатньо багато наукових робіт, вітчизняних та закордонних вчених, присвячена теоретичним визначенням сутності, класифікації грошових потоків та проблематики управління ними. Водночас, в наукових роботах, недостатньо розглянутими залишаються теоретичні аспекти особливостей грошових потоків за окремими видами діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети роботи і визначення сутності грошових потоків інвестиційної діяльності підприємств необхідно дослідити такі категорії як "Грошовий потік" та "інвестиційна діяльність".

За визначенням Ю. Бріггема, "Грошовий потік" – це фактичні чисті грошові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого визначеного періоду часу [3, с. 425]. Тобто в наведеному визначенні автор вказує на різницю грошових надходжень і витрат, від усіх видів діяльності підприємства, за визначений період часу. Крім того, отримана інформація про різницю між надходженнями та витрачанням грошових коштів свідчить про стан грошових коштів на певну дату, що відповідає статичному підходу до визначення сутності грошових потоків.

Ван Хорн Дж. К. вважає, що грошовий потік – це рух грошових коштів, що має безперервний характер [4, с. 181-182]. За його переконаннями, поняття грошові потоки потрібно трактувати в залежності від завдань аналізу, а грошові кошти потрібно розглядати як готівку або робочий оборотний капітал.

Васильченко З. М. та Пірога Д. В., так само, як і Поддєрьогін А.М. доводять, що грошовий потік має визначатися як сукупність послідовно розподілених у часі подій, пов'язаних з відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями). Грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження у розпорядження суб'єкта господарювання грошових ресурсів та їх використання [5, с. 45; 10, с. 57]. З поданого визначення зрозуміло, що автори конкретизують сутнісне розуміння грошового потоку, підкреслюючи складову учасників подій в процесі діяльності підприємства.

Кірейцев Г.Г. так само, як і Т. Райс поділяє потоки на чисті, традиційні та операційні. Чистий грошовий потік представляє собою зміну грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства, за період, що аналізується. Т. Райс визначає загальний грошовий потік як всі грошові надходження і виплати [14, с. 75].

За визначенням І.А. Бланка, грошовий потік підприємства представляє собою сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими

інтервалами періоду часу [2, с. 17]. Таке трактування поняття грошового потоку найбільш повно визначає його економічну сутність. Оскільки вхідні грошові потоки (надходження грошових коштів за окремими інтервалами часу), забезпечують підприємство коштами, необхідними для здійснення поточної та інвестиційної діяльності, а вихідні грошові потоки (виплати грошових коштів за окремими інтервалами часу) полягають у використанні коштів за різними напрямками фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таким чином, на основі проведеного дослідження основних наукових концепцій грошових потоків, можна зробити наступні висновки:

По-перше, грошовий потік є агрегованим поняттям і включає в себе різні види потоків, що обслуговують фінансово-господарську діяльність підприємства. Відповідно в загальних випадках застосовується термін "грошовий потік", а в кожному конкретному випадку, для коректного розуміння терміну, необхідно уточнювати про який потік іде мова (грошовий потік від основної діяльності, грошовий потік від інвестиційної діяльності тощо);

По-друге, грошовий потік виникає при здійсненні господарської діяльності підприємства і різновиди грошових потоків, залежать від специфіки діяльності суб'єкта господарювання;

По-третє, грошовий потік може визначатися, як різниця між отриманими і виплаченими коштами за певний період часу, або, як рух коштів (надходження й виплати) за певний період часу.

Тому, аналізуючи вище зазначене, по суті грошовий потік необхідно розглядати, як сукупність розподілених в часі надходжень і видатків грошових коштів та їхніх еквівалентів, створених в результаті господарської діяльності, рух яких пов'язаний з фактором часу, структурою, простором, ризиком та ліквідністю. В свою чергу грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках фінансових установ, депозити на вимогу, а еквіваленти грошових коштів – це короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів (казначейські векселі, депозитні сертифікати тощо).

Оскільки науковці розглядають грошовий потік в контексті сукупного грошового потоку від усіх видів діяльності підприємства, необхідним є визначення змісту та особливостей здійснення інвестиційної діяльності підприємства.

На думку Бережної І. Ю., під інвестиційною діяльністю слід розуміти відповідним чином організовану діяльність, що здійснюється в реально існуючих у країні умовах господарювання, сутність якої полягає у цілеспрямованому процесі знаходження необхідної кількості інвестиційних ресурсів, виборі відповідних об'єктів чи інструментів для їх вкладання, розробці і впровадженні поетапної інвестиційної програми чи стратегії та забезпеченні ефективної її реалізації з метою отримання прибутку та/чи іншого позитивного результату [1, с. 87]. Схожої думки дотримується Петренко Л. М. і в своїй роботі наголошує на те, що інвестиційна діяльність здійснюється за допомогою практичних дій суб'єктів інвестиційної діяльності [12, с. 4].

Дука А.П., розглядає інвестиційну діяльність, як цілеспрямовано-здійснюваний процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми або портфеля та забезпечення їх реалізації [7, с. 63]. У даному визначенні, автор використовує підхід, що спрямований на систему управління і не повністю відображає сутність інвестиційної діяльності.

Черванов Д. М. стверджує, що інвестиційну діяльність, необхідно розглядати як комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб, а також держави щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [16, с. 32]. Водночас А. В. Череп та І. Г. Рука погоджуються з твердженням Д. М. Черванова і додатково розглядають інвестиційну діяльність не просто як вкладення наявних ресурсів з метою отримання прибутку, а як важливу складову міжнародного руху капіталу, яка здатна забезпечити міграцію капіталу з однієї країни в іншу, а також прискорювати цю міграцію в одних сферах світового господарства, та уповільнювати в інших [17, с. 51]

У дослідженнях деяких науковців, можна зустріти визначення поняття грошового потоку інвестиційної діяльності підприємств. Відповідно Яструбецька Л.С. та Пересада А.А. вважають, що грошовий потік інвестиційної діяльності спрямований лише на реалізацію реальних інвестиційних проєктів [11, с. 176; 18, с. 103]. Натомість Стацук О.В. вважає, що підходи цих науковців є не зовсім повними, оскільки інвестиційна діяльність акціонерних товариств пов'язана не лише із придбанням довгострокових активів, а й із залученням грошових коштів через фондові ринки та купівлею цінних паперів. Стацук О.В. визначає сутність поняття "грошовий потік інвестиційної діяльності акціонерних товариств" як організовану у просторі та часі сукупність вхідних (позитивних) і вихідних (негативних) грошових потоків, що виникають у процесі здійснення акціонерним товариством інвестиційної діяльності, характеризують її місце у формуванні його фінансових ресурсів і супроводжують рух вартості [13, с. 330].

Неповним є підхід Сердюк О. та Заревчанської Т., які розглядають грошовий потік у результаті інвестиційної діяльності як грошові надходження та виплати, що пов'язані з операціями з необоротними активами, з продажем або придбанням акцій інших підприємств, а також з отриманням відсотків за фінансові інвестиції в боргові цінні папери [9, с. 136]. Результат інвестиційної діяльності може виявляється у грошових потоках не тільки інвестиційної діяльності, а й через будь яку діяльність підприємства. Відповідно потрібно розрізняти поняття "Грошовий потік інвестиційної діяльності" від поняття "Грошовий потік у результаті інвестиційної діяльності".

Узагальнюючи погляди щодо визначення сутності грошових потоків інвестиційної діяльності та враховуючи особливості інвестиційної діяльності підприємств можна зробити висновки:

По-перше, грошовий потік характеризує ефект інвестиційної діяльності у вигляді грошових коштів, що можуть повертаються інвестору через будь яку діяльність підприємства;

По-друге, інвестиційна діяльність здійснюється з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту;

По-третє, грошові потоки виникають під час реалізації інвестиційних проектів;

По-четверте, грошові потоки інвестиційної діяльності можуть забезпечуватись за рахунок грошових потоків операційної або фінансової діяльності;

По-п'яте, грошові потоки інвестиційної діяльності можуть бути спрямовані на реальне або фінансове інвестування для підтримки та розширення операційної діяльності підприємства.

Таким чином, грошові потоки інвестиційної діяльності необхідно розглядати як сукупність розподілених в часі надходжень від реалізації інвестиційної програми і видатків грошових коштів, спрямованих на реальне або фінансове інвестування, рух яких пов'язаний з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Грошові потоки, що виникають під час інвестиційної діяльності, є різними за своїми ознаками. Тому для ефективного цілеспрямованого управління грошовими потоками необхідно чітко уявляти класифікацію грошових потоків та інвестиційної діяльності. В економічній літературі наводиться класифікація грошових потоків та інвестиційної діяльності за різними критеріями.

Деякі вчені-економісти класифікують грошові потоки залежно від напрямку руху та/або виду господарської діяльності. Інші застосовують більш широкую класифікацію. До прикладу: А.М. Поддєрьогін вважає за необхідне групувати та виділити 6 класифікаційних ознак [10, с. 60], але особливо заслуговує на увагу класифікація, розроблена І.А. Бланком, який виділяє 19 класифікаційних ознак грошових потоків та 41 їх вид.

Отже, на основі проведеного аналізу класифікаційних ознак грошових потоків та інвестиційної діяльності, які є в науковій літературі, можна зробити висновок про відсутність єдиного підходу щодо класифікації грошових потоків інвестиційної діяльності підприємства. Відповідно необхідно виділити наступні види грошових потоків інвестиційної діяльності за наступними класифікаційними ознаками (табл. 1)

На підприємстві грошові потоки інвестиційної діяльності виконують важливу роль:

По-перше, ефективно організований рух грошових коштів забезпечує платоспроможність і ліквідність підприємства;

По-друге, раціонально спрямовані грошові потоки інвестиційної діяльності дозволяють досягти мети інвестування;

По-третє, грошові потоки інвестиційної діяльності дозволяють забезпечити збільшення вартості та обороту капіталу шляхом налагодженої система руху грошових коштів;

По-четверте, активізація грошового потоку інвестиційної діяльності дає можливість отримати додатковий прибуток, розвинути діяльність підприємства та підвищити рентабельність інвестованого капіталу;

По-п'яте, грошові потоки інвестиційної діяльності застосовуються під час аналізу ефективності діяльності підприємства та аналізу ефективності інвестиційного проекту.

**Класифікація грошових потоків інвестиційної діяльності підприємства**

<b>Класифікаційна ознака за критеріями</b>	<b>Види грошових потоків інвестиційної діяльності</b>
За напрямом використання	Грошовий потік матеріального (реального) інвестування
	Грошовий потік нематеріального (реального) інвестування
	Грошовий потік фінансового інвестування
За напрямками руху	Вхідний (позитивний) грошовий потік
	Вихідний (від'ємний) грошовий потік
За безперервністю формування	Регулярний грошовий потік
	Безперервний грошовий потік
За методами розрахунку обсягу грошового потоку	Валовий грошовий потік
	Чистий грошовий потік
За метою інвестування	Вимушені інвестиційні грошові потоки
	Інвестиційні грошові потоки для виходу на нові ринки збуту
	Інвестиційні грошові потоки на скорочення витрат
	Інвестиційні грошові потоки для підвищення прибутку від розширення та підвищення ефективності виробництва
За рівнем достатності об'єму грошового потоку	Надлишковий грошовий потік
	Оптимальний грошовий потік
	Дефіцитний грошовий потік
За періодом часу	Короткостроковий грошовий потік
	Довгостроковий грошовий потік
За вартісною оцінкою в часі	Теперішній грошовий потік
	Майбутній грошовий потік
	Минулий грошовий потік

\*Розроблено на основі [7; с. 99; 10, с. 168; ]

Таким чином, грошові потоки інвестиційної діяльності виконують одну із важливих ролей як в фінансовому менеджменті, так і в діяльності підприємства загалом.

Висновки. Проведений аналіз існуючих підходів вчених-економістів до визначення сутності грошових потоків інвестиційної діяльності підприємства дав змогу виявити недостатню дослідженість та неоднозначність тлумачення цього поняття.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що грошові потоки інвестиційної діяльності необхідно розглядати як сукупність розподілених в часі надходжень від реалізації інвестиційної програми і видатків грошових коштів, спрямованих на реальне або фінансове інвестування, рух яких пов'язаний зі зміною грошових потоків операційної або фінансової діяльності підприємства. Для ефективного цілеспрямованого управління грошовими потоками інвестиційної діяльності у роботі запропоновано класифікацію за певними ознаками.

Темою для подальших досліджень є визначення механізму управління грошовими потоками інвестиційної діяльності підприємства та дослідження ефективності використання грошових потоків інвестиційної діяльності.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Випуск 28, т.1

1. Бережна І. Ю. Поняття та роль інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу на сучасному етапі економічного розвитку // наук. віс. Чернігів. держ. ін-т. екон. та упр. Проблеми економічного становлення. – 2011. – № 1 (9). – С.86–92.
2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент / І.А. Бланк. – Вид. 2-ге [переробл. и допов.] – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521 с.
3. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент: уч. пособ. по совр. фин. менедж. / пер. с англ. под ред. Е. А. Дорофеева. – изд. 10-е – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
4. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. – К.: Молодь, 2004. – 1000 с.
5. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 803 с.
6. Васильченко З.М., Пірог Д.В. Теоретичні основи управління грошовими потоками банку // Вісник Ак-ії пр. і соц. Відн. – 2010. – № 1. – С. 44-49.
7. Горошко К.О. Економічна сутність інвестиції та їх класифікація. // Водний транспорт: збірник наукових праць. – 2012. – №3. – С. 98-103.
8. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. – [Текст] / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2007. – 424 с.
9. Жалко О.В. Механізм управління грошовими потоками інвестиційної діяльності підприємств акціонерних товариств в умовах становлення фондового ринку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08/ Жалко Олена Володимирівна; Волин. нац. Ун-т ім. Лесі Українки. Л., 2009. – 23 с.
10. Сердюк О. Управління грошовими потоками в системі оцінки ефективності діяльності малого підприємства/ О.Сердюк, Т. Заревчанська // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 135-140.
11. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с
12. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз : підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл./ А. А. Пересада, Ю. М. Коваленко, С. В. Онікієнко. – К.: КНЕУ, 2003. – 485 с.
13. Петренко Л.М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності // Наукові праці Кіровоград. нац. тех. ун-т, вип. 22, ч. II. – Кіровоград: КНТУ, 2012. – 464с.
14. Стащук О. В. Аналіз суті грошового потоку інвестиційної діяльності підприємств / О.В. Стащук // Наук.-виробн. журн. "Держава та регіони". Серія : Економіка та підприємництво. – ГУ "ЗІДМУ", 2007. – № 1. – С. 328–331.
15. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. пос. студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / Г.Г. Кірейцев. – 2-ге вид. [переробл. и допов.]. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
16. Хелфферт Э. Техника финансового анализа: пер. с англ. / под ред. Л. П. Бельх. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663 с.
17. Черваньов Д. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. пос. / Д. Черваньов. – К.: Знання-Прес, 2003. – 622 с.
18. Череп А. В. Інвестиційна діяльність в Україні: стан та шляхи її активізації [Текст] / А. В. Череп, Г. І. Рука. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво: науково-виробничий журнал. – 2011. – №3. – С. 48–52.
19. Яструбецька Л. С. Грошові потоки в оцінці інвестиційного проекту підприємства / Л. С. Яструбецька // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 101–106.

**Стаття надійшла до редколегії 22.01.13**

**Магдич І.П., асп.**  
КНУ ім. Тараса Шевченка, Київ

**СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Рассмотрены взгляды зарубежных и отечественных ученых-экономистов о сущности определения денежного потока и инвестиционной деятельности предприятия. Предложено определение понятия денежный поток инвестиционной деятельности и их классификация.*

*Ключевые слова: денежный поток, инвестиционная деятельность, денежные средства, движение денежных средств, классификация денежных потоков.*

**Mahdych I.P.**, graduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**ESSENCE AND ROLE OF CASH FLOWS IN  
INVESTMENT ACTIVITIES OF A COMPANY**

*Considerations of the national and foreign economic scientists regarding the sense of defining cash flow and enterprises' investment activity are reviewed. Definition of cash flow and investment activity are proposed as well as their classification.*

*Keywords: cash flow, investment activity, cash, investments, cash flow classification.*

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ БАНКУ З УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

*У статті розглядається проблема ефективності роботи банку щодо врегулювання ситуації з проблемними кредитами. З метою підвищення ефективності організації роботи банку з управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями запропоновано методiku, яка інтегрує критерії ефективності та обмеження діяльності підрозділу банку по роботі з простроченою заборгованістю.*

**Ключові слова:** *проблемна заборгованість, управління проблемними кредитами, проблемно-орієнтований моніторинг кредитного портфеля.*

Характерною рисою сучасної банківської системи є суттєве погіршення банківських балансів і така ситуація створює певні труднощі для кредиторів та позичальників, ускладнює управління кредитними ризиками банку. Незважаючи на різні підходи до визначення величини проблемної заборгованості, її рівень майже вдвічі перевищує допустимий. При цьому якість активів, що характеризується, перш за все, часткою сумнівних та безнадійних до стягнення боргів, є головним індикатором банківської нестабільності. Серед основних проблем, що виникають при роботі з простроченою заборгованістю у банку, можна виділити наступні: відсутність системи координації та взаємодії, залучених до роботи з простроченою заборгованістю підрозділів; недосконалість постановки завдань і системного контролю за їх виконанням відповідальними підрозділами; висока трудомісткість виконання доручень неспеціалізованими підрозділами; відсутність єдиної системи підготовки звітів про роботу з простроченою заборгованістю в цілому по банку [4, 5].

Гострота існуючих проблем у банківській практиці, наявність невирішених питань методичного забезпечення банківського кредитного менеджменту потребують наукового осмислення з метою підвищення ефективності організації роботи у банку з управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що в науковій літературі питанню управління кредитними ризиками та проблемною заборгованістю за кредитними операціями банків приділяється достатня увага, зокрема, серед дослідників, що працювали над цією тематикою, можна виділити таких науковців, як В.І. Міщенко [2], С.В. Науменкова [4], Н.Г. Слав'янська [2], А.М. Мороз [3], М.І. Савлук [3], І.В. Сало [6], Л.О. Примостка [7], Н.Г. Маслак [1], О.А. Криклій [1, 6], І.А. Нідзельська [5] та інші. Разом з тим зазначимо, що низка проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективної організації роботи у банку з управління проблемними кредитами ще залишається не вирішеною.

Мета статті полягає у вивченні та розробці сучасних дієвих методичних підходів до вдосконалення організації управління проблемними кредитами з позицій вибору найбільш економічно оптимального варіанту для банку, що дозволить активізувати кредитний процес.

Фактори, що визначають ефективність роботи банку щодо врегулювання ситуації з проблемними боргами, поділяються на зовнішні та внутрішні. Якщо до зовнішніх факторів відноситься нормативно-правова база, ступінь розвитку інфраструктури ринку проблемних боргів, то під внутрішніми факторами потрібно розуміти організацію роботи банку, особливо його структурного підрозділу, який відповідає за напрямок по управлінню проблемними кредитами. Проблема ефективності даного виду діяльності багатогранна і потребує різностороннього аналізу [6].

В умовах нестабільності зовнішнього середовища, постійно зростаючих вимог ринку банківських послуг до кредитних організацій, росту конкуренції, розвитку технологій важко переоцінити необхідність вдосконалення різних напрямків функціонування банку з метою оптимізації бізнес-процесів. Оптимізація бізнес-процесів, до яких у повній мірі відноситься і кредитний процес банківської установи, може проходити з різним ступенем інтенсивності, у різні строки, передбачати окремі зміни або повністю перебудовувати весь процес обслуговування клієнтів [7].

При організації та здійсненні кредитного процесу зусилля комерційних банків направлені на те щоб уникнути або хоча б мінімізувати можливі втрати від невиконання позичальниками своїх зобов'язань відповідно до умов укладеного кредитного договору. І усі дії співробітників банку на всіх етапах здійснення кредитних операцій направлені на досягнення цієї мети. Тому, необхідним і невід'ємним елементом діяльності у кредитному процесі банку є кредитний моніторинг, який проявляється у постійному контролі, як за проходженням окремих кредитних операцій, так і за якістю кредитного портфеля в цілому. Належно організований моніторинг кредитного процесу в значній мірі допомагає не тільки знизити кредитні ризики, але й прогнозувати їх значення у найближчій перспективі [1, 2].

Формуючи цілісну систему моніторингу кредитних операцій можна виділити такі її елементи:

- моніторинг кредитної політики банку;
- моніторинг ризиків кредитних операцій;
- моніторинг якості кредитного портфеля;
- моніторинг зміни методів управління ризиками кредитного портфеля.

Ураховуючи специфіку комплексного моніторингу кредитного портфеля, пропонується виділити ще один напрям – проблемно-орієнтований моніторинг, який базується на виділенні показників, які погіршують стан кредитного портфеля, як у звітному періоді, так і в динаміці. Прикладом наповнення проблемно-орієнтованого моніторингу можуть слугувати показники, наведені в таблиці 1, на основі яких доцільно формувати зведену звітність для здійснення проблемно-орієнтованого моніторингу щодо якості кредитного портфеля.

## Система показників для формування зведеної звітності щодо якості кредитного портфеля

Критерій оцінки	Фінансові (кількісні) показники	Бажане значення/ліміт
1	2	3
Ступінь ризику	$П_1 = \frac{\text{загальна сума кредитного портфелю} - \text{сума фактично сформованого резерву під можливі втрати за кредитними операціями}}{\text{загальна сума кредитного портфелю}}$	$П_1 \rightarrow 1$
Ступінь ризику непогашення кредитів	$П_2 = \frac{\text{загальний обсяг простроченої заборгованості}}{\text{загальний обсяг кредитного портфелю}}$	$П_2 \leq 0,1$
Ступінь ризику забезпечення кредитних операцій	$П_3 = \frac{\text{загальна сума кредитного портфелю}}{\text{сума забезпечення}}$	$П_3 \leq 0,9$
Ступінь ризику диверсифікації кредитних вкладень	$П_4 = \frac{\text{кредити, надані окремій галузі}}{\text{загальна сума кредитного портфелю}}$	$П_4 \leq 0,4$
Ступінь покриття прострочених кредитів резервами	$П_5 = \frac{\text{прострочена заборгованість за кредитними операціями}}{\text{резерв на можливі втрати за кредитними операціями}}$	$П_5 \leq 0,3$
Ступінь захисту банку від ризику	$П_6 = \frac{\text{сформований фактичний резерв на покриття можливих збитків за кредитними операціями}}{\text{частина кредитного портфелю, яка не приносить дохід}}$	$П_6 \geq 1,5$
Дохідність за кредитними операціями	$П_7 = \frac{\text{процентні витрати банку}}{\text{процентні доходи банку по кредитному портфелю}}$	$П_7 \leq 0,7$
	$П_8 = \frac{\text{процентні доходи по кредитному портфелю}}{\text{залишки кредитної заборгованості}}$	$П_8$ повинен мати тенденцію до $\uparrow$
	$П_9 = \frac{\text{процентні доходи по кредитному портфелю}}{\text{кредитні операції, що приносять дохід}}$	$П_9$ повинен мати тенденцію до $\uparrow$
	$П_{10} = \frac{\text{кредитні операції, що не приносять дохід}}{\text{активи банку}}$	$П_{10} \rightarrow 0$
	$П_{11} = \frac{\text{заборгованість за простроченими нарахованими доходами по кредитних операціях}}{\text{кредитні операції, що не приносять дохід}}$	$П_{11} \rightarrow 0$

Продовження табл. 1

1	2	3
Окремі показники, які варто оцінювати на основі динаміки	$P_{12} = \frac{\text{сума безнадійних кредитів, списаних за рахунок резерву залишки кредитної заборгованості}}{\text{залишки кредитної заборгованості}}$	$P_{12} \rightarrow 0$
	$P_{13} = \frac{\text{прострочена заборгованість за кредитними операціями}}{\text{залишки кредитної заборгованості за такими операціями}}$	$P_{13} \rightarrow 0$
	$P_{14} = \frac{\text{недосформований резерв}}{\text{частина кредитного портфелю, яка не приносить дохід}}$	$P_{14} \rightarrow 0$
	$P_{15} = \frac{\text{можливі збитки за кредитними операціями}}{\text{розрахунковий резерв}}$	$P_{15} \rightarrow 1$
	$P_{16} = \frac{\text{збитки за кредитними операціями}}{\text{загальна сума кредитного портфелю}}$	$P_{16} \rightarrow 0$
	$P_{17} = \frac{\text{непрацюючі кредитні активи}}{\text{загальна сума кредитного портфелю}}$	$P_{17} \rightarrow 0$
	Ліквідність кредитного портфелю (на основі нормативів кредитного ризику, що визначені на основі Постанови НБУ від 28.08.2001 р. № 368)	$H7 = \frac{\sum \text{всіх вимог банку та позабалансових зобов'язань, виданих банком щодо контрагента}}{\text{регулятивний капітал банку невідкорегований на суму перевищення нормативів H7 та H9}}$
$H8 = \frac{\sum \text{всіх великих кредитних ризиків, з урахуванням усіх позабалансових зобов'язань, виданих банком щодо контрагента або групи пов'язаних контрагентів}}{\text{регулятивний капітал банку}}$		$H8 \leq 800 \%$
$H9 = \frac{\sum \text{всіх зобов'язань інсайдера (або групи пов'язаних інсайдерів), i позабалансових зобов'язань, виданих банком щодо інсайдера}}{\text{статутний капітал банку}}$		$H9 \leq 5 \%$
$H10 = \frac{\sum \text{зобов'язань усіх інсайдерів перед банком i позабалансових зобов'язань, виданих банком щодо інсайдерів}}{\text{статутний капітал банку}}$		$H10 \leq 30 \%$

Джерело: авторська розробка

Для здійснення проблемно-орієнтованого моніторингу у банку має бути створений спеціалізований підрозділ (або окрема штатна одиниця) всередині організаційної структури банківської установи. Створення спеціального структурного підрозділу, функціями якого буде проблемно-орієнтований моніторинг та управління проблемними кредитами є природною реакцією на появу великого обсягу простроченої заборгованості, яку необхідно повертати. Часто у банках спочатку створюються свого роду робочі групи із співробітників традиційних відділів: кредитного менеджменту, юридичного та безпеки. Ці групи в міру збільшення кількості боржників та підвищення ефективності роботи набувають статусу відділів, управлінь та департаментів, які в різних установах можуть мати різне підпорядкування (службі безпеки, юридичному підрозділу або безпосередньо одному з керівників організації).

Позитивні моменти створення спеціалізованого структурного підрозділу по управлінню проблемними кредитами пов'язані, насамперед, зі створенням підрозділу

відповідального за ефективність стягнення заборгованості, в той час як при відсутності такої визначеності відбуваються суперечки між різними відділами з приводу розподілу функцій і оцінки ефективності їх роботи. Створення спеціального підрозділу дозволяє зробити процес врегулювання ситуації з проблемними кредитами прозорим, чітким і керованим, з'являється можливість нормування і планування діяльності щодо вирішення проблеми простроченої заборгованості. Поява спеціалізованого підрозділу дозволяє перейти до власне системної діяльності зі стягнення проблемної заборгованості від не завжди успішної взаємодії різних відділів.

Завданням відповідного підрозділу є здійснення проблемно-орієнтованого моніторингу та комплексу правових заходів, спрямованих на погашення проблемної заборгованості за кредитними операціями банку та/або мінімізації збитків від кредитних операцій банку, заборгованість по яких визнано проблемною, у тому числі із залученням фахівців суміжних підрозділів, а також зменшення обсягу проблемних кредитів банку.

Відповідно до покладених на спеціалізований підрозділ завдань, він має здійснювати наступні функції з комплексу питань: позасудового врегулювання проблемної заборгованості за кредитними операціями, включаючи правовий супровід та методологічне забезпечення; проблемно-орієнтованого моніторингу заборгованості за кредитними операціями регіональної мережі банку та надання практичної (кураторської) допомоги; погашення проблемної заборгованості в процедурі банкрутства боржників (позичальників та їх поручителів) банку; погашення проблемної заборгованості за кредитними операціями шляхом реалізації предметів забезпечення; судового представництва у справах, що стосуються примусового стягнення заборгованості [8].

Якщо банк зацікавлений у ефективній роботі даного підрозділу, то він повинен бути зацікавлений і у сприянні підвищенню кваліфікації працівників даного підрозділу, в організації обміну досвідом, нарад та семінарів з працівниками філій, які проводять роботу з повернення проблемної заборгованості. Також важливим завданням є постійний аналіз та узагальнення інформації щодо стану роботи по врегулюванню проблемної заборгованості по всій системі банку.

Але, у складних ситуаціях, коли кредит переходить у стадію проблемних для повернення боргів, тоді, на нашу думку, варто використовувати методику управління портфелем простроченої заборгованості, що базується на спеціальній багатофакторній оптимізаційній моделі. Цільові функції моделі відображають основні критерії ефективності діяльності підрозділу банку по роботі з простроченою заборгованістю, обмеження базуються на можливостях та нормативах роботи даного підрозділу.

Для формалізованого опису моделі введемо наступні позначення:

$v$  – кількість можливих варіантів роботи з угодами, за якими є прострочена заборгованість;

$i=1, \dots, v$  – порядкові номери варіантів роботи на період часу  $t$ ;

$t$  – період часу, на який здійснюється планування заходів щодо роботи з угодами портфелю простроченої заборгованості;

$i = 1, \dots, b_1$  – порядкові номери варіантів (методів) роботи на основі внутрішньобанківських методів управління проблемними кредитами (самостійна робота банку з повернення заборгованості, реструктуризація та інше);

$i = b_1 + 1, \dots, b_2$  – порядкові номери варіантів роботи з повернення заборгованості шляхом продажу її спеціалізованим компаніям (колекторським, факторинговим компаніям, спеціалізованим інвестиційним фондам);

$i = b_2 + 1, \dots, v$  – порядкові номери варіантів роботи повернення прострочених кредитів у судовому порядку.

$L$  – кількість угод у портфелі простроченої заборгованості;

$u = 1, \dots, L$  – порядкові номери угод у портфелі простроченої заборгованості;

$x_{iy} = \begin{cases} 1, & \text{якщо варіант } i \text{ буде застосовано до угоди } u \\ 0, & \text{в іншому випадку} \end{cases}$

$t_i$  – час, необхідний для роботи спеціалістів кредитного ризик-менеджменту за  $i$ -им варіантом;

$R$  – максимальне обмеження по часу для роботи спеціалістів кредитного ризик-менеджменту на період часу  $t$ ;

$w_i$  – час, необхідний для роботи юристів за  $i$ -им варіантом;

$W$  – максимальне обмеження по часу роботи юристів підрозділу на період часу  $t$ ;

$s_i$  – час, необхідний для роботи співробітників служби безпеки за  $i$ -им варіантом;

$S$  – максимальне обмеження по часу роботи служби безпеки на період часу  $t$ ;

$d_y^v$  – обсяг простроченої заборгованості  $u$ -ї угоди у портфелі проблемної заборгованості;

$d_y^a$  – обсяг загальної заборгованості  $u$ -ї угоди, яка знаходиться у портфелі проблемної заборгованості;

$d_y^p$  – сплачена боржником частина заборгованості за попередній період;

$c_i$  – допустимі витрати по  $i$ -му варіанту плану заходів роботи з проблемними кредитами на період  $t$ ;

$e_y$  – витрати по стягненню заборгованості з  $u$ -го боржника за весь період прострочення;

$p_{iy}$  – прогноз щодо повернення заборгованості за допомогою варіанту  $i$  для  $u$ -ї угоди з портфелю простроченої заборгованості (оцінюється аналітиками підрозділу по роботі з проблемними кредитами);

$\alpha_y$  – коефіцієнт значущості клієнта для банку (наприклад, визначається на основі наявності депозитів, грошових потоків та зарплатних проектів клієнта у банку);

$\omega_{iy}$  – оцінка (міра) ефективності  $i$ -го варіанту дій щодо повернення коштів банку за основним боргом та відсотками по кредиту  $u$ -ого позичальника-боржника на даний момент часу;

$g_{iy}$  – ймовірність передачі справ до суду, якщо по у-му договору буде застосовано і-й варіант з можливих методів роботи банку з проблемними кредитами в період  $t$  (оцінюється на базі інформації за минулі періоди роботи підрозділу з кредитними договорами, за якими виникла прострочена заборгованість).

Запропонуємо наступні обмеження для оптимального функціонування методики:

- обмеження щодо часу роботи спеціалістів кредитного ризик-менеджменту по роботі з простроченою заборгованістю:

$$\sum_{i=1}^V \sum_{y=1}^L x_{iy} r_t \leq R$$

- обмеження щодо часу роботи юристів підрозділу по роботі з простроченою заборгованістю:

$$\sum_{i=1}^V \sum_{y=1}^L x_{iy} w_t \leq W$$

- обмеження щодо часу роботи служби безпеки підрозділу по роботі з простроченою заборгованістю:

$$\sum_{i=1}^V \sum_{y=1}^L x_{iy} s_t \leq S$$

- ліміт щодо середньої частки простроченої заборгованості в загальній сумі заборгованості за окремими кредитними угодами, які знаходяться у портфелі простроченої заборгованості:

$$\sum_{i=1}^V \sum_{y=1}^L x_{iy} \left( \frac{d_{iy}^V - p_{iy}}{d_{iy}^B - p_{iy}} \right) \cdot \frac{1}{L} \leq 0,1$$

Таке обмеження відображає прогнозу ефективність вжиття заходів щодо врегулювання ситуації з проблемними боргами, а також прагнення банків щоб в середньому за кожним проблемним кредитом частка простроченої заборгованості не перевищувала коефіцієнт 0,1, тобто 10 % від загальної суми заборгованості за кредитом.

- обмеження щодо кількості методів врегулювання, які банк може застосувати при роботі з боржником за у-ю угодою на визначений період часу:

$$\sum_{i=1}^V x_{iy} = 1 \text{ для } \forall y \in (1;L)$$

Це означає, що до кожного боржника за визначений період часу  $t$  може бути застосовано тільки один із методів роботи щодо повернення проблемної заборгованості.

Також можна визначити наступні критерії з метою вжиття оптимальних заходів по врегулюванню ситуації з проблемними кредитами:

- максимізація суми погашення простроченої заборгованості щодо кожного боржника, з урахуванням прогнозу повернення боргу у встановлений період  $t$  та з урахуванням вже понесених та прогнозних витрат на повернення заборгованості:

$$\sum_{t=1}^V \sum_{y=1}^L x_{ty} (p_{ty} + d_{ty}^p - c_t - e_y) \rightarrow \max$$

- мінімізація ймовірності передачі справ до суду стосовно пріоритетно важливих клієнтів для банку:

$$\sum_{t=1}^V \sum_{y=1}^L x_{ty} \alpha_y \rightarrow \min$$

- максимізація загальної оцінки ефективності варіантів дій щодо повернення коштів банку за основним боргом та відсотками по всій сукупності кредитних договорів, за якими є прострочена заборгованість:

$$\sum_{t=1}^V \sum_{y=1}^L x_{ty} \omega_{ty} \rightarrow \max$$

- мінімізація загальної ймовірності передачі справ до суду за усією сукупністю договорів з боржниками, що мають прострочену заборгованість:

$$\sum_{t=1}^V \sum_{y=1}^L x_{ty} g_{ty} \rightarrow \min$$

Отже, відповідно до запропонованих обмежень та критеріїв, така оптимізаційна методика управління портфелем проблемних кредитів банку дає змогу отримати найвигідніше рішення по вибору методу роботи з проблемними кредитами

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1L} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{V1} & \dots & x_{VL} \end{pmatrix}$$

з урахуванням множини критеріїв ефективності, тобто знайти потрібний компроміс між окремими критеріями, за якими потрібно оптимізувати рішення по вибору методу врегулювання ситуації з проблемними кредитами для банку.

Таким чином, запропонована методика управління портфелем простроченої заборгованості, яка інтегрує критерії ефективності та обмеження діяльності підрозділу банку по роботі з простроченою заборгованістю, дає змогу отримати найвигідніше рішення по вибору методу роботи з урахуванням множини критеріїв ефективності врегулювання ситуації з проблемними кредитами для банку.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Криклій О.А. Управління кредитним ризиком банку: монографія [Текст] / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 86 с.
2. Міщенко В.І. Банківські операції: підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2007. – 797 с.
3. Мороз А.М. Банківські операції: підручник. – 3-тє видання, перероб. і доп. [Текст] / М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.
4. Науменкова С.В. Вдосконалення управління проблемними кредитами банків / С.В. Науменкова, І.Ю. Тарануха // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків. Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції. – Черкаси. – 2010. – с.159-160.
5. Нідзельська І.А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи [Текст] / І.А. Нідзельська // Банківська справа. – 2009. – № 8. – с. 102-108.
6. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку [Текст]: навч. посіб. / І.В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 314 с.

7. Управління банківськими ризиками [Текст] : навчальний посібник / Л.О. Примостка; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.

8. Trends and Prospects for the Development of the Market of Distressed assets of Ukrainian Banks // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/533fe38048fc66e8b527bd849537832d/UkraineCR-NPL-SurveyReport-EN.pdf?MOD=AJPERES>.

**Стаття надійшла до редколегії 26.03.13.**

**Тарануха І.Ю.**, асп.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ БАНКА**

#### **С УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПО КРЕДИТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ**

*Рассмотрена проблема эффективности работы банка по урегулированию ситуации с проблемными кредитами. Предложена методика, которая интегрирует критерии эффективности и ограничения деятельности подразделения банка по работе с просроченной задолженностью с целью повышения эффективности организации работы банка по управлению проблемной задолженностью по кредитным операциям.*

*Ключевые слова: проблемная задолженность, управление проблемными кредитами, проблемно-ориентированный мониторинг кредитного портфеля.*

**Taranyha I.U.**, graduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **IMPROVEMENT BANKING ORGANIZATION**

#### **OF MANAGEMENT OF BAD DEBTS ON CREDIT OPERATIONS**

*The article is devoted to the problem of bank's activity effectiveness as to resolve situation with problem loans. A methodology is proposed, which integrates performance criteria and activity restrictions for bank division which works with arrears in order to improve the organization of bank non-performing loans management.*

*Keywords: problem debt, non-performing loans management, problem-oriented monitoring of the loan portfolio.*

## МІЖНАРОДНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Розглянуто основні складники формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Проаналізовано взаємозв'язок процесів міжнародної міграції робочої сили та показників національної конкурентоспроможності. Визначено шляхи підвищення рейтингу України за Глобальним індексом конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** міжнародна міграція робочої сили, Глобальний індекс конкурентоспроможності, сертифікат трудового мігранта, безробіття.

Одним з найпомітніших проявів глобалізації є посилення міжнародних міграційних процесів. Дані процеси не обминули і Україну, участь якої у них стає дедалі відчутнішою. Україна стала країною прийому емігрантів і водночас країною, що зумовлює імміграцію, одним з основних суб'єктів євроазійських міграційних процесів.

Міграція робочої сили – це переселення працездатного населення з одних держав чи регіонів до інших строком більше ніж на рік, викликане причинами економічного чи іншого характеру [1, с.149]. У залежності від того, чи перетинаються при цьому межі країни, розрізняють міграцію внутрішню і зовнішню. Внутрішня міграція призводить до переміщення трудових ресурсів між регіонами країни або між містом і селом, але чисельність населення країни при цьому не змінюється. Зовнішня міграція впливає на чисельність населення країни, збільшуючи її на кількість людей, які переселилися в дану країну (іммігранти), і зменшуючи на кількість людей, які виїхали за межі даної країни (емігранти).

Щодо економічної природи міжнародних міграційних процесів, то ключовим фактором, який спонукає до міграції, є незадоволення рівнем особистого добробуту. Саме це пояснює той факт, що переважна більшість міжнародних трудових мігрантів має за країну походження країну з перехідною економікою або країну, що розвивається. Необхідність оплати за медичне обслуговування, освіти, споживчі товари, комунальні послуги спонукає людей шукати додаткових заробітків і, зрозуміло, що погляди в такому випадку спрямовуються у бік країн із вищим рівнем економічного розвитку. На даному етапі розвитку світової економіки та виробничих процесів, навіть найменш престижна професія у країнах ЄС та таких країнах як США та Канада дуже часто здатна принести працівнику більший дохід, ніж керівна посада в країні, що розвивається.

Процес міжнародної трудової міграції в Україні на сучасному етапі ринкової трансформації економіки, як якісно нове для нас явище, є мало дослідженим і потребує особливої уваги з боку вчених і держави. А тим часом, у світовій практиці та науковій літературі вже існують та описані достатньо змістовні моделі системного

втручання в процес міждержавної трудової міграції населення. Насамперед, це праці І. Авади [2], С. Дагмана [3], М. Каханця [4], А. Кіма [5], К. Циммермана [6] та інших.

Вагомий внесок у процес дослідження теорії і практики міжнародної трудової міграції, удосконалення організаційних, економічних та правових важелів її регулювання зробили провідні вітчизняні вчені: А.П. Гайдуцький [7], Е.М. Лібанова [8], С.І. Пирожков [9] та інші. В роботах [10, 11] розроблено комплекс рекомендацій з вдосконалення регулювання міжнародної міграції в Україні.

Проблемі міжнародної конкурентоспроможності національної економіки присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців. До них можна віднести роботи Я.А. Жаліла [12], М. Портера [13], Х. М. Дрзенік [14], Х. Сала-і-Мартіна [15] та інших.

Враховуючи все вказане вищесказане щодо суті та економічної природи процесів міжнародної трудової міграції, можна проаналізувати її вплив на показники конкурентоспроможності національної економіки. Аналітичним підґрунтям, в даному випадку, доцільно обрати Глобальний індекс конкурентоспроможності [15].

ГІК (Глобальний індекс конкурентоспроможності) – це широкий індекс, який визначає національну конкурентоспроможність на основі мікро- та макроекономічних показників. Для максимально повного охоплення поточної економічної ситуації індекс має 12 складників: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку, конкурентоспроможність бізнесу, інноваційний потенціал.

На прикладі України, буде класифіковано вплив міжнародної трудової міграції на кожен з 12 складників національної конкурентоспроможності, а також, відповідно, зворотній вплив показників за зазначеними категоріями на динаміку міграційних процесів.

Якість інститутів. Інституційне середовище формує базу, в рамках якої приватні підприємці, компанії і уряди взаємодіють між собою з метою отримання доходу і забезпечення процвітання економіки. Інституційна база дуже важлива для інвестиційних рішень та організації виробництва. Запорукою її функціонування є мінімізація владної бюрократії та максимізація прозорості приватного сектору.

Таким чином, розвинені інститути в середині країни стимулюють притік робочої сили з-за кордону, що несе із собою як низку переваг, так і недоліків. Так імміграція висококваліфікованих працівників позитивно впливає на розвиток технологій в країні, оскільки вони є носіями НТП. З іншого боку, притік трудових мігрантів з середнім/низьким рівнем професійних навичок, що мігрують у пошуках більш гідних умов праці, ніж в країні походження, зменшує витрати компаній із заробітної плати, тимчасово покращуючи їхню конкурентну позицію, натомість збільшуючи показники безробіття в середині країни.

Крім того розвиненість інститутів впливає на обсяг грошових переказів вітчизняних трудових мігрантів, що перебувають за кордоном. Важливим показником для їхнього збільшення є безпека інвестицій. Якщо тимчасовий трудовий мігрант планує інвестувати принаймні в один проект по власному поверненні на батьківщину,

ймовірність грошових переказів та їхній обсяг матимуть висхідний тренд. Дана змінна була не випадково включена в перелік тих, що впливають на поведінку трудового мігранта під час перебування за кордоном. Незважаючи на те, що інвестування здійснюється після безпосередньої праці за кордоном, планується воно ще до виїзду на заробітки і часто навіть визначає "пункт призначення" трудового мігранта. При інвестуванні особа враховує власний досвід, набутий за кордоном, особливості місцевого ринку капіталів та інші фактори.

У випадку України даний показник є порівняно дуже низьким. За результатами досліджень, на яких базується ПК, Україна за рівнем розвитку інституційної структури посідає 131 місце із 140 країн, представлених у вибірці [16]. Таким чином, слід говорити про те, що інституційна база в Україні спонукає до еміграції, спричиняючи "відтік мізків" та брак іноземного інвестування. Окрім цього, така ситуація негативно впливає на валовий показник грошових переказів вітчизняних трудових мігрантів, які працюють за кордоном.

Інфраструктура. Поняття інфраструктури включає в себе такі аспекти розвитку країни як транспортне сполучення, комунікації та інформаційні потоки. Ефективна та налагоджена інфраструктура є запорукою успішного функціонування ринків, допомагає нівелювати вплив відстаней між регіонами та спрощує ведення господарської діяльності загалом. Таким чином вона є суттєвим складником національної конкурентоспроможності економіки.

Якість інфраструктури впливає на потоки трудових мігрантів в середині країни. За умов розвинутої транспортної та комунікаційної інфраструктури підвищується інтенсифікація руху робітників між регіонами, що призводить до зменшення регіональних показників безробіття. В той самий час проблемний доступ до ринків для національних виробників, обмеженість інформаційних потоків та неефективне транспортне сполучення ускладнює ведення бізнесу, знижує економічні показники і підштовхує працівників до еміграції.

Якщо аналізувати показники України в даному компоненті національної конкурентоспроможності, то наша країна посідає 71 місце серед всіх представлених у вибірці [16]. Незважаючи на цей доволі невисокий показник, потік міжнародних трудових мігрантів, які приїждять до України за останні два роки збільшується (табл.1). Таким чином, можна зробити висновок, що більшість українських іммігрантів представляють країни з ще нижчим рівнем розвитку інфраструктури, а відповідно і конкурентоспроможності національної економіки. Тобто, у своїй більшості вони є не носіями НТП, а дешевою робочою силою. Такий потік підвищує конкурентоспроможність малих та середніх підприємств, які заощаджують на заробітній платні і викликає зростання показників безробіття.

**Кількість прибулих трудових мігрантів в Україну, тис. чоловік**

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість прибулих трудових мігрантів в Україну	46,5	37,2	32,9	30,8	31,684	76,361

Джерело: [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/ds/mr/mr\\_u/mr12\\_u.html](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/ds/mr/mr_u/mr12_u.html)

Макроекономічна стабільність. Серед основних макроекономічних показників, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки слід окремо виділити наступні: рівень інфляції, обсяг дефіциту бюджету та розмір державного боргу.

Високий показник інфляції суттєво впливає на притік іноземного інвестування. Він посилює невизначеність, яка ускладнює процес прийняття рішення про інвестування. Бюджетний дефіцит веде до ускладнень функціонування фінансової системи. Це в першу чергу стосується банківського кредитування, умов якого держава намагається зробити жорсткішими за умов значного дефіциту бюджету. Обслуговування державного боргу також є значним фактором впливу на конкурентоспроможність національної економіки. Значний державний борг унеможлиблює зростання соціальних виплат, знижуючи, таким чином, добробут населення країни в цілому.

Показники відтоку працездатного населення з країни обернено пропорційні до всіх трьох зазначених вище макроекономічних показників. Таким чином макроекономічна стабільність дозволяє запобігти відтоку фахівців, проте стимулює притік міжнародних трудових мігрантів.

Враховуючи 112 місце України у ГІК за цим показником [16], можна зробити висновок, що іноземні експерти низько оцінюють рівень макроекономічної стабільності нашої держави. Такий стан речей негативно впливає на показник міжнародної конкурентоспроможності держави. Одним з методів покращення даної ситуації є вдосконалення державного регулювання міжнародної трудової міграції. Введення більш жорсткого механізму контролю потоку мігрантів дозволить запобігти притоку низько кваліфікованих мігрантів та їхній сімей. Це позначиться на обсягах соціальних виплат та дещо скоротить бюджетний дефіцит. Крім того таким чином буде штучно знижена конкуренція на національному ринку праці і знизиться показник безробіття.

Здоров'я і початкова освіта. Запорукою ефективного бізнесу є професійні навички та здоров'я робочої сили. Таким чином конкурентоспроможність економіки закладається ще на рівні шкільної освіти та системи охорони здоров'я. Результати за цим показником тісно пов'язані з зазначеною вище макроекономічною стабільністю. Витрати на освіту та охорону здоров'я мають бути правильно оцінені при процесі бюджетування. Таким чином в разі значного дефіциту державного бюджету ці галузі не матимуть змогу приносити національній економіці максимальну користь.

Варіантом підвищення конкурентоспроможності економіки за даною складовою є впровадження сертифікату трудового мігранта. У першому розділі даного документа мусить міститися вичерпна інформація індивідуального характеру про самого міжнародного трудового мігранта. Необхідно вказати відомості про вік працівника,

його стать, сімейний стан, наявність хронічних хвороб та психічне здоров'я. Інформація даного розділу мусить дати уявлення про ступінь працездатності міжнародного трудового мігранта та зменшити ризик подальших державних соціальних виплат, пов'язаних із втратою робітником працездатності.

Впровадження такого інструменту державного регулювання міжнародної трудової міграції є особливо актуальним для України. Наша країна має 74 місце серед усіх країн, оцінюваних у дослідженні ГІК [16]. Проводячи аналогію з показником "Інфраструктура", основний потік мігрантів до України представляють представники країн, які мають гірші результати за даним критерієм. Саме обсяг таких іммігрантів дозволить скоротити впровадження сертифікату і, таким чином, підвищити національну конкурентоспроможність.

Вища освіта і професійна підготовка. Даний показник формування конкурентоспроможності національної економіки є похідним від попереднього. Високий рівень освіти та кваліфікації робітників є запорукою модернізації та технологізації виробництва. Висококваліфіковані працівники є основними носіями НТП та базою для покращення результатів діяльності національних підприємств у довгостроковому періоді.

Конкурентоспроможність за даним показником корелюється з макроекономічною стабільністю країни, рівнем її інфраструктури та соціальних стандартів. Якщо зазначені показники є низькими, створюються умови для міжнародної трудової еміграції. Для категорії висококваліфікованих працівників вона має назву "відтік мізків".

Також важливим фактором підвищення конкурентоспроможності, особливо для України, з її 51 місцем у ГІК за даною складовою [16], є стимулювання притоку фахівців з-за кордону. Слід зазначити, що спрощений режим в'їзду до країни має стосуватися переважно даної категорії мігрантів. На даному етапі в цьому може також зарадити впровадження трудового сертифікату мігранта, у якому має міститися вичерпна інформації про вищу освіту та професійні навички працівника, на основі якої буде прийматися рішення про надання дозволу на роботу [10].

Ефективність ринку товарів і послуг. Однією з головних переваг, які країна отримує від міжнародної еміграції робочої сили є грошові перекази мігрантів, що надходять до країни. Вони забезпечують притік іноземної валюти та дозволяють компенсувати втрати, зумовлені відтоком працівників. Крім того грошові трансферти з-за кордону підвищують показник добробуту населення в країні, що є запорукою підвищення національної конкурентоспроможності. Згідно звіту Міжнародної організації міграції обсяг грошових переказів мігрантів у світі за 2009 рік склав 414 млрд. дол. США; притік грошових переказів трудових мігрантів до України у 2009 році склав 4,5 млрд. дол. США [17].

Ефективність ринку товарів і послуг створює сприятливі умови для притоку іноземних інвестицій, а відсутність надмірного державного втручання та обтяжливих податків створює вдалі умови для ведення бізнесу в країні. Дані

показники прямо впливають на обсяг грошових переказів, які надсилаються міжнародними трудовими мігрантами.

Україна за показником ефективності ринку має 129 місце серед усіх учасників рейтингу [16]. Це свідчить про те, що ринкова система нашої держави потребує радикальних реформ. Головним чином зусилля слід сконцентрувати на покращенні інвестиційного клімату, що дозволить покращити національну конкурентоспроможність та збільшити притік грошових переказів від українських трудових мігрантів з-за кордону.

Ефективність ринку праці. Ключовим показником розвитку та ефективності ринку праці є рівень безробіття в середині країни. Він найсильніше впливає на національну конкурентоспроможність та тісно пов'язаний із міграційними процесами в країні.

Міжнародна трудова міграція низько кваліфікованих робітників спричиняє зростання безробіття в середині приймаючої країни. Відповідно зростання безробіття викликає інтенсифікацію трудової еміграції, викликану втратою робочих місць, або ж невдоволеність рівнем оплати праці. Як показує практика, іноземний трудовий мігрант вимагає менший розмір ставки оплати праці ніж вітчизняний робітник, знижуючи таким чином видатки працедавця і спонукаючи його відмовитися від послуг місцевих претендентів на дану посаду.

В Україні відчувається необхідність у вдосконаленні державного регулювання ринку праці та міжнародної міграції робочої сили. Про це свідчить як 61 місце у ГІК за даним показником [16], так і зростаючі обсяги міжнародної трудової міграції з України до Росії, країн Є.С. (переважно Польщі, Португалії, Італії), США і Канади (до двох країн, зазначених останніми мігрують кваліфіковані робітники, дана міграція визначається як "відтік мізків").

Розвиненість фінансового ринку. При аналізі впливу розвитку фінансового ринку на конкурентоспроможність економіки слід особливо звернути увагу на вплив ризиків, пов'язаних з ринковими операціями, на обсяги іноземного інвестування. Для України першочерговим завданням в регулюванні фінансового ринку є підвищення довіри до вітчизняних підприємств серед іноземних інвесторів.

Технологічний рівень. Конкурентоспроможність підприємств національної економіки на даному етапі розвитку продуктивних відносин визначає рівень розвитку ІКТ. Зрозуміло, що для їхнього вдосконалення потрібні або значні обсяги інвестицій, які дозволять придбати необхідне обладнання за кордоном, або працівники-носії НТП. Їхня праця дасть змогу заощадити на придбанні коштовного обладнання за рахунок вдосконалення існуючих потужностей. Саме на другий показник має безпосередній вплив міжнародна трудова міграція.

Як зазначалося вище, основним завданням країн (і України також) є стимулювання в'їзду висококваліфікованих працівників та перешкодження втраті власних спеціалістів, забезпечуючи гідну заробітну плату та умови життя для них в середині країни.

Розмір ринку. Обсяг ринку країни визначає можливості національних підприємств на міжнародних ринках. Значний розмір ринку дає можливість підприємствам отримати додаткові конкурентні переваги за рахунок економії масштабу.

Розширення бізнесу та збільшення обсягів продажів дозволить створити додаткові робочі місця. В таких умовах зменшується потік мігрантів з країни і, як наслідок, знижується ймовірність втрати кваліфікованих працівників.

Україна має за цим показником 38-ий результат серед усіх країн учасників ГІК [16]. Тобто обсяги українського ринку є порівняно значними. Проте національні виробники часто не витримують конкуренції іноземних підприємств, банкрутуючи та замість нових робочих місць, збільшуючи кількість безробітних.

Варіантом вирішення даної проблеми є державні дотації підприємствам, які надають перевагу при прийомі на роботу вітчизняним робітникам, не використовуючи працю дешевої іноземної робочої сили. Таким чином підприємство набуває додаткової конкурентної переваги, створює нові робочі місця для місцевих працівників, а показник притоку міжнародних мігрантів до країни зменшується.

Конкурентоспроможність бізнесу. Конкурентоспроможність національних підприємств на міжнародних ринках є одним з головних факторів формування міжнародної конкурентоспроможності економіки. Успішна діяльність підприємств стає запорукою ефективного функціонування всієї галузі та цілих кластерів галузей. На основі міжнародної конкурентоспроможності підприємств формується глобальна стратегія економічного розвитку країни.

Поняття міжнародної міграції робочої сили та конкурентоспроможності бізнесу тісно пов'язані. Якість та умови регулювання притоку та відтоку міжнародних мігрантів визначають кадровий потенціал, яким володітиме підприємство при веденні бізнесу.

На необхідність правильного державного регулювання міжнародної трудової міграції та державної підтримки національних підприємств вказує 108 місце України за рівнем конкурентоспроможності бізнесу серед всіх країн ГІК [16].

Інноваційний потенціал. Цей останній складник не потребує додаткових пояснень та його вплив на конкурентоспроможність є однозначним. Інновації в економіці відіграють ключову роль у міжнародній конкурентоспроможності підприємств, їхній привабливості для інвесторів та технологічній оснащеності.

Запорукою інноваційної складової конкурентоспроможності є розвиток освіти та науки в країні та правильне регулювання міжнародних міграційних процесів. Особлива увага має бути приділена залученню висококваліфікованих фахівців з-за кордону та програмам заохочення молодих науковців.

Висновки. Категорії конкурентоспроможності національної економіки та міжнародної міграції робочої сили дуже тісно пов'язані. Про це свідчить і аналіз 12 основних складників формування конкурентоспроможності, відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності.

Виявляється, що державне регулювання міжнародної міграції робочої сили впливає навіть на показники розміру національних ринків. Регламентування та

обмеження обсягів потоків мігрантів призводить до зменшення безробіття в середині країни та підвищення конкурентоспроможності національних підприємств.

Крім того важливим фактором є стимулювання притоку кваліфікованих працівників з-за кордону. Вони є носіями НТП та являють собою один із глобальних факторів підвищення основних макроекономічних показників.

На даному етапі серед першочергових завдань урядової політики можна визначити підтримку вітчизняних науковців та ІТ спеціалістів. Виїзд зазначених осіб за кордон називається "відтоком мізків" і є одним із факторів зниження конкурентоспроможності національної економіки.

Також акцент варто зробити на урядових програмах підтримки національних підприємств. Для створення нових робочих місць та подолання безробіття необхідно запровадити дотації для компаній, що нехтують дешевою іноземною робочою силою та пропонують працевлаштування для місцевих робітників.

Запропоновані заходи мають допомогти підвищити міжнародну конкурентоспроможність національної економіки та покращити імідж країни в цілому.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. А.П. Румянцева. – 3-те вид. – К.: Знання, 2006. – 479 с.
2. Awad I. The global economic crisis and migrant workers: Impact and response / I. Awad. – Geneva: International Labour Organization, International Organization for Migration, 2009. – 85 p.
3. Dustmann C. Immigration: The European Experience / C. Dustmann, T. Frattini // IZA Discussion Paper No. 6261. – Bonn: Institute for the Study of Labor, 2011. – 49 p.
4. Kahanec M. High-Skilled Immigration Policy in Europe / M. Kahanec, K.F. Zimmermann // IZA Discussion Paper No. 5399.- Bonn: Institute for the Study of Labor, 2010. – 40 p.
5. Kim A.M. Foreign Labour Migration and the Economic Crisis in the EU: Ongoing and Remaining Issues of the Migrant Workforce in Germany / A.M. Kim // IZA Discussion Paper No. 5134. – Bonn: Institute for the Study of Labor, 2010. – 36 p.
6. Zimmermann K. F. Immigration Policy and the Labor Market: The German Experience and Lessons for Europe / K. F. Zimmermann, H. Bonin, R. Fahr and H. Hinte. – Berlin: Springer Verlag, 2007. – 209 p.
7. Гайдуцький А. Міграційний капітал в Україні / А. Гайдуцький. – К.: ТОВ "Інфосистем", 2009. – 224 с.
8. Зовнішні трудові міграції населення / За ред. Е. М. Лібанової, О. В. Позняка. – К.: РВПС України НАН України, 2002. – С. 57.
9. Пирожков С. Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект: Монография / С.Пирожков, Е.Малиновская, А.Хомра. – К.: НИПМБ, 2003. – 134 с.
10. Chernyak O. Modern challenges in governmental regulation of labor force migration in Ukraine / O. Chernyak, Y. Chernyak // Ekonomika. – 2012. – Vol.91 (1). – P.93-104.
11. Chernyak O. Some approaches to governmental regulation of labor force migration in Ukraine / O. Chernyak, Y. Chernyak // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 140. – С.18-22.
12. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Я.А. Жаліла. –К.: Знання України, 2005. – 388 с.
13. Портер М. Международная конкуренция / М.Портер. – М.: Международные отношения, 1995.
14. Дрзенік Х. М. Порівняння продуктивності: Індекс Глобальної Конкурентоспроможності / Х.М. Дрзенік, Т. Гейзер // Звіт про Конкурентоспроможність України, 2009. – К.: Фонд "Ефективне Управління", 2009. – 230 с.

15. Sala-i-Martin X. Global Competitiveness Index: Prioritizing the Economic Policy Agenda / X. Sala-i-Martin, J. Blanke, M. Drzeniek Hanouz, T. Geiger, I. Mia, F. Paua // The Global Competitiveness Report 2008-2009. – Geneva: World Economic Forum, 2009. – P.3-41.

16. The Global Competitiveness Report 2011–2012. – Geneva: World Economic Forum, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf)).

17. World Migration Report 2010 (WMR 2010) – The Future of Migration: Building Capacities for Change. – Geneva: International Organization for Migration, 2010. – 273 p.

**Черняк Е.А.**, асп.

КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

### **МЕЖДУНАРОДНЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

*Рассмотрены основные составляющие формирования международной конкурентоспособности национальной экономики. Проанализирована взаимосвязь процессов международной миграции рабочей силы и показателей национальной конкурентоспособности. Определены способы повышения рейтинга Украины по показателю Глобального индекса конкурентоспособности.*

*Ключевые слова: международная миграция рабочей силы, Глобальный индекс конкурентоспособности, сертификат трудового мигранта, безработица.*

**Chernyak E.O.**, graduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **INTERNATIONAL MIGRATORY PROCESSES ARE IN FORMING OF COMPETITIVENESS OF ECONOMY OF UKRAINE**

*The study shows main components of international competitiveness of national economy. The interdependence between international labor force migration and national economy's competitiveness is analyzed. The article defines the ways of improving of Ukrainian performance in a Global Competitiveness Index.*

*Keywords: international labor force migration, Global Competitiveness Index, labor migrant's certificate, unemployment.*

## ОСОБЛИВОСТІ КУЛЬТУРИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*У статті проаналізовано різні визначення культури підприємництва, її внутрішню та зовнішню частини, розглянуто фактори впливу на культуру підприємництва, що формують її особливості у сучасному бізнес-середовищі, запропоновано рекомендації для розвитку сильної культури підприємництва в Україні.*

**Ключові слова:** культура підприємництва, підприємець, інновації, розвинуті країни, фактори впливу на культуру підприємництва.

Поширення та поглиблення міжнародної співпраці підприємців з різних країн сприяє розвитку глобальної економіки, а також впровадженню інновацій. Для забезпечення ефективного спілкування, ведення бізнес-переговорів, підписання договорів і виконання різних зобов'язань з метою отримання позитивного результату потрібно знати та розуміти певні правила, які в своїй сукупності формують культуру підприємництва. Сьогодні це поняття широко використовується, а дослідження його різних особливостей та форм прояву є досить актуальними.

Взагалі культура підприємництва – це спосіб поведінки підприємців та їхні уявлення про різноманітні цінності. Існує багато різних трактувань даної категорії. Так, вітчизняні науковці визначають культуру підприємництва як систему унікальних для кожної організації норм, цінностей, ідей, переконань, що поділяються усіма членами колективу та проявляються у формі правил, традицій, історії, ритуалів, міфів, символів [4].

Деякі російських дослідники визначають культуру підприємництва як певну сукупність принципів, прийомів, методів здійснення підприємницької діяльності суб'єктами відповідно до чинних в країні (суспільстві) правових норм (законів, нормативних актів), звичаїв ділового спілкування, етичних і моральних правил, норм поведінки при здійсненні цивілізованого бізнесу [2].

Західні економісти розглядають культуру підприємництва як найбільш цінний аспект діяльності компанії, що починає формуватися з першого дня її функціонування [6].

Розглянувши різні визначення культури підприємництва, можна стверджувати, що вона складається з двох частин: внутрішньої та зовнішньої. Внутрішня культура відображає відносини всередині підприємства, тобто керівників та підлеглих. Зовнішня культура відображає дотримання правил культурної поведінки з клієнтами, споживачами, постачальниками, різними громадськими організаціями, органами влади, з якими контактують підприємці в процесі своєї діяльності.

Як бачимо, культура підприємництва – це багатогранне динамічне поняття, що потребує постійного дослідження й аналізу, оскільки вона значною мірою залежить від ринкового середовища, а також появи різноманітних інновацій у всіх сферах функціонування соціуму.

Вивченням культури підприємництва як невід'ємної складової економіки на рівні підприємств, так і країн займаються такі зарубіжні вчені як: Корнвол Дж., Рендолл К., Хентце Й., Шейн Е., російські – Красовський Ю., Лапуста М., Соломанідіна Т., Томілов В.. Серед українських необхідно відзначити праці Гайдан Ю., Ігнатович Н., Майовецької В., Савчук Л., Свістунова С., Сумарук Л., Чорного Г. та ін. Проте більш детального дослідження потребують питання, пов'язані з особливостями культури сучасного підприємництва в умовах посилення конкуренції та зниження купівельної спроможності населення багатьох країн через глобальну кризу.

Отже, метою статті є виокремлення основних факторів впливу на культуру підприємництва, що формують її особливості у сучасному бізнес-середовищі.

Варто зазначити, що культура підприємництва формувалася протягом багатьох століть. Значний вплив на її розвиток відбувся у XVI ст., коли в Європі виникла та утвердилася нова релігія – протестантство, яка заохочувала підприємницькі починання й ділову активність людини. Пізніше у XVII ст. з посиленням поділу праці, утворюються великі підприємства, а це, в свою чергу, викликало появу нових професій – менеджерів-керівників і організаторів великого виробництва. Підприємницькі функції, раніше зосереджені в одній особі, диференціюються за спеціалізованими напрямками. З'являються фінансисти, економісти, бухгалтери, юристи, конструктори, технологи. Ними усіма керує менеджер, що звільнився від багатьох функцій і зосередився на керуванні й організації виробництва. Формується внутрішня культура підприємництва за допомогою такого фактора, як дисципліна праці. Вона є проявом поведінки працівників, їхнього ставлення один до одного, до своєї роботи і до підприємства в цілому.

Сьогодні дисципліна праці визначається п'ятьма основними компонентами:

- раціональним використанням робочого часу;
- систематичним виконанням завдань за їх кількісними та якісними параметрами;
- раціональним використанням ресурсів;
- безумовним дотриманням правил безпеки життєдіяльності;
- точним виконанням оперативних розпоряджень безпосередніх керівників [5, с. 123].

Ще одним важливим фактором, який формує внутрішню культуру підприємства, виступає мікроклімат на підприємстві, тобто стосунки між працівниками різних рівнів. Якщо він позитивний, то підвищується продуктивність праці, ефективність діяльності, частіше впроваджуються інновації, підприємство розвивається динамічно.

Прихильником даного твердження є представник теорії людських стосунків Елтон Мейо. Він провів "Хоторнський експеримент", суть якого полягала в тому, що на підприємстві робітникам підвищували зарплату, зменшували тривалість робочого дня, забезпечували відповідні санітарні умови, проте очікуваного результату, який полягав у підвищенні продуктивності праці так і не було досягнуто. Коли увагу було

акцентовано на відносинах у колективі, створюючи умови для більш частого спілкування, взаємодії, то продуктивність праці значно підвищилась. Звідси було зроблено висновок, що для забезпечення високоефективного функціонування підприємства, для отримання максимально можливого прибутку, необхідно звертати значну увагу на формування, розвиток та функціонування стосунків у трудовому колективі, тобто на рівень культури, яка склалася на ньому. Зокрема, у своїй праці "Людські проблеми індустріалізації цивілізації" Е. Мейо зазначає: "Керівники індустрії повинні більше орієнтуватись на людей, ніж на продукцію, оскільки це забезпечує соціальну стабільність суспільства й задоволення індивіда працею" [9].

Розглянувши фактори формування внутрішньої культури підприємництва, виокремимо також і ті, що впливають на формування зовнішньої культури. Одним з них є національна культура, адже саме національні особливості, традиції та цінності зумовлюють індивідуальну мотивацію й професійні очікування, визначають організаційні процеси. На думку Йоахима Хентце, професора Брауншвейгського технічного університету (Німеччина), співпраця на різних рівнях мультинаціональних корпорацій вимагає різнопланового обміну інформацією. Комунікація з носіями чужих культур може зіткнутися з непередбаченими труднощами та призвести до небажаних наслідків. Й. Хентце вважає, що спотворення сприйняття реальності можна зробити керованим, якщо враховувати не лише можливість різної її інтерпретації носіями однієї культури, але й існування в кожній нації спільної культурно-специфічної "призми сприйняття". Наприклад, топ-менеджер мультинаціональної корпорації, який приїжджає у відрядження до Нідерландів, Швеції і зупиняється в п'ятизірковому готелі, може викликати нарікання з боку місцевих колег за зайву розкіш. У той же час, це буде розцінено як звичайне явище в Росії, Україні, Італії або Таїланді [3, с. 294].

Варто зазначити, що під час ділових переговорів з іноземцями необхідно звертати увагу, крім завчасно вивчених особливостей їхньої національної культури, також і на стиль поведінки. Розглянемо такі фактори впливу на зовнішню культуру підприємництва, як особливості поведінки та традиції бізнес-спілкування представників різних країн.

Американці звикли обговорювати не лише загальні питання, але і робити акцент на усіх деталях угоди. Зазвичай вони добре відносяться до партнерів, відрізняються дружнелюбною, одночасно вимагаючи такого ж відношення до себе.

Китайці надають перевагу поетапному веденню переговорів.

На першому етапі вони уточнюють позиції, дуже уважні до зовнішнього вигляду партнерів, по якому вони визначають їхній статус, звертають увагу на манери поведінки співрозмовників. У процесі спілкування китайці намагаються виділити людей, які проявляють до них симпатію. Це допомагає їм у подальшому впливати на позицію партнерів за допомогою останніх.

На другому етапі переговорів відбувається обговорення проблеми. Під час обговорення китайці уважно відносяться до допущених партнерами помилок, які намагаються використати для оцінки можливостей їхнього підприємства.

Третій етап проведення переговорів є завершальним. На цьому етапі партнери приймають рішення. Китайці вважають за краще приймати рішення не за столом в ресторані, а удома.

Для французів характерним є уникання обговорення проблеми, коли вони знаходяться з партнером віч-на-віч. Вони відрізняються незалежністю, чемністю, ввічливістю і люб'язністю. Значну увагу французи приділяють попередньому обговоренню та домовленостям. Вважають за краще не вступати у конфронтацію з партнерами. Переговори ведуть на рідній мові.

Японці намагаються уникати обговорення, не люблять зіткнень з позиціями партнерів, велику увагу приділяють налагодженню особистих стосунків, проявляють підвищену увагу до співрозмовника. Дуже чутливі до думки суспільства. Відрізняються точністю і пунктуальністю.

Німці вважають за краще заздалегідь опрацювати свою позицію в партнерських стосунках. У процесі переговорів послідовно обговорюють усі питання.

Англіїці відрізняються тим, що завжди намагаються уникати зіткнень з обговорюваних питань, проявляють гнучкість в спілкуванні, завжди йдуть назустріч партнерам. Мінімум часу приділяють підготовці до переговорів.

Угорці проводять переговори в офіційній обстановці, а не за ресторанним столом. Не люблять торгуватися, швидко поступаються партнерам.

Представники арабських країн вважають головною умовою співробітництва – це встановлення довіри між партнерами. Відрізняються дотриманням традицій ісламу, згідно з якими постійно звертаються до своїх коренів, до свого минулого. Заздалегідь опрацьовують усі деталі переговорів [1].

Крім вище зазначених факторів, на формування зовнішньої культури підприємництва значний вплив мають також наступні, а саме:

- зовнішнє ринкове середовище (сприятливі або несприятливі умови для створення, ведення та розвитку бізнесу);
- громадський і державний менталітет (позитивне або негативне ставлення до малого, середнього та великого бізнесу);
- реально діючі в країні правові норми, що визначають права, обов'язки, відповідальність підприємців, захищають їх від недобросовісної конкуренції та сприяють їхньому подальшому розвитку.

Також сам підприємець, його рівень культури та освіченості, віра у власну справу, дотримання стандартів високої якості продукції та послуг значно впливають на формування культури підприємства.

Таким чином, особливості культури підприємництва формуються за допомогою різноманітних факторів, врахування та вивчення яких створює можливість для подальшого його успішного функціонування у динамічному глобалізованому просторі.

Слід відмітити, що існує відкрита та закрита культура підприємництва. Відкритою називається культура, яка виставлена на загал суспільства, а закрита – це справжня, прихована від зовнішнього середовища поведінка підприємців [1].

Якщо відкрита та закрита культури підприємництва співпадають, то можна стверджувати про високу якість товарів, послуг, правдивість як рекламної компанії, так і дотримання місії, стратегії розвитку керівництвом того чи іншого підприємства. У протилежному випадку – ситуація недобросовісного та непорядного підприємництва. Досить часто саме такі власники підприємств формують негативний імідж про країну, з якої вони походять.

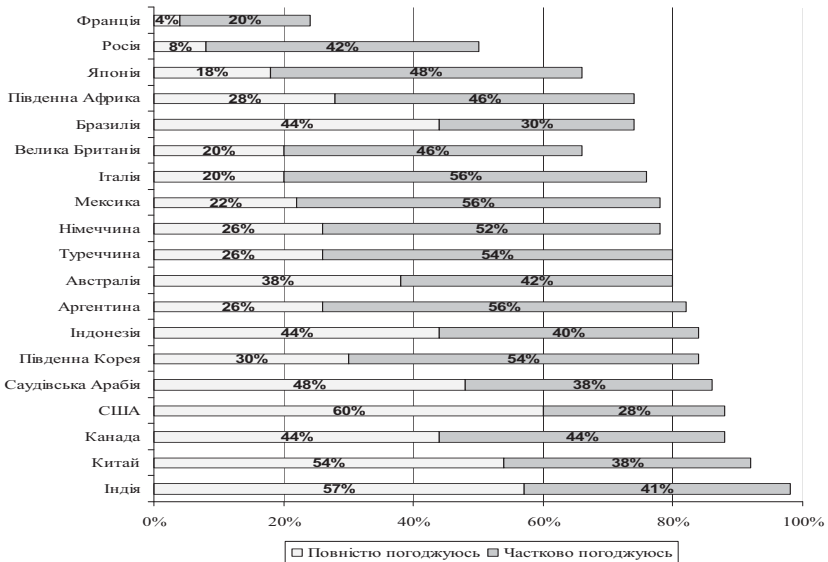
Культура підприємництва повинна бути сильною і виступати основою динамічного розвитку економіки. Це відображає, як суспільство тієї чи іншої країни підтримує ідеї та ініціативи підприємців, а головне – як може спрямувати молодих людей займатися підприємництвом, підвищуючи рівень свого практичного досвіду. Сильна культура підприємництва означає, що непорядні дії представників бізнесу розцінюються суспільством як провал, вихід з ринку, а добросовісні підприємці відіграють вирішальну роль у створенні нових робочих місць в економіці країни.

Проаналізуємо ще один важливий фактор впливу на культуру підприємництва, без якого сьогодні неможливо уявити ринок, – інновації. У розвинутих країнах світу культура самого суспільства дає поштовх створенню інновацій в бізнес-ідеях, сервісі, продукції та технологіях. Культура підприємництва таких країн характеризується високою результативністю та якістю досліджень, що постійно проводяться, пропонує шляхи практичного використання нових, оригінальних, нестандартних ідей. Такі тенденції сприяють активізації підприємницької діяльності та презентують існуючі можливості тим, хто хоче зробити кар'єру в бізнесі.

На підтвердження цих положень приведемо результати дослідження, яке провели аналітики компанії Ernst & Young у 2011 році. Мета дослідження полягала у встановленні відношення суспільства різних країн світу до підприємництва. Представники компанії запитували підприємців, чи вони вважають, що культура в їхній країні сприяє, стимулює та підтримує розвиток підприємництва? Одержані результати представлені на рис. 1.

Як бачимо, результати дослідження показують, що культура підприємництва особливо сильна в країнах з ринком, що швидко розвивається. Особливо яскраво це виражено в Індії та Китаї, де більше 90% респондентів сприймають свою культуру як таку, що створює умови для розвитку підприємництва.

Не дивлячись на це, інноваційна активність на ринках, що швидко розвиваються, є дуже незначною у порівнянні зі зрілими ринками, які мають значно більшу концентрацію перспективних досліджень (США, Японія, Франція, Велика Британія, Італія, Німеччина).



**Рис. 1. Результати опитування підприємців щодо сприяння, стимулювання та розвитку підприємництва культурою їхньої країни**

Джерело: [8].

Аналітики компанії Ernst & Young на основі даного дослідження було зроблено наступні висновки:

- в країні повинні бути певні передумови для розвитку підприємництва;
- існує велика залежність між культурою та інноваціями.

Найбільш важливим результатом стало розуміння того, що засоби масової інформації та провідні університети сьогодні є рушійними силами змін у культурі підприємництва всього світу.

Цікавими фактами опитування 1000 підприємців з країн G-20 (Великої двадцятки, до складу якої входять Аргентина, Австралія, Бразилія, Канада, Китай, Франція, Німеччина, Індія, Індонезія, Італія, Японія, Мексика, Росія, Саудівська Аравія, Південна Африка, Південна Корея, Туреччина, Великобританія, США і ЄС, припадає приблизно 90% світового ВВП і дві третини населення планети [8]) є наступні:

- 76% вірять, що культура в їхній країні сприяє розвитку підприємництва;
- 88% думають, що їхня здатність забезпечувати інноваційною продукцією ринок має високий або середній рівень впливу на культуру підприємництва;

– 61% вірить, що їхня роль у створенні нових робочих місць є дуже значимою для вдосконалення культури підприємництва [7].

Отже, з наведених вище даних видно, що сьогодні підприємці усвідомлюють свою роль у розвитку не лише економіки, але й культури підприємництва, яка, у свою чергу, сприяє формуванню нового покоління підприємців. Можна запропонувати наступні рекомендації для розвитку сильної культури підприємництва в Україні, враховуючи її особливості в розвинених країнах.

1. Заохочувати впровадження інновацій та підкреслювати важливу роль підприємців у їх розповсюдженні.

2. Підвищити значущість підприємництва у створенні нових робочих місць.

3. Розповсюджувати історії про успішних підприємців у засобах масової інформації.

4. Вивчати в університетах приклади підприємств з багатолітньою історією, досліджувати причини їх розвитку, конкурентні переваги, стратегії діяльності.

5. Аналізувати причини невдач підприємців та з'ясувати, як негативний досвід використати для подальшої діяльності, перетворивши його на можливість.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Библиотека успешного бизнесмена [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.club-energy.ru/j8\\_3.php](http://www.club-energy.ru/j8_3.php).
2. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник. – Москва: Инфра-М, 2005. – 667 с.
3. Майовецька В.Б. Фактори формування організаційної культури підприємства // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: зб. наук. праць / МФУ, БДФА; гол. ред. В.В. Прядко. – Чернівці: технодрук, 2008. – Вип. 2. – С. 293-298.
4. Сумарук Л.В. Культура підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/17\\_AND\\_2010/Psihologia/69048.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Psihologia/69048.doc.htm).
5. Чорний Г.М. Дисципліна праці в контексті корпоративного менеджменту // Економіка АПК. – 2009. – №11. – С. 122-125.
6. Cornwall J. Creating an entrepreneurial culture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csmonitor.com/Business/The-Entrepreneurial-Mind/2011/0802/Creating-an-entrepreneurial-culture>.
7. Entrepreneurship culture: strength breeds success [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/G20-Entrepreneurship-Barometer-2011---Entrepreneurship-culture>.
8. G20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.g20.org/>.
9. Mayo E. The Social Problems of an Industrial Civilization / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.library.hbs.edu/hc/hawthorne/04.html>.

**Стаття надійшла до редколегії 5.03.13.**

**Гура В.Л.**, канд. екон. наук, асист.  
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

#### ОСОБЕННОСТИ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*В статье проанализированы различные определения культуры предпринимательства, ее внутренней и внешней части, рассмотрены факторы влияния на культуру*

*предпринимательства, формируют ее особенности в современной бизнес-среде, предложены рекомендации для развития сильной культуры предпринимательства в Украине.*

*Ключевые слова: культура предпринимательства, предприниматель, инновации, развитие страны, факторы влияния на культуру предпринимательства.*

**Gura V.L.**, PhD, Assistant Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **FEATURES OF CULTURE MODERN BUSINESS**

*In the article culture of entrepreneurship different definitions are analysed, it's internal and external parts, factors of influence on entrepreneurial culture are considered which form it's features in the modern business environment, recommendations for development strong entrepreneurial culture in Ukraine are offered.*

*Keywords: culture of entrepreneurship, entrepreneur, innovation, developed countries, factors of influence on entrepreneurial culture.*

## РИЗИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті наведено різні підходи до визначення поняття ризику, розглянуто особливості ризиків, що виникають в інноваційному підприємстві, проаналізовано необхідність оцінки ризиків підприємницької діяльності з метою пошуку шляхів їх мінімізації.*

**Ключові слова:** підприємництво, ризик, суспільство ризику, інноваційна діяльність, інноваційний ризик.

Як свідчить досвід розвитку економіки різних держав, ризик є невід'ємним фактором ринкової економіки. Обмеженість ресурсів, загострення конкуренції призводять до зростання невизначеності умов господарювання. Зростання ж невизначеності призводить до зростання ризиків підприємств.

Особливе значення проблема ризику набуває в підприємницькій діяльності. Згідно з українським законодавством, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку. Сутністю підприємництва є знаходження і апробація чогось нового, того, чого не було раніше в структурі виробництва або в суспільстві. Тому підприємцю вкрай важливо не виключати ризик, а вміти його прогнозувати, оцінювати ступінь ризику та керувати ним з метою зниження ризику до найнижчого рівня.

Існує багато робіт, присвячених проблемам ризику, оскільки ця тема є надзвичайно актуальною. Серед іноземних науковців можна виділити У.Бека, Р.Швеблера, М.Круї, А. Дамодарана, російських – С.М. Воробйова, В.М. Гранатурова, Т.Ю.Серебрякової, О.С.Шапкіна та ін., українських дослідників – З.С. Варналія, В.А. Кравченка, І.І. Мазур, Ю.Ф. Пачковського, В.О. Сизоненка, А.О. Старостіну, Д.М. Черваньова та ін.

Ряд авторів говорять про існування глобального ризику, що є наслідком процесів глобалізації, змістом якої є зростаючий взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, національних політичних і соціальних систем і культур [8, с.100]. Глобалізація стає визначальним фактором як національного, так і міжнародного розвитку, наслідком чого є те, що на сьогодні майже ні одну господарську операцію неможливо здійснити абстраговано від світогосподарських процесів. При цьому такі притаманні риси глобалізації, як нерівномірність, несинхронність, непропорційність розвитку, супроводжуються кризовими явищами і процесами, що є джерелами ризику.

Як наслідок, такі особливості ризику на сучасному етапі, як його тотальність та всеосяжність, призвели до появи тверджень про те, що проблема ризику набирає загальноекономічного значення, оскільки ризик сприймається як один з головних

факторів сучасного і, особливо, майбутнього суспільства. Деякі автори, зокрема Роберт Швებлер, Ульрих Бек, навіть вбачають в цьому початок процесу формування новітнього етапу розвитку суспільства – "суспільство ризику" і стверджують, що людство вже вступило в цю нову фазу/етап розвитку [2, с.11].

Причина такої зміни, на думку вказаних авторів, полягає в тому, що в сучасних умовах більшість загроз та, викликаних ними, ризиків носять вже не локальний характер, а стають глобальними. Основна ж проблема майбутнього господарського зростання буде складатися не стільки у зростаючій потребі у коштах на фінансування нових інвестицій, скільки у необхідності резервування капіталу з метою забезпечення тих потреб, які будуть викликані ризиками. Такий підхід знаходить своє відображення у наступному визначенні суспільства ризику: "Суспільство ризику – це постіндустріальна формація, яка відрізняється від індустріального суспільства рядом особливостей, головна ж відмінність полягає в тому, що для індустріального суспільства характерним був розподіл благ, а для суспільства ризику – розподіл загроз та обумовлений цим ризик" [6, с.11].

Більше того, ряд фахівців в галузі теорії ризику припускають, що у близькій перспективі логічно буде подальша трансформація "суспільства ризику" до суспільства більш високого рівня – суспільства, що побудоване на управлінні ризиком. Тобто, суспільство буде вибудовувати свою економічну стратегію розвитку не тільки з урахуванням ризику, але навіть на базі управління ризиком.

В економічній літературі можна знайти багато різних визначень ризику. Деякі автори визначають ризик як діяльність, пов'язану з доланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити вірогідність передбачуваного результату, невдачі і відхилення від цілі [10, с.6].

Також можна зустріти визначення ризику як можливість виникнення подій, що негативно впливають на діяльність підприємства або технічної системи, що визначається вірогідністю і наслідками. Ризик – це не сама подія. Ризик – це можливість [3, с.36].

При цьому деякі науковці визначають ризик як подію або групу випадкових подій, що завдають втрати об'єкту, який підпадає під вплив цієї події.

Існує визначення ризику як очікування негативних наслідків господарської діяльності. При цьому зазначається, що ризикована діяльність не завжди приносить тільки втрати, її результат також може бути нульовим або прибутковим. Або ж визначається, що ризиком є свідомо діяльність суб'єкта господарювання, спрямована на вирішення ситуації невизначеності з метою отримання найбільш прийняттого результату [1, с.37] і як наслідок прийняття рішень в умовах неповної, неточної і (або) суперечливої інформації, тобто в невизначеності чи неповної визначеності [8, с.8] .

**Під невизначеністю** слід розуміти неможливість оцінки майбутнього розвитку подій як з погляду імовірності їхньої реалізації, так і через їхній вияв. Невизначеність – це те, що не піддається оцінці, тому будемо говорити про неповну визначеність (ризик).

Умови невизначеності, що мають місце при будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язані з тим, що економічні системи в процесі свого функціонування залежать від цілого ряду причин. Відповідно можна виділити економічну невизначеність, політичну невизначеність, природну невизначеність, часову невизначеність тощо.

За часом виникнення невизначеності розподіляються на ретроспективні, поточні та перспективні. Необхідність врахування фактору часу при оцінці економічної ефективності рішень обумовлена тим, що рівні по величині витрати, але по різному розподілені в часі, забезпечують неоднаковий результат.

За факторами виникнення невизначеності розділяють на економічні (комерційні) та політичні. Природна невизначеність характеризується сукупністю факторів, серед яких можуть бути кліматичні, погодні умови тощо.

Ризик у загальному випадку пов'язаний з можливістю чи загрозою відхилення результатів конкретних дій чи рішень від очікуваних. Так, ризик може виявлятися й у тому, що на даному ринку чи його ділянці новий товар може бути і нереалізований у тих обсягах, які були розраховані на основі результатів маркетингових досліджень. Так само, як і обираючи варіанти цінової стратегії для проникнення на нові ринки, не можна з повною впевненістю стверджувати, що підприємство очікує успіх, оскільки конкуренти можуть відповісти адекватними діями. Як наслідок цього – можливість одержання збитків чи недоотримання доходу.

Інноваційна діяльність, порівняно з іншими видами діяльності, більшою мірою пов'язана з ризиком, оскільки повна гарантія позитивного результату практично відсутня. В результаті інноваційні проекти більш залежні від чинників невизначеності, які і є причиною виникнення ризиків.

Інноваційний ризик визначають як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємницькою фірмою засобів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку [5, с.60]. Таким чином, поняття ризикована діяльність є більш широким і включає в себе поняття "інноваційна діяльність", а інноваційний ризик є особливим видом господарського ризику.

Високий рівень ризику в інноваційній діяльності пояснюється тим, що впровадження інновацій потребує значних витрат, однак не всі інновації приносять очікуваний прибуток. При цьому необхідно враховувати такі особливості впровадження інноваційних розробок, як тривалий проміжок часу їх впровадження та велика кількість учасників, що залучаються до цього процесу, в тому числі з різних галузей економіки та з інших країн.

На інноваційну діяльність підприємства суттєво впливають фінансові ризики, тобто такі, що пов'язані з фінансовою діяльністю і виникають при здійсненні фінансових операцій. До фінансових ризиків інноваційних проектів можна віднести, зокрема недостатність коштів, необхідних для їх реалізації, фінансовий стан підприємства, доступність кредитних ресурсів та інші. На інноваційну діяльність підприємств також впливають організаційні ризики, зокрема стратегія інноваційної

діяльності підприємства, ефективна організація структурних підрозділів підприємства, які займаються інноваційними розробками, вибір маркетингової стратегії пропагування та впровадження інновацій, вибір технології виробництва, постачальників ресурсів, підрядників тощо. Організаційним ризикам слід приділяти багато уваги, оскільки декілька підприємств, які мають рівні стартові умови, а також рівні можливості доступу до ресурсів в кінцевому результаті досягають різних результатів своєї діяльності і це, в першу чергу, залежить від правильної організації діяльності підприємства і ефективного управління ним. Більшість компаній реагують на зміни ринку успішно, при цьому успіх залежить від можливості прогнозувати та планувати необхідність майбутніх змін, тобто від забезпечення безперервності процесу покращень. Компанії, які змогли побудувати систему управління, що дозволяє отримувати вищі результати порівняно з іншими компаніями галузі, мають вагомую конкурентну перевагу.

Дослідженню ризиків, що впливають на впровадження інноваційних проектів, в економічній літературі приділяється значна увага, зокрема деякі автори розподіляють ці ризики на такі групи, як фінансові, організаційні, маркетингові, продуктові ризики та ризики управління персоналом [4, с.180].

Інноваційний ризик може виникнути як при впровадженні більш дешевого методу виробництва товару або послуги у порівнянні з тим, що вже використовується, так і при створенні нового товару чи послуги. При цьому при виробництві нового товару або послуги необхідно враховувати, що новий товар (послуга) може не знайти покупця або нове обладнання й технології не відповідатимуть необхідним вимогам для виробництва нового товару (послуги), або ж створене устаткування не зможе бути продане у випадку невдачі, тому що воно не підходить для виробництва іншої продукції [5, с.60].

В цілому ризики, що виникають в інноваційному підприємстві, можна класифікувати наступним чином: ризики вибору інноваційного проекту, ризики недостатнього фінансування інноваційного проекту, ризики забезпечення необхідними ресурсами, ризики невиконання господарських договорів, ризики виникнення непередбачених витрат та зниження доходів, ризики при реалізації результатів інноваційного проекту, ризики посилення конкуренції та ризики, пов'язані із захистом прав власності як на результати, так і на інноваційний проект в цілому.

Під управлінням ризиками в інноваційній діяльності розуміється сукупність практичних заходів, що дозволяють знизити невизначеність результатів інновації, підвищити корисність реалізації нововведення, понизити ціну досягнення інноваційної мети.

Для управління ризиками інноваційної діяльності необхідно ідентифікувати можливі ризики, тобто проаналізувати і оцінити виявлені можливі ризики.

Класифікація ризиків є одним з етапів аналізу ризиків, що дозволяє надалі проводити ідентифікацію і оцінку ризику, а також розробляти методи управління ними. Класифікація полягає в розподілі ризиків по групах за різними класифікаційними критеріями.

В літературі немає єдиного підходу щодо класифікації ризиків. Часто ризики класифікують, виходячи з характеру наслідків і розрізняють чисті і спекулятивні.

Особливість чистих ризиків (статистичних або простих) полягає в тому, що вони майже завжди несуть втрати для підприємницької діяльності. Причинами виникнення таких ризиків можуть бути стихійні лиха, нещасні випадки, дія інших обставин непереборної сили тощо. Спекулятивні ризики (динамічні або комерційні) несуть в собі або втрати, або додатковий прибуток для підприємця. Причинами виникнення спекулятивних ризиків можуть бути зміна курсів валют, зміна кон'юнктури ринку, зміна умов інвестицій, поставки та інші.

Зустрічаються класифікації, засновані на відмінностях видів діяльності (фінансові ризики, виробничі ризики, ризики матеріально-технічного постачання і інші). Часто ризики класифікують по областях їх прояву (політичні ризики, соціальні ризики, природні ризики і інші). Розроблені класифікації залежно від характеристики загрози (по типу об'єкта, за природою втрат, за типом негативних наслідків), відповідно до характеристики наявної інформації про ризик (за ступенем передбачуваності ризику, по типу інформації, за ступенем достовірності інформації), виходячи з величини ризику (за частотою виникнення втрат, за розміром втрат, за розподілом втрат), а також за багатьма іншими класифікаційними ознаками [7].

При ідентифікації та аналізі ризику дуже важливу роль відіграє інформація, оскільки саме завдяки її наявності та об'єктивності можна приймати правильні рішення в умовах ризику і невизначеності. Обсяг та зміст необхідної інформації залежать від конкретної ситуації, однак існує ряд принципів, яким вона має відповідати, а саме доступність інформації, достовірність інформації, корисність інформації.

Найбільш адекватною інформацією по ризиках є статистичні дані минулих періодів по відповідному об'єкту, тому що такі дані враховують всі його специфічні особливості. Однак дуже часто лише внутрішньої інформації буває недостатньо для того, щоб зробити аналіз ризиків. Тому поряд із внутрішньою інформацією використовують інформацію зовнішніх джерел (таку, що безпосередньо не пов'язана з діяльністю фірми). До таких джерел належать галузева статистика, інформація про конкурентів, інформація про інновації в галузі та інше.

Ризик може оцінюватися прямими і непрямими показниками. Прямими показниками підприємницького ризику є індекси зростання основних економічних характеристик (об'єми виробництва або реалізації, чистий прибуток та інші). До непрямих показників інвестиційного ризику належать характеристики стану капіталу (інтенсивності обороту активів, співвідношення позикових і власних засобів, ліквідності активів та інші).

На ранніх стадіях прийняття рішень, коли дуже важливо отримати загальне уявлення про бізнес, досить корисно робити аналіз беззбитковості. Розміри прибутків і збитків організації значною мірою залежать від обсягів продажу її продукції. Саме для того, щоб з'ясувати, якими мають бути обсяги продажу продукції організації, щоб досягти прибутковості, і проводиться аналіз беззбитковості. Точка беззбитковості характеризує таку ситуацію, за якої загальні доходи від продажу продукції організації

повністю покривають витрати на її виробництво й реалізацію (ситуація, коли організація не отримує прибутків, але не має і збитків).

Таким чином, точка беззбитковості показує, скільки одиниць продукції має продати організація, щоб її витрати окупилися її доходами. Продаж кожної наступної одиниці продукції приносить організації прибуток. Навпаки, зменшення обсягів продажу продукції нижче за рівень, визначений точкою беззбитковості, означає, що організація нестиме збитки.

Необхідно однак враховувати, що в основі такого аналізу лежить ряд припущень, які можуть і не виконуватись в кожному практичному випадку [9, с.194]:

- всі затрати можуть бути ідентифіковані і класифіковані як постійні чи змінні;
- всі змінні затрати прямо пропорційні обсягу продажів (тобто із зростанням рівня продажів зростають і змінні затрати);
- кількість товару постійна, тобто брак і порча товару не допускається;
- аналіз беззбитковості ґрунтується на точних прогнозах витрат і доходів і вся система знаходиться в стабільному стані.

Точка беззбитковості – це таке значення обсягу або рівня продаж (операцій), при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків (підприємство не отримує ні прибутку, ні збитків).

Аналіз беззбитковості проекту дозволяє виявити залежність розміру прибутку від визначальних факторів: обсягу продажів, зміни ціни продукції, видатків на будівництво підприємства, цін на сировину і інші. Ця інформація з урахуванням бажаного інтервалу значень цін продажу, видатків підприємства і інших може використовуватися для оцінки інвестиційного проекту й інвестиційного ризику.

Розрахунок точки беззбитковості проводиться за формулою:

$$Q = FC / (P - AVC),$$

де Q – точка беззбитковості (обсяг продажів); FC – сума постійних видатків; P – ціна за одиницю продукції; AVC – змінні видатки на одиницю продукції.

Серед методів аналізу ризиків виділяють статистичний метод, методи аналогії, бальної оцінки, метод дерева рішень, експертні методи, моделювання ризику.

Останнім часом ризик менеджмент змінився в сторону ускладнення економічних моделей. Сучасний підхід до управління ризиками базується на визначенні вартості ризику Value-at-Risk (VAR), що відноситься до класу статистичних моделей, основним поняттям у ньому є розподіл ймовірностей, який пов'язує всі можливі величини змін ринкових факторів з їхніми ймовірностями [6, с.75].

Після отримання оцінки можливих ризиків необхідно розробити стратегію управління ризиками в разі їх настання, тобто визначити способи (методи) реагування на виявлені ризики.

Найпоширенішими методами реагування на ризики є, по-перше, уникнення інноваційних ризиків, по-друге, прийняття інноваційних ризиків, коли проводиться аналіз і оцінка найвірогідніших ризиків і розробляється стратегія діяльності підприємства у разі їх настання, а також оптимізація рівня впливу інноваційних ризиків.

Мінімізація ризиків може здійснюватися шляхом розподілу ризиків між учасниками проекту, щоб зробити відповідальним за ризик учасника, який в змозі краще за всіх розрахувати і контролювати ризики і найбільш стійкого у фінансовому відношенні, здатного подолати наслідки від дії ризиків.

До методів мінімізації ризику можна віднести такі, як зовнішнє страхування ризику, встановлення лімітів, диверсифікація, створення резервів і запасів.

Вибір того чи іншого методу мінімізації економічного ризику обумовлюється декількома факторами, зокрема, схильністю суб'єкта рішення до ризику, видами ризику тощо. Причому основною умовою при такому виборі повинна залишатись економічна доцільність.

Мінімізувати ризики можна завдяки методу диверсифікації. Даний метод дозволяє понизити ризики за рахунок розподілу інвестицій по різних напрямках, як наприклад, по різних ринках, фінансових інструментах, стратегіях торгівлі тощо. Портфелі ризикових активів можуть бути сформовані таким чином, що якщо в результаті настання непередбачених подій один з інвестиційних проектів виявиться збитковим, то інші проекти можуть виявитись успішними і приноситимуть прибуток.

Також досить часто у своїй діяльності з метою мінімізації або оптимізації ризиків підприємці використовують методи страхування і хеджування. Страхування як система економічних відносин включає утворення спеціального фонду засобів (страхового фонду) і його використання (розподіл і перерозподіл) для подолання шляхом виплати страхового відшкодування різного роду втрат, збитку, викликаних несприятливими подіями (страховими випадками). Підприємство може самостійно утворювати резервний фонд для покриття втрат, а може звернутися до страхової компанії.

Хеджування – ефективний спосіб зниження ризику несприятливої зміни цінової кон'юнктури за допомогою укладення термінових контрактів (ф'ючерсів і опціонів). Купуючи і продаючи термінові контракти, підприємець захищає себе від коливання цін на ринку і тим самим підвищує визначеність результатів своєї виробничо-господарської діяльності.

Між страхуванням і хеджуванням існує істотна відмінність. При хеджуванні підприємство уникає ризику збитків, відмовляючись від можливості отримати прибуток. При проведенні страхування підприємство платить страховий внесок, щоб уникнути ризику збитків, однак зберігає можливість отримати прибуток.

Деякі автори пропонують нові методи управління ризиками, зокрема це метод тотального управління ризиками [3, с.129]. Сутність даного методу полягає у створенні системи діяльності корпорації, спрямованої на безперервність процесу покращень. Методика методу тотального управління ризиками полягає в тому, що компанія безперервно веде облік і моніторинг ризиків. При прийнятті будь-яких управлінських рішень складається прогноз ризиків або ж негативних наслідків і таким чином налагоджується процес безперервного покращення систем управління компанією. При цьому ризик розуміється як можливість виникнення небажаного

розвитку ситуації в усіх процесах – від роботи окремого устаткування до реалізації ринкової стратегії підприємства.

Для прийняття рішень в умовах ризику необхідно зважати на наступні правила ризик-менеджменту:

- не можна ризикувати більше, ніж це дозволяє власний капітал,
- необхідно думати про наслідки ризику,
- не можна ризикувати більшим заради меншого [10, с.284],
- позитивне рішення приймається лише при відсутності сумнівів,
- не можна думати, що існує лише одне рішення, можливо, є і інші рішення.

Виконання першого правила вимагає визначення співвідношення максимально можливого обсягу збитків і обсягу власних фінансових ресурсів інвестора являє собою ступінь ризику, що призводить до банкрутства. Цей показник вимірюється за допомогою коефіцієнта ризику:

$$K_p = \frac{Y}{C}$$

де  $K_p$  – коефіцієнт ризику;  $Y$  – максимально можлива сума збитку (в грн.);  $C$  – обсяг власних фінансових ресурсів (з урахуванням точно відомих надходжень в грн.).

Дослідження ризикових ситуацій показали, що оптимальний коефіцієнт ризику складає 0,3, а коефіцієнт ризику, що може призвести до банкрутства інвестора – 0,7 і вище [10, с.284].

Таким чином, ризик інноваційного проекту є сукупністю ризиків, що поєднують в собі елементи, пов'язані конкретно з даним інноваційним проектом, тобто для кожного конкретного проекту і суб'єкта, що виробляє його, буде свій набір ризиків. Однак, необхідно усвідомлювати, що бізнес неможливий без ризику. І щоб вижити в ринкових умовах, необхідно ефективно впроваджувати нові технології, підприємцям необхідно не уникати ризику, а вчитись і вміти прогнозувати події, оцінювати рівень ризику, йти на ризик, однак не виходити за допустимі границі.

Отже, необхідною умовою при прийнятті економічних рішень з урахуванням ризику є вміння управляти ризиком, яке полягає не в повному виключенні ризику, а у визначенні допустимих меж, що дозволить мінімізувати негативні наслідки настання ризикової ситуації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воробьев С.Н. Системный анализ и управление рисками в предпринимательстве: Учеб. пособие/ С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО "МОДЭК", 2009. – 760 с. – (Серия "Библиотека менеджера").
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 208 с.
3. Евстафьев И.Н. Тотальный риск-менеджмент / И.Н. Евстафьев. – М.: Эксмо, 2008. – 208 с. – (Профессиональные издания для бизнеса).
4. Жежуха В.Й. Ризики інноваційної діяльності підприємств / В.Й. Жежуха// Науковий вісник НЛТУ України – 2009. – Вип.19.2. – С.177-182.

5. Івченко І.Ю. Економічні ризики: Навчальний посібник. – Київ: "Центр навчальної літератури", 2004. – 304 с.
6. Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. Учебно-методический комплекс. – М.: Изд.центр ЕАОИ, 2008. – 193 с.
7. Кудрявцев А.А. Интегрированный риск-менеджмент: Учебник / А.А. Кудрявцев; СПбГУ, экон.факультет. – Москва: ЗАО "Издательство "Экономика", 2010. – 655 с. – (Учебники экономического факультета СПбГУ).
8. Мамаева Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н.Мамаева. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2010. – 256 с.
9. Просветов Г.И. Управление рисками: задачи и решения: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство "Альфа-Пресс", 2011. – 416 с.
10. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 8-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2011. – 544 с.: ил.

**Стаття надійшла до редколегії 26.02.13.**

**Кот Л.Л.**, канд. экон. наук, ассист.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

#### **РИСКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*В статье приведены различные подходы к определению понятия риска, рассмотрены особенности рисков, возникающих в инновационном предпринимательстве, проанализирована необходимость оценки рисков предпринимательской деятельности с целью поиска путей их минимизации.*

*Ключевые слова: предпринимательство, риск, общество риска, инновационная деятельность, инновационный риск.*

**Kot L.L.**, PhD, Assistant Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **RISKS OF INNOVATION ENTERPRISES**

*In the article presents different perspectives on the definition of the nature of risk, the peculiarities of the risks involved in innovation entrepreneurship, the necessity of entrepreneurial activity risks' estimation with the aim of search ways their minimization is analysed.*

*Keywords: enterprise, risk, risk society, innovative activities, innovative risk.*

## ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

*Розглянуто теоретичні аспекти інвестиційної діяльності страхових компаній, визначено основні фактори, що впливають на формування інвестиційної стратегії страхової компанії, а також запропоновано алгоритм розробки інвестиційної стратегії страховика.*

**Ключові слова:** страхова компанія, інвестиційна діяльність, інвестиційний потенціал, інвестиційна стратегія страхової компанії.

Інвестиційна діяльність страхової компанії є важливим елементом її господарсько-фінансової діяльності, яка суттєво впливає на фінансовий результат компанії, формування та заощадження коштів страхових резервів, а також формування її власних ресурсів розвитку та фінансову надійність і привабливість страховика.

Фінансові ресурси, які акумулюються у страхових фондах, виступають вагомим джерелом інвестицій в економіку. У розвинених країнах світу страхові компанії за потужністю і розмірами проведених інвестиційних вкладень конкурують із такими загальноновизнаними інституційними інвесторами, як банки та інвестиційні фонди.

Не менш важливе значення має інвестиційна діяльність для забезпечення ефективного функціонування страхової компанії. Інвестиційна діяльність визначає саму можливість надання страхових послуг за рахунок забезпечення формування достатнього страхового фонду. Добре організована інвестиційна діяльність забезпечує якість послуг і визначає ринкове становище страховика. Інвестиційна діяльність впливає на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість, і на фактичне виконання зобов'язань страховика, що визначається термінами страхових виплат.

Саме за рахунок інвестування страхових фондів відбувається нагромадження ресурсів для збільшення власних коштів без залучення зовнішніх інвестицій.

Визначення специфіки інвестиційної діяльності страхової компанії є особливо актуальним, оскільки їх інвестиційна діяльність як сукупність дій щодо реалізації інвестицій відіграє важливу роль у розвитку ринкової економіки і посідає особливе місце у страховому бізнесі. Значний внесок у дослідження проблеми формування і регулювання страхового ринку, у тому числі інвестиційної діяльності страхових компаній, належить вітчизняним і зарубіжним вченим В.Д. Базилевичу, А.В. Василенко, О.О. Гаманковій, С.С. Осадцю, Р.В. Пікус, Дж. Стігліцу, А.А.Супрун та Н.В. Ткаченко, Л.І. Рейтману, В.В. Шахову, Р.Т. Юлдашеву.

Водночас залишається невисвітленим широке коло питань, пов'язаних із управлінням інвестиціями та формуванням інвестиційної стратегії українських страхових компаній, а тому дана тема є досить актуальною.

Метою статті є дослідження теоретичних положень інвестиційної діяльності страхових компаній, а також визначення основних факторів впливу на вибір

інвестиційної стратегії страхової компанії та етапи розробки алгоритму формування інвестиційної стратегії страховика.

Інвестиційна діяльність страхової компанії – це діяльність, яка полягає у реалізації інвестиційної стратегії страховика на регіональному, національному та міжнародному ринках, що базується на плануванні, формуванні та вкладенні вільних грошових коштів в активи, які забезпечують позитивний фінансовий результат, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язано з факторами часу, ризику і ліквідності [4, с. 70].

Можливості страхової компанії щодо участі в інвестиційному процесі визначаються її інвестиційним потенціалом. Під інвестиційним потенціалом страхової організації розуміють сукупність грошових коштів, які є тимчасово або відносно вільними від страхових зобов'язань і використовуються для інвестування з метою отримання інвестиційного доходу [6, с. 6].

Основною метою управління інвестиційним портфелем страхової компанії є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії. Під інвестиційною стратегією ми розуміємо систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності страхової компанії та вибору раціональних шляхів забезпечення прогнозованих результатів від інвестування [4, с. 72].

Обрана інвестиційна стратегія є основою інвестиційної діяльності і визначає відбір інвестиційних інструментів в інвестиційний портфель.

Інвестиційні стратегії страхових компаній виступають тим механізмом, за допомогою якого перерозподіляються інвестиційні потоки страхового ринку в економіці країни. Тому, надзвичайно важливим є вивчення окремих аспектів реалізації інвестиційних стратегій, які розглядаються як єдиний стратегічний портфель інвестицій, що використовують у своїй практиці страхові компанії [5, с. 91].

На процес розробки інвестиційної стратегії впливає ряд факторів, які можна розділити на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх факторів відносяться:

- рівень інвестиційної активності страхової компанії, що відповідає характеру поточної страхової діяльності та перспективам її розвитку;
- формування інвестиційних ресурсів страхової компанії;
- ефективність діючих у страховій компанії систем аналізу і контролю;
- рівень знань факторів зовнішнього середовища та інші фактори;

До зовнішніх факторів відносяться:

- економічна ситуація в країні та регіоні;
- кон'юнктура інвестиційного ринку;
- економіко-правові умови інвестиційної діяльності та інші [5, с. 91].

Найважливішою функцією стратегічного управління інвестиційною діяльністю страхової компанії є розробка інвестиційної стратегії, під якою розуміється формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності і вибір найефективніших шляхів їх досягнення.

Вихідною передумовою формування інвестиційної стратегії є базова стратегія економічного розвитку страхової фірми. По відношенню до неї інвестиційна стратегія носить підлеглий характер і повинна узгоджуватися з нею по цілях та етапах

реалізації. Інвестиційна стратегія при цьому розглядається як один з головних чинників забезпечення ефективного розвитку страхової компанії відповідно до обраної нею базовою стратегією.

Можна виділити наступні етапи процесу формування інвестиційної стратегії страхової компанії:

- визначення загального періоду формування інвестиційної стратегії;
- формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності;
- розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності (здійснюється за двома напрямками: розробка стратегічних напрямів інвестиційної діяльності; розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів); оцінка якості портфеля інвестиційних стратегій складається з показників якості та ліквідності активів, ступеня концентрації ризиків і загальної прибутковості інвестицій. У ході розробки інвестиційної стратегії страхової компанії необхідно ретельно вивчати стратегію компанії в області реалізації доходів від росту вартості інвестиційних активів, оскільки між загальними інвестиційними стратегіями різних страхових компаній існують значні відмінності в процесі розподілу на поточний та інвестиційний [1, с. 87];

- конкретизація інвестиційної стратегії через встановлення послідовності і термінів досягнення окремих цілей і стратегічних завдань. У процесі цього забезпечується зовнішня і внутрішня синхронізація у часі.

Оцінка розробленої інвестиційної стратегії, здійснюється на основі наступних критеріїв:

- узгодженість інвестиційної стратегії з базовою стратегією страхової компанії
- внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії;
- узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем;
- реалізованість інвестиційної стратегії з урахуванням наявного інвестиційного потенціалу;
- прийнятність рівня ризику, пов'язаного з реалізацією інвестиційної стратегії;
- результативність інвестиційної стратегії [4, с. 73].

Інвестиційна політика страхової організації визначається особливостями проведених нею страхових операцій. Наявність інвестиційної стратегії дозволяє страховикові встановити пріоритети своєї інвестиційної політики.

Для розробки алгоритму формування інвестиційної стратегії страховика, його страхову та інвестиційну діяльність необхідно розглядати як систему. Виділяють сім основних етапів у формуванні та реалізації інвестиційної стратегії страхової компанії :

1. Аналіз інвестиційного середовища та інвестиційного потенціалу;
2. Формулювання інвестиційних цілей;
3. а) визначення інструментарію аналізу інвестиційної діяльності страхової компанії;
- б) аналіз проблем здійснення інвестиційної діяльності страховика;
- в) оцінка чинників впливу на розвиток інвестиційної діяльності страхової компанії;
4. а) визначення умов розвитку і активізація інвестиційної діяльності страхової компанії;

б) формування структури інвестиційних джерел;

5. а) формулювання інвестиційної стратегії і визначення ролі страховика на інвестиційному ринку;

б) формування інвестиційного портфеля;

в) вибір напрямів інвестування;

6. Оцінка результатів впровадження інвестиційної стратегії страховика;

7. Формування загальних рекомендацій щодо уникнення негативних наслідків впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на формування потреби в інвестиційних джерелах та їх структури страхової компанії [5, с. 71].

Стратегія інвестиційної діяльності страхових компаній зазнає змін відповідно до орієнтирів загальної інвестиційної ситуації в країні та формуванням загального економіко-правового базису.

Величина активів, визначених ст. 31 Закону України "Про страхування", за 9 міс. 2012 року збільшилася на 68,5% (у порівнянні з 9 міс. 2011 року) [3].

Розміщення страхових резервів здійснюється згідно зі статтею 31 Закону України "Про страхування", де визначено перелік активів за відповідними категоріями.

Станом на 30.09.2012 обсяг активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів, становив 45 809 млн. грн. (на 40,5% більше, ніж на 30.09.2011 року), які в розмірі 11 595 млн. грн. використано з метою представлення коштів страхових резервів [3].

Структура активів страхових компаній, станом на 30.09.2012 у порівнянні з інформацією станом на 30.09.2011 мала такі зміни:

– на 17 089,5 млн. грн. (або на 151,3%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і становив 62,0% від загального обсягу активів;

– на 1 392,8 млн. грн. (або на 19,3%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладами (депозитами), і становив 18,8% від загального обсягу активів;

– відповідно до статті 31 Закону України "Про страхування" на 1 082,0 млн. грн. (або на 90,1%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення цінними паперами, що емітуються державою, і становив 5% від загального обсягу активів;

– на 1 082,0 млн. грн. (або на 44,1%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 3,0% від загального обсягу активів [3].

Таким чином, в Україні спостерігається зростання обсягів активів, дозволених і використаних для представлення коштів страхових резервів. Це свідчить про можливість подальшого розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній, забезпечення позитивного фінансового результату, а також вибору оптимальних напрямів інвестування ресурсів.

При формуванні інвестиційної стратегії страхової компанії основним етапом є визначення потреби в загальному обсязі інвестиційних джерел. Це обумовлено тим, наскільки успішно реалізується процес формування інвестиційних джерел страхової компанії.

Важливим напрямом інвестиційної стратегії є підтримка ліквідності страхової компанії, забезпечення прибутковості інвестицій за рахунок диверсифікації (розподілу інвестиційного портфеля між різними фінансовими інструментами та іншими активами з метою зменшення ризиків).

У загальному інвестиційна стратегія страхової компанії залежить від видів страхування, якими займається страхова компанія, обсягу наявних ресурсів, ситуації на фінансовому ринку.

Таким чином, інвестиційна діяльність страхових компаній є важливим елементом соціально-економічного розвитку суспільства. Страхові інвестиції є рушійною силою економічного зростання, джерелом фінансування економіки країни та отримання прибутку страховими компаніями. Інвестиційна стратегія страхових компаній повинна відповідати принципам диверсифікації, безпеки, ліквідності й, безумовно, прибутковості.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Василенко А. В. Інвестиційна стратегія страхових компаній : навч. посіб. / А. В. Василенко – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 168 с.
2. Гаманькова О.О. Фінанси страхових організацій : навч. посіб / О. О. Гаманькова. – К: КНЕУ, 2007. – 328 с.
3. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. Звіт за 9 міс. 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk\\_3\\_kv\\_2012.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_3_kv_2012.pdf). – Назва з екрана.
4. Соловійова А.А. Обґрунтування інвестиційної стратегії страхової компанії в Україні / А.А. Соловійова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія "Економіка". – 2011. – №5(4). – С. 69-76.
5. Шашкевич Ю. Теоретико-прикладні аспекти управління інвестиційною діяльністю страхових компаній в Україні на сучасному етапі / Ю. Шашкевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2007. – №94-95. – С. 91-93.
6. Ткаченко Н.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Гроші, фінанси і кредит" / Н.В. Ткаченко ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 20 с.

**Стаття надійшла до редколегії 27.02.13.**

**Нестерова Д.С.,** асп.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

#### **ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ**

*Рассмотрены теоретические аспекты инвестиционной деятельности страховых компаний. Определены основные факторы, которые влияют на формирование инвестиционной стратегии страховой компании, а также предложен алгоритм разработки инвестиционной стратегии страховика.*

*Ключевые слова: страховая компания, инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал, инвестиционная стратегия страховой компании.*

**D.S. Nesterova,** postgraduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

#### **FORMATION OF THE INVESTMENT STRATEGIES OF INSURANCE COMPANY**

*At the article described the theoretical aspects of the investment activities of insurance companies, identified the main factors that influences the formation of the insurance company's investment strategy and algorithm of the development investment strategy of the insurer.*

*Keywords: insurance company, investment, investment potential, investment strategy of the insurance company.*

## РОЛЬ PR-ТЕХНОЛОГІЙ У ФОРМУВАННІ РЕПУТАЦІЇ КОМПАНІЙ

*У статті розглянуто сутність public relations (PR) як особливої концепції управління сприйняттям певного товару, послуги, організації, особи з метою створення цільового враження про них.*

**Ключові слова:** PR-технології, репутація компанії, репутаційний менеджмент.

Public relations (PR) – це управління сприйняттям певного товару, послуги, організації, особи з метою створення цільового враження про них. Можливості щодо створення необхідного враження обумовлюються потенціалом компанії: компетенціями персоналу, якістю продукції, ринковою позицією, участю компанії в галузевих асоціаціях, харизмою лідерів, асоціаціями які вже наявні щодо неї у цільових аудиторій та ін. Тобто компоненти потенціалу компанії є одночасно і факторами формування її репутації.

Процес усвідомлення необхідності цілеспрямованого використання PR-технологій як інструмента репутаційного менеджменту у бізнесових колах України розпочався досить недавно. Незважаючи на двадцятирічну історію незалежності нашої держави, на жаль, сьогодні у вітчизняних власників та топ-менеджерів на відміну від їхніх колег з економічно розвинених країн тільки зароджується розуміння, що управляти необхідно не лише фінансами, маркетингом, постачанням і збутом, а й зовнішніми зв'язками компанії, її репутацією в очах різних категорій внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів. Але тут варто відзначити, що, не залежно від того, є він усвідомленим менеджером чи ні, процес формування репутації компанії об'єктивно відбувається, в т.ч. без управлінських зусиль і волі власників, тобто є невід'ємною реальністю нашого буття. І якщо не докладати зусиль для цілеспрямованого формування репутації, і, в першу чергу, з використанням PR-технологій, то вона сформується спонтанно, неконтрольовано, обмежуючи стратегічні перспективи розвитку компанії.

Серед відомих зарубіжних дослідників у теорії та практиці Public relations такі імена, як Ф. Джефкінс, Д. Ядін [4], С. Катліп, А. Сентер, Г. Брум [5], Д. Майстер, Ч. Грін Р. Галфорд [6], Е. Райс та Л. Райс [10] та ін. Вітчизняні напрацювання в сфері PR розвиваються здебільшого шляхом адаптації теорії зарубіжних спеціалістів до пострадянських умов бізнес-діяльності. Однак, з'являються й оригінальні теоретичні дослідження російських та українських вчених, таких як В. М. Бебик [1], І. Боброва, В. Зімін [2], А.Б. Василенко [3] та ін. У розвиток теорії і практики Public relations роблять свій вклад і суспільні організації. Так Російською асоціацією зі зв'язків з громадськістю (РАСО) впроваджено Національну премію в області зв'язків з громадськістю "Серебряный лучник"; найкращі проекти систематизуються в багатотомне видання "50 лучших проектов" [7, 8, 9]. Всеукраїнське громадське

об'єднання "Українська PR-Ліга" докладає зусиль до підвищення рівня системності PR-технологій як галузі знань та сфери професійної діяльності, зокрема, організовуючи щорічний Міжнародний PR-фестиваль в Україні, учасники якого отримують доступ до найкращих PR-практик.

Разом з тим в проблематиці досліджень і публікацій як зарубіжних, так і вітчизняних вчених і практиків спостерігається зміщення уваги дослідників у бік продуктового PR та маркетингу. Репутаційному PR як самостійному напрямку в управлінні приділяється не достатньо уваги.

Як в теоретичній, так і в практичній площині існують не вирішені протиріччя стосовно місця PR у формуванні репутації компанії. Предметом наукової дискусії є співвідношення PR та маркетингу: маркетинг входить до складу загальної системи зовнішніх зв'язків компанії, чи навпаки, PR є додатковим компонентом Marketing mix (product, price, promotion, place). У середовищі PR-фахівців домінує думка, що зовнішні зв'язки важливіші, а маркетинг має розглядатися як підсистема системи репутаційного менеджменту. Адже, коли йдеться, скажімо, про програми соціальної відповідальності, вони, насправді, не мають чітко вираженого очікуваного економічного ефекту та прогнозованих термінів його одержання. (Наприклад, спонсорвання музеїв, організація дитячих спортивних змагань тощо не належать до сфери маркетингових технологій – це сфера управління репутацією.)

Тому, метою дослідження є визначити роль Public relations в формуванні репутації компанії на основі аналізу ключових відмінностей між маркетинговими і PR-технологіями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно вирізняти репутацію компанії та репутацію цільового продукту її діяльності. Репутація компанії – поняття більш складне і комплексне, оскільки в ході її формування необхідно орієнтуватись на цінності одразу багатьох цільових аудиторій. Водночас, при формуванні репутації продукту (створення та розвитку продуктових, брендів товарів та послуг) дії PR-технологів є значно "вужче" спрямованими, здебільшого на те, щоб вирізнити його від продуктів-конкурентів, знайти певні раціональні переваги, а також на емоційному рівні досягти лояльності споживачів. Пріоритетність цільових аудиторій PR у цьому випадку суттєво зростає, змінюється. На перший план виходять саме безпосередні споживачі, а інші категорії стейкхолдерів стають менш значущими.

Але як репутація самої компанії, так і репутація її продуктів мають спільний механізм "зворотного зв'язку": позитивне ставлення цільових аудиторій до компанії повертається збільшенням продажів продукції, можливостями щодо залучення до компанії більш компетентних фахівців (бренд компанії як роботодавця), отримання кредитних ресурсів (репутація компанії як надійного партнера), сприянням місцевої та центральної влади тощо. Тобто, довіра до компанії, як результат її репутації і бренду, "конвертується" в позитивні грошові потоки (Cash flow).

Важливим фактором, що впливає на процес формування репутації, є репутаційне середовище компанії. Репутація формується в результаті інформаційного обміну між

цільовими аудиторіями (стейкхолдерами), і цей процес є багатоступінчастим. Для роз'яснення другого аспекту сучасна теорія комунікацій оперує поняттям "лідери думок". Соціологи пояснюють появу таких лідерів тим, що пересічна людина існує інерційно й не дуже любить розмірковувати сама. Адже, насправді, далеко не всі люди хочуть мати власну думку про предмети, події, явища зовнішнього світу, оскільки їм зручніше користуватися вже готовими стереотипними судженнями, кліше. Тому, коли йдеться не про стихійне формування репутації, а про цілеспрямоване, необхідно починати з виокремлення в цільових аудиторіях стейкхолдерів "лідерів думок", на яких і спрямовуватимуться повідомлення PR.

Зацікавлені сторони, що є одержувачами інформації про компанію, контактують між собою (як транслятори і ретранслятори); в результаті такого інформаційного обміну підтверджується, уточнюється, а часом – змінюється їх сприйняття компанії, тобто її репутація. Для того, щоб репутація компанії зростала та залишалась стійкою, важливо будувати її на основі правдивої інформації про якість продукції, використовувані технології та ресурси, екологічність виробництва та соціальну відповідальність бізнесу тощо. В разі, якщо об'єктивна реальність і бажане (суб'єктивне) її сприйняття стейкхолдерами будуть надто суттєво відрізнятися, здійснення PR-заходів буде ускладненим, а результати – сформована таким чином репутація – матимуть тимчасовий характер, після якого спостерігатиметься зворотний ефект, тобто втрата довіри до компанії.

Необхідно усвідомлювати, що формування репутації підприємства – бізнес-процес стратегічного рівня управління. Репутація "працює на компанію" у довгостроковій перспективі, спираючись на довіру стейкхолдерів, яка стає особливо важливим фактором підтримки і розвитку бізнесу в періоди економічної кризи. Завдяки PR-активностям формується запас антикризової стійкості, який дозволяє більш швидко та менш ресурсомістко відновити довіру стейкхолдерів, що похитнулася через кризові явища.

Саме своєю стратегічною спрямованістю і довгостроковим ефектом репутаційний PR відрізняється від маркетингу. Часто, орієнтуючись на отримання найшвидшої (сьогоденної) віддачі, вітчизняні компанії віддають перевагу маркетинговим технологіям. В тактичному плані, можливо, це й виправдано, але в стратегічному – ні. І актуальна на сьогодні для багатьох українських підприємств переорієнтація з маркетингу на PR є свідченням переходу бізнесу на новий сучасний рівень управлінського мислення, орієнтований не на тимчасові сьогоднішні прибутки, а на поступове зростання вартості компанії.

На відміну від маркетингу, PR-вплив не принесе компанії безпосереднього і відчутного збільшення обсягів продажів. Саме тому Public Relations традиційно відносять до помірно прагматичних комунікацій, тоді як комплекс маркетингу 4P<sup>27</sup> належить до гіперпрагматичних корпоративних комунікацій. Часто результатом PR-

---

<sup>27</sup>4P = product, price, place, promotion

роботи вважають публіцитний капітал компанії, який являє собою різницю в ринковій вартості відомої компанії з позитивною репутацією над вартістю компанії, яка не формує цілеспрямовано свою репутацію за допомогою PR-технологій. Незалежно від того, готується компанія до продажу чи ні, метою PR-роботи в цілому у стратегічному аспекті слід вважати створення і максимізацію публіцитного капіталу. В той же час, зростання капіталізації не повинно бути самометою, а розглядатися в контексті забезпечення довгострокової конкурентоспроможності компанії (якщо вона є генеральною метою загальної бізнес-стратегії, і компанія не створюється з обмеженим періодом функціонування чи у спекулятивних цілях).

Найголовнішим принципом організації ефективної PR-підтримки репутації компанії є безперервність даного стратегічного процесу. І це також є однією з базових відмінностей репутаційного PR від маркетингових акцій. Приклади з практики засвідчують, що інформаційна інерція після одноразової PR-кампанії триває лише два-три місяці. Тому важливо системно генерувати інформаційні приводи, підтримуючи цікавість цільових аудиторій до розвитку підприємства.

Спільним чинником в репутаційному PR та маркетингових технологіях вітчизняних підприємств є проблема їх фінансування за залишковим принципом. Однак усвідомлення необхідності маркетингу приходиться раніше, ніж PR, що обумовлено зрозумілістю для власника більш тісного зв'язку між витратами на рекламу продукту і збільшенням продажу останнього. У разі використання PR-технологій такий зв'язок прослідкувати значно складніше: віддача від підвищення репутації стає відчутною з часом (репутаційний PR "працює на перспективу"), й швидке збільшення продажів можна отримати лише у випадку непрогнозованого збігу обставин.

В оцінюванні ефективності PR-технологій помітними є дві – скоріше не протилежні, а взаємодоповнюючі – тенденції: перша полягає в поширенні методик, заснованих на використанні абсолютних вимірників (таких, як, приміром, кількість згадувань компанії у ЗМІ), друга – методик, що передбачають порівняльний аналіз результатів PR та інструменту, який є "найближчим конкурентом" PR-технологій – тобто, маркетингу.

Контент-аналіз є найпростішим, з методичної точки зору, методом оцінки PR-діяльності, що ґрунтується на підрахунку згадуваності ключових слів. Аналітики (самої компанії чи зовнішнього аутсорсера – PR-агентства) проводять моніторинг ЗМІ: тих суспільно-політичних видань, які читають споживачі; ділової преси, яку читають конкуренти з бізнес-спільноти; спеціалізованої преси, яку читають прямі конкуренти. Аналізується, де, як часто і в якому контексті згадується компанія та її конкуренти. Таким чином, оцінюється ефективність репутаційного PR як присутність самої компанії в інформаційному полі (визначається абсолютний рівень присутності) та присутність інших операторів цього ринку (оцінюються відносні показники рівня присутності компанії). В разі необхідності поглиблення результатів дослідження аналізуються тенденції змін характеру згадуваності в часі. Інколи застосовується "лабораторний" метод оцінювання ефективності PR-матеріалів фокус-групами

(формуються з людей, спеціально запрошених в офіс компанії), однак він є складним, витратним і, як свідчить практика, малоефективним з причини низької об'єктивності отримуваних результатів.

Як вже відзначалось, застосування маркетингових інструментів швидше знаходить фінансову підтримку у власників компанії, оскільки рекламування є більш наочним і зрозумілим процесом, ніж PR. Однак на сьогодні дедалі частіше використовується показник, який називається рекламний еквівалент AVE, і він дозволяє унаочнити результати PR. Загальна ідеологія цього показника така: розміщення реклами в ЗМІ завжди відбувається на платній основі, тоді як PR-матеріали оплачуються далеко не завжди і при цьому плата за їх публікацію має більшу варіативність. Підрахувавши площу, яку зайнято PR-статтями, за ціною реклами з введенням коригуючого коефіцієнта (адже, зрозуміло, три сторінки реклами підряд не друкуються в одному виданні), а потім поділивши отриману вартість на PR-бюджет акції, одержимо коефіцієнт AVE. Наприклад, за результатами проведення прес-туру для чайної компанії, яка представляє відомі торгові марки, було здійснено вісімнадцять публікацій, які, при перерахунку на вартість рекламних матеріалів, мали б коштувати майже 16 тис. дол., а коштували лише 1800 дол. Ефект – показник AVE – складає 8,6. Таким чином PR-акція з підвищення репутації компанії коштувала майже вдев'ятеро дешевше, ніж коштували б маркетингові матеріали; крім того, невідомо, чи могли б оплачені рекламні публікації вийти разом у короткий проміжок часу і спричинити стрімке прирощення репутації компанії.

В той же час, необхідно розуміти, що контент-аналіз дає уявлення лише про характер висвітлення її діяльності у медіа просторі (включаючи як традиційні оффлайнові ЗМІ, так і "нові" онлайн-ЗМІ та social media). А показник AVE має суттєві недоліки, що заслуговують окремого дослідження. Так само, до речі, як і намагання застосовувати для оцінки PR-діяльності показник ROI (return of investments) у різних інтерпретаціях – в т.ч. із застосуванням економетричних методів.

Реальна ж результативність та ефективність PR-зусиль може бути виміряна лише шляхом глибоких, різнопланових та регулярних досліджень рівня сприйняття відповідних брендів, лояльності стейкхолдерів та моделей їх поведінки.

Репутація, на відміну від звичайного товару, за своєю сутністю є категорією нематеріальною, що ускладнює процес визнання необхідності репутаційного менеджменту і, зокрема, PR-технологій як основного інструменту формування репутації вітчизняним бізнесом. В результаті дослідження визначено, що у формуванні репутації компанії Public relations відіграють визначальну роль і мають ряд переваг над використанням більш звичних маркетингових технологій, в першу чергу, реклами. Одними з основних переваг є більш варіативна PR-матеріалів про підприємство в ЗМІ і водночас їх порівняно вища інформативність, пов'язана зі спрямованістю на різних стейкхолдерів та висвітленням різнопланових подій стосовно розвитку компанії. Репутаційний PR, на відміну від маркетингової підтримки продуктів, є бізнес-процесом стратегічного рівня, економічний ефект від впровадження якого

компанія отримує у довгостроковій перспективі і зазначений ефект матиме пролонговану антикризову дію. В ході подальших досліджень планується проаналізувати економічні показники діяльності вітчизняних підприємств, які використовують репуатаційний PR, та оцінити ефективність PR-технологій як інструменту формування репуатації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бебик В.М. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка паблік рилейшнз / В.М. Бебик. Моногр.К.: МАУП, 2005. –440 с.
2. Боброва И. И. Черный PR? Белый GR! Цветной IR:) : менеджмент информ. культуры / И. Боброва & В. Зимин. – М. : Вершина, 2006. – 464 с.
3. Василенко А.Б. Пиар крупных российских корпораций / А.Б. Василенко – 2-е изд. – М: ГУ ВШЭ, 2002. –304 с.
4. Джефкинс Ф. Паблік рилейшнз / Ф. Джефкинс, Д. Ядин. Пер. с англ. под ред. Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ-ДДНА, 2003. – 416 с.
5. Катлип С. Паблік рилейшенз. Теория и практика, 8-е изд. / Скотт Катлип, Аллен Сентер, Глен Брум. Пер. с англ. : Уч. пос. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2003. – 624 с.
6. Майстер Д. Советник, которому доверяют / Дэвид Майстер, Чарльз Грин, Роберт Галфорд; Пер. с англ. – М.: "Альпина Бизнес Букс", 2004. – 264 с.
7. Пятьдесят лучших проектов Национальной премии в области развития общественных связей "Серебряный Лучник". 2001-2003 гг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 470 с.
8. Пятьдесят лучших проектов Национальной премии в области развития общественных связей "Серебряный Лучник". 2006-2007 гг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 584 с.
9. Пятьдесят лучших проектов Национальной премии в области развития общественных связей "Серебряный Лучник" 2004-2005 гг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 630 с.
10. Раис Э. Расцвет пиара и упадок рекламы: Как лучше всего представить фирму / Э. Райс, Л. Раис; Пер. с англ. Т. Китаиной. – М.: ООО "Издательство АСТ"; ЗАО НПП "Ермак", 2004. – 313, [7] с.

**Стаття надійшла до редколегії 27.03.13.**

**Деревянко О.Г.**, канд. екон. наук, доц.  
Национальный университет пищевых технологий, Киев

#### **РОЛЬ PR-ТЕХНОЛОГИЙ В ФОРМИРОВАНИИ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИЙ**

*В статье рассмотрена сущность public relations (PR) как особой концепции управления восприятием определенного товара, услуги, организации, лица с целью создания целевого впечатление о них.*

*Ключевые слова: PR-технологии, репутация компании, репутационный менеджмент.*

**Derevyanko O.G.**, PhD, Associate Professor  
National University of Food Technologies, Kyiv

#### **ROLE OF PR-TECHNOLOGIES IN THE FORMATION OF GOODWILL**

*The article deals with the essence of public relations (PR) as a special management concepts perception of certain goods, services, organizations, individuals to develop targeted impressions of them.*

*Keywords: PR-technologies, reputation, reputation management.*

## СОЦІАЛЬНІ ТА ЛЮДСЬКІ СКЛАДОВІ СТІЙКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Узагальнено теоретичні підходи до аналізу змісту та факторів стійкої міжнародної конкурентоспроможності. Розкриті соціальні і людські фактори стійкої конкурентоспроможності в сучасних умовах. Визначено роль людського ресурсу стійкої міжнародної конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** міжнародна конкурентоспроможність, стійка конкурентоспроможність, соціальні фактори, людський ресурс, індекси конкурентоспроможності.

Економічні результати є основними показниками розвитку кожної країни та світового господарства. Економіка впливає на соціальний та людський прогрес, екологію, культуру, стійку демократію. В умовах сучасної глобальної нестабільності загострилися проблеми соціальних наслідків економічних процесів, суперечності між поточними та довгостроковими рішеннями.

Соціальними наслідками глобальної нестабільності та європейської рецесії є зростання рівня безробіття, посилення бідності та суспільних протестів. Глобальна нестабільність впливає на динаміку та структуру міжнародної трудової міграції, освіту та науку. Відбуваються зміни пріоритетів економічної і соціальної політики.

Конкурентні стратегії в сучасних умовах все більше передбачають використання людських та інноваційних ресурсів. Відбуваються зміни у національних та глобальних процесах формування та використання людського ресурсу, реформуванні ринків праці, соціальному розвитку. Це визначає актуальність визначення соціально-орієнтованої еволюції міжнародної конкурентоспроможності. Актуальним є виявлення соціальних і людських факторів стійкої конкурентоспроможності. Важливо оцінити вплив людського ресурсу, соціальних факторів та ефективної зайнятості на конкурентоспроможність на всіх рівнях економіки.

Дослідження міжнародної конкурентоспроможності здійснюються на рівнях продукту, корпорації, галузі та країни. Основними предметами сучасних досліджень є фактори, вимірювання та економічні результати конкурентоспроможності країн [4, 7].

Фактори, умови, економічна роль та суперечності міжнародної конкурентоздатності досліджувалися у наукових працях українських вчених В.Базилевича, Я.Базилюк, Я.Жаліла, Д.Лукьяненка, Є.П.анченка, А.Поручника, О.Шниркова, О.Швиданенко, Г.Філюк та інших. Зміст, форми та динаміка міжнародної конкурентоздатності на мікро- та макроекономічних рівнях аналізувалась у працях Левіна Р., Мотта М., Обстфельда М., Портера М., Стігліца Дж. та інших.

Класична економічна теорія пояснює міжнародну конкуренцію виходячи з абсолютних і відносних переваг у виробництві товарів. Зміст міжнародної конкурентоспроможності корпорації та країни, її фактори та економічні результати є предметом обговорення у науковій літературі. На наш погляд, зміст міжнародної

конкурентоздатності можна визначити як здатність корпорації, галузі та країни виробляти та реалізовувати продукти та послуги на національних і світових ринках на основі конкурентних переваг, спроможність забезпечити постійне зростання продуктивності праці на основі інновацій.

Одним з основних теоретичних підходів є концепція конкурентних переваг та теорія міжнародної конкурентоспроможності. Згідно М.Портера, конкурентоспроможність країни визначається чотирма групами економічних чинників: 1) стратегія, структура та здатність фірм до суперництва; 2) умови факторів виробництва (наявність та якість); 3) умови попиту (характер та структура); 4) споріднені та підтримуючі галузі. На основі комбінації вказаних факторів можна визначити певну стадію розвитку економіки країни: базовану на факторах, інвестиційну, інноваційну та добробуту [11, С.545-553]. Такий підхід розвивається у напрямках: диференціації та пріоритетності факторів конкурентоспроможності, ролі інвестицій та інновацій у підвищенні конкурентоспроможності, методів вимірювання конкурентоспроможності, визначення її економічних результатів.

На основі аналізу підходів до змісту, факторів та вимірювання міжнародної конкурентоспроможності виявити сучасну еволюцію змісту конкурентоспроможності з урахуванням ролі соціальних і людських факторів, розкрити зміст стійкої конкурентоспроможності, визначити соціальні та людські виміри міжнародної стійкої конкурентоспроможності.

В умовах глобалізації, швидких технологічних та економічних змін відбувається інтенсифікація та ускладнення конкуренції на всіх рівнях. Водночас конкурентоспроможність стає все більш важливим імперативом економічної політики держав.

Визначення змісту міжнародної конкурентоспроможності лежить в основі розробки методів її вимірювання та удосконалення державної політики. Теорія міжнародної конкурентоспроможності М.Портера лежить в основі підходу до вимірювання, який можна назвати факторним. Згідно з цим підходом, відносні рівні розвитку факторів конкурентоспроможності лежать в основі її інтегрального індексу. На основі розвитку теоретичних підходів М. Портера Всесвітній економічний форум (ВЕФ) розробляє щорічне визначення індексів міжнародної конкурентоспроможності країн. В розвиток такого підходу експертами ВЕФ було розроблено Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), що відображає розвиток макроекономічних та мікроекономічних факторів конкурентоспроможності. Визначено "три основи" економічної конкурентоспроможності, що складаються із 12 індикаторів та становлять Глобальний індекс конкурентоспроможності. [7, с.4-12].

За підходом ВЕФ конкурентоспроможність країн визначається як сукупність інститутів, політики та факторів, що визначають рівень продуктивності у країні. Рівень продуктивності забезпечує необхідний рівень добробуту, який може досягнути країна [6, с.4]. Тому більш конкурентоспроможна країна на основі продуктивності може створити

умови для інвестицій, підвищення добробуту та соціального розвитку для своїх громадян. Цим визначається потенціал розвитку країни у довгостроковій перспективі.

Значення людських та соціальних факторів враховано в методиці ВЕФ шляхом визначення їх питомої ваги у індексі конкурентоспроможності. У доповіді про глобальну конкурентоспроможність ВЕФ використовуються такі вагові показники соціальних та інноваційних факторів:

Таблиця 1.

**Питома вага соціальних факторів розвитку людського ресурсу у загальному індексу глобальної конкурентоздатності ВЕФ, %.**

Стадія розвитку країни	Соціальні фактори Конкурентоспроможності	Питома вага в загальному індексі
На основі факторів виробництва	Здоров'я та початкова освіта	25
На основі ефективності	Вища освіта та тренінг	17
	Ефективність ринку праці	17

Джерело: складено за даними: [7, С.8].

Згідно звіту ВЕФ за 2012 рік за підсумковим індексом конкурентоздатності Україна займала 74 місце у глобальному рейтингу. При цьому інституційні, економічні та ринкові фактори конкурентоздатності мали значно нижчі показники. Так, за рівнем розвитку інституційних умов країна є на 132 місці у світі, за ефективністю товарних ринків – на 117 місці, досконалість умов ведення бізнесу – на 91 місці [7, С.17-20]. Показники соціальних факторів є значно вищими ніж підсумковий рейтинг конкурентоспроможності країни. Індекс охорони здоров'я та початкової освіти є на 62 місці в світі, ефективності ринку праці – на 62 місці [7, С.17-20]. Можна зробити висновок, що сучасні умови розвитку людського ресурсу в Україні є більш конкурентними у світових вимірах, ніж інституційні та економічні фактори. Це обумовлює необхідність проведення структурних реформ в інтересах розвитку та ефективного використання людського ресурсу, підвищення його внеску у стійкий економічний та соціальний розвиток.

Теоретичний та прикладний аналіз стійкої конкурентоспроможності є новим науковим підходом у розвитку теорії міжнародної конкуренції. Він є інтегративним за природою, оскільки базується на концептуальних положеннях та висновках досліджень соціально-економічного розвитку, стійкого розвитку, міжнародної конкурентоспроможності, людського розвитку, міжнародної економічної політики та інших. Водночас це напрямок є інтегративним та міждисциплінарним, оскільки враховує підходи та висновки інших наук, в тому числі інституціональної теорії, політології, соціології, соціальної психології, екології та інших.

Аналіз еволюції теоретичних підходів до проблем стійкого розвитку від Т.Мальтуса та Д.Рікардо до кінця XX сторіччя міститься, зокрема, в працях Д.Мєбраті [10]. Дж. Стігліц, А.Сен, Дж.Футозі всебічно обґрунтували підходи до вимірювання результативності економічного розвитку поза межами ринкових підходів, з позицій стійкого розвитку [12]. В

дослідженні А.Берга та Дж.Остри обґрунтовано необхідність врахування соціальних факторів, подолання економічної нерівності для забезпечення стійкого розвитку [6]. Дослідження А.Гріна, Дж.Престона, Г.Джанмаат розкривають взаємозв'язок освіти, досягнення рівності та соціальної взаємодії в контексті стійкого розвитку [9].

Сучасна глобальна нестабільність визначає потребу удосконалення стратегій конкурентоспроможності національних економік в напрямку посилення соціальних підходів. Конкурентоспроможність в сучасних умовах повинна спиратися на системну взаємодію економічних та інституційних основ з людськими, соціальними та інноваційними факторами. Підвищення якості людського ресурсу, ефективної зайнятості, соціальні умови стають джерелами конкурентоздатності розвинутих країн та зростаючих економік.

Формування людського ресурсу відбувається за рахунок та в межах окремих країн. Людський ресурс, якість робочої сили та соціальні умови життєдіяльності впливають на формування конкурентоздатності національних економік. Водночас стрімко наростає інтернаціоналізація застосування людського ресурсу. Наявність та якість людського ресурсу відіграє суттєву роль у транскордонному переміщенні виробництва, формуванні глобальних ланцюгів створення вартості транснаціональних корпорацій.

Відбувається інтернаціоналізація формування та використання людського ресурсу в різних за рівнем конкурентоздатності країнах. Якість та вартість робочої сили відіграють суттєву роль у міжнародному розміщенні виробництва. Зростає міжнародна міграція робочої сили, мобільність людей за професійними мотивами. Поширення сучасних виробничих та інформаційних технологій спонукає до міжнародного поширення стандартів освіти, кваліфікації, якості праці.

Імператив стійкого економічного зростання спирається на розуміння обмеженості існуючих економічних політик, потреби врахування екологічних та соціальних факторів і наслідків господарської діяльності.

Наукові дослідження людського ресурсу, сталого розвитку, соціального прогресу базуються на економіці та одночасно є міждисциплінарними. Зокрема, дослідження та аналітичні оцінки Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) все більше спрямовані на виявлення взаємодії ресурсних, інвестиційних, інноваційних, людських, соціальних та інших факторів конкурентоздатності. Стійка конкурентоспроможність переносить акценти, по-перше, на якість економічного зростання, по-друге, на двосторонню взаємодію економіки та екологічних і соціальних процесів, по-третє, на підтримання довготривалого балансу економіки та соціальної стабільності.

Підхід до вимірювання стійкої конкурентоспроможності сформовано дослідниками ВЕФ. Він полягає у визначенні екологічних та соціальних складових конкурентоспроможності та доповнення її вимірювання інтегрального індексу відповідними показниками. На основі концепції стійкої конкурентоспроможності ВЕФ сформував більш комплексний вимірник, який названо "стійкісно-адаптований індекс глобальної конкурентоспроможності" (Sustainability-Adjusted Global Competitiveness Index – GCI). Він відображає "набір інституцій, політик і факторів, що дають змогу

підтримувати продуктивність нації протягом тривалого періоду за умов підтримання соціальної та екологічної стійкості" [7, С.52-53]. Цей індекс відображає здатність країн підтримувати не тільки кількісне зростання економіки, але і її соціальну стійкість та екологічну безпечність.

Стійкісно-адаптований індекс конкурентоспроможності спирається на дві опори. Опора екологічної стійкості визначає "набір інституцій, політик і факторів, що забезпечують ефективне управління ресурсами для досягнення добробуту нинішнього та майбутніх поколінь" [7, С.53]. Такий підхід включає раціональне використання природних ресурсів і охорону навколишнього середовища.

Основною є опора соціальної стійкості, що вимірює "набір інституцій, політик і факторів, що дають змогу всім членам суспільства отримувати найбільш можливі охорону здоров'я, участь і безпеку та максимізувати їх потенціал внеску та винагород від економічного благополуччя країни, в якій вони живуть" [7, С.53]. Таким чином, опора соціальної стійкості прямо пов'язує якість розвитку людського ресурсу та соціальну активність з максимально ефективним його використанням в інтересах кожного члена суспільства.

Таблиця 2.

**Стійкісно-адаптований індекс конкурентоспроможності ВЕФ: опора соціальної стійкості**

Базові потреби	Вразливість до шоків	Соціальна згуртованість
Доступ до санітарних послуг	Вразливість безробіття	Індекс Джіні
Доступ до якісної питної води	Масштаб неформальної економіки	Соціальна мобільність
Доступ до охорони здоров'я	Соціальний захист	Молодіжне безробіття

Складено за даними: [7, С.53-55]

Складові опори соціальної стійкості характеризують умови реалізації потенціалу людини та суспільства для забезпечення стабільної конкурентоспроможності. Врахування соціальних і людських факторів відображено у соціально стійкісно-адаптованому індексі конкурентоспроможності ( Social Sustainable-Adjusted Competitiveness Index), В силу наявності інформації такий індекс розраховується ВЕФ для меншої кількості країн, ніж глобальний індекс конкурентоспроможності.

Таблиця 3.

**Соціально стійкісно-адаптований індекс конкурентоспроможності за даними ВЕФ, 2012 рік.**

Країна	Соціально стійкісно-адаптований індекс конкурентоспроможності
Україна	4,04
Естонія	4,82
Латвія	4,55
Литва	4,52
Казахстан	4,53
Росія	4,09
Азербайджан	4,08
Молдова	3,75
Вірменія	3,58

Складено за даними: [8, С.57-58]

Індекси соціально стійкісно-адаптованого індексу конкурентоспроможності у групі пост-радянських країн свідчать про значно високий рівень тих, хто стали членами ЄС та запровадили його стандарти у всіх сферах. Це є вагомим аргументом на користь євроінтеграційної стратегії України, необхідності підписання та реалізації угоди про асоціацію з ЄС.

Розвиток досліджень стійкої конкурентоспроможності має теоретичне та прикладне значення. З теоретичного боку це повинно поглибити теорію міжнародної конкуренції та теорії розвитку. Прикладний аспект полягає в удосконаленні вимірювання конкурентоспроможності та більш системного обґрунтування конкурентних політик.

Соціальні умови, якість та ефективне використання людського ресурсу повинні стати ключовою метою економічних і структурних реформ, джерелом стійкої конкурентоздатності.

Підвищення внеску людського ресурсу в досягнення стійкої міжнародної конкурентоспроможності національної економіки України можливо на основі здійснення структурних та регуляторних реформ.

Реформа охорони здоров'я повинна включати запровадження системи загальнодержавного медичного страхування, розвиток можливостей та стимулів якісного надання медичних послуг.

Реформи системи вищої освіти повинні забезпечити її адаптацію до мобільних потреб суспільства та європейських стандартів якості, перетворення наукових досліджень в основну складову діяльності університетів, інтернаціоналізації вищої освіти, міжнародної мобільності студентів і викладачів. Реформи професійної по ціложиттєвої освіти повинні забезпечити оволодіння сучасними технологіями, підготовку працівників високої кваліфікації, стимулів постійного підвищення кваліфікації, доступ до навчання всіх верств населення.

Реформи ринку праці необхідно спрямувати на гарантування першого робочого місця, мобільності праці, стимулів підвищення якості та продуктивності праці, соціальних гарантій працівникам.

Структурні реформи повинні супроводжуватися бюджетною та податковою реформами, зміцненням місцевих бюджетів та суспільного контролю за виконанням бюджетів всіх рівнів.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Макроекономіка [Текст]: [підручник] / [В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич, Л.О.Баластрик]; за ред. В.Д.Базилевича. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 743 с.
2. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2011 рік. [Електронний ресурс]//Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Назва з екрана.
3. Філюк Г. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації [Текст]: [монографія] /Г.Філюк.- Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І Франка, 2009 – 404 с.
4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку [Текст]: [монографія]: У 2 т. – Т.1 / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.: За заг. ред. Д.Г.Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.

5. Accelerating the transition towards Sustainable Investments [Текст]: – / World Economic Forum. – Geneva, 2011. – 82 p. [сайт]. – Режим доступу: – [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_IV\\_AcceleratingSustainableInvesting\\_Report\\_2011.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_IV_AcceleratingSustainableInvesting_Report_2011.pdf) – Назва з екрана.
6. Berg, A., Ostry J. Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? IMF Staff Discussion Note.1108. [Текст]: [Electronic source]- 2011. Washington : International Monetary Fund. – [сайт]. – Режим доступу: -<http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf>.
7. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Текст]: [Electronic source] / World Economic forum. – World Economic Forum, Geneva, 2010. – 544 p. [сайт]. – Режим доступу: – [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf) – Назва з екрана.
- 8.The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Текст]: / World Economic Forum. – Geneva, 2012. – [сайт]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2012-13.pdf) – Назва з екрана.
- 9.Green, A., Preston J., Janmaat G. Education, Equality and Social Cohesion: A Comparative Analysis [Текст]: / A.Green,J. Preston,G.Janmaat. – Basingstoke: Palgrave Macmillan. 2006. – 211 p.
10. Mebraty D. Sustainability and sustainable development: historical and conceptual review [Текст]. – Environm ent impact assessment review, 1998, № 18, p.493-520.
11. Porter M. The Competitive Advantage of Nations [Текст]: / M.E.Porter – The Free Press. New York, 1990.
- 12.Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J. The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited: Reflections and Overview.[Текст]: [Electronic source]/ J.Stiglitz A/ Sen,J. Fitoussi. – 2009. – [сайт]. – Режим доступу: – <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/overview-eng.pdf>.

**Стаття надійшла до редколегії 19.02.13.**

**Шевченко И.В.**, соиск.

ГВУЗ "Киевский национальный экономический университет им.В.Гетьмана", Киев

### **СОЦИАЛЬНЫЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСТОЙЧИВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

*Обобщены теоретические подходы к анализу содержания и факторов устойчивой международной конкурентоспособности. Раскрыто социальные и человеческие факторы устойчивой конкурентоспособности в современных условиях. Определена роль человеческого ресурса для устойчивой международной конкурентоспособности.*

*Ключевые слова: международная конкурентоспособность, устойчивая конкурентоспособность, социальные факторы, человеческий ресурс, индексы конкурентоспособности.*

**Shevchenko I.V.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

### **SOCIAL AND HUMAN COMPONENTS OF STEADY COMPETITIVENESS**

*The paper considers theoretical approaches to analysis of content and factors of sustainable international competitiveness. The study explores human and social factors of sustainable competitiveness in modern conditions. A role of human resource for international sustainable competitiveness is specified.*

*Keywords: international competitiveness, sustainable competitiveness, human resource, social factors, indexes of competitiveness.*

## ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ, КАК АСПЕКТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНА

*В статье рассматриваются вопросы управления экономическими и социальными процессами на региональном уровне. Для стабильного экономического роста и конкурентоспособности Казахстана на мировом рынке, эффективного управления региональными процессами, регионы нуждаются в определении стратегии и тактики, необходимых ресурсов и разработке сценариев достижения поставленных социальных и экономических целей.*

**Ключевые слова:** региональная политика, региональные программы, целевая программа, региональное прогнозирование.

В рамках мировой глобализации для Казахстана главным является одновременное соблюдение трех требований: интегрирование в мировую экономику, конкурентоспособность на международной арене и обеспечение того, чтобы этот процесс привел к значимым и соразмерным изменениям внутри страны. Достижение этой цели становится проблематичным без участия в этом процессе каждого региона республики, поскольку экономика страны в целом зависит от экономики административно-территориальных единиц, ее составляющих.

Опыт трансформации казахстанской экономики показывает, что недооценка роли регионов, недоучет их специфики приводят к низкой эффективности макроэкономического регулирования. Регионы перестают быть пассивным звеном экономики страны, они становятся активными элементами рыночного хозяйства, функционирующими на принципах самоуправления и самофинансирования.

Направления регионального развития определены Стратегией территориального развития Республики Казахстан до 2015 года, но пока преждевременно говорить о том, что в республике существует система государственного регулирования регионального развития в таком качестве, в каком она есть во многих зарубежных странах.

Центральной проблемой, по нашему мнению, выступает отсутствие единой методологической и методической базы разработки региональной экономической политики, в том числе методики применения современного инструментария, прежде всего, прогнозирования, планирования, моделирования, информационно-коммуникационных технологий. Результаты, полученные с помощью разнообразных методов экономического анализа, моделирования, позволяют подтвердить или опровергнуть выдвинутую гипотезу развития экономики региона, построить корректный, вариативный прогноз, составить оптимальный план функционирования и

развития региональной социально-экономической системы и определить программу необходимых регулирующих мероприятий.

Разработка и реализация региональных программ на практике осуществляются с большими трудностями. Главная из них – недостаточное финансирование.

Большинство из принятых программ не финансируется в полном объеме, в том числе и часть, закрепленная за республиканским бюджетом. По части программ финансирование открывается с опозданием, прерывается или же степень выполнения запланированных объемов финансирования низкая.

Опыт разработки и реализации целевых программ свидетельствует, что ни одна официально принятая программа никогда не финансировалась в объеме, первоначально предусмотренном соответствующими законодательными и правительственными документами. Недостаточное бюджетное финансирование негативно сказывается на привлечении других источников финансирования (из внебюджетных источников).

К числу других основных недостатков практики разработки и особенно реализации региональных программ следует отнести:

- выборочное осуществление мероприятий программ, изменяющее их первоначальный замысел, структуру и конечные цели;
- отставание в создании механизмов реализации, особенно финансовых;
- слабая координация между республиканскими целевыми программами, параллельно осуществляемыми на определенной территории;
- отсутствие зафиксированных правил распределения ограниченных финансовых ресурсов между отдельными программами;
- недостаточный контроль за использованием бюджетных средств, выделяемых на программы, и за соответствием получаемых результатов целям программ, отсутствие оценок результативности и эффективности, в том числе социальных.

Особо следует отметить, что разработка и реализация региональных программ не опирается на специальные законы.

Проблема оценки результативности и эффективности региональных программ представляется особо сложной, как с методологической, так и практической сторон. Выделяются следующие условия результативного использования региональных программ для решения территориальных проблем. Первое важнейшее условие результативности программ – отношение к ним как к сложному и ответственному делу, при выполнении которого потребуются:

- а) исходные знания о сущности и всех технологических тонкостях применяемого программно-целевого метода;
- б) объективные представления о региональной ситуации и тенденциях ее развития, о наиболее важных проблемах региона и о том "направлении главного удара", которое заслуживает сосредоточения на нем административных, финансовых и материальных ресурсов;

в) умение доказать необходимость концентрации ресурсов именно на этом направлении;

г) готовность взять на себя ответственность за принятие решения о разработке и реализации программы и, главное, за достижение цели.

Второе условие – статусное. Разработка и реализация региональных программ может быть успешной только при:

1) правовой регламентации этих действий;

2) формировании надежного институционально-организационного каркаса (с четким определением того, кто разрабатывает, кто финансирует, кто координирует, кто контролирует, кто отвечает за всю работу и за конечный результат);

3) установлении места программ в общей регулятивно-управленческой деятельности республиканских и местных властей.

Сделать все это в принципе нетрудно, если выполняется первое условие.

Третье условие – информационная обеспеченность принятия решений о разработке программ, их реализации и контроля.

К сожалению, информационные ресурсы тоже стоят денег, и немалых административных усилий. В то же время в современном мире единственное, на чем не принято экономить, – именно информация.

Условие четвертое – объективный отбор действительно приоритетных проблем (задач) территориального развития, на которых стратегически необходимо сосредоточить силы и средства бюджета и других ресурсных источников.

Это – "условие из условий", и тут уместно отметить: неудачи с реализацией практически всех региональных программ имели первопричиной именно "размазанное", неконкретное, недоказанное приоритетное целеполагание. Но это и одно из самых сложных звеньев в программно-целевой технологии, причем успех отбора связан с безусловным выполнением трех предыдущих условий.

И только пятым – завершающим – условием следует считать финансовое обеспечение программ. При этом на разработку и реализацию программ вообще не нужно изыскивать какие-то новые финансовые источники: направление финансовых ресурсов на программно-целевое решение наиболее важных проблем – не дополнительное, а как раз наиболее рациональное использование бюджетных и внебюджетных средств региона.

Никто не спорит с тем, что в послекризисной финансовой ситуации основную часть бюджетных средств необходимо использовать для финансирования повседневных нужд, "текучки". Но уже давно практикам и серьезным исследователям проблем территориального развития регионов ясно, что если не разрубать "гордиевы узлы" местных проблем, концентрируя средства хотя бы на ближайшую перспективу, то существующее сложное положение с финансами сохранится навсегда. Для нахождения и реализации такой перспективы и нужно финансировать программы, но лишь в том случае, если выполняются все четыре предыдущих условия.

Анализ практики разработки и реализации региональных программ, несомненно, способствует формированию собственного взгляда на эту проблему и, в частности, на проблему составления региональных прогнозов социально-экономического развития как основы программирования. Так как инструментами управления являются прогнозы развития и программы, то представляется целесообразным разработать и внедрить Комплекс "Формирование системы прогнозирования и программирования социально – экономического развития региона".

"Комплекс" содержит следующее:

- 1) определение методологии и методики формирования прогнозов экономического и социального развития области с использованием передовых информационных технологий и современного прогностического инструментария;
- 2) создание программного комплекса "Прогнозирование экономического и социального развития области";
- 3) обучение ведущих специалистов экономических, финансовых, статистических органов области использованию созданного программного комплекса в процессе разработки прогнозов экономического и социального развития области;
- 4) определение методологии и методики разработки региональных программ с использованием информационно-коммуникационных технологий.

В ходе реализации Комплекса должны быть достигнуты следующие результаты:

- а) выбраны наиболее адекватные методики составления прогнозов для обеспечения достоверности прогнозных данных;
- б) определена информационная база для разработки прогнозов;
- в) разработаны программные комплексы и информационные системы для создания прогнозных документов, контроля и анализа их реализации;
- г) созданы информационные системы для разработки региональных программных документов, контроля и анализа их реализации;
- д) созданы информационные системы для проверки взаимосвязанно и соответствия прогнозных, плановых и программных целевых установок и показателей;
- е) созданы методические материалы и пособия для обучения специалистов;
- ж) проведено обучение специалистов.

Разрабатываемые прогнозы экономического и социального развития области должны обладать вариантносью, т.е. разрабатываться не менее чем в трёх вариантах: пессимистичном, оптимистичном и наиболее вероятном (реалистичном); гибкостью, т.е. применяемый инструментарий должен обеспечить варьирование исходными показателями прогнозов и получение выходных результатов в режиме реального времени для обеспечения корректировки прогнозных значений в ходе исполнения прогноза. Кроме того, прогнозы социально-экономического развития должны быть объективны и сопоставимы, т.е. исходные и результирующие показатели прогнозов должны соответствовать информационной базе казахстанской статистики.

На наш взгляд, идея разработки и внедрения "Комплекса" способствует реализации принципа планирования, ориентированного на результат, поскольку "Комплекс" обеспечит создание реальной информационной базы стратегического и тактического управления в области, и даст возможности комплексной оценки последствий принимаемых управленческих решений, обеспечит основы для эффективной системы контроля за реализацией принимаемых решений. "Комплекс" позволит овладеть современными методами прогнозирования, планирования, программирования экономических и социальных процессов руководителями и специалистами областных органов управления.

Изучение теории и практики регионального программирования позволяет предложить методические рекомендации по разработке целевой программы.

В укрупненном виде структуру программы можно представить в виде совокупности следующих основных блоков представленных на рисунке 1 – документальная структура целевой программы.



Рис. 1. Схема документальной структуры целевой программы

Четкого алгоритма содержания методов разработки целевых программ не существует, практически каждая программа обладает выраженным своеобразием ее разработки, зависящим к тому же от состава и квалификации разработчиков. В то же время, очевидно, что разработка любой программы начинается с прогнозно-аналитической стадии, изучения состояния программной проблемы, исследования тенденций.

Затем генерируется, и сопоставляются варианты способов достижения целей, программных мероприятий, используемых ресурсов, осуществляется отбор эффективных вариантов в рамках располагаемых средств, заранее заданных заказчиком программы ресурсных ограничений и сроков осуществления программы. Разработка сопровождается проведением ряда расчетов с использованием балансовых, нормативных зависимостей.

Предлагаем алгоритм разработки целевой программы. Укрупненная структурная схема разработки целевой программы изображена на рисунке 2.

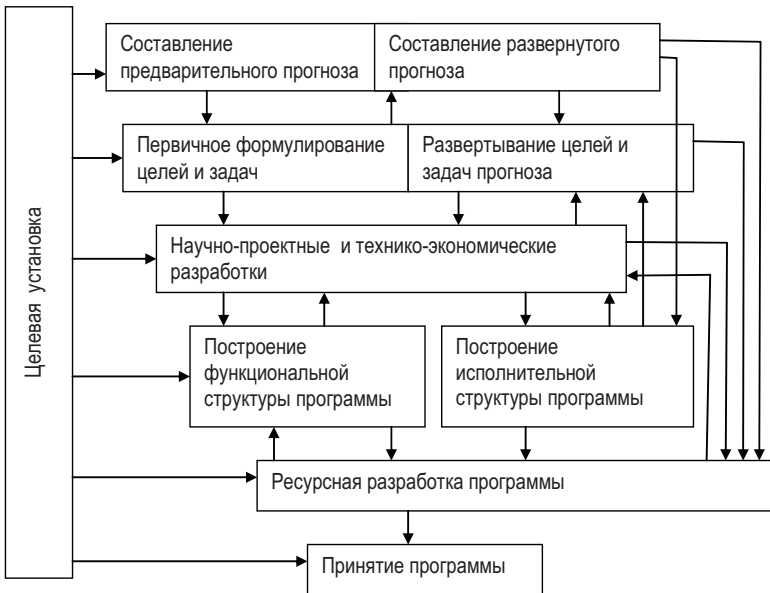


Рис. 2. Схема разработки целевой программы

Разработка любой целевой комплексной программы представляет собой циклический процесс последовательных приближений, состоящий из прямых и возвратных циклов, в ходе которых могут происходить корректировка первоначально намеченных целей и задач программы, уточнение представлений о требуемых ресурсах и сроках программы.

Организация разработки и управления реализацией государственных и региональных целевых программ должна предусматривать:

- 1) наличие государственного заказчика программы или государственного органа, наделенного полномочиями распределения бюджетных и иных средств, выделяемых на программу;

2) назначение разработчиков программы, в том числе проектных, исследовательских организаций, привлекаемых заказчиком для подготовки проекта программы;

3) формирование заказчиком дирекции целевой программы, осуществляющей оперативное управление, координацию действий участников программы;

4) принятие решений о разработке и утверждении проекта программы высшими органами государственной и местной исполнительной власти.

Для оптимизации регионального программирования предлагаем:

а) систематизировать деятельность по разработке и контролю результативности региональных программ;

б) сократить число разрабатываемых и реализуемых программ;

в) обеспечить достоверность и транспарентность целевых индикаторов и результатов региональных программ.

г) для решения проблем обеспечения финансовыми ресурсами региональных программ активизировать работу по внедрению системы "Планирование – Программирование – Бюджетирование" (Planning – Programming – Budgeting System, PPBS).

д) внедрить Комплекс "Формирование системы прогнозирования и программирования социально – экономического развития региона".

Формирование системы регулирования социально-экономического развития региона и ее оптимизация, по нашему мнению, является важным направлением совершенствования механизмов государственного управления в регионе, так как позволит перейти на более качественный уровень управленческих решений в области социально-экономического развития и повышения качества жизни населения Республики Казахстан.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Постановлением Правительства Республики Казахстан от 18 марта 2010 года № 218 "О Правилах разработки и мониторинга отраслевых программ". САПП Республики Казахстан, 2010 г., № 25-26, ст. 188. – Алматы: Юрист, 2010. – 79с.

2. Постановление Правительства Республики Казахстан № 1297 "О Концепции по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результаты". – Алматы: Юрист, 2007. – 97 с.

3. Гранберг А. Основы региональной экономики: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / А. Гранберг. – Изд. 2-е. – М.: Государственный университет Высшая школа экономики, 2003. – 495с.

4. Гатауллин Р.М. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие. – Алматы: Экономика, 2000. – 165с.

5. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2005. – 384с.

6. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление Б.А.Райзберг, А.Г.Лобко. – М.: Инфра-М, 2002.

7. Казахстан в цифрах // Статистический сборник. – Алматы: Агентстве Республики Казахстан по статистике, 2008–2009.

8. Регионы Казахстана // Статистический сборник. – Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2004–2009.

**Стаття надійшла до редколегії 4.03.13.**

**Оразалина Б.М.,**  
Казахстан

#### **ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ, ЯК АСПЕКТУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КАЗАХСТАНУ**

*У статті розглядаються питання управління економічними і соціальними процесами на регіональному рівні. Для стабільного економічного зростання і конкурентоспроможності Казахстану на світовому ринку, ефективного управління регіональними процесами, регіони потребують визначення стратегії і тактики, необхідних ресурсів та розробки сценаріїв досягнення поставлених соціальних і економічних цілей.*

*Ключові слова: регіональна політика, регіональні програми, цільова програма, регіональне прогнозування.*

**Orazalina B.M.,**  
Kazakhstan

#### **THE IMPLEMENTATION PROBLEMS OF THE LOCAL PROGRAMS AS AN ASPECT OF COMPETITIVENESS OF KAZAKHSTAN**

*The paper describes management of economic and social processes on the regional level. For stable economic growth and concurrency of Kazakhstan in the world market, efficient management of regional processes, regions need the definition of strategy and tactics, required resources and development of scenarios for reaching formed social and economic goals.*

*Keywords: regional policy, regional programs, special purpose program, regional prognosis.*

## ЗМІСТ

Ещенко П.С., Арсеенко А.Г. Втягивание мировой экономики в нисходящую спираль развития и последствия для Украины.....	3
Филюк Г.М. Институціональні чинники формування конкурентного середовища в Україні у контексті глобального розвитку .....	11
Варналій З.С., Буркальцева Д.Д. Стратегії інноваційного забезпечення конкурентоспроможності національної економіки .....	20
Гражевська Н.І. Конкурентоспроможність національних економік за умов посилення глобальної нестійкості.....	29
Воротін В.Є. Стратегія та конкурентні переваги державної регіональної політики на 2013 рік.....	37
Мазур І.І., Соболева М.В. Рейтинг конкурентоспроможності національної економіки України: проблеми та стратегічні пріоритети його забезпечення .....	45
Отрошко О.В. До питання про економічні функції держави в сучасній ринковій економіці.....	53
Ігнатюк А.І. Роль глобальних ланцюгів нарахування вартості у підвищенні конкурентоспроможності економіки.....	60
Воротіна Л.І. Соціальна трансформація малого бізнесу в Україні.....	69
Вірченко В.В. Генезис та еволюція державного регулювання економічних відносин у галузі авторського права .....	77
Сизоненко В.О. Інноваційна політика держави і механізми її реалізації.....	86
Шевченко В.Ю. Глобальний рух капіталу та конкурентоспроможність в умовах нестабільності .....	93
Загайнова Н.Л., Вихрова А.В. Влияние инноваций на конкурентоспособность российской экономики .....	100
Ігнатович Н.І. Інноваційний прорив: зміна парадигми економічного розвитку .....	106
Ларионова Н.И., Напольских Д.Л. Кластеры как основа формирования инновационной модели развития национальной экономики .....	112
Стеченко Д.М., Жигалкевич Ж.М. Концептуальні положення інноваційної політики регіонального кластероутворення .....	121
Радченко В.В. Діалектика відносин власності та економічної влади в контексті формування конкурентних переваг економіки України.....	129
Хацкевич Г.А., Мороз А.И. Методы исследования территориальной дифференциации .....	136
Баюра Д.О., Червіна Ю.В. Соціальна відповідальність як елемент сталого розвитку інтегрованих структур.....	151

Федорченко А.В. Маркетингове забезпечення управління конкурентоспроможністю товарів підприємства .....	158
Golovko V.I., Sharmanska V.M. The system of formation of the analytical indicators as a base for the economic analysis of the financial condition of the enterprise .....	166
Кураташвили А.А. Философские и политико-правовые основы конкурентоспособности экономики, общества и государства .....	174
Кураташвили Анзор А. Социальная прибыль – главный критерий эффективного менеджмента и конкурентоспособности экономики.....	178
Мірошниченко О.Ю. Інноваційна діяльність підприємств України та її вплив на конкурентоспроможність національної економіки.....	182
Прушківська Е.В. Неоіндустріалізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності .....	191
Микитюк О.П. Кластери як нова форма конкурентних відносин в сучасній економіці .....	198
Розинка О.О. Класифікація суб'єктів інвестування фондового ринку та методи їх стимулювання.....	206
Павлюк В.І. Державна промислова політика України в умовах конкурентних викликів сучасного глобального поділу праці.....	213
Тригуб О.В. Трансформація конкурентних відносин на ринку лізингових послуг в Україні .....	221
Карпицкая М.Е. Тенденции развития страховой деятельности в условиях глобализации.....	231
Ревуцька Н.В. Формування споживчої цінності продукції як основа конкурентоспроможності підприємства.....	239
Izabella Sowier-Kasprzyk. Creating competition of a community by organizing sport events on the example of the organization of the cross-country race in Błachownia (8 km).....	247
Засадний Б.А. Міжнародний досвід застосування МСФЗ: переваги та недоліки для України .....	255
Любохинець Л.С. Соціальне партнерство як інструмент регулювання соціально-трудових відносин в Україні.....	262
Брінцева О.Г. Соціальна відповідальність в сфері охорони праці та промислової безпеки.....	271
Филюк В.В. Економіко-організаційне забезпечення контролю за концентрацією ринків в Україні.....	278
Калинина Л.Ю. Сущность бизнес-среды и её значение для развития национальной экономики .....	286

Костенко Т.О. Сутність та соціально-економічне значення підвищення продуктивності праці в сучасних умовах.....	297
Венгер Т.А. Вплив державних запозичень на нагромадження основного капіталу в Україні .....	305
Жорова Є.Р. Ефективність системи антикризового корпоративного управління .....	312
Онисенко Т.С. Особливості управління інноваційною діяльністю на книговидавничих підприємствах .....	320
Лозова Г.М. Створення ефективної державної системи охорони об'єктів інтелектуальної власності як важливий чинник підвищення національної конкурентоспроможності.....	327
Бицюра Ю.В. Активізація інноваційної діяльності акціонерних товариств в Україні як спосіб підвищення їхньої конкурентоспроможності в умовах глобалізації .....	335
Харламова Г.О. Індекси цитування як інструмент оцінки конкурентоспроможності вітчизняної науки.....	343
Мищук Г.Ю. Поширення соціальних інновацій у підприємстві: сучасний стан та перешкоди розвитку .....	351
Петрушенко Ю.М. Аксиологічні основи конкурентоспроможності національної економіки.....	360
Демчак Р.Є. Напрями модифікації системи державного управління соціальним захистом населення в Україні .....	369
Магдич І.П. Сутність та роль грошових потоків інвестиційної діяльності підприємства .....	376
Тарануха І.Ю. Удосконалення організації роботи банку з управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями.....	384
Черняк Є.О. Міжнародні міграційні процеси у формуванні конкурентоспроможності економіки України .....	393
Гура В.Л. Особливості культури сучасного підприємництва .....	402
Кот Л.Л. Ризики інноваційної діяльності підприємств.....	410
Нестерова Д.С. Формування інвестиційної стратегії страхової компанії.....	419
Дерев'янко О.Г. Роль PR-технологій у формуванні репутації компанії .....	424
Шевченко І.В. Соціальні та людські складові стійкої конкурентоспроможності .....	430
Оразалина Б.М. Проблемы реализации региональных программ, как аспекта конкурентоспособности Казахстана .....	437

Наукове видання

# Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

*Випуск 28, том 1*

Українською, російською, англійською мовами

*Статті подано в авторській редакції*

Засновник – Київський національний університет імені Тараса Шевченка.  
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення та  
радіомовлення України про державну реєстрацію КВ № 6852 від 09.01.03



Формат 60x84<sup>1/16</sup>. Ум. друк. арк. 26,04. Наклад 100. Зам. № 213-6536.  
Гарнітура Times New Roman. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е 14.  
Підписано до друку 13.04.13

Видавець і виготовлювач  
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"  
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43  
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; тел./факс (38044) 239 31 28  
e-mail: vpc\_div.chief@univ.kiev.ua  
<http://vpc.univ.kiev.ua>  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02