Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Економічний факультет
Кафедра економіки підприємства

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

***Випуск* 1 (28, т.2)**

КИЇВський ВНУ 2014 УНІВЕРСИТЕТ

УДК 330.101

Висвітлюються теоретичні та прикладні питання розвитку сучасної економіки, зокрема, реформування відносин власності, підприємництва, інвестиційно-інноваційної діяльності, структурних зрушень, промислової політики, державного регулювання, корпоративного управління, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності вітчизняної економіки в умовах глобалізації.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків.

Редакційна колегія:

В. Д. Базилевич, д-р екон. наук; ***Г. М. Филюк,*** д-р екон. наук (відп. редактор.); ***А. В. Шегда,*** д-р екон. наук; ***З. С. Варналій,*** д-р екон. наук; ***Л. І. Воротіна***, д-р екон. наук; ***А. І. Ігнатюк,*** д-р екон. наук; ***І. О. Александров,*** д-р екон. наук; ***А. О. Задоя,*** д-р екон. наук; ***П. С. Єщенко,*** д-р екон. наук, проф.; ***І. І. Мазур,*** д-р екон. наук; ***Г. І. Купалова,*** д-р екон. наук; ***І. О. Лютий,*** д-р екон. наук; ***Ю. Є. Петруня,*** д-р екон. наук; ***Ю. І. Єхануров,*** канд. екон. наук; ***О. І. Черняк,*** д-р екон. наук; ***Д. О. Баюра,*** д-р екон. наук (відп. секр.); ***Т. М. Литвиненко,*** канд. екон. наук; ***Л. П. Чубук,*** канд. екон. наук.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 1 (28, том 2) (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Филюк Г.М.) – К. : Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2014. – 496 с.

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

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, ВПЦ "Київський університет", 2014

ЗМІСТ

Филюк Г.М. Теоретико-прикладні засади політики протекціонізму в умовах глобалізації....6

Гражевська Н.І. Компаративний підхід до аналізу глобальної конкурентноспроможності національних економік....15

Варналій З.С., Білик Р.Р. Пріоритети зміцнення конкурентоспроможності регіонів як складової забезпечення економічної безпеки України....25

Ігнатюк А.І. Конкурентні стратегії компаній на глобальних галузевих ринках....36

Баюра Д.О. Корпоративне управління в Україні в умовах євроінтеграції....51

Стеченко Д.М. Стратегічне управління знаннями в інноваційній діяльності корпоративних утворень....60

Фатеев В.С. Региональный аспект в современной практике государственного программирования в Республике Беларусь....70

Хацкевич Г.А., Ляликова В.И., Алешкевич Д.С. Эконометрическая модель валового регионального продукта для прогнозирования конкурентоспособности региональной экономики....85

Затонацька Т.Г. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи....102

Аткочуниене З.О. Особенности управления информацией в государственных институциях: теоретический подход....114

Шевченко В.Ю. Фактори нестабільності міжнародного руху банківського капіталу та конкурентоспроможність....124

Скопенко Н.С. Особливості розвитку інтеграційних процесів в АПК України....135

Чубук Л.П. Вартість та витрати управління комерційним нерухомим майном: сучасні підходи до формування....149

Сизоненко В.О. Теоретико-методологічні аспекти
інноваційної моделі структурних зрушень і механізми її реалізації.....164

Лазебник Л.Л., Рибак С.О. Роль бюджетної політики
у становленні та розвитку соціальної держави.....176

Serhiy Zabolotnyy. System ratio analysis as
an instrument of financial efficiency measurement
of the agribusiness companies of Poland 190

Молдаван Л.В. Роль організації ринку у формуванні
сприятливого конкурентного середовища в аграрному секторі.....200

Супрун Н.А., Сливка Т.О. Інноваційна діяльність
корпорацій як чинник економічного розвитку 210

Вірченко В.В. Суб'єктний склад відносин
інтелектуальної власності 222

Приказюк Н.В. Страхування як механізм фінансування
ризиків та інструмент страхового захисту держави.....236

Піменова О.В. Економічна сутність провідного елементу
господарювання в системі сучасних аграрних відносин 248

Ткаченко Я.С. Розвиток проектного фінансування
в України: роль банків.....260

Гудзинський С.О. Регулювання зайнятості
в умовах реалізації кластерних механізмів підвищення
конкурентоспроможності територій.....273

Гудзинська Л.Ю. Санаційний банк в Україні:
проблеми законодавчого регулювання 280

Фролова Л.В., Кравченко О.С. Оцінка ергонімності
як ключового індикатору якості інформаційного маркеру
бізнес-моделі підприємства.....288

Гирниене И. Эффективное управление знаниями
и создание инноваций: факторы конкурентоспособности
современных предприятий.....297

Рожкова Е.В. Инновационная модернизация экономики:
сущность и специфика субъектов инновационных коммуникаций.....311

Брижань І.А., Биба В.В. Еволюція ключових
детермінант економічного розвитку 323

Білорус Т.В., Фірсова С.Г. Кадровий аудит:
проблеми і перспективи використання 335

Бердар М.М. Стратегії конкурентоспроможності продукції
підприємств фармацевтичної галузі України 346

Микитюк О.П. Інноваційна інфраструктура
розвитку підприємництва 359

Ващенко Н.В. Сутність інновацій торговельного підприємства 369

Шолойко А. Страхові об'єднання
як фактор розвитку страхового ринку України 382

Лозова Г.М. Оцінка впливу інноваційної політики
на формування національної конкурентоспроможності України 392

Онисенко Т.С. Інноваційні технології в системі забезпечення
конкурентоспроможності видавничого підприємства 401

Романюк В.М. Поняття влади в корпоративному управлінні 410

Нестерова Д.С. Формування інвестиційного
портфеля страхової компанії 419

Надточій К.М. Вибір стратегії подолання бар'єрів входу у галузь 427

Римкіна М.С. Дефініція категорії
"соціально-економічний розвиток підприємства" 440

Оксак А.О. Особливості ринку злиття та поглинання в Україні 454

Лаврук Н.А. Мотивація зайнятості
і конкурентоспроможність жінок на ринку праці 463

Шевченко І.В. Людський ресурс в системі факторів
розвитку міжнародної конкурентоспроможності 476

Бойко М.М. Соціальний капітал як чинник
конкурентоспроможності підприємств сфери послуг 486

УДК 339.5
JEL F130

Г. Филюк, д-р екон. наук, проф.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуті теоретичні засади політики протекціонізму. Розкрито сучасний стан зовнішньоторговельного балансу України. Сформульовані рекомендації по удосконаленню політики протекціонізму в Україні.

Ключові слова: *протекціонізм, зовнішньоторговельний баланс, сальдо зовнішньоторговельного балансу, конкуренція, митний тариф, митно-тарифне регулювання.*

Постановка проблеми. Структура української економіки, її експортно-орієнтований характер, прагнення до розширення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом особливо гостро ставлять питання захисту національних економічних інтересів. Існує об'єктивна необхідність розробки у найближчій перспективі дієвої, науково обґрунтованої стратегії забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Одним із основних пріоритетів цієї стратегії має стати застосування раціонального державного протекціонізму, який би дав змогу вітчизняним підприємствам швидше і результативніше адаптуватися до нових умов розвитку глобальної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реалізації політики протекціонізму досліджували багато зарубіжних та українських вчених – представників різних напрямів економічної теорії, зокрема, А.Сміт, Д.Рікардо, Ф.Ліст, К.Маркс, П.Кругман, О.Борисенко, П. Гайдуцький, В.Геєць, О.Гребельник, Н.Горін, Я. Жаліло, Н.Науменко, Н.Ткаченко, А. Філіпенко та багато інших. Також детальний аналіз протекціоністських заходів здійснюється міжнародними організаціями, зокрема, СОТ, ЮНКТАД, ЄС, ОЕСР тощо. Разом з тим, актуальність дослідження цієї проблеми в Україні не тільки не зменшується, але й зростає, особливо у контексті підготовки країни до асоційованого членства з ЄС.

Мета дослідження полягає у визначенні напрямів удосконалення протекціоністської політики української держави та шляхів підвищення ефективності державного регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Викладення основного матеріалу. Протекціонізм – це один із видів зовнішньоекономічної політики держави, спрямованої на стимулювання розвитку вітчизняної економіки, захист національної економіки від іноземної конкуренції та підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішньому ринку, яка реалізується шляхом створення законодавчих та економічних перешкод на шляху вільної міжнародної торгівлі. В економічній науці, як відомо, протекціоністська доктрина сформувалася у XV ст. у політиці меркантилізму, і, незважаючи на ряд істотних недоліків, знаходить широку підтримку в наш час. Ця політика є протилежною доктрині фритредерства (вільної торгівлі), яка бере свій початок з класичної школи політичної економії (XVII ст.). Суперечка між цими двома доктринами триває уже не одне сторіччя, оскільки прихильники протекціонізму критикують доктрину вільної торгівлі, вважаючи її істотною перешкодою для зростання національного виробництва, зайнятості населення; їх опоненти – розглядають його як фактор обмеження свободи підприємництва і конкуренції. Тому в різні періоди історичного розвитку державна економічна політика схилялася то в бік свободи торгівлі, то в бік протекціонізму, ніколи не набуваючи жодної з екстремальних форм.

Ще з часів визнаного лідера класичної політичної економії Д. Рікардо та його теорії відносних (порівняльних) переваг у міжнародній торгівлі доведено, що від розвитку міжнародної торгівлі виграють усі країни, оскільки спеціалізація країни на випуску тих товарів, у виробництві яких вони мають найвищу відносну ефективність, у кінцевому рахунку дозволяє максимізувати добробут усього світу і кожної країни зокрема [1, с. 474]. Незаперечним є і той факт, що абсолютно відкритої економіки, у процесі функціонування якої без обмежень через національні кордони відбувався б рух товарів, робочої сили, технологій і капіталів, не мала і не має жодна держава. Відкритість економіки, насправді, передбачає пріоритетне врахування національних економічних інтересів.

Сучасні дослідження з цієї проблематики тільки підтверджують наявність суперечностей у поглядах економістів на доцільність реалізації політики протекціонізму, що, як правило, пояснюється неоднозначністю впливу такої політики на соціально-економічний розвиток країни в епоху глобалізації. Розглянемо ймовірні позитивні наслідки реалізації політики протекціонізму:

- розвиток інноваційної активності та захист молодих перспективних галузей економіки;
- збереження робочих місць, збільшення попиту населення;
- захист внутрішнього ринку окремих видів товарів і послуг від надмірної іноземної конкуренції, у тому числі від проникнення на внутрішній ринок неякісних товарів іноземного виробництва;
- поповнення державного бюджету. Зокрема, за рахунок мита та митних зборів Україна формує до 40 % доходів загального фонду Державного бюджету (для порівняння – розвинуті країни – до 10 %) [2].

Тим часом, дослідники наводять низку аргументів проти такої політики, з якими не можна не погодитися:

- нерідко об'єктом підтримки стають неконкурентоспроможні і безперспективні підприємства;
- істотно послаблюються стимули національних підприємств до розвитку технічного прогресу і впровадження прогресивних технологій, наслідком чого стає зниження конкурентоспроможності національних товарів;
- протекціонізм зумовлює зростання цін на товари на внутрішньому ринку й веде до зниження соціального рівня життя переважної частини населення внаслідок торговельних воєн на світовому ринку;
- зростає ціна товарів на внутрішньому ринку за рахунок включення до неї митного збору, що знижує рівень добробуту населення;
- зростає тіньовий сектор через нелегальне ввезення товарів;
- дуже важко визначитися з питанням "перспективних" галузей з точки зору формування порівняльних переваг країни, а також знижуються стимули для підприємств, які в них функціонують;
- створення особливих умов для окремих підприємств порушує принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності щодо дотримання інтересів всіх суб'єктів господарювання;
- порушуються умови ефективної добросовісної конкуренції, яка є запорукою економічного розвитку.

Не дивно, що сьогодні немає жодного економіста, який би вважав доцільною і ефективною політику протекціонізму у довгостроковій перспективі. Ще представник історичної школи політичної економії Ф. Ліст, усвідомлюючи втрати неминучі в результаті відмови від вільної торгівлі, переконував, що політика протекціонізму не має абсолютного значення і є виправданою лише як виховний засіб, спрямований на

розбудову продуктивних сил націй та вирівнювання економічного розвитку країни [3, с. 169]. К.Маркс також справедливо підкреслював, що система протекціонізму є штучним засобом фабрикування фабрикантів, експропріації незалежних робітників, капіталізації національних засобів виробництва та життєвих засобів, насильницьким прискоренням переходу від старого способу виробництва до сучасного. Капіталістичні держави використовували систему протекціонізму "з метою пограбування власних народів, непрямо – шляхом захисних мит, прямо – шляхом експортних премій тощо" [4, с. 767]. На наше переконання, повна відмова від протекціонізму може також нанести непоправні збитки національній економіці.

Для України питання створення сприятливих умов для функціонування вітчизняних підприємств в умовах загострення конкуренції з боку іноземних компаній є особливо актуальним. У 2008 р. Україна отримала членство у Світовій організації торгівлі, привівши у відповідність митно-тарифну політику до вимог СОТ. Тому постає закономірне питання: як членство в цій організації вплинуло на ефективність вітчизняної економіки? Для цього порівняємо показники зовнішньої торгівлі (табл. 1.)

Як бачимо з таблиці, зовнішньоторговельний оборот з 1996 р. по 2008 р. (до вступу України в СОТ) зріс у 5,3 рази. Значна лібералізація зовнішньоторговельного режиму з 2005 р., пов'язана зі вступом України в СОТ, спричинила істотне зростання як експорту, так і імпорту. Найбільші темпи їх зростання мали місце у 2008. – в перший рік вступу України в СОТ. Водночас найбільше падіння цих показників спостерігалося у кризовий 2009 р. У період 2010-2011 рр. спостерігалося незначне перевищення темпів зростання імпорту над експортом – 3-4%. Водночас навіть таке незначне перевищення спричинило зростання негативного сальдо торговельного балансу до 9 млрд. дол. США, що становить 5% всього зовнішньоторговельного обороту країни. Очевидно, що такі зміни зовнішньоторговельному обороті країни істотною мірою зумовлені зниженням середньої ставки ввізного мита (з 10,6 % у 2001 р. до 4,95 % – у даний час).

Таблиця 1

Динаміка зовнішньоторговельного обороту України протягом 1996–2012 рр.

Роки	Експорт товарів та послуг, млн. дол.	Коефіцієнт зростання експорту	Імпорт товарів та послуг, млн. дол.	Коефіцієнт Зростання імпорту	Зовнішньо-торговельний оборот, млн. дол.	Коефіцієнт, зростання зовнішньо-торговельного обороту.	Сальдо, млн. дол.
1996	14400,8	-	17603,4	-	32004,2	–	–3202,6
1997	14231,9	0,99	17128,0	0,87	31359,9	0,98	–2896,1
1998	12637,4	0,89	14675,6	0,86	27313,0	0,87	–2 038,2
1999	11581,6	0,92	11846,1	0,81	23427,7	0,86	–264,5
2000	14572,5	1,26	13956,0	1,17	28528.5	1,22	616,5
2001	16264,7	1,12	15775,1	1,13	32039,8	1,12	489,6
2002	17957,1	1,1	16976,8	1,08	34933,9	1,09	980,3
2003	23066,8	1,28	23020,1	1,36	46086,9	1,32	46,7
2004	32666,1	1,42	28996,8	1,26	61662,9	1,34	3669,3
2005	34228,4	1,05	36136,3	1,25	70364,7	1,14	–1907,9
2006	38368,0	1,12	45038,6	1,25	83406,6	1,19	–6670,6
2007	49296,1	1,28	60618,0	1,35	109914,1	1,32	–11321,9
2008	78696,7	1,6	92181,2	1,52	170877,9	1,55	–3484,5
2009	49294,0	0,63	50606,6	0,55	129303,3	0,76	–1312,6
2010	63164,6	1,28	66189,9	1,31	129247,3	1,0	–3025,3
2011	82186,4	1,3	88843,4	1,34	164523,8	1,27	–6747,5
2012	82337,4	1,0	91364,4	1,03	173701,8	1,1	–9097,0

Джерело: таблицю складено автором за даними Державної служби статистики України [5]

Водночас, на наше переконання, на зростання негативного розміру сальдо зовнішньоторговельного балансу тією чи іншою мірою вплинули й інші фактори, зокрема, затяжна фінансово-економічна криза, яка, на відміну від розвинутих європейських країн, в Україні не завершилася, фактичне погіршення інвестиційних та інших умов ведення бізнесу в Україні, що зумовило зниження темпів зростання промислового виробництва в країні; спотворення умов конкуренції на внутрішньому ринку країни тощо.

Підписання Україною асоційованого членства з Європейським Союзом мало створити сприятливі умови для вітчизняних товаровиробників щодо доступу на зовнішні ринки. Так, середня ставка мита в Україні для товарів з Євросоюзу мала знизитися вдвічі: з 4,95% до 2,42%, у той час як середня ставка мита Євросоюзу для українських товарів – аж у 15 разів: з 7,6% до 0,5% [6].

Таким чином, у нинішніх непростих умовах для Української держави необхідно прийняти виважену, обґрунтовану зовнішньоекономічну стратегію розвитку країни. Сучасна вітчизняна зовнішньоекономічна стратегія протекціонізму полягає в захисті окремих галузей економіки від конкуренції зарубіжних виробників. Захист від зовнішньої конкуренції забезпечується впровадженням підвищених митних тарифів, тимчасових надбавок до існуючої ставки мита на аналогічні імпортні товари, введенням нетарифних обмежень. Очевидно така стратегія створює тимчасові переваги на внутрішньому ринку і може стати підтримкою у створенні нових і відновлені діяльності старих підприємств. Але, на нашу думку, політика протекціонізму надзвичайно залежна від лобізму галузей в уряді і не може розцінюватись як довгострокова стратегічна перспектива, а відтак не є вагомим аргументом для іноземних інвесторів.

Розумна протекціоністська політика держави повинна бути орієнтована на перспективу і враховувати модифікацію ролі держави в сучасних умовах. Розмірковуючи над проблемами ренесансу держави в постіндустріальному суспільстві, відомий український економіст А.Гальчинський зауважує, що сьогодні "держава втрачає суто класовий характер і дедалі більше стає виразницею загальнонаціональних інтересів... У її діяльності пріоритетного значення набувають не стільки макроекономічні, а насамперед соціально-економічні функції" [7, с. 473]. У цьому контексті можна зауважити, що основні завдання державної протекціоністської політики мають бути спрямовані не на захист окремих підприємств, які не завжди приносять реальну користь суспільству, а на забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки та підвищення добробуту нації.

Це завдання має реалізуватися не тільки і не стільки через захист національного виробництва та необґрунтоване посилення позицій національних виробників на внутрішньому ринку, стільки через розвиток потенційних можливостей виходу вітчизняних підприємств на зовнішні

ринки, а також якнайповніше використання переваг процесу глобалізації та світових ресурсів і ринків для економічного розвитку держави і зростання добробуту населення.

Крім того, політика протекціонізму має здійснюватися на таких засадах.

По-перше, захищені галузі мають отримувати додаткові фіскальні стимули у вигляді доступу до дешевих кредитів.

По-друге, тимчасова відсутність зовнішньої конкуренції на внутрішньому ринку має компенсуватися стимулюванням конкуренції між внутрішніми товаровиробниками.

По-третє, реалізація будь-яких протекціоністських заходів повинна супроводжуватися одночасним стимулюванням експорту. Причому ці стимули, як це не парадоксально, мають носити обов'язковий характер. Йдеться про те, що держава певним чином захищає внутрішнього товаровиробника при умові задіяння ним всього спектру потенцій і можливостей для виходу на міжнародні ринки. За таких умов збереження неефективних виробництв матиме короткочасний характер з послідуючим поступовим перетворенням їх на ефективні, а у випадку зосередження уваги на лише на захисті інтересів внутрішнього товаровиробника виробника – веде до збереження неефективних виробництв у довгостроковому періоді. Показовим у цьому плані є досвід Японії.

Зокрема, держава може створювати стимулів для переміщення ресурсів у галузі з перспективою прориву на зовнішні ринки. Однак, якщо ці галузі не зможуть експортувати продукцію після декількох, встановлених програмою підтримки, років, то така підтримка припиняється. Подібна політика проводилася спочатку в Японії, пізніше у Південній Кореї, на Тайвані, в Гонконзі та Сінгапурі, а також у країнах Південно-Східній Азії і в Китаї і призвела до вагомих результатів.

Підтримуємо думку, що створення умов для зростання доходів українських підприємств, полегшення їх доступу на світові ринки та збільшення присутності вітчизняних товарів на внутрішньому ринку, має здійснюватися не за рахунок споживачів, а через розвиток добросовісної конкуренції, сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Висновки. На сучасному етапі доцільність реалізації політики раціонального протекціонізму в Україні не повинна ставитися під сумнів. Разом з тим, для того, щоб стати гідним суб'єктом у системі міжнародних

та міжекономічних відносин, маємо бути досить виваженими у прийнятті рішень щодо впровадження заходів протекціонізму у вітчизняну практику господарювання, враховуючи реальні втрати, які може понести держава, бачити суперечливі процеси, що виникатимуть при повній відмові від реалізації такої політики. З одного боку, не варто ігнорувати ті переваги, які несе в собі політика протекціонізму, що при ефективному її використанні стимулює майбутній розвиток вітчизняної економіки внаслідок створення конкурентоспроможних виробництв, а з іншого – не можна допустити руйнування стимулів і заохочень через створення необґрунтованих переваг для неконкурентоспроможних підприємств.

Протекціонізм не повинен підтримувати застарілі технології і структури виробництва, а сприяти їх модернізації. У цьому зв'язку на сучасному етапі розвитку української економіки необхідним є кардинальне оновлення методів, інструментарію та структури системи державного протекціонізму у усіх сферах економічного життя, чіткого розмежування функцій держави в цій сфері, підвищення відповідальності органів законодавчої та виконавчої влади, а також бізнес-спільноти.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з вивченням форм і методів протекціонізму в умовах глобалізації.

Література:

1. Рикардо Д. Начала политической экономии // Петти В., Смит А., Рикардо Д., кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Соч. – М.: ЭКСМО-Пресс. – 2000. – с. 474.
2. Новікова І. Протекціонізм та вільна торгівля у митній політиці України // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/471/1/PPRBS_25_30.pdf
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: Т. I. Кн. I. Процесс производства капитала / Карл Маркс. – М. : Политиздат, 1988. – 891 с.
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии, 1941.//25 ключевых книг по экономике. – Изд-во "Урал-LTD. – 1995. – С. 169.
5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Схвалено проект Угоди про асоціацію між Україною і ЄС // http://www.info-kmu.com.ua/2013-09-18-000000pm/article/16112464.html
7. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій. – К.: "АДЕФ-Україна". – 2010. – 572 с.

References:

1. Rykardo D. Nachala polytycheskoy ekonomyy // Petty V., Smyt A., Rykardo D., keyns Dzh., Frydmen M. Klassyka ekonomycheskoy misly: Soch. – M.: ЭKSMO-Press. – 2000. – s. 474.
2. Novikova I. Protektsionizm ta vil'na torhivlya u mytniy polityts i Ukrayiny // [Elektronniy resurs] – Rezhym dostupa: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/471/1/PPRBS_25_30.pdf
3. Marks K. Kapytal. Krytyka polytycheskoy эkonomyy: T. I. Kn. I. Protsess proyzvodstva kapytala / Karl Marks. – M. : Polytyzdat, 1988. – 891 s.
4. Lyst F. Natsyonal'naya systema polytycheskoy эkonomyy, 1941.//25 klyuchevыkh knyh po эkonomyke. – Yzd-vo "Ural-LTD. – 1995. – S. 169.
5. [Эlektronnыy resurs] – Rezhym dostupa: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Skhvaleno proekt Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu i YeS // http://www.info-kmu.com.ua/2013-09-18-000000pm/article/16112464.html
7. Hal'chyns'kyy A.S. Ekonomichna metodolohiya. Lohika onovlennya: Kurs lektsiy. – K.: "ADEF-Ukrayina". – 2010. – 572 s.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Филюк Г.М., д-р экон.наук, проф.,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНЫЕ ОСНОВЫ ПОЛИТИКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассмотрены теоретические основы политики протекционизма. Раскрыто современное состояние внешнеторгового баланса Украины. Сформулированы рекомендации по совершенствованию политики протекционизма в Украине.

Ключевые слова: *протекционизм, внешнеторговый баланс, сальдо внешнеторгового баланса, конкуренция, таможенный тариф, таможенно-тарифное регулирование.*

Filyuk G., Ph.D., Prof.,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

THEORETICAL AND APPLIED PRINCIPLES OF PROTECTIONISM UNDER GLOBALIZATION

Theoretical foundations of protectionism are studied. The current state of foreign trade balance of Ukraine is revealed. Recommendations for improvement of protectionism in Ukraine are proposed.

Keywords: *protectionism, foreign trade balance, balance sheet of foreign trade balance, competition, customs tariff, customs and tariff regulation.*

УДК 330
JEL P51

Н. Гражевська, д-р екон. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка

КОМПАРАТИВНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Проаналізовано специфіку компаративного підходу до дослідження глобальної конкурентоспроможності національних економік за методикою, запропонованою експертами Світового економічного форуму. Обґрунтовано необхідність підвищення інституційної ефективності економіки України як пріоритетного чинника зростання її глобальної конкурентоспроможності.

***Ключові слова**: економічна компаративістика; конкурентоспроможність національної економіки; індекс глобальної конкурентоспроможності; стадії розвитку конкурентоспроможності національних економік.*

Проблематика глобальної конкурентоспроможності національних господарських систем посідає вагоме місце в сучасних наукових дослідженнях. Значний внесок у її розробку вносять праці відомих вчених та впливових міжнародних організацій, присвячені вивченню та узагальненню досвіду окремих країн. У цьому контексті актуалізується завдання узагальнення теоретико-методологічних надбань економічної компаративістики в частині дослідження конкурентоспроможності національних економік.

Як самостійний напрям наукових досліджень економічна компаративістика була започаткована в другій половині XX ст. у період загострення цивілізаційного змагання соціалістичної та капіталістичної господарських систем. Дискусії, що розгорталися в цей час, базувалися на засадах неокласичної парадигми та оберталися навколо дихотомії "капіталізм - соціалізм" або "ринкова економіка – командна економіка". При цьому реальні господарські системи порівнювалися зі своєрідним еталоном, а саме: ідеальною ринковою економікою, що розвивається на засадах досконалої конкуренції. Відтак відмінності між реальними національними економіками визначалися на основі їхніх "недосконалостей", пов'язаних з державним регулюванням та незрілістю ринкових відносин. Водночас крах соціалістичної системи наприкінці 1980-х – початку 1990-х років підірвав основи такого протиставлення та змістив увагу дослідників на трансформаційні процеси в країнах колишнього соціалістичного табору.

Криза традиційної економічної компаративістики сприяла зміцненню позицій альтернативних наукових підходів до порівняння економічних систем, що розроблялись на базі неортодоксальних течій економічної думки, а саме: інституціоналізму, еволюційної економіки, нової політичної економії тощо, представники яких звернули увагу на посилення інституційного різноманіття господарських систем у відповідь на виклики глобалізації та обґрунтували необхідність використання інституційно-еволюційного підходу в компаративних дослідженнях [1, 2].

Сучасні дослідники трактують економічну компаративістику як науку, яка, з одного боку, є дескриптивною, описовою, такою, що дозволяє охарактеризувати існуючі економічні системи та відмінності між ними. З іншого боку, вона є нормативною наукою, яка, шляхом порівняння економічних систем, обґрунтовує варіанти ефективного розвитку національних економік. При цьому основними гіпотезами порівняльного аналізу є такі:

- для економічних систем діє правило взаємопов'язаності їхніх соціопросторових та соціочасових координат, за якими відбувається їхнє порівняння;
- економічні системи можуть бути представлені як певні вектори в *n*- вимірному соціально-економічному просторі-часі;
- єдина система координат є придатною для аналізу не лише економічних систем, але й їхніх підсистем і метасистеми в цілому;
- сукупність економічних систем, що знаходяться в певному просторі-часі, утворює єдиний організм з єдиною системою координат та з єдиними (але не однаковими) закономірностями розвитку;
- зазначений взаємозв'язок координат між векторами і всередині них призводить до формування стійких груп країн, які можуть бути виокремлені за певними критеріями [3, с.13].

Щодо компаративних досліджень в галузі конкурентоспроможності національних економік, то ще в 1965 р. американські дослідники Р. Фармер і Б. Річмен здійснили першу спробу кількісного визначення рівня їхньої порівняльної конкуренто-спроможності на базі матричного підходу, що сприяло розробці сучасної методології рейтингування країн за цим показником. Подальше вдосконалення комп'ютерних технологій розширило можливості математичного аналізу величезного обсягу статистичних даних і виявлення основних тенденцій формування конкурентних переваг національних економік. Результати відповідних досліджень і розрахунків знайшли відображення в рейтингах країн світу за

рівнем конкурентоспроможності та виокремленні ключових чинників, що визначають зміну конкурентних позицій окремих держав.

Істотний внесок у формування теорії конкурентоспроможності національних економік у цей період зробив відомий західний дослідник М. Портер [4,5,6]. Здійснений вченим аналіз передумов формування "конкурентного ромба" в різних країнах сприяв виокремленню чотирьох стадій їхнього конкурентоспроможного розвитку, покладених в основу сучасних міжнародних порівнянь. У зв'язку з цим зауважимо, що нині існує велика кількість міжнародних досліджень, які так чи інакше зачіпають проблематику економічної компаративістики, проте безпосередньо питанням національної конкурентоспроможності присвячено дві доповіді, що користуються загальним визнанням: "Звіт про глобальну конкурентоспроможність" Світового економічного форуму (СЕФ) і "Світовий щорічник конкурентоспроможності" Міжнародного інституту розвитку менеджменту. При цьому основним інструментом узагальненої оцінки та порівняння конкурентоспроможності країн в дослідженнях СЕФ є Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), вперше оприлюднений у 2004 р.

Важливо взяти до уваги, що конкурентоспроможність національної економіки фахівці СЕФ трактують як набір інститутів, політик і чинників, що визначають рівень продуктивності в країні. Згідно з запропонованою ними методикою, конкурентоспроможність національних економік залежить від трьох ключових чинників: макроекономічної ситуації, якості державних інституцій та рівня технологічного розвитку, що конкретизуються для кожної країни на основі 119 показників, об'єднаних у 12 факторів, а саме: "якість інституцій", "інфраструктура", "макроекономічна стабільність", "охорона здоров'я і початкова освіта", "вища освіта і професійна підготовка", "ефективність ринку товарів та послуг", "ефективність ринку праці", "розвиненість фінансового ринку", "технологічний рівень", "розмір внутрішнього ринку", "конкурентоспроможність компаній" та "інноваційний потенціал". Вважається, що для підвищення конкурентоспроможності національних економік пріоритетними є різні фактори та їхні специфічні комбінації. Так, якість інституційного середовища має більше значення для менш розвинених країн. Водночас конкурентоспроможність розвинених країн, що характеризуються ефективною інституційною системою, більшою мірою визначається зрілістю їхніх національних інноваційних систем. Відтак у процесі розробки рейтингу

глобальної конкурентоспроможності СЕФ усі країни розподіляються по п'яти стадіях (трьом основним і двом перехідним), залежно від рівня ВВП на одну особу (табл. 1). При цьому для кожної з національних економік, охоплених дослідженням, звіт містить детальні описи щодо позиції в рейтингу, найбільш значимих конкурентних переваг і обмежень, які були виявлені на підставі компаративного аналізу їхньої глобальної конкурентоспроможності.

***Таблиця* 1**

Порівняльний аналіз розвитку конкурентоспроможності національних економік за методикою СЕФ, 2013–2014 рр.*

Індикатори порівняльного аналізу	**Стадії розвитку конкурентоспроможності національних економік**				
	***Стадія 1.* Ресурсо-орієнтована**	***Перехідна* від стадії 1 до стадії 2**	***Стадія 2.* Орієнтована на ефективність**	***Перехідна* від стадії 2 до стадії 3**	***Стадія 3.* Інноваційно-орієнтована**
ВВП на одну особу, дол. США	< 2, 000	2,000 – 2,999	3,000 – 8,999	9,000 - 17,000	> 17,000
Вага субіндексу основних вимог (якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта)	60%	40-60%	40%	20-40%	20%
Вага субіндексу підсилювачів ефективності (вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, роз-виненість фінансового ринку, технологічна готовність, обсяг внутрішнього ринку)	35%	35-50%	50%	50%	50%

***Закінчення табл.* 1**

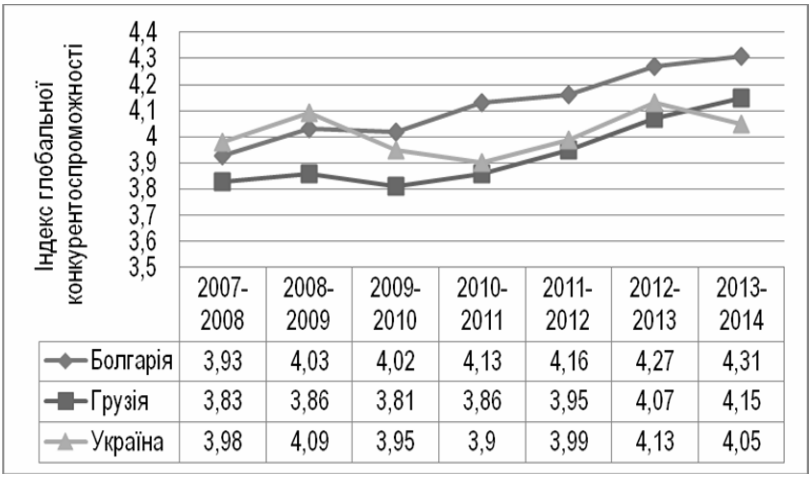
Вага субіндексу розвиненості та інноваційності (конкурентоспроможність бізнесу, інноваційний потенціал)	5%	5-10%	10%	10-20%	30%
Країни	*38 країн,* зокрема, Камерун, Чад, Індія, Кенія, Нікарагуа, Нігерія, Пакистан, Танзанія, В'єтнам,	*20 країн,* зокрема, Болівія, Гондурас, Іран, Молдова, Монголія, Філіппіни, Саудівська Аравія, Венесуела	*31 країна,* зокрема, Албанія, Болгарія, Китай, Єгипет, Грузія, Перу, Румунія, Сербія, Туніс, Україна	*22 країни,* зокрема, Аргентина, Бразилія, Естонія, Угорщина, Казахстан, Литва, Польща, Росія, Туреччина	*37 країн,* зокрема, Австрія, Канада, Німеччина, Японія, Сінгапур, Словенія, Велика Британія, США

** Джерело: розроблено автором на основі: [7].*

Так, у Звіті СЕФ щодо глобальної конкурентоспроможності 2013–2014 рр. представлено 148 країн, що на 4 країни-учасниці більше, ніж торік. Серед країн колишнього СРСР в рейтингу лідирує Естонія (32 місце), Литва (48), Азербайджан (39), Казахстан (50) і Латвія (52). Інші держави пострадянського простору розташувалися нижче: Росія (64 місце), Грузія (72), Вірменія (79), Україна (84), Молдова (89) і Киргизстан (121). Водночас аналіз цього показника в динаміці засвідчує, що серед країн СНД лідируючі позиції посідає Азербайджан (+7 пунктів у порівнянні з попереднім роком), Киргизстан (+6), Грузія (+5), Росія, Вірменія та Латвія (+3). Щодо нашої країни, то її рейтинг у поточному році знизився на 11 пунктів [8]. На думку експертів СЕФ, основним чинником, що спричинив незадовільну динаміку показника індексу глобальної конкурентоспроможності економіки України є недосконалість інституційного середовища, яке характеризується надмірною бюрократизацією, фаворитизмом та непрозорістю. Йдеться про те, що потужний інституційний ресурс нарощування глобальної конкурентоспроможності успішних країн (розвиток соціального капіталу, посилення соціальної орієнтації та демократизації економіки) до цього часу не задіяний в Україні.

У зв'язку з цим зауважимо, що в рейтингу глобальної конкурентоспроможності СЕФ 2013–2014 рр. жодна з пострадянських країн не відне-

сена до групи розвинених економік, що перебувають на третій стадії конкурентоспроможного розвитку. Водночас Естонія, Казахстан, Латвія, Литва та Росія включені до групи країн, що знаходяться на перехідній до цього етапу стадії розвитку глобальної конкурентоспроможності. Щодо України, то разом Грузією вона ввійшла до другої групи країн, ключовими чинниками конкурентоспроможного розвитку яких є підвищення ефективності. На перехідній до цього етапу стадії знаходяться Вірменія, Азербайджан та Молдова [7]. Водночас порівняльний аналіз динаміки коефіцієнта глобальної конкурентоспроможності України, Грузії та Болгарії, що віднесені до другої групи країн, за період 2007-2014 рр. (рис. 1) засвідчує, що, на відміну від своїх сусідів, які демонструють послідовне нарощування конкурентних переваг, Україна впродовж останніх семи років відрізнялася нерівномірністю зміни цього показника та нині знаходиться майже на тому ж рівні, що й у 2006 р. (4, 05 проти 4,03).



	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Болгарія	3,93	4,03	4,02	4,13	4,16	4,27	4,31
Грузія	3,83	3,86	3,81	3,86	3,95	4,07	4,15
Україна	3,98	4,09	3,95	3,9	3,99	4,13	4,05

Рис. 1. Динаміка індексу конкурентоспроможності Болгарії, Грузії та України за рейтингом конкурентоспроможності СЕФ, 2007–2014 рр.
Джерело: розроблено автором на основі: [7].

Разом з тим, необхідно взяти до уваги певні обмеження, які ускладнюють використання рейтингу СЕФ у процесі компаративного аналізу конкуренто-спроможності національних економік. Йдеться про суб'єктивність у виборі вагових коефіцієнтів для розрахунку зведеного індексу

глобальної конкурентоспроможності та використання не цілком адекватних показників для вимірювання окремих його складових. Як відомо, рейтинги конкурентоспроможності СЕФ розробляються на основі використання загальнодоступних статистичних даних і результатів опитування керівників компаній. Так, наприклад, у процесі підготовки цьогорічного звіту були опитані понад 14 000 респондентів з 148 держав [7]. За цих умов виникають проблеми, пов'язані з репрезентативністю вибірки та заангажованістю опитуваних експертів, думки яких істотно варіюються як за соціальними групами, так і за географічними районами.

Недосконалість зазначеної методики виявляється також у тому, що країни з різною конкурентоспроможністю економіки можуть перебувати на однакових стадіях її розвитку, більше того, вони можуть протягом 1–2 років переміщуватися як на вищу стадію, що характеризує посилення їхніх конкурентних переваг, так і на нижчу стадію, що на практиці має означати їхню деградацію. Наочним прикладом є країни-експортери сировини та енергоресурсів, у яких за різкого поліпшення умов міжнародної торгівлі спостерігалося швидке підвищення добробуту, не викликане розвитком конкурентних переваг більш високого порядку [8, с.7].

Як відомо, інституційне облаштування національної господарської системи розпочалася зі створення формальних інституцій ринкової економіки на основі стратегії запозичень. Емерджентність зазначених перетворень спричинила інституційну нерівновагу, виникнення ряду аномальних явищ та дисфункцій, що стало перешкодою на шляху ринкових трансформацій. "Інституційна неадекватність" держави, пов'язана з відсутністю довгострокової стратегії інституційних змін, прийняттям рішень під тиском груп впливу, частковим механічним запозиченням окремих елементів трансформаційних моделей, форсуванням одноразових формальних перетворень без урахування існуючих неформальних обмежень та комплементарності інституцій, призвела до утвердження неефективного інституційного середовища, яке характеризується нездатністю забезпечити чітку структуризацію взаємодій між економічними суб'єктами та мінімізацію трансакційних витрат; дефіцитом довіри, що викликає звуження горизонтів господарського планування економічних суб'єктів, їхню інвестиційну короткозорість; пануванням бюрократичної олігархії, відсутністю реальної демократії, контролю громадян за урядом; високою корумпованістю, зрощенням держави з тіньовим бізнесом, інституціоналізацією тіньової економіки, перетворенням її в

стійкий елемент національної господарської системи, тісно переплетений із легальною господарською діяльністю [9, с.11].

Відтак головною проблемою України в сфері підвищення її глобальної конкурентоспроможності є недостатній рівень інституційної ефективності національної економіки. На думку сучасних дослідників, посткомуністичні інституційні зміни характеризуються надзвичайною складністю і суперечливістю. При цьому практика успішного реформування деяких країн колишнього Радянського Союзу підтверджує, що в умовах постсоціалістичної модернізації першорядне значення має глибоке реформування роботи державного апарату. Йдеться про проведення дієвої адміністративної реформи з метою обмеження корупції та подолання надмірної бюрократизації економіки, запровадження конкурсних процедур відбору кадрів на основі їх професійної кваліфікації та репутації, введення системи довгострокових контрактів для найбільш кваліфікованих і досвідчених фахівців, поширення практики конкурентних і безконтактних процедур обслуговування клієнтів, сучасних методів і технологій державного управління тощо.

Важливим напрямом модернізації національної економіки є розвиток соціального капіталу, неформальних інституцій колективізму, довіри до держави, відкритості та толерантності до соціальних інновацій. Йдеться також про створення належних інституційних умов для інноваційної діяльності, законодавчого забезпечення структурної перебудови економіки, формування нормативно-правового середовища, сприятливого для розвитку високотехнологічних галузей економіки, інтелектуальної власності, спрощення процедури створення та діяльності інноваційних підприємств, запровадження для них податкових пільг, податкових кредитів, прискореної амортизації, цільових грантів та позик тощо.

Література:

1. Angresano J. Comparative Economics / J. Angresano. – Upper Saddle River. NJ: Prentice Hall, 1996. – 604 p.

2. Rosser J. B., Rosser M.V. Comparative Economics in a Transforming World Economy / J. B. Rosser, M.V. Rosser. – Cambridge, MA: MIT Press, 2004.

3. Колганов А.И., Бузгалин А.В. Экономическая компаративистика / А.И. Колганов, А.В. Бузгалин. – М.: Инфра-М, 2011.– 746 с.

4. Porter, Michael E. The Competitive Advantage of Nations / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 896 p.

5. Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 592 p.

6. Porter, Michael E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 392 p.

7. The Global Competitiveness Report 2006-2007; 2007-2008; 2008-2009; 2009-2010; 2010-2011; 2011-2012; 2012-2013; 2013-2014. – World Economic Forum. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.weforum.org.

8. Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики: Автореферат дис. … доктора экономических наук: 08.00.14 / К.В. Швандар / Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова.– Москва, 2011.– 43 с.

9. Гражевська Н.І. Конкурентоспроможність національної економіки в контексті сучасної парадигми модернізації / Н.І. Гражевська // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць / за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". – Вип. 25. – 2011. – 324 с.

Reference:

1. Angresano J. Comparative Economics / J. Angresano. – Upper Saddle River. NJ: Prentice Hall, 1996. – 604 p.

2. Rosser J. B., Rosser M.V. Comparative Economics in a Transforming World Economy / J. B. Rosser, M.V. Rosser. – Cambridge, MA: MIT Press, 2004.

3. Kolganov A.I., Buzgalin A.V. Jekonomicheskaja komparativistika / A.I. Kolganov, A.V. Buzgalin. – M.: Infra-M, 2011.– 746 s.

4. Porter, Michael E. The Competitive Advantage of Nations / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 896 p.

5. Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 592 p.

6. Porter, Michael E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 392 p.

7. The Global Competitiveness Report 2006-2007; 2007-2008; 2008-2009; 2009-2010; 2010-2011; 2011-2012; 2012-2013; 2013-2014. – World Economic Forum. – [Elektronnii resurs] – Rejym dostupu: www.weforum.org.

8. Shvandar K.V. Sovremennye tendencii formirovanija mezhdunarodnoj konkurentosposobnosti nacional'noj jekonomiki: Avtoreferat dis. … doktora jekonomicheskih nauk: 08.00.14 / K.V. Shvandar / Moskovskij gosudarstvennyj universitet imeni M.V.Lomonosova.– Moskva, 2011.– 43 s.

9. Hrazhevs'ka N.I. Konkurentospromozhnist' natsional'noyi ekonomiky v konteksti suchasnoyi paradyhmy modernizatsiyi / N.I. Hrazhevs'ka // Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky: zb. nauk. prats' / za zah. red. prof. Yekhanurova Yu.I., Shehdy A.V. – K.: Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr "Kyyivs'kyy universytet". – Vyp. 25. – 2011. – 324 s.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Гражевская Надежда Ивановна, д-р экон.наук, проф.
КНУ имени Тараса Шевченко

КОМПАРАТИВНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Проанализирована специфика компаративного подхода к исследованию глобальной конкурентоспособности национальных экономик по методике, предложенной экспертами Всемирного экономического форума. Обоснована необходимость повышения институциональной эффективности экономики Украины как приоритетного фактора роста ее глобальной конкурентоспособности.

Ключевые слова: *экономическая компаративистика; конкурентоспособность национальной экономики; индекс глобальной конкурентоспособности; стадии развития конкурентоспособности национальных экономик.*

Hrazhevska Nadiia, PhD, Prof.,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

COMPARATIVE APPROACH TO THE ANALYSIS OF GLOBAL COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMIES

The article analyses specifics of the modern economic comparative studies that are formed on the basis of alternative scientific approaches to comparison of economic systems developed within heterodox currents of economic thought, namely, institutionalism, evolutionary economics and new political economy. It reveals specific features of a comparative analysis of competitiveness of national economies based on the methodology suggested by World Economic Forum which relates indicators comparing the level of competitiveness of different countries with three major and two transitional stages of their competitive advantages. Author deals with restrictions that make it difficult to use the rating of WEF in the comparative analysis of the competitiveness of national economies. These restrictions include subjectivity in the choice of weighting coefficients to calculate the composite index of global competitiveness and use of not entirely adequate indicators to measure its individual components.

Author analyses the dynamics of Global Competitiveness Index of Ukraine according to the Global Competitiveness Reports of the World Economic Forum (2006–2014). The conclusion is justified that the main problem of Ukraine in the field of enhancing its global competitiveness is insufficient level of institutional efficiency of the national economy. Solving this problem requires deep reformation of the state apparatus, elimination of corruption, limiting the shadow economy, accumulation of social capital as well as informal collectivist institutions, enhanced trust in the state, openness and tolerance to social innovation.

Keywords: *comparative economic analysis, competitiveness of the national economy, Global Competitiveness Index, stages of competitive development of national economies.*

УДК 355.02:332.14(477)
JEL R130

З. Варналій, д-р екон. наук, проф.,
КНУ імені Тараса Шевченка;
Р. Білик, канд. екон. наук, доц.,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПРІОРИТЕТИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено проблематику зміцнення конкурентоспроможності економіки регіонів України як складової політики забезпечення економічної безпеки. Проаналізовано підсумки розвитку регіонів України у 2013 році. Визначено основні проблеми, які впливали на конкурентоспроможність регіонів у післякризовому періоді. Виокремлено загрози економічній безпеці регіонів, які найгостріше проявились протягом 2013 року. Визначено пріоритетні напрями зміцнення конкурентоспроможності регіонів у розрізі економічної і соціальної політики, розвитку ключових галузей, ринкової інфраструктури, та інфраструктури життєзабезпечення, інвестиційної політики, а також міжрегіонального і міжнародного співробітництва регіонів.

Ключові слова: *конкурентоспроможність регіонів, економічна безпека регіонів, державна регіональна політика, соціально-економічна динаміка регіонів, модернізація структури виробництва, розвиток інфраструктури, державно-приватне партнерство, міжрегіональне співробітництво*

Постановка проблеми. Фундамент "безпекового" підходу до регіонального розвитку закладено статтею 132 Конституції України, яка визначає, що "територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади, збалансованості і соціально-економічного розвитку регіонів, з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій". У цьому зв'язку державна регіональна політика є невід'ємною складовою частиною політики держави, спрямованої на організацію території країни відповідно до прийнятої державної стратегії розвитку. Об'єктивними передумовами регіональної політики виступають структурна неоднорідність простору країни в природно-географічному, ресурсному, економічному, соціальному, етнічному і політичному аспектах. Подібна неоднорідність змушує будь-який захід реалізовувати з урахуванням підвищення конкурентоспроможності регі-

онів, забезпечення їх економічної безпеки, реалізації інтересів і врахування особливостей регіонального розвитку.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів зміцнення конкурентоспроможності регіонів України з огляду на завдання забезпечення їх економічної безпеки на сучасному етапі.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичний каркас проблематики забезпечення економічної безпеки регіонів сформовано у працях О.Г. Білоруса, О.С. Власюка, М.І. Долішного, С.М. Злупка, В.І. Чужикова, І.Г. Єреська та інших. Низка дослідників відзначають наявність тісного зв'язку між категоріями "конкурентоспроможність" та "економічна безпека регіону". Зокрема, М. Назаров досліджує вплив таких сфер як суспільство, економіка та навколишнє природне середовище на формування конкурентних переваг регіону [1]. І. Єресько визначає формування висококонкурентоспроможної регіональної економіки як мету стратегічного планування комплексного розвитку регіону [2, с. 19–25]. Л.Антонюк підкреслює визначальний вплив підвищення конкурентоспроможності регіонів на розвиток економіки країни [3, с. 45-68]. Л. Ковальська пропонує власну методику оцінки конкурентоспроможності регіону та виокремлює механізми її підвищення [4].

В. Захарченко та С. Захарченко, досліджуючи український досвід створення кластерів, показують взаємозв'язок між рівнем кластерізації та зростанням конкурентоспроможності регіону [5]. Дослідники пропонують такі заходи щодо підвищення конкурентоспроможності регіону: перепрофілювання компаній та організація нового виробництва, дифузія інновацій (як в самих корпоративних структурах, так і в інноваційному просторі навколо т.зв. "полюсів економічного зростання"), ринкова самоорганізації господарства на регіональному рівні тощо.

О. Пугачевська та Г. Мациборська проводять аналіз конкурентоспроможності регіонів України в умовах інтенсивної глобалізації світової економіки [6] (зокрема, науковці досліджують позитивні та негативні регіональні аспекти євроінтеграційного курсу України).

Л. Антонюк та В. Сацик досліджують виробничу конкурентоспроможність регіонів України [7]. Дослідники, аналізуючи наявні теорії та моделі оцінювання регіональної конкурентоспроможності, обґрунтовують взаємозв'язок конкурентоспроможності з економічним потенціалом регіонів (перш за все, виробничим). Також пропонується новий підхід до оціню-

вання виробничої конкурентоспроможності українських регіонів шляхом емпіричного моделювання їхнього економічного потенціалу за різними сценаріями соціально-економічного розвитку.

Серед досліджень конкурентоспроможності регіонів України слід особливо визначити щорічні звіти щодо змін у рейтингу конкурентоспроможності українських регіонів, що презентуються Фондом "Ефективне управління". Зокрема, у 2013 р. було презентовано "Звіт про конкурентоспроможність України 2013" [8]. Зазначені дослідження рейтингу конкурентоспроможності регіонів проводяться за методологією Всесвітнього Економічного Форуму.

Поряд з цим, потреба подальших досліджень визначається комплексністю поняття "конкурентоспроможність регіонів", що вимагає поєднання завдань розвитку економіки, соціальної сфери, інфраструктури та інституційного співробітництва.

Слід відзначити, що на фоні негативної економічної динаміки у регіонах вдалося забезпечити стабільність соціальної сфери. Певною мірою покращились характеристики ринку праці, поступово зменшується заборгованість з виплати заробітної плати тощо. Розширення зайнятості і досить висока дисципліна виплат заробітної плати дозволили забезпечити зростання доходів місцевих бюджетів, причому найбільше – у регіонах з меншим рівнем розвитку (Хмельницька – на 11,1 %, Тернопільська – на 10,7 %, Чернівецька – на 14,3 %). Стабільною була ситуація з пенсійними виплатами, у тому числі завдяки зростанню надходжень та помітному скороченню заборгованості із внесків до Пенсійного фонду тощо.

2013 рік остаточно закріпив низку суперечностей економічної динаміки, більшість з яких має не лише помітну регіональну специфіку, а й сформувалась саме на регіональному рівні.

1. Спостерігаються ознаки поглиблення регіональної дезінтеграції економічного простору України. У післякризовий період втрата мультиплікативного ефекту, який формували регіони-лідери, набула загрозливого характеру. Зміни у структурі власності та прагнення сформувати замкнені регіональні сировинно-виробничі структури зменшують ринкову мобільність низки галузей, породжуючи ефект "маховика" стагнації всередині регіону. У підсумку падіння зазнають навіть ті виробництва, які меншою мірою залежні від кон'юнктури. Як наслідок, регіони-"локомотиви" перетворюються на осередки кризи. Про це свідчить, на-

приклад, те, що за підсумками січня-вересня 2013 р. (вперше за всю історію спостережень) Дніпропетровська область випередила Донецьку за обсягом реалізованої продукції промисловості. В цілому спостерігається зменшення протягом останніх трьох років сукупної частки традиційних промислових лідерів (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська області) у обсягу реалізованої продукції: з 56,4 % у 2011 р. до 52,7% у 2012 р. і до 50,5 % у 2013 р.

2. Позитивна динаміка, зафіксована у низці регіонів, має здебільшого епізодичний характер. Так, з початку 2013 року жоден з регіонів не мав приросту одночасно у всіх ключових сферах реального виробництва (промисловість, сільське господарство, будівельна діяльність). Що свідчить про відсутність мультиплікативного ефекту зростання окремих секторів навіть в межах одного регіону і навіть у короткостроковому періоді.

3. У післякризовий період наочно проявилась проблема відсутності цілісного внутрішнього ринку як у національному масштабі, так і на рівні регіону. Намагання промислових регіонів відновити докризові параметри розвитку за допомогою традиційних сировинно-експортних підходів призвели до посилення географічної концентрації зовнішньої торгівлі і остаточно сформували критичну залежність від зовнішнього ринку. В таких умовах спрямованість галузей саме на внутрішнє споживання могло створити основу для поступового відновлення стійкого зростання і продовження змін у структурі економіки. На жаль, достатніх стимулів для розвитку внутрішнього ринку досі не створено, а самі регіональні виробники не демонструють готовності диверсифікувати географію збуту.

Як наслідок, для більшості регіонів приріст промислового виробництва протягом 2010-2013 рр. мав нетривалий характер, і у багатьох випадках пов'язаний зі значним падінням у попередні періоди та низькою базою порівняння. Зокрема, лише дві області демонструють помітне промислове зростання протягом трьох останніх років – Вінницька (у січні-вересні, відповідно: 2011 р. – 0,3 %, 2012 р. – 8,5 %, 2013 р. – 13,1 %) та Кіровоградська (у січні-вересні, відповідно: 2011 р. – 11,2 %, 2012 р. – 8,4 %, 2013 р. – 8,5 %). Промислова динаміка зазначених регіонів криється у специфіці структури виробництва – його основу складають споживчі товари короткострокового використання (Вінницька – 52,5 %, Кіровоградська – 51,5 %) – та пріоритетній орієнтації виробників на внутрішній ринок. Натомість, регіони, які спеціалізуються на виробництві

товарів проміжного споживання, продовжують скорочення виробництва. До цієї групи регіонів і належать промислові лідери, для яких частка товарів проміжного споживання перевищує 40 %.

4. Остаточно закріпилась пріоритетність соціальної спрямованості управлінських впливів на регіональному рівні. Так, наприклад, у всіх регіонах забезпечено зростання реальної заробітної плати; більшість з них (19 регіонів) домоглася скорочення заборгованості з виплати заробітної плати. Проте оскільки це не супроводжується відповідною динамікою виробництва, можна стверджувати, що виконання зобов'язань перед працівниками відбувається коштом утворення збитків наступних періодів та скорочення поточних капіталовкладень.

5. Спостерігається посилення "закритості" економіки регіонів в очікуванні подальшого погіршення економічної динаміки. Це проявилось, зокрема, у показниках бюджетних надходжень. Так, якщо зростання доходів місцевих бюджетів у січні-вересні забезпечено у всіх областях, крім Миколаївської, Луганської та Полтавської, то ситуація з відрахуваннями до зведеного бюджету діаметрально протилежна – заборгованість платників зросла з початку року у 22 регіонах, включаючи ті з них, які демонстрували порівняно вищі темпи розвитку виробництва. Це свідчить про прагнення концентрувати керівні впливи у господарстві регіонів на вирішенні поточних питань і зміцнити місцевий бюджетний ресурс на противагу активній участі у реалізації завдань модернізації країни.

6. Протягом 2013 р. у регіонах яскраво проявилась вимушена альтернативність напрямів інвестування, оскільки основним джерелом інвестицій залишаються власні кошти підприємств, частка яких досягла 63,9 %. Частка іноземного капіталу у інвестуванні економіки у січні-вересні не перевищує 2,5 %. До цього додається загальне скорочення капітальних інвестицій. Так, збільшення обсягів капітальних вкладень спостерігалося лише у 9 регіонах, тоді як у січні-вересні 2012 року – у 23 регіонах. Як наслідок, найбільшого падіння з усіх сфер реального виробництва зазнало будівництво, яке водночас є найбільш інвестиційно залежною сферою.

Погіршується ефективність капітальних інвестицій у промисловий комплекс регіонів. Так, якщо у 2010-2011 рр. на 1 гривню інвестицій у промисловість сукупно припадало 14,6 грн. реалізованої продукції, то у 2012–2013 рр. цей умовний показник віддачі скоротився до 11,6 грн. У цьому

контексті показовим є приклад Донецької області, де нарощення інвестицій у промисловість, яке тривало три роки поспіль, супроводжується зменшенням виробництва. Це свідчить про неефективну структуру інвестування та здатне спричинити подальше скорочення капіталовкладень.

7. Змінюється характер міжрегіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку. З одного боку, розриви за ключовими показниками не збільшуються (як це було характерно для періодів динамічного зростання економіки регіонів) і мають переважно природу "різниці потенціалів". З іншого боку, все більше проявляються диспропорції темпів розвитку, а подекуди – і різноспрямованість економічної динаміки. Проте навіть за таких умов згладжування розривів відбувається скоріше за рахунок падіння у регіонах-лідерах, ніж завдяки випереджаючому зростанню групи регіонів з середнім чи нижче середнього рівнем розвитку. Так, попри те, що у січні-вересні 8 регіонів продемонстрували приріст промислового виробництва, внесок жодного з них у загальний обсяг реалізованої продукції не перевищує 2 %. Сукупно на ці 8 регіонів припадає 11 % обсягу реалізованої промислової продукції у зазначений період. Для порівняння: сама лише Дніпропетровська область, яка зменшила промислове виробництво на 2,1 %, формує понад 18 % загального обсягу реалізованої продукції промисловості.

В таких умовах все більш очевидною є потреба докорінної зміни парадигми державної підтримки розвитку регіонів. Важелі державного стимулювання регіонального розвитку поки що не дали помітного ефекту. Частина з них – угоди щодо регіонального розвитку – з самого початку не мали інвестиційного характеру і не були, до того ж, повністю фінансово забезпечені. Найновіші інструменти підтримки розвитку регіонів – Національні проекти та Державний фонд регіонального розвитку – перебувають на початкових етапах застосування і також досі не сприяють формуванню "точок зростання".

Пріоритетними напрямами зміцнення конкурентоспроможності з огляду на необхідність забезпечення економічної безпеки регіонів на сучасному етапі є наступні.

1. Стабілізація економіки і соціальної сфери:

- сприяння модернізації та реконструкції промислових потужностей, впровадження інноваційних, науково-технічних розробок і заходів щодо енергозбереження;

- підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва шляхом збільшення обсягів капітальних інвестицій, подальше поширення форм державно-приватного партнерства у агросекторі;
- формування конкурентоспроможних регіональних продовольчих ринків шляхом розвитку харчопереробних підприємств;
- подальша робота зі створення цілісної і ефективної системи підтримки малого і середнього бізнесу у регіонах шляхом реалізації регіональних програм розвитку малого підприємництва, що сприятиме вирішенню ключових проблем ведення бізнесу та покращенню ресурсного, інформаційного і фінансово-кредитного забезпечення підприємців;
- розширення міжрегіональної співпраці та посилення інвестиційної складової співпраці.

2. Розвиток і диверсифікація аграрного та агропромислового виробництва:

- підтримка практики соціального партнерства з аграрним бізнесом для залучення позабюджетних коштів у реалізацію програм розвитку культурно-освітніх послуг, розбудови інженерних мереж енерго- і газопостачання, транспортних та інформаційних комунікацій у сільській місцевості тощо;
- створення бази інвестиційних проектів для залучення нових технологій виробництва з метою підвищення продуктивності, у першу чергу фермерських господарств регіонів;
- спрощення доступу товаровиробників сільськогосподарської продукції до програм державної підтримки аграріїв;
- запровадження стимулюючих заходів для фермерських господарств регіонів, які впроваджують екологічно чисті технології виробництва аграрної продукції, проводять модернізацію існуючих зрошувальних та осушувальних систем;
- налагодження тісної співпраці виробників сільськогосподарської продукції, представників науково-дослідних установ, регіонального машинобудівного комплексу для визначення існуючих можливостей удосконалення систем меліорації з впровадженням водо- та енергозберігаючих технологій;
- збільшення зайнятості молоді на селі через співпрацю центрів зайнятості і роботодавців з райдержадміністраціями, сільськими та селищними радами щодо сприяння створенню нових робочих місць.

3. Розвиток інфраструктури та наближення її якості до стандартів ЄС:

- сприяння розвитку транспортно-транзитного сполучення;
- стимулювання використання місцевих альтернативних джерел енергії;
- впровадження сучасних енергоощадних технології у виробництві та ЖКГ;
- сприяння розширенню контактів між мешканцями прикордонних територій.

4. Поширення ідей державно-приватного партнерства за європейським зразком:

- створення координаційних органів з представників держави, бізнесу та громадянського суспільства для моніторингу успішності реалізації проектів державно-приватного партнерства та надання допомоги у цьому напрямі;
- розробка комплексу організаційно-інституційних та економічних механізмів стимулювання розвитку державно-приватного партнерства;
- залучення до розробки проектів державно-приватного партнерства організацій громадянського суспільства, представників засобів масової інформації та активних мешканців;
- розробка заходів з підвищення кваліфікації та мотивації працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, що займаються реалізацією проектів державно-приватного партнерства;
- проведення інформаційної кампанії серед представників бізнесу щодо інформування про переваги державно-приватного партнерства та створення позитивного іміджу держави як надійного партнера.

5. Активізація співпраці у рамках єврорегіонів як чинник зростання конкурентоспроможності:

- розвиток транспортної інфраструктури у напрямі активізації транзитних можливостей як у межах єврорегіонів, так і щодо розширення міжнародного сполучення;
- облаштування прикордонних митно-пропускних пунктів з метою спрощення процедури перетину кордону для мешканців прикордонних територій та покращення збуту продукції в межах єврорегіонів;
- поглиблення міжрегіональної співпраці, спрощення збуту продукції через створення єдиного спільного ринку учасників єврорегіонів, посилення кооперації і тим самим поєднання зусиль у конкурентній боротьбі за міжнародні ринки збуту продукції;
- забезпечення продовольчої безпеки через налагодження аграрної кооперації в рамках єврорегіонів;

- покращення екологічного стану територій єврорегіонів за рахунок залучення до проектів екологічних "зелених" інвестицій.

Висновки. Підсумки соціально-економічного розвитку регіонів України у січні-вересні 2013 р. засвідчили поглиблення негативних тенденцій, які сформувались у попередньому році. Найбільшого падіння зазнали такі галузі як будівництво та промисловість, причому найвідчутніше падіння було характерне для розвинених регіонів. Триває скорочення обсягів зовнішньої торгівлі; зменшення експорту товарів спостерігається у всіх ключових експортерах (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська області): на 3,3 %, 14,2 %, 12,4 % та 16,8 % відповідно.

Водночас, позитивна динаміка зафіксована у сферах і галузях, які меншою мірою залежні від кон'юнктури світових ринків:

- зростання обсягу сільськогосподарського виробництва досягнуто у 19 регіонах;
- у всіх регіонах відбулось збільшення обороту роздрібної торгівлі, хоча приріст був і нижчим за показники відповідного періоду 2012 р.;
- зростання реальної заробітної плати також мало місце у всіх регіонах (від 6,9 % у Івано-Франківській і 7,1 % у Донецькій до 11,9 % у Волинській областях).

Аби досягнуті позитивні зрушення змогли отримали довгостроковий ефект, має бути сформовано концентровані економічні впливи системного характеру. Водночас, викликає занепокоєння дещо "штучна" природа динаміки соціальних показників у регіонах, оскільки реальний економічний фундамент для цього здебільшого відсутній, а подальше збільшення бюджетного навантаження з метою підтримки соціальної стабільності неможливе через значну очікувану обмеженість централізованого ресурсу держави.

Література:

1. Назаров М.І. Конкурентоспроможність регіону: суть та властивості / М.І. Назаров: [Электронный ресурс] – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2438.

2. Єресько І. Г. Формування конкурентоспроможної регіональної економіки як мета стратегічного планування комплексного розвитку регіону/ І. Г. Єресько // Конкуренція : Вісник Антимонопольного комітету України. – 2006. – № 3. – С. 19-25.

3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект / Л. Л. Антонюк // Міжнародна економічна політика. – 2005. – № 1. – С.45-68.

4. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : монографія / Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 419 с.

5. Захарченко В., Захарченко С. Конкурентоспроможність регіонів України: кластер ний підхід / В. Захарченко, С. Захарченко : [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://www.vmurol.com.ua/upload/publikatsii/nauka/pdf_2012/Concurentospromozhnist_regioniv_Ukrayini.pdf.

6. Мациборська Г.К., Пугачевська О.В. Аналіз конкурентоспроможності регіонів України в умовах глобалізації світової економіки / Г.К. Мациборська, О.В. Пугачевська : [Электронный ресурс] – Режим доступу : http://bookclub.in.ua/book_207_page_2.

7. Антонюк Л., Сацик В. Виробнича конкурентоспроможність регіонів України / Л.Л. Антонюк, В.І. Сацик : [Электронный ресурс] – Режим доступу : http://www.academia.edu/3698190/_.

8. Звіт про конкурентоспроможність України 2013: Назустріч економічному зростанню та процвітанню [Електронний ресурс] / Фонд "Ефективне управління", 2013. – 232 с. – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.

References:

1. Nazarov M.I. Konkurentospromozhnist' rehionu: sut' ta vlastyvosti / M.I. Nazarov: [Эlektronnыy resurs] – Rezhym dostupu : http://www.etsonomy.nayka.tsom.ua/?op=1&z=2438.

2. Yeres'ko I. H. Formuvannya konkurentospromozhnoyi rehional'noyi ekonomiky yak meta stratehichnoho planuvannya kompleksnoho rozvytku rehionu/ I. H. Yeres'ko // Konkurentsiya : Visnyk Antymonopol'noho komitetu Ukrayiny. – 2006. – № 3. – S. 19-25.

3. Antonyuk L. L. Mizhnarodna konkurentospromozhnist' krayin: rehional'nyy aspekt / L. L. Antonyuk // Mizhnarodna ekonomichna polityka. – 2005. – № 1. – S.45-68.

4. Koval's'ka L.L. Otsinka konkurentospromozhnosti rehionu ta mekhanizmy yiyi pidvyshchennya : monohrafiya / L.L. Koval's'ka. – Luts'k: Nadstyr"ya, 2007. – 419 s.

5. Zakharchenko V., Zakharchenko S. Konkurentospromozhnist' rehioniv Ukrayiny: klaster nyy pidkhid / V. Zakharchenko, S. Zakharchenko : [Эlektronnыy resurs] – Rezhym dostupu : http://www.vmurol.tsom.ua/upload/publikatsii/nauka/pdf_2012/Tsontsurentospromozhnist_regioniv_Ukrayini.pdf.

6. Matsybors'ka H.K., Puhachevs'ka O.V. Analiz konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi svitovoyi ekonomiky / H.K. Matsybors'ka, O.V. Puhachevs'ka : [Эlektronnыy resurs] – Rezhym dostupu : http://booktslub.in.ua/book_207_page_2.

7. Antonyuk L., Satsyk V. Vyrobnycha konkurentospromozhnist' rehioniv Ukrayiny / L.L. Antonyuk, V.I. Satsyk : [Эlektronnыy resurs] – Rezhym dostupu : http://www.atsademia.edu/3698190/_.

8. Zvit pro konkurentospromozhnist' Ukrayiny 2013: Nazustrich ekonomichnomu zrostannyu ta protsvitannyu [Elektronnyy resurs] / Fond "Efektyvne upravlinnya", 2013. – 232 s. – Rezhym dostupu : http://www.feg.org.ua/dotss/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Варналий З.С., д-р экон. наук, проф.,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко;
Билык Р.Р., канд. экон. наук, доц.,
Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ПРИОРИТЕТЫ УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье исследована проблематика укрепления конкурентоспособности экономики регионов Украины, как составляющей политики обеспечения экономической безопасности. Проанализированы итоги развития регионов Украины в 2013 году. Определены основные проблемы, влияющие на конкурентоспособность регионов в посткризисном периоде. Выделены угрозы экономической безопасности регионов, которые наиболее остро проявились на протяжении 2013 года. Определены приоритетные направления укрепления конкурентоспособности регионов в разрезе экономической и социальной политики, развития ключевых отраслей, рыночной инфраструктуры и инфраструктуры жизнеобеспечения, инвестиционной политики, а также межрегионального и международного сотрудничества регионов.

Ключевые слова: *конкурентоспособность регионов, экономическая безопасность регионов, государственная региональная политика, социально-экономическая динамика регионов, модернизация структуры производства, развитие инфраструктуры, государственно-частное партнерство, межрегиональное сотрудничество*

Varnaliy Z., Ph.D., Prof.,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Bilyk R., Ph.D., Associate Prof.,
Chernivtsi National University of Yuriy Fedkovych

PRIORITIES STRENGTHEN THE COMPETITIVENESS OF THE REGION AS PART OF ENSURING ECONOMIC SECURITY UKRAINE

The problems of strengthening the economic competitiveness of regions of Ukraine as a part of the economic security policy studied. The results of regional development of Ukraine in 2013 analyzed. Main issues affecting the competitiveness of regions in the post-crisis period determined. Threats to the economic security of the regions that were most evident throughout 2013 discovered. Number of priority areas for strengthening the competitiveness of regions identified in the context of: economic and social policy, development of basic industries, market infrastructure and vital infrastructure, investment policy, regional and international cooperation of regions.

Keywords: *regional competitiveness, economic security of regions, state regional policy, socio-economic dynamics of region, production structure modernization, infrastructure development, public-private partnership, inter-regional cooperation.*

УДК 339.137.2
JEL F23

А. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЙ НА ГЛОБАЛЬНИХ ГАЛУЗЕВИХ РИНКАХ

У статті досліджуються причини виникнення та умови існування глобальних конкурентних відносин у сучасній економіці. Здійснено аналіз існуючих визначень глобального галузевого ринку та глобальних компаній, надано їх характеристику та відмінності від багатонаціональних для з'ясування особливостей формування конкурентних стратегій компаній в умовах глобалізації ринкових відносин.

Ключові слова: *глобальні конкурентні відносини; глобальний галузевий ринок; глобальні компанії; багатонаціональні компанії; глобальні конкурентні стратегії компаній.*

Для сучасної світової економіки характерним є інтернаціоналізація господарського життя у формі інтеграції – об'єднання ринків, виробництв окремих країн у зону вільної торгівлі та підприємництва, що створює передумови транснаціоналізації, тобто взаємопереплетіння економік різних країн внаслідок створення транснаціонального капіталу, який функціонує на всіх національних сегментах галузевих ринків, і, врешті решт, до вищої форми інтернаціоналізації – формування глобальних ринків.

В. Базилевич надав характеристику головних мегатрендів сучасного економічного розвитку, а саме: глобалізація, фінансиалізація, інформатизація, інтелектуалізація, соціалізація [1].

Т. Левітт визначив, що глибокі зміни в технології, зокрема комунікаціях, інформації, а також формування єдиних споживчих переваг у більшості країн світу, незважаючи на культурні розбіжності, призводять до появи глобальних ринків стандартизованих споживчих товарів, внаслідок чого компанії змушені змінювати стратегію діяльності із транснаціональної на глобальну [2].

Проблемам економічної глобалізації присвячені роботи відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як О. Білорус, В. Базилевич, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гражевська, М. Кастельс, В. Паньков, А. Філіпенко, А. Чухно, Ю. Яковець та інших. Першим проаналізував економічну глобалізацію як суто ринковий феномен Т. Левітт, опублікувавши у 1983 р. роботу "Глобалізація ринків". Найбільш широко надав характеристику глобальним ринкам та напрямам

підвищення конкурентноздатності національних економік в умовах глобалізації М. Портер. Особливості функціонування глобальних ринків стали основою для аналізу стратегічних концепцій діяльності фірм у менеджменті, зокрема у роботах Г. Гольдштейна, А. Інкпена, О. Каніщенко, Д.-Н. Ласку, К. Рамасвані, А. Старостіної, П. Уолтерса, А. Тичинського, Б. Тойна та інших.

У багатьох вищезазначених роботах визначається, що запорукою успішної діяльності компаній на глобальних ринках є глобальна стратегія конкурентної боротьби.

Метою роботи є характеристика глобальних конкурентних відносин на галузевих ринках для визначення особливості стратегії діяльності компанії за таких умов.

Об'єктивні основи розвитку глобалізаційних процесів, на нашу думку, були закладені товарно-грошовими відносинами, інтернаціоналізація яких призводить до формування глобальних галузевих ринків. Протягом століть можна спостерігати суперечливі тенденції відособлення економічних суб'єктів та їх поєднання в єдиний ринок. Суспільний поділ праці, процеси спеціалізації та відокремлення товаровиробників приводять до формування ринкових відносин, де конкуренція є стимулом до постійного розширення географічних меж ринків, оскільки зростання обсягів виробництва та капіталу стимулюють пошук нових ринків збуту з метою отримання прибутків. Спочатку ринок вийшов за межі міста та отримав регіональне значення, далі ринкові відносини охопили національний рівень, потім національні ринки стають лише сегментами світових, а сьогодні, внаслідок процесів інтернаціоналізації економіки, компанії сприймають весь світ як єдиний ринок. Рівні глобалізації відображають фактично еволюцію розвитку ринкових відносин: окремих компаній, галузевих ринків, окремих країн та світовий.

У роботі "Глобалізація ринків" Т. Левітт визначає, наступні причини глобалізації конкурентних відносин та зміни стратегій діяльності із транснаціональної на глобальну:

- глибокі трансформації в технології, зокрема комунікаціях, інформації;
- формування єдиних споживчих переваг у більшості країн світу, незважаючи на культурні розбіжності;
- стандартизація споживчих товарів;
- виникнення глобальних галузей та ринків [2].

У 1987 р. до схожих результатів дійшов і К. Омає виділив наступні причини глобалізації конкурентних відносин, характеризуючи ринки індустріальних країн Європи, Північної Америки та Японії (так званої Триади):

- з боку споживачів за рахунок зростаючої схожості їх потреб та бажань, з одного боку, та внаслідок розвитку комунікацій, засобів транспорту та туризму, з іншого, формується все більш однорідний ринок потенційних "всесвітніх товарів", що є привабливим для фірм внаслідок додатного ефекту масштабу у виробництві, рекламі тощо;
- на ринках з'являються транснаціональні сегменти споживачів, які є привабливими для міжнародних фірм;
- швидке розповсюдження технічного прогресу призводить до необхідності продавати нові товари одночасно на всіх ринках, оскільки домінуючи позиції на одному з них можуть отримати конкуренти, внаслідок створення аналогічного товару;
- лише масштаб глобального світового ринку може забезпечити зменшення високих витрат на виробництво товару [3, с. 10–4].

У роботі "Стратегія конкуренції" М. Портер визначає тенденції та зовнішні чинники глобалізації конкуренції. Тенденції, які відіграють важливе значення для конкуренції в глобальних галузях, наступні:

- стирання відмінностей між країнами у таких сферах як рівень доходів, вартість факторів виробництва, енергоносії, методи маркетингу, канали розподілу, що частково відбувається за рахунок агресивної політики багатонаціональних компаній, які поширюють свою методику у світі;
- агресивна промислова політика з метою стимулювання виробництва у певних секторах економіки та ліквідація менш бажаних видів діяльності; визнання та протекція найважливіших активів з боку держави;
- вільне переміщення технологій; виникнення нових великомасштабних ринків;
- спадні витрати на перевезення та складування; раціоналізацію або зміни в каналах розподілу;
- конкуренція з боку фірм нових індустріальних країн.

До зовнішніх чинників глобалізації М. Портер відносить:

- зростаючу економію за рахунок масштабів виробництва;
- зміни вартості факторів виробництва;
- послаблення відмінностей між економічними та соціальними умовами різних країн;

- послаблення обмежень з боку уряду, зокрема скасування квот, тарифів, сприяння у міжнародному співробітництву на технічній основі тощо [4, с. 292–301].

Прикладом глобальної конкуренції може бути конкуренція між компаніями Coca-Cola та PepsiCo, Ford та Toyota, Boeing та Airbus по всьому світу, якщо на ринку з'являється одна компанія, обов'язково на ринок входить й інша.

Таким чином, на формування та розвиток глобальних галузевих ринків впливають наступні чинники:

1. Технологічні зміни у функціонуванні галузей:

- розвиток інформаційних технологій на основі мікроелектроніки та телекомунікацій;
- різке зменшення витрат на переробку, зберігання та передачу інформації;
- розширення можливостей використання мікроелектроніки у різних виробах та системах, зокрема автомобілях, медичній техніці, побутовій та промисловій апаратурі, телекомунікаціях.

2. Економічні переваги розширення меж ринків.

- додатній ефект масштабу у виробництві, збуті, рекламі тощо;
- необхідність продавати нові товари одночасно на всіх ринках внаслідок можливості швидкого створення товарів-аналогів з боку конкурентів;
- стирання відмінностей між країнами у таких сферах як рівень доходів, вартість факторів виробництва, енергоносії, методи маркетингу, канали розподілу;
- створення нових засобів транспортування товарів та зменшення трансакційних витрат;
- збільшення обсягів виробництва за рахунок дії ефекту від масштабу та пошук ринків збуту цих товарів.

3. Зміни у смаках та уподобаннях споживачів.

- схожість у перевагах споживачів по всьому світі, що призводить до стандартизації продукції на ринках;
- формування транснаціональних сегментів споживачів;
- досконала інформованість про товари, що створюються по всьому світі за рахунок реклами через Інтернет;
- зменшення витрат, у тому числі й у часі, на пересування між країнами та континентами;

- жорсткий вплив реклами на створення стандартизованого попиту у всьому світі.

4. Зовнішні чинники.

- зменшення відмінностей між економічними та соціальними умовами різних країн;
- лібералізація доступу іноземних компаній на ринки;
- зняття бар'єрів доступу на ринки з боку держави тощо.

Розвиток конкурентних відносин у глобальному масштабі відбувається на глобальних ринках між підприємствами глобальних галузей.

Т. Левітт визначив, що ознаками глобальних ринків є, по-перше, глобалізація многонаціональних компаній внаслідок зміни стратегії діяльності, по-друге, продаж стандартизованих та високотехнологічних продуктів по всьому світу [2].

М. Портер у роботі "Стратегія конкуренції" пише про те, що глобальна галузь – це та, в якій стратегічні позиції конкурентів на основних географічних чи національних ринках залежать від їх позицій на інших ринках [4, с. 280].

А. Інкпен та К. Рамасвані визначили характеристики глобальних та мультилокальних галузевих ринків (табл. 1) [5, с. 15–17].

До ознак глобальної галузі, таким чином, належать: глобальний кадровий резерв, транскордонні команди, глобальні канали зв'язку.

Яскравою ознакою сучасного глобального ринку є також існування мереж, як з боку споживачів, так і виробників. М. Кастельс характеризує сучасну економіку як інформаційну та глобальну, обумовлену появою глобальної взаємопов'язаної мережі [6]. Глобальна, тому що головні види діяльності та їхні складові організовуються у глобальному масштабі безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що пов'язує економічних агентів. Таким чином, головною тенденцією світового розвитку є формування глобальної мережевої економіки, що заснована на інформації та знаннях. Її визначають як середовище, в якому будь-яка компанія чи індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть легко та з мінімальними затратами контактувати з будь-якою іншою компанією чи просто індивідом з приводу спільної праці, торгівлі, для обміну ідеями та ноу-хау чи для задоволення [7, с.264–265].

Таблиця 1

Характеристики глобальних та мультилокальних галузевих ринків

Ознака	Галузеві ринки	
	мультилокальні	глобальні
Продукція продається	на міжнародних ринках	на міжнародних ринках
Компанії обслуговують	переважно країну або регіональних споживачів	покупців по всьому світу
Підрозділи компаній	мають високий ступінь автономності у багатьох країнах	мають високий ступінь автономності у всіх країнах, підрозділи створюються на ринках базування крупних конкурентів
Конкуренти	не обов'язково представлені на всіх крупних ринках	одні й ті й самі фірми на всіх великих ринках
Конкуренті відносини	існують між суб'єктами двох країн або на регіональному рівні	проявляються у глобальному масштабі
Стратегічна позиція компанії на одному ринку	не впливає на її позиції на інших ринках	фундаментально впливає на позицію на інших ринках
Штаб-квартира компанії	прив'язана до країни базування	не залежить від країни базування,
Ланцюги створення вартості	формуються у межах країни, де компанія створена	формуютьсяь в оптимальних місцях розташування
Закупівля ресурсів	на регіональному рівні	по всьому світу
Формування переваг компанії	у межах країни або на регіональному рівні	комбінування переваг, що створені на локальних ринках, з тими, які є результатом міжнародної співпраці (економія на масштабі та репутація бренду, що передається), провідні компанії створюють однаковий тип переваг на всіх ринках (компанії з перевагами у країні А мають такі самі переваги у країнах В, С та інш.)

Джерело: складено автором на основі [5, с. 15–17].

Таким чином, на основі мережевого розповсюдження інформації та знань, розвитку процесів інтернаціоналізації господарського життя, новий характер набуває система глобальних ринкових відносин між еко-

номічними суб'єктами. Формується цілісна система глобального ринку, змінюючи форми та методи конкуренції між фірмами.

На нашу думку, мережі в економічній системі на будь-якому рівні – це сукупність взаємозв'язків та взаємовідносин між суб'єктами, які входять до мережі, що спрямовані на виконання певних цільових завдань на рівноправних засадах.

Кількість учасників мережі буде тим більшим, чим більшою є додатна віддача від приєднання до мережі. Фактором, що поєднує суб'єкти у мережі, є їхня сумісність. Коли суб'єкт оцінює результати діяльності вище, за умови, що він є учасником мережі, має місце мережева сумісність (у німецькомовних країнах мережевий ефект або ефект мережевої вигоди).

Мережі є стійкими та ефективними за рахунок: стійкості інформаційних зв'язків; узгодженості дій учасників мережі; наявності та виконання внутрішньомережевих стандартів; довіри між учасниками мережі.

На мережевих ринках існують додатні зовнішні ефекти у:

- мережі споживачів: чим більша кількість користувачів є в "мережі", тим більшу корисність одержує споживач від використання продукту; тому "цінність" продукту для покупця залежить не тільки від самого продукту, але й від розміру мережі користувачів;
- мережі доповнюючих продуктів: чим більше кількість продуктів, що доповнюють один одного, і послуг, тим більшу користь (цінність) споживач отримує з самого продукту;
- мережі виробників: споживачі будуть купляти продукцію у тих компаній, які мають більш розгалужену є інфраструктура продажу товару.

Фактором, що поєднує товари у мережі, є їхня сумісність. Коли споживач оцінює товар вище за умови, що він є сумісним з товарами інших споживачів, має місце мережева зовнішня сумісність (у німецькомовних країнах мережевим ефектом або ефектом мережевої вигоди). М. Кац та К. Шапіро виділяють два головних способи досягнення сумісності: по-перше, прийняття галузевого стандарту, коли для досягнення сумісності продукції декілька фірм повинні діяти спільно; по-друге, на основі створення адаптерів (пристроїв сполучення), коли конкретна фірма в односторонньому порядку робить свій товар сумісним із товаром іншої фірми або групи фірм [8, с. 522–523]. Таким чином, на основі властивостей товарів, що продаються у мережі, економісти визначають об'єктивну тенденцію до стандартизації продукції, що буде реалізовуватися фірмами на ринках, яка призводить до їх глобалізації.

Проте не кожен ринок, який є мережевим буде глобальним. Необхідною умовою є наявність на ринку глобальних компаній, а також тих ознак, які були зазначені вище.

На нашу думку, глобальний ринок – ринок, на якому продається стандартизований продукт певного виду діяльності в межах єдиного світогосподарського простору на основі мережевої організації виробництва й обміну товарами, а стратегічні позиції глобальних компаній-конкурентів на основних географічних чи національних ринках залежать від їх позицій на інших ринках.

Одним із перших поділяти фірми на багатонаціональні (транснаціональні) та мультилокальні запропонував М. Портер [9, с. 361–362]. Відмінності між ними наведені у табл. 2.

Сьогодні багатонаціональні компанії отримали назву глобальних. Так, наприклад, компанія ConocoPhillips була створена шляхом злиття компаний Conoco (заснована у 1875 р. під назвою *Continental Oil & Transportation*) та Phillips Petroleum (заснована у 1905 р.). Основними напрямами глобальної діяльності компанії є: розвідка нафтових родовищ і видобуток нафти; перегонка нафти, маркетинг, постачання та транспортування нафтопродуктів; видобуток природного газу, його переробка і маркетинг; виробництво хімікатів і пластиків, а також їх маркетинг; продаж запатентованих технологічних процесів в області глибокої переробки нафти.

***Таблиця* 2**

Характеристики мультилокальних та багатонаціональних компаній за М.Портером

Ознака	Компанії	
	мультилокальна	Багатонаціональна
Ринок, який обслуговує	мультилокальний	глобальний
Стратегія компанії	різні стратегії для зарубіжних ринків	є централізованою, а різні аспекти оперативної інформації – децентралізованими або централізованими в залежності від ситуації
Конкуренція	між компаніями на окремих національних ринках	розгортається між всесвітньою системою виробничих і збутових ресурсів різних мультинаціональних компаній

Закінчення табл. 2

Філіали компаній	функціонують як стратегічно незалежні підрозділи, оперативна діяльність яких є автономною	можуть спеціалізуватися на виробництві лише певної частини асортименту товарів, обмінюючись з іншими підрозділами системи
Штаб-квартири компаній	координують фінансові інструменти управління, маркетингову політику, можуть централізувати частину науково-дослідних робіт, розробок, конструювання, виробництво окремих комплектуючих виробів	має інтернаціональний характер, рушійною силою діяльності організації та все частіше виходять за межі традиційних функцій: представництва, управління та координації.

Джерело: складено автором на основі [9, с. 361–362]

Інтенсивна глобальна конкуренція стає основою для виникнення міжнародних стратегічних альянсів (МСА), серед яких альянси горизонтального, вертикального типів, альянси по дистрибуції, родинні диверсифіковані альянси, перспективні диверсифіковані альянси. Родинні диверсифіковані альянси створюються, по-перше, з організаціями, які виробляють товари - доповнювачи, наприклад, угоди між крупними авіалініями, що обслуговують далекі маршрути, з більш дрібними перевізниками, які обслуговують короткі регіональні маршрути, по-друге, з компаніями, що виготовляють товари – замінники, наприклад, між фірмами, які забезпечують стаціонарний зв'язок та операторами мобільного зв'язку для збільшення місткості їх мережі. Перспективні диверсифіковані альянси створюються з організаціями, які займаються не пов'язаними видами діяльності, між якими потенційно можливим є (або вже відбувається) розмиття меж, як правило, внаслідок інновацій. Це сприяє обміну технологіями та управлінським досвідом. Наприклад, компанії Microsoft, Sega (виробник відеоігор), Dream Walks SKG (виробництво фільмів), створили альянси з метою доступу до інформаційних технологій та виходом на ринок розважальних послуг.

Останнім часом все більш розповсюдженим стає створення міжнародних альянсових мереж (МАМ) – об'єднання більше, ніж двох компаній, які працюють у різних країнах, пов'язаних між собою формальними та неформальними угодами про співпрацю. Вони також мають назву "багатофірмові альянси" або "кластери" [10] і в кінці 1980-х рр. формувалися на ринку розважальних послуг та мультимедіа. На початку XX ст. такі со-

юзи є звичними у високотехнологічних галузях, зокрема, авіабудуванні, виробництві комп'ютерів та програмного забезпечення тощо.

Відмінності між стратегіями глобальних та мультилокальних компаній надані у табл. 3.

Глобальна стратегія ефективна, коли відмінності між країнами невеликі і конкуренція носить глобальний характер. Вона має переваги з точки зору про ефекту масштабу, зниження витрат, координація діяльності, швидкості розробки продукту.

Сьогодні компанії повинні бути глобальними, щоб залишатися конкурентоспроможними.

Проте багато глобальних ринків ще формуються й тому компанії функціонують в умовах локальних тенденції, таких як місцеві смаки, звички споживачів, державні та регулюючі органи, які очікують, що фірма буде мати здібності до локального реагування та адаптації, та глобальних, таких як ефекти масштабу, одноманітний споживчий попит, всесвітня конкуренція, однорідність товарів, що потребує глобальної інтеграції та стандартизації.

***Таблиця* 3**

Характеристика стратегій багатонаціональної та глобальної компанії

	Компанії	
	Багатонаціональні	**Глобальні**
Сфери застосування	Цільові країни та райони торгівлі	Широке охоплення країн, які є найважливішими ринками збуту продукції
Стратегія бізнесу	У відповідності до умов кожної країни, невелика координація за терміном або повна її відсутність	Єдина базова стратегія по всьому світу, невелике пристосування до окремих умов за необхідності
Стратегія виробництва продукції	Продукція орієнтована на місцевий попит	Стандартизована продукцію на ринках всіх країн
Виробнича стратегія	Розміщення заводів у різних країнах	Розміщення заводів для отримання конкурентних переваг на глобальних ринках: у країнах, що мають низькі витрати на ресурси, забезпечують мінімізацію транспортних витрат, близько до головних ринків або використання невеликої кількості великих заводів для отримання економії на масштабі

Закінчення табл. 3

Джерела постачання сировини та Компонентів	Перевага надається місцевим постачальникам	Постачальники з усіх країн світу з метою мінімізації витрат
Прийняття рішень	Децентралізовано	Централізовано

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Кожна з цих величин може розглядатися як сильна або слабка. Відповідно створюються чотири типи зовнішнього середовища, в якому може опинитися компанія.

1. Глобальне середовище, коли сили глобальної інтеграції потужні, а потреба у локальному реагуванні є невеликою. Від компанії на таких ринках потребується структурна єдність. Така ситуація притаманна ринкам високотехнологічних товарів, де локальні сили не існують або не мають істотного впливу.

2. У багатонаціональному (або багаторегіональному) середовищі сильними є локальні сили, а глобальні – слабкими. Головним фактором успіху на ринку такого типу є адаптація до місцевих умов, тому компанії у кожному новому середовищі обирають новий тип поведінки. До цієї категорії відносяться більшість ринків продуктів харчування, де смаки споживачів та кулінарні традиції є важливими факторами, що визначають переваги та поведінку споживачів.

3. У міжнародному середовищі слабкими є як локальні, так і глобальні сили. До такого середовища відноситься, наприклад, ринок цементу. З одного боку, дана продукція є високо стандартизованою як у виробництві, так і в розподілі, що зменшує потребу у локальному реагуванні, проте собівартість його виробництва та транспортні витрати роблять недоцільною глобальну інтеграцію.

4. Транснаціональне середовище характеризується сильним впливом локальних і глобальних сил. Діяльність фірми у даній ситуації потребує стандартизації та централізації, але при цьому реагування на локальні ситуації. Наприклад, виробництво вантажівок компанії Volvo, Volvo Truck, які розроблялися для світового ринку, але за необхідністю у конструкції роблять незначні зміни, оскільки післяпродажне обслуговування здійснюють місцеві дилери [12].

Як вже зазначалося, на глобальних ринках продається стандартизована продукція. Проте існують певні суперечності щодо гіпотези всезагальної гомогенізації та стандартизації на глобальних ринках. Зокрема, Ж.-Ж. Ламбен наводить аргументи, які, навпаки, сприяють кастомізації, тобто задоволенню специфічних потреб різних ринків [16, с. 88–89]. По-перше, незважаючи на те, що гомогенізація потреб дійсно відбувається, мова йде про лише про "сегменти" споживачів із однаковими очікуваннями, які існують у всіх країнах. Паралельно з цими "всесвітніми" тенденціями спостерігається персоніфікація споживання, внаслідок чого виникають більш різнорідні сегменти, які до того ж істотно відрізняються за рахунок різних культурних та регіональних цінностей у кожній країні. По-друге, багато товарів, які визнані по всьому світу, наприклад, сумки "Louis Vuitton", фотоапарати "Cannon", користуються комерційним успіхом, однак не є дешевими. По-третє, не зовсім є вірним твердження, що виникнення ефекту масштабу пов'язане із глобальною стандартизацією, оскільки використання гнучких виробничих систем, що припускають миттєву зміну послідовних операцій та глибоку спеціалізацію, дозволяє використовувати переваги стандартизації та одночасно задовольняти індивідуальні потреби замовників. По-четверте, неузгодженість технічних умов та стандартів, які діють у різних країнах, змушує фірми виробляти багато варіацій одного й того ж самого товару.

Таким чином, проблема для глобальних компаній полягає в можливості узгодити стандартизацію та кастомізацію товарів, концентруючись на схожих характеристиках ринків, яких, скоріше за все, буде ставати все більше, проте враховувати відмінності у культурі, цінностях та перевагах споживачів. У більшості випадків сьогодні, на наш погляд, це пов'язано з тим, що глобальні ринки все ще формуються, проте ця тенденція буде спостерігатися ще достатньо тривалий час.

Глобальний ринок – ринок, на якому продається стандартизований продукт певного виду діяльності в межах єдиного світогосподарського простору на основі мережевої організації виробництва й обміну товарами, а стратегічні позиції глобальних компаній-конкурентів на основних географічних чи національних ринках залежать від їх позицій на інших ринках.

Не кожен ринок, який є мережевим буде глобальним. Необхідною умовою є наявність на ринку глобальних компаній, а також сукупності ознак, які були зазначені вище.

Глобальна компанія – це компанія, для якої конкуренція розгортається між всесвітньою системою виробничих і збутових ресурсів різних глобальних компаній; стратегія компанії є централізованою, а різні аспекти оперативної інформації – децентралізованими або централізованими в залежності від ситуації.

Стратегія глобальної компанії охоплює широке коло країн, які є найважливішими ринками збуту продукції; спрямована на виробництво стандартизованої продукції на ринках всіх країн одночасно; виробнича стратегія спрямована на розміщення заводів для отримання конкурентних переваг на глобальних ринках: у країнах, що мають низькі витрати на ресурси, забезпечують мінімізацію транспортних витрат, близько до головних ринків або використання невеликої кількості великих заводів для отримання економії на масштабі.

Глобальні компанії функціонують у середовищах, які охоплюють як глобальні, так і локальні сили. Проявом цього є кастомізація, тобто задоволенню специфічних потреб різних ринків, що необхідно враховувати у діяльності організацій.

Література:

1. Базилевич В.Д. Современная экономическая теория: в поисках новой парадигмы // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – №146. – с. 5-7.

2. Levitt T. The Globalization of Markets // Harvard Business Review. – 1983. - № 61, May-June. – p. 92-102.

3. Ohmae K. The Triad World View / K. Ohmae // The Journal of Business Strategy. – 1987. - № 7 (4). – p. 8-19

4. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський / М.Е.Портер. - К.: Основи, 1997. – 390 с.

5. Inkpen A. C., Ramaswamy K. Global strategy: creating and sustaining advantage across borders. – N.Y.: Oxford University Press, 2006. – 247 c.

6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. / Под науч. ред. О. И. Шкаратана / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

7. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

8. Katz M. L., Shapiro C. Network externalities, competition and compatibility// American Economic Review. – 1985. – Vol. 75. №3. June. – p. 424–440.

9. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. / М. Є. Портер - М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с.

10. Gomes-Casseres B. The alliance revolution. The new slope of business rivalry. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.

11. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С. Международный менеджмент. - 4-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 720 с.

12. Ghoshel S., Noyria N. Horses for Courses: Organisation Forms for Multinational Corporations // Sloan Management Review. - Winter, 1993. – p. 23 – 35.

Reference:

1. Bazylevych V., 2013. Modern economic theory: searching a new paradigm. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 146, pp. 5-7.

2. Levitt T., 1983. The Globalization of Markets. Harvard Business Review, 61, May-June, pp. 92–102.

3. Ohmae K., 1987. The Triad World View. The Journal of Business Strategy, 7 (4), pp. 8–19.

4. Porter M.E., 1980. Competitive Strategy, Free Press, New York, 1980.

5. Inkpen A. C., Ramaswamy K., 2006. Global strategy: creating and sustaining advantage across borders, N.Y.: Oxford University Press, 2006.

6. Castells M., 1996, 3 ed., 2000. The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture Vol. I. Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell.

7. Hrazhevs'ka N. I., 2008. Ekonomichni systemy epokhy hlobal'nykh zmin, Kyiv: Znannya, 2008.

8. Katz M. L., Shapiro C., 1985. Network externalities, competition and compatibility. American Economic Review, 75. №3. June, pp. 424–440.

9. Porter M.E., 1998. On Competition, Boston: Harvard Business School, 1998.

10. Gomes-Casseres B., 1996. The alliance revolution. The new slope of business rivalry. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.

11. Pyvovarov S.Э., Tarasevych L.S., 2008, 4 ed. Mezhdunarodniy menedzhment: Uchebnyk dlya vuzov, SPb.: Pyter, 2008.

12. Ghoshel S., Noyria N., 1993. Horses for Courses: Organisation Forms for Multinational Corporations, Sloan Management Review, Winter, 1993, pp. 23–35.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Игнатюк А.И. д-р экон.наук, проф.
Киевский нацыональный университет имени Тараса Шевченко

КОНКУРЕНТННЫЕ СТРАТЕГИИ КОМПАНИЙ НА ГЛОБАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ

В статье исследуются причины возникновения и условия существования глобальных конкурентных отношений в современной экономике. Проанализированы определения глобального отраслевого рынка и глобальной компании, представлена их характеристика и отличия от многонациональных. Показаны особенности формирования конкурентных стратегий компаний в условиях глобализации.

Ключевые слова: *глобальные конкурентные отношения; глобальный отраслевой рынок; глобальные компании; многонациональные компании; глобальные конкурентные стратегии компаний.*

Ignatyuk A., PhD, Prof.
Taras Shevchenko Kyiv National University

COMPETITIVE STRATEGY FOR COMPANIES ON THE GLOBAL INDUSTRY MARKET

In the article are being investigated causes and conditions for the existence of the global competition in the modern economy. The existing definitions of the global market and industry have been analyzed and highlighted the influencing factors on the formation and development of the global industrial markets, including: technological changes in the functioning of industries, the economic benefits of expanding the boundaries of markets, changes in consumer tastes and preferences, reducing differences between the economic and social conditions of different countries, the access liberalization for foreign companies on the domestic market. The characteristic of global companies and their differences from multinational have been outlined based on various attributes. Competitive strategies of global companies have been defined for the business, the nature of products, production strategies, sources and decision-making. The contradictions of these strategies have been analyzed based on globalization and customization and types of environment companies.

Keywords: *global competitive relationship; global industry market; global companies, multinational companies; global competitive strategies of companies.*

УДК 338.24
JEL G340

Д. Баюра, д-р екон. наук, доц.,
проф. кафедри економіки підприємства
КНУ імені Тараса Шевченка

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті проаналізовано окремі шляхи удосконалення системи корпоративного управління в Україні виходячи із євроінтеграційних процесів

Ключові слова: *корпоративне управління, механізми корпоративного управління, кодекс корпоративного управління, євроінтеграція*

Входження України до ЄС потребує додаткового формування адекватних та дієвих механізмів корпоративного управління. Особливо необхідно вирішити проблеми інтеграції корпоративної соціальної відповідальності у структури корпоративного управління вітчизняних акціонерних товариств. За таких умов, західні ринки капіталу будуть сприяти забезпеченню зростанню акціонерного капіталу компаній та економіки країни.

Існуюча в Україні практика масового порушення прав міноритарних акціонерів, а в останні роки також і мажоритарних акціонерів в ході проведення загальних зборів акціонерів, додаткової емісії акцій з метою розмивання статутного капіталу, порушення корпоративних угод у процесах злиття та поглинання та корпоративної реструктуризації повинна бути заборонена на теренах України. Адже це практично в останні роки зупинило інвестиційний процес зростання акціонерного капіталу, особливо держави.

Виходячи з цього, метою даної статті є дослідження останніх тенденцій розвитку корпоративного управління та визначення окремих шляхів адаптації вітчизняної системи корпоративного управління до вимог ЄС.

Дослідження останніх наукових публікацій засвідчує, що в Україні в останні два роки точиться дискусія на рівні експертів щодо введення положень дотримання балансу інтересів при запровадженні механізмів витіснення міноритарних акціонерів, які існують у більшості країн ЄС. Так, у ЄС ще у 2004 році було прийнято Директиву щодо вирішення цієї проблеми в ході поглинання. Право витіснення міноритарних акціонерів (squeeze-out) дозволяє вимагати від мажоритарного акціонера викупу акцій за справедливою ринковою ціною (sell-out). Детально проаналі-

зовано зазначена процедура у чисельних дослідженнях експертів Центру комерційного права [1, с. 13–17]. У Верховній раді України зареєстровано відповідний проект Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах" №3441 від 17.10. 2013 р., яким передбачено врегулювання зазначеного питання [2].

Крім того, забезпечення процесу ефективної євроінтеграції вітчизняної системи корпоративного управління та корпоративних відносин потребує комплексного вирішення додаткових проблем. Зокрема, це пояснюється підвищенням інтересу зарубіжних інвесторів, як портфельних, стратегічних так і інституціональних, до цінних паперів вітчизняних емітентів. В основу цього слід покласти розвиток та адаптацію усіх елементів корпоративного управління до практики функціонування провідних успішних європейських публічних акціонерних компаній. На основі власного аналізу діючих директив ЄС щодо функціонування систем корпоративного управління можна представити основні шляхи удосконалення вітчизняної системи корпоративного управління в умовах євроінтеграції, які відображено на рис.1.

Рис.1. Дотримання директив ЄС у ході удосконалення системи корпоративного управління в Україні*

Джерело: складено автором

Звичайно дотримання директив ЄС у ході удосконалення системи корпоративного управління в Україні потребує додаткового інституційного забезпечення, а також міжвідомчої координації. Жодна система також не буде ефективною без формування людських ресурсів зі знанням специфіки функціонування європейської системи корпоративного управління. Нова система корпоративного управління в Україні повинна також бути орієнтованою на реалізацію стратегій виробничо-комерційної діяльності з урахуванням світової кон'юнктури відповідних ринків.

Особливо Україні слід запозичити досвід функціонування соціально-орієнтованої ринкової економіки та відповідного державного регулювання економічних процесів. Однією із провідних тенденцій промислового розвитку компаній ЄС є існування виробничо-комерційних ланцюгів створення доданої вартості, учасниками яких є підприємства різних країн-членів ЄС. Тобто, пріоритетними напрямами є зближення вітчизняних стандартів і технічних вимог, особливо для підприємств агропродовольчої сфери, машинобудування, високих технологій із європейськими стандартами. Лише на основі аналізу порівняльних конкурентних переваг за допомогою індексів внеску товарної групи у торгівельний баланс регіону (країни) слід розвивати відповідні системи корпоративного управління.

Дослідження також підтверджують, що "практика корпоративного управління в континентальній Європі часто відрізняється від тих країн, які мають широкі та ліквідні ринки цінних паперів, таких як Сполучені Штати та Велика Британія. У Сполучених штатах більш як половина промислових компаній, зареєстрованих на Нью-йоркській фондовій біржі та NASDAQ, не мають реальних власників пакетів акцій розміром більш ніж 5%; і управлінський контроль широко розповсюджений. А, наприклад, у Австрії, Бельгії, Німеччині та Італії більш як половина зареєстрованих промислових компаній має реального власника з пакетом акцій 50% і більше; і широко розповсюдженим є контроль з боку крупних акціонерів. У Великій Британії половина зареєстрованих компаній має акціонера, власника пакету акцій 9,9% і більше, потенційно існує можливість коаліційного контролю" [3, с. 55]. В Україні поки що, у зв'язку із первинним накопиченням акціонерного капіталу в ході приватизаційних процесів, сформувалася мажоритарно-орієнтована система корпоративного управління. Тобто в ході удосконалення системи корпоративного управління необхідно враховувати структури акціонерного капіталу усіх без винятку акціонерних товариств.

Удосконалення корпоративного управління стосується не лише промислового сектора. Необхідно відзначити, що на банківський сектор також поширюються основні європейські стандарти корпоративного управління. Основні Принципи ефективного корпоративного управління, закладено у розробках Базельського комітету з банківського нагляду та міжнародної практики корпоративного управління. Особливо необхідно враховувати положення щодо визначення поняття "конфлікт інтересів" та запровадження вимог щодо його уникнення; вдосконалення структури управління банку шляхом раціонального і чіткого розподілу повноважень між органами управління, а також створення належної системи підзвітності та системи внутрішнього та зовнішнього контролю і вдосконалення системи управління корпоративними та ринковими ризиками.

Звичайно систему корпоративного управління в Україні не можна відривати від загального стану інвестиційного клімату та особливостей ведення бізнесу. Відповідно до чергового звіту Групи Світового банку "Ведення бізнесу - 2014: Розуміння правил регулювання для малих і середніх підприємств" (Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises), Україна дещо покращила середовище регулювання бізнесу для місцевих підприємців завдяки запровадженню регуляторних реформ у восьми сферах упродовж періоду між червнем 2012 року та червнем 2013 року.

Звіт показує, що Україна минулого року полегшила процедуру започаткування бізнесу, усунувши вимогу щодо реєстрації в органах статистики та скасувавши плату за реєстрацію особи як платника податку на додану вартість. Країні вдалося полегшити отримання дозволів на будівництво завдяки впровадженню системи дозволів на основі оцінки ризиків, скасуванню вимоги щодо певних дозволів та технічних умов, та полегшенню процесу реєстрації прав власності на нерухоме майно. Також вдалося полегшити доступ до системи електропостачання завдяки спрощенню процесу отримання дозволу на нове підключення до мережі. Україна також спростила передачу власності шляхом оптимізації процедур та модернізації системи реєстрації власності.

Однак, згідно зі звітом "Ведення бізнесу – 2014", багато чого ще залишається зробити, бо Україна ще досі займає низькі позиції у глобальному рейтингу – значно поступається своїм країнам-сусідкам: Польща посідає у рейтингу 45 сходинку, Угорщина – 54, Білорусь – 63, Румунія – 73,

Молдова – 78, а Російська Федерація – 92. компанії, які працюють в Україні, надалі стикаються з порівняно високими витратами на підключення до мережі електропостачання (посідає 172 сходинку), захист інвесторів (128-ма сходинка у рейтингу), сплату податків (164-та сходинка), ведення міжнародної торгівлі (148-ма) та на вирішення проблем неплатоспроможності (162-га). Тому, за висновками Світового Банку, потрібно продовжувати вживати більше зусиль для того, щоб покращити регуляторну політику та зменшити витрати у цих сферах.

Однак, в даний час існуюча в Україні практика масового порушення прав міноритарних, а в останні роки також і мажоритарних акціонерів в ході проведення загальних зборів акціонерів, додаткової емісії акцій з метою розмивання статутного капіталу, порушення корпоративних угод у процесах злиття та поглинання та корпоративної реструктуризації повинна в майбутні три роки бути заборонена. Адже це практично в останні роки зупинило інвестиційний процес зростання акціонерного капіталу, особливо держави. Цьому може сприяти прийняття на законодавчому рівні Кодексу корпоративного управління, який би був повністю адаптований до кращої європейської ділової корпоративної практики. До речі це й підтверджується й впровадженням в останній період відповідних кодексів у багатьох європейських країнах, при розробці яких використовуються або враховуються принципи корпоративного управління ОЕСР.

У першу чергу, зазначений документ, на наш погляд, повинен врегулювати в Україні відповідно до європейських стандартів наступні питання:

- взаємовідносини між акціонерними товариства та регулятором;
- взаємовідносини між акціонерами, найманим менеджментом та внутрішніми і зовнішніми заінтересованими особами (стейкхолдерами);
- формування в Україні на основі чітких критеріїв повноцінного інституту незалежних директорів у складі наглядових рад;
- формування інституту корпоративного секретаря у великих публічних акціонерних товариствах;
- введення у вітчизняну практику корпоративного управління обов'язкової участі представників трудового колективу до складу наглядових рад залежно від чисельності трудового колективу підприємств та визначення рівня КСВ;
- введення незалежного рейтингування якості та рівня корпоративного управління для акціонерних товариств, особливо акціонерних компаній

державного корпоративного сектора та товариств, які перебувають у власності територіальних громад. Поширити інститути незалежного оцінювання вартості акцій та їх інвестиційної привабливості;

- введення прозорості у вирішенні корпоративних господарських конфліктів, адже вони позначаються на усіх акціонерах усіх компаній;
- захист акціонерів у процесі корпоративної реструктуризації та реалізації дивідендної політики;
- формування ефективної системи управління корпоративними правами та ризиками;
- формування системи запобігання масового поширення асиметричності інформації про економічний стан акціонерних компаній;
- формування прозорої системи винагород та стимулювання (особливо державного корпоративного сектора) для членів органів управління акціонерних компаній.

При цьому, як показують чисельні наукові дослідження, слід керуватись наступним принципом: "корпоративне управління – головний інструмент забезпечення сталого розвитку компаній та формування розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні". Це дасть змогу уже в найближчий час значно підвищити корпоративну репутацію, корпоративну культуру та інвестиційну привабливість вітчизняних компаній.

Наступним ефективним кроком у розвитку вітчизняної системи корпоративного управління є необхідність нових наукових досліджень та методичних рекомендацій щодо формування корпоративних стратегій та конкурентних переваг для компаній різних секторів та галузей економіки, які мають відмінні стартові позиції в умовах євроінтеграції. Цьому може сприяти створення незалежної Експертної ради з корпоративного управління при уряді України. Оскільки в умовах ринкової невизначеності та глобалізації постійно існують і будуть існувати у майбутньому ризики впливу на ринкову капіталізацію компаній будь-яких секторів економіки. Важливо також підкреслити, що на відміну від європейських публічних компаній, в Україні практично мало компаній використовують та дотримуються власних кодексів корпоративного управління та корпоративної поведінки.

Світова практика засвідчує, що головним критерієм оцінювання ефективності корпоративного управління у країнах з ринковою економікою є зростання акціонерного капіталу в довгостроковій перспективі. При цьому в основі оцінювання сталого розвитку акціонерних компаній покладена

інтегральна оцінка економічної, соціальної та екологічної ефективності. Забезпечення даного рівня ефективності можливо лише за рахунок формування корпоративної соціальної відповідальності.

В умовах невпинного зростання ролі інформаційно-комунікаційної мережі "Інтернет" необхідно розвивати також нові шляхи комунікацій між акціонерами, інвесторами, регуляторами тощо. Це сприятиме підвищенню транспарентності системи корпоративного управління.

Важливо забезпечити також ефективність наглядових рад акціонерних товариств. Багато в чому, вона залежить від дієвої системи винагород членам наглядових рад. Наприклад, у Німецькому кодексі корпоративного управління, передбачено, що винагорода членам наглядових рад встановлюється рішенням загальних зборів акціонерів з урахуванням не лише сфери відповідальності, а також економічного стану і рентабельності роботи підприємств. При цьому суми винагород членам наглядових рад публікуються у річних звітах емітентів.

Необхідно також забезпечити відповідно до європейських стандартів підготовку фахівців з корпоративного управління, а тому підвищити рівень викладання курсу "Корпоративне управління", який сьогодні практично представлений у всіх провідних університетах, бізнес-школах світу. Слід розуміти, що корпоративне управління займає особливу позицію в управлінні (циклі менеджменту), що дозволяє його ідентифікувати як окремий вид управління компанією, який має перетин із іншими, але беззаперечно займає свою унікальну нішу. Сучасні тенденції удосконалення інструментарію викладання даного курсу ґрунтується на використанні концепцій та методів "ітеративного моделювання", в основі якого лежить концепція вибору, циклічності та врахування інтересів заінтересованих осіб. Корпоративне управління, як наука, теорія, дисципліна нині має достатньо обґрунтований понятійний та економіко-математичний апарат, аксіоматичну базу (принципи), а також чітко формалізовані закономірності. Тому майбутні фахівці з корпоративного управління повинні оволодіти новими соціальними нормами та цінностями, в першу чергу щодо комунікацій акціонерних товариств із акціонерами та заінтересованими особами, важливо сформувати навики колективної (командної) співпраці та відпрацювання прийняття управлінських рішень на усіх рівнях системи корпоративного управління залежно від корпоративної структури та структури акціонерного

капіталу, зокрема на стратегічному (загальні збори, наглядова рада та її комітети); тактичному (виконавчі органи); організаційному та операційному рівнях. Студенти повинні оволодіти проактивними підходами до врахування зовнішніх та внутрішніх чинників з метою побудови стратегічно-орієнтованої та соціально-відповідальної системи корпоративного управління.

Таким чином, процеси євроінтеграції економіки України виступають підставою для дієвого реформування нинішньої системи корпоративного управління в Україні результатом чого стане дієвий захист прав усіх акціонерів та майбутніх інвесторів.

Література:

1. Юргелевич С. Дотримання балансу інтересів при запровадженні механізму витіснення міноритарних акціонерів/С. Юргелевич// Вісник Центру комерційного права, 2013. №43. – С. 13–17.

2. Проект Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах" №3441 від 17.10. 2013 р./Електронний ресурс. Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2.

3. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління (збірник кодексів та принципів)/МФК "Проект "Корпоративний розвиток в Україні", 2002. – С. 55.

4. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014.

5. Баюра Д.О. Удосконалення корпоративного управління в умовах глобалізації/ Удосконалення корпоративного управління в умовах глобалізації / Д. О. Баюра // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 (21). – С. 23–26.

References:

1. Yurhelevych S. Dotrymannya balansu interesiv pry zaprovadzhenni mekhanizmu vytisnennya minorytarnykh aktsioneriv/S. Yurhelevych// Visnyk Tsentru komertsiynoho prava, 2013. №43. – S. 13-17.

2. Proekt Zakonu Ukrayiny "Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo pidvyshchennya rivnya korporatyvnoho upravlinnya v aktsionernykh tovarystvakh" №3441 vid 17.10. 2013 r./Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2.

3. Mizhnarodni ta natsional'ni standarty korporatyvnoho upravlinnya (zbirnyk kodeksiv ta pryntsypiv)/MFK "Proekt "Korporatyvnyy rozvytok v Ukrayini", 2002. – S. 55.

4. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014.

5. Bayura D.O. Udoskonalennya korporatyvnoho upravlinnya v umovakh hlobalizatsiyi/ Udoskonalennya korporatyvnoho upravlinnya v umovakh hlobalizatsiyi / D. O. Bayura // Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny. – 2012. – № 1 (21). – S. 23–26.

Надійшла до редколегії 27.02.14.

Баюра Д.О., д-р экон.наук, доц., проф. кафедры экономики предприятия
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье проанализировано отдельные направления реформирования и усовершенствования существующей в Украине системы корпоративного управления исходя из процесса евроинтеграции, а также условий развития корпоративного управления в странах ЕС. Сформулированы отдельные рекомендации по развитию системы корпоративного управления в Украине.

Ключевые слова: *корпоративное управление, механизмы корпоративного управления, кодекс корпоративного управления, евроинтеграция*

Baiura D., Ph. D., Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

CORPORATE GOVERNANCE IN UKRAINE UNDER EUROPEAN INTEGRATION

The article analyzes the individual areas of reform and improvement of the existing system in Ukraine based on the corporate governance of the European integration process, as well as conditions for the development of corporate governance in the EU. Formulated specific recommendations for the development of corporate governance in Ukraine.

Keywords: *corporate governance, corporate governance mechanism, a code of corporate governance, European integration.*

УДК 334.7
JEL G340, O310

Д. Стеченко, д-р екон. наук, проф.
Національний технічний університет України "КПІ"

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ УТВОРЕНЬ

Стратегічне управління знаннями розглядається як невід'ємна складова інноваційного розвитку взаємодіючих підприємств корпоративного утворення, що орієнтується на використання інтелектуального капіталу. Розкриваються підходи до підвищення ефективності технологій управління знаннями з урахуванням процесу стратегічного управління інноваційним розвитком.

Ключові слова: *знання; управління знаннями; інтелектуальний капітал; інноваційна діяльність; конкуренція; корпоративні утворення.*

Постановка проблеми. Аналіз основних індикаторів конкурентоспроможності української економіки свідчить про відсутність позитивних зрушень у цій сфері та незадовільні умови для формування конкурентних переваг. Це зумовлює нагальну потребу в прискоренні якісного становлення економіки знань та інтенсивної реалізації інтелектуального капіталу як засобу ефективного використання знання та навичок людей, насамперед, в процесі активізації інноваційної діяльності. Такі процеси внесуть позитивні зміни у всі сфери суспільного життя, сприятимуть становленню внутрішнього ринку та забезпеченню високих показників соціально-економічного розвитку країни.

Мета статті – аргументувати необхідність та імператив ефективного використання інтелектуального капіталу на засадах стратегічного управління знаннями інноваційного спрямування.

В економічній літературі пропонується чимало напрямів управління знаннями і, зокрема, використання інтелектуального капіталу в інноваційній діяльності. З цих напрямів досить відомі роботи вітчизняних і зарубіжних науковців: В. Гейця [1], В. Семиноженка [4], Л. Федулової [5], З. Мильнера [2], Д. Стоунхауса [3] та ін. Проте, відбувається пізнання місії знаннєвих ресурсів в їх нових комбінаціях і проявах інноваційного розвитку.

Проблема управління знаннями має комплексний міждисциплінарний характер. Вона проявляється у взаємодії складових: наука, освіта, вироб-

ництво. Проблематика управління знаннями має розглядатися через призму інноваційного розвитку та інтеграції зазначених складових.

Сучасна економіка – економіка знань, де на професії з переважанням інтелектуальної праці приходиться основний приріст зайнятості. Економіка знань стає головною характеристикою всіх соціально і економічно лідируючих країн. Економіка знань (знаннєвомістка економіка), як зазначає В.М. Геєць – це економіка, в якій джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких, поряд з природними ресурсами, капіталом і працею, домінуючим фактором стають процеси накопичення і використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки [1, с. 44].

В економіці знань визначальним є інтелектуальний капітал суспільства, який виконує водночас декілька функцій. Одна з них пов'язана з кваліфікацією та професійною підготовленістю населення до продуктивної діяльності. Інша – з розвитком творчих навичок, в тому числі теоретичного мислення. Ще одна важлива функція інтелектуального капіталу суспільства пов'язана з протистоянням процесам руйнування суспільної свідомості, що спричиняють зростання злочинності, тероризму, насильств та інших суспільних хвороб.

Знання – це своєрідний об'єкт. Інтелектуальний капітал персоналу взаємодіючих підприємств корпоративних утворень не можна продати або купити. Можна продати окремий патент, технологічну інструкцію, але весь комплекс знань, що розподілений між персоналом та інформаційними базами, продати неможливо. Це не лише окремі результати, але і налагоджені механізми внутрішньої взаємодії з партнерами, досвід раніше виконаних робіт. Необхідною умовою виживання взаємодіючих підприємств корпоративних утворень в умовах жорсткої конкуренції є наявність актуальної системи знань і своєчасне її використання.

Знання є четвертим фактором виробництв корпоративних утворень і його значимість стає пріоритетною, ніж ресурси, капітал, труд. Мета управління знаннями – збереження, відтворення, нарощування, організація використання знань.

Термін "управління знаннями" був введений Карлом Віігом – американським ученим і консультантом з управління. Ним цей термін був вперше використаний у 1986 році під час виступу на конференції в

Швейцарії, що проводилася Міжнародною організацією праці під егідою ООН [2,с.3]. З того часу цей термін, що визначив систематичне формування, оновлення і застосування знань з метою максимізації ефективності взаємодії підприємств, обійшов весь світ, став предметом різносторонніх досліджень і обговорень, увійшов у практику багатьох компаній як новий вид управлінської діяльності та нова функція управління. Значимість управління знаннями з кожним роком зростає, відображає об'єктивні вимоги розвитку наукоємного виробництва, інформатизації суспільства і підвищення ролі людського потенціалу.

На перших порах управління знаннями розглядалось як феномен, що має відношення лише до тих галузей і виробництв, для яких характерні так названі високі технології, що виготовляють нові зразки продукції безпосередньо на базі конкретних наукових досліджень і технологічних розробок, технологічних новацій. Однак практика не сприйняла такий вузький підхід до ефективного управління. Вона довела, що не може бути галузей, виробництв і компаній, які не використовують інтелектуальний капітал у виготовленні продукції, наданні послуг і власне методів управління.

Управління знаннями – сукупність видів діяльності, спрямованих на забезпечення нарощування потенціалу інтелектуального капіталу соціально-економічної системи на основі виробництва, розподілу, використання і трансферу знань з метою максимізації прибутку від реалізації інтелектуальної та інноваційної продукції і досягнення конкурентоспроможності взаємодіючих підприємств корпоративного утворення.

Управління знаннями – це стратегія управління державою, регіоном, корпоративними утвореннями, що орієнтована на розвиток і максимальне використання всього потенціалу інтелектуального капіталу. Управління знаннями – це організація управлінських дій на базі всієї сукупності інтелектуальних, інформаційних і програмних ресурсів.

Знання зосереджені в пам'яті співробітників, у базах даних, правилах виконання службових процедур, в архівах інформації. Інформацію на більшості носіїв можна перенести в пам'ять комп'ютера і поширити в мережі. Частина знань передається від людини до людини і вони не задіяні в повній мірі. Необхідні спеціальні заходи для виявлення унікальних здібностей співробітників і розробка способів їх збереження в потенціалі інтелектуального капіталу корпоративних утворень.

Існують спільноти, в яких люди обмінюються інформацією і знаннями. В більшості випадків спільноти існують як у фізичному, так і у віртуальному просторі. Такі спільноти (місця) можуть бути створені шляхом додатків для спільної роботи, які люди можуть використати у взаємодії, обміну ідеями, постановці питань і пошуку відповідей.

У контексті підвищення ролі інтелектуального капіталу щодо завдання управління знаннями належить визначати активи знань, якими володіють взаємодіючи підприємства; аналізувати те, яким чином знання можуть створювати приріст вартості; здійснювати дії для вирішення цього завдання; оцінити корисність знань. До такого трактування сутності, прийомів і етапів організації використання знань теорія управління прийшла поступово. В останні півстоліття відбувалася еволюція від систем подачі технологій до систем обміну технологіями, а від них – до обміну знаннями і далі – до інноваційних систем знань. Концепція управління знаннями розвиває ці управлінські системи не лише за допомогою їх, але і виводить на рівень цілісної і всеохоплюючої теорії.

Управління знаннями – сфера теоретичної і практичної діяльності, що почала формуватися з початку 90-х років і отримала найбільше поширення в форматі розвитку економіки знань. Так, Д. Стоунхаус пов'язує поняття управління знаннями з наступними процесами [3, с. 16]:

- генерування знань – навчання співробітників індивідуально і колективу організації в цілому;
- формалізація знань – розробка правил, принципів, методів;
- збереження знань – визначення прийнятного способу збереження, який допускає в наступному впровадження знань внутрі корпоративного утворення;
- дифузія знань – поширення знань внутрі корпоративного утворення і обмеження цього процесу за межами взаємодіючих підприємств;
- координація і контроль знань – важливо переконатися в тому, що організаційні знання співзвучно приймаються і не суперечать одне одному.

Управління знаннями базуються на ряді норм роботи зі знаннями (інститути отримання, збереження, поширення і ефективного використання знань).

Функція управління знаннями має ряд особливостей:

- по-перше, знання є і ресурсом, і об'єктом управління практично в усіх підрозділах і в межах усіх функцій, так як не існує ні одного виду

діяльності в організації, для яких знання не були б джерелом розвитку і удосконалення;

- по-друге, управління знаннями безпосередньо зв'язано з використанням сучасних інформаційних технологій, мережі Internet, інших розгалужених і універсальних мереж, що дають можливість накопичувати і поширювати необхідні знання;
- по-третє, функція управління знаннями виконує інтернаціональну і координаційну роль у процесі організаційного навчання;
- по-четверте, в якості важливої умови ефективного управління знаннями належить вважати його демократичність в організаціях. Це означає можливість кожного працівника брати участь у формуванні корпоративної пам'яті та здійсненні завдань організації. Всі члени організації мають усвідомлювати, що, передаючи знання, вони сприяють регулюванню діяльності корпоративного утворення, виконанню його цілей і завдань.

Щоб мати глибоку, адаптовану організацію, управління знаннями належить використати в усіх її частинах. Розумові здатності всіх мають взаємодіяти і створювати постійний ланцюжок знань. Організаційна форма цієї взаємодії є постійно змінною системи зв'язків, у тому числі і неформальних.

Отже, головною відмінністю економіки знань є те, що вона об'єднує інформаційно-комунікаційні технології з людським, творчим компонентом. У різних країнах світу економіка знань, що відповідає галузям 5-го і 6-го технологічних укладів, є ядром економіки і забезпечує до 30% росту ВВП, створення робочих місць, ріст експортного потенціалу, скорочення виробничих витрат, сприяє якісній трансформації всього суспільства [4].

Забезпеченість науковими кадрами в Україні (5 виконавців наукових і науково-технічних робіт на тисячу осіб економічно активного населення) відповідає рівню таких країн як Іспанія, Польща, Угорщина, Чехія, залишаючи попереду Німеччину, Великобританію, Францію, Данію і Австрію, хоч частка зайнятих дослідженнями та розробками становить приблизно 0,52% від загальної кількості зайнятих в економіці при середньому значенні цього показника для країн ЄС 1,2%. Частка вітчизняної наукоємної продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить менше 0,1% (переважно, це продукція оборонно-промислового комплексу і авіаційної промисловості), при тому, що частка США на цьому ринку становить майже 36%, Японії – 30%, Німеччини – 17%, Китаю – 6%, Росії – 0,5% [5, с. 36–37].

Знаннєвий фактор прискорення темпів економічного зростання залишається, фактично, незадіяним. У результаті наукомісткість виробництва промислової продукції та питома частка високотехнологічного сектору обробної промисловості в останнє десятиріччя XXI ст. зменшилась. Україна за часткою високих технологій поступається Угорщині та Польщі в 1,9–2,2 рази. Від аналогічного показника по основних країнах ЄС відставання України сягає 2,5–3,2 рази [6]. Отже, назріла потреба створення державою арсеналу ефективних важелів стимулювання розбудови наукомісткої економіки, функціонування якої сприяло б досягненню високого рівня прибутковості інвестованого ресурсу.

Політика стратегічного управління знаннями зв'язана з ключовою роллю інноваційної діяльності в забезпеченні сучасного економічного росту. Вона має сприяти формуванню ініціативного імпульсу підйому інноваційної активності, необхідного для виводу економіки на траєкторію сталого економічного росту.

Політика стратегічного управління знаннями включає в себе: визначення пріоритетів довгострокового соціально - і техніко-економічного розвитку науково-виробничого потенціалу країни, формування на цій основі промислової, науково-технічної і бюджетної політики, забезпечення їх організації за рахунок використання державних гарантій, здійснення цільових інвестиційних і науково технічних програм, роботи інститутів розвитку, стимулювання інвестиційної і інноваційної активності. Політика стратегічного управління знаннями має бути органічно включена в науково-технічну і промислову політику, в тому числі в політику реструктуризації підприємств корпоративних утворень, забезпечувати підйом їх конкурентоспроможності, вирощувати національних лідерів економічного зростання.

Вибір і реалізація пріоритетів техніко-економічного розвитку за основними напрямками науково-технічного прогресу має приводитись виходячи із закономірностей стратегічного управління знаннями, інтеграційних процесів і національних конкурентних переваг. Ці пріоритети мають реалізовуватися шляхом підтримки державою цільових програм.

До вибраних пріоритетів ставляться певні вимоги. Вибрані пріоритети мають відповідати перспективним напрямкам формування сучасного технологічного укладу і своєчасного створення напрацювань для станов-

лення наступного. Державна підтримка пріоритетних напрямів має характеризуватися двома важливими ознаками: володіти значним зовнішнім ефектом, поліпшуючи загальне економічне середовище і умови розвитку ділової активності; ініціювати ріст ділової активності в широкому комплексі галузей, що споріднені з пріоритетними виробництвами. Іншими словами, стратегія управління знаннями має бути спрямована на розширений імпульс росту попиту і ділової активності. У виробничій сфері вона має сприяти такому росту конкурентоспроможності відповідних виробництв, при якому вони з певного моменту виходять на самостійну траєкторію розширеного відтворення в масштабах світового ринку. З соціальної точки зору, реалізація пріоритетних напрямів структурної переорієнтації економіки має супроводжуватися розширенням зайнятості, підвищенням реальної зарплати і кваліфікації працюючого населення, загальним ростом його добробуту.

За узагальненням інформації фахової літератури в інноваційній діяльності до найважливіших пріоритетних напрямків техніко-економічного розвитку споріднених з управлінням знаннями можна віднести наступні [7; 8 та ін.]:

- освоєння сучасних інформаційних технологій;
- розвиток біотехнологій, особливо генної інженерії та інших напрямів застосування мікробіологічних досліджень, що піднімають ефективність АПК, фармакологічні та інші;
- розвиток нових мікроелектронних технологій і сучасних засобів автоматизації, що забезпечують відчутне підняття конкурентоспроможності і ефективності вітчизняного машинобудування;
- розвиток лазерних технологій;
- оновлення парку цивільної авіації на основі організації виробництва і лізингу сучасних моделей літаків вітчизняного виробництва;
- оновлення устаткування електростанцій, а також модернізація атомних станцій;
- розвиток комплексу технологій ядерного циклу, розширення сфери їх використання;
- розвиток сучасних транспортних вузлів, що істотно покращить швидкість і надійність комбінованих перевозок;
- розвиток житлового будівництва з використанням новітніх технологій;
- розвиток інформаційної інфраструктури на основі сучасних систем супутникової і оптоволоконного зв'язку, сотового зв'язку в містах;

- модернізацію соціальної інфраструктури на основі сучасного вітчизняного устаткування (діагностичні прилади і лазери для медицини, комп'ютерна техніка для системи освіти і т.д.;
- оздоровлення навколишнього середовища на основі новітніх екологічно чистих технологій.

Цей перелік пріоритетних напрямів техніко-економічного розвитку напряму пов'язаний з формуванням і використанням потенціалу знань.

Стимулювання інноваційної активності є важливим напрямком політики стратегічного управління знаннями. Реалізація цього напрямку включає наступні елементи:

- врахування затрат підприємств на цілі проведення НДДКР, модернізації виробництва і впровадження нових технологій у структурі затрат виробництва, їх звільнення від оподаткування;
- субсидування затрат на захист інтелектуальної власності щодо вітчизняних винаходів і розробок за рубежем;
- розвиток інформаційної інфраструктури науково-дослідних робіт, підтримка мережі науково-технічних бібліотек, субсидування їх діяльності з надання послуг користування інформаційними мережами і базами даних та закупівля наукової літератури;
- підтримка функціонування дослідних стендів, експериментальних установок і дослідних виробництв;
- активне формування інтелектуального потенціалу і захист інтелектуальної власності, забезпечення прав на неї.

Висновки. Назріла необхідність відтворення управляємості розвитком економіки знань. Всі перераховані напрямки політики стратегічного управління знаннями мають визначати формування бюджетної зовнішньоторгової, промислової, агропромислової і соціальної політики. Для цього всі складові політики стратегічного управління необхідно узгоджувати через прогнозування, програмування та індикативного планування розвитку економіки знань.

Управління знаннями в умовах активізації інноваційної діяльності потребує науково обґрунтованих передбачень стратегічних тенденцій науково-технічного і соціально-економічного розвитку. При цьому необхідним для нормальної роботи взаємодіючих підприємств у більшості галузей є, як мінімум, десятирічний горизонт планування свого розвитку. Без цілеспрямованої стратегії управління знаннями засоби підміняються цілями, інструментальні завдання превалюють над зміс-

том, відсутня стратегія розвитку економіки знань і на практиці домінує конкурентна гра короткострокових комерційних інтересів основних груп впливу. В нинішній системі регулювання економіки прогнозування інноваційного розвитку відіграє скоріш декоративні функції, а система обґрунтованої доцільності просто відсутня.

У новій системі регулювання економіки стратегія управління знаннями має бути наповнена адекватним змістом. Насамперед, необхідні зміни технології прогнозування розвитку економіки знань. Екстраполяція тенденцій минулого не повинна домінувати при формуванні планів майбутнього розвитку. Завдання полягає в зворотному – в переломі усталених тенденцій, подоланні депресії та ініціативи економічного росту. В наявних умовах прогноз має визначатися поєднанням наявних можливостей і бажаних результатів. Для цього необхідно враховувати закономірності сучасного розвитку економіки знань, починаючи з формулювання чітких цілей на задану перспективу та інвентаризації наявних знаннєвих ресурсів, які можуть бути задіяні шляхом створення відповідних макроекономічних умов і заходів державного регулювання.

Література:

1. Геєць В.М. Про характер перехідних процесів до економічних знань / Геєць В. М. // Економіка знань: виклики глобалізації та Україна/ Під заг. ред.. А. П. Гальчинського, С. В. Льовочкіна, В. Л. Семиноженка. –К.: 2004. – 261 с.

2. Мильнер Б. З. Управление знаниями в современной экономике / Б. З. Мильнер. М.: ИЭРАН, 2008. – 88 с.

3. Стоунхаус Д. Управление организационными знаниями // Стоунхаус Д. Менеджмент в России и зарубежом. – 1999.– №1. – С. 11–22.

4. Семиноженко В. Какой уклад – такая и экономика / Семиноженко В. // 27.05.2004. – Режим доступа:
http: //www.semynozhenko. omg.ua/documents/2004/s/227.html.

5. Інноваційний розвиток економіки: модель, система, управління, державна політика/за ред. Л. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.

6. Liendhart J. Hi-tech industries in the EU// Eurostat/ Statistics in focus. INDUSTRY, TRADE AND SERVICES. THEME. 4.11.2003.– С. 2–14.

7. Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" (2623-14) // Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.

8. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" № 433-IV. 16.01.2003// Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.

References:

1. Heyets' V.M. Pro kharakter perekhidnykh protsesiv do ekonomichnykh znan' / Heyets' V. M. // Ekonomika znan': vyklyky hlobalizatsiyi ta Ukrayina/ Pid zah. red.. A. P. Hal'chyns'koho, S. V. L'ovochkina, V. L. Semynozhenka. –K.: 2004. – 261 s.
2. Myl'ner B. Z. Upravlenye znanyyamy v sovremennoy эkonomyke / B. Z. Myl'ner. M.: YЭRAN, 2008. – 88 s.
3. Stounkhaus D. Upravlenye orhanyzatsyonnыmy znanyyamy // Stounkhaus D. Menedzhment v Rossyy y zarubezhom. – 1999. – №1. – C. 11–22.
4. Semynozhenko V. Kakoy uklad – takaya y эkonomyka / Semynozhenko V. // 27.05.2004. – Rezhym dostupa:
http: //www.semynozhenko. omg.ua/documents/2004/s/227.html.
5. Innovatsiynyy rozvytok ekonomiky: model', systema, upravlinnya, derzhavna polityka/za red. L. Fedulovoyi. – K.: Osnova, 2005. – 552 s.
6. Liendhart J. Hi-tech industries in the EU// Eurostat/ Statistics in focus. INDUSTRY, TRADE AND SERVICES. THEME. 4.11.2003. – C. 2–14.
7. Zakon Ukrayiny "Pro priorytetni napryamy rozvytku nauky i tekhniky" (2623-14) // Rezhym dostupu: http://www.rada.gov.ua.
8. Zakon Ukrayiny "Pro priorytetni napryamy innovatsiynoyi diyal'nosti v Ukrayini" № 433-IV. 16.01.2003// Rezhym dostupu: http://www.rada.gov.ua.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Д. Стеченко, д-р экон. наук, проф.
Национальный технический университет Украины "КПИ"

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Стратегическое управление знаниями рассматривается как неотъемлемая составляющая инновационного развития взаимодействующих предприятий корпоративного образования, ориентируется на использование интеллектуального капитала. Раскрываются подходы к повышению эффективности технологий управления знаниями с учетом процесса стратегического управления инновационным развитием.

Ключевые слова: *знания, управление знаниями; интеллектуальный капитал; инновационная деятельность; конкуренция; корпоративные образования.*

D. Stechenko, Dr. Econ. Science, prof.
National Technical University of Ukraine "KPI"

STRATEGIC KNOWLEDGE MANAGEMENT IN INNOVATION ACTIVITIES CORPORATE FORMATIONS

Strategic knowledge management is seen as an integral part of an innovative corporate businesses interacting, that is oriented on the intellectual capital use. Knowledge management technologies based on the strategic management of innovation development efficiency improvement approaches are revealed.

Keywords: *knowledge, knowledge management, intellectual capital, innovative activity, rivalry, corporate formations.*

УДК [332.14+338.242.4](476)
JEL O 018

В. Фатеев, д-р экон. наук, проф.
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Представлены результаты обзора основных государственных социально-экономических программ, реализуемых в Беларуси за счет республиканского бюджета. Указанные программы сгруппированы по признаку наличия в них мероприятий, ориентированных на решение социально-экономических проблем регионов, городских и сельских поселений, а также по объему финансирования.

Ключевые слова: *государственные программы, проблемы регионального, городского и сельского развития, финансирование.*

В практике государственного управления Республики Беларусь уже накоплен богатый опыт применения программного подхода, и последний с каждым годом используется в Беларуси всё более широко. В подтверждение данного вывода можно привести следующий факт: традиционно в качестве приложения к ежегодно принимаемому закону Республики Беларусь о республиканском бюджете публикуется перечень государственных программ, финансирование которых предусматривается за счет средств республиканского бюджета, и с каждым годом данный перечень увеличивается. Если в 2004 г. в него было включено всего 17 программных документов (в том числе 2 президентские программы, 13 государственных народнохозяйственных и социальных программ, а также 2 специальные программы), то в 2009 г. – 60, а в 2014 году – уже 78 бюджетных программ [1].

Вполне очевидно, что для обзора всех этих программных документов объема одной статьи явно недостаточно. Поэтому в данной публикации ограничимся обзором тех документов, которые ярко выделяются из всей совокупности реализуемых в настоящее время государственных программ экономического развития Республики Беларусь по следующим двум критериям: 1) значительная часть мероприятий, выполняемых в рамках реализации бюджетных программ, имеет ярко выраженный региональный аспект или пространственную, поселенческую ориентацию; и/или 2) являются наиболее крупными по установленному объему финансирования.

Прежде чем перейти непосредственно к обзору программ, отвечающих указанным критериям, следует подчеркнуть, что меры и инструменты, которые в зарубежной практике обычно относятся к региональной политике, нашли отражение во всех основных государственных прогнозах Беларуси, прежде всего, в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. и в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, а также в декретах и указах Президента, постановлениях Совета Министров Республики Беларусь.

Из нормативных правовых документов, подписанных главой государства, следует особо выделить Декрет Президента Республики Беларусь № 6 от 7 мая 2012 г. "О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности" [2], в котором коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям, зарегистрированным в Республике Беларусь с местом нахождения (жительства) на территории средних, малых городских поселений, сельской местности, в течение семи календарных лет со дня их государственной регистрации предусмотрен достаточно широкий спектр налоговых и других льгот. Во многих странах с развитой рыночной экономикой аналогичные, хотя и несколько иные по содержанию налоговые и другие льготы также широко используются в рамках региональной и городской политики.

Анализ положений основного среднесрочного программного документа центрального органа государственного управления Беларуси – Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы [3] показывает, что в качестве одного из ключевых направлений деятельности правительства в текущем пятилетии определено устойчивое развитие регионов страны. В частности, в числе основных задач по данному направлению намечено приоритетное размещение новых предприятий и производств, внутренних и внешних инвестиций в населенных пунктах с высоким уровнем безработицы и низким уровнем доходов населения, а также реализация не менее 25–30 важнейших инвестиционных и инновационных проектов в каждой области и г. Минске. Для решения этих и ряда других регионально ориентированных задач определены конкретные механизмы реализации, в том числе:

- совершенствование взаимодействия республиканских и местных органов управления, передача части прав, полномочий и ответственности с республиканского на местный уровень;
- увеличение количества субъектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (инкубаторов, технопарков, базовых центров поддержки предпринимательства), обеспечивающих комплексное предоставление услуг;
- разработка и реализация на региональном уровне мер экономического и социального характера по улучшению демографической ситуации, а также регулирование миграционных потоков с учетом приоритетов развития малых и средних городских поселений, агрогородков, городов-спутников г. Минска и областных центров;
- создание на региональном уровне технологически интегрированных производственных объединений (кластеров) и ряд других механизмов реализации.

Из приведенного выше становится очевидным, что на высшем уровне государственной власти в Беларуси вполне осознается важность проведения региональной политики и использования последней как одного из арсенала инструментов государственного регулирования. Тем не менее, специального закона о региональном развитии и государственном регулировании этого процесса, аналогичного тем, что уже действуют во многих соседних европейских государствах, в Беларуси не принято, и его разработка пока не планируется.

Из числа крупнейших по объему бюджетного финансирования государственных программ, имеющих ярко выраженную региональную и поселенческую ориентацию, следует особо выделить следующие четыре программных документа:

1) Государственную программу по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011–2015 годы и на период до 2020 года [4];

2) Государственную программу устойчивого развития села на 2011–2015 годы [5];

3) Государственную программу социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья на 2010–2015 годы [6];

4) Государственную программу строительства крупных жилых районов для жителей г. Минска в городах-спутниках и выноса (переноса) из

столицы в населенные пункты республики некоторых производственных объектов [7].

Катастрофа, произошедшая в 1986 г. на Чернобыльской АЭС, стала для Беларуси национальным бедствием и, как было признано на Генеральной Ассамблее ООН в декабре 1990 г., имела международные последствия беспрецедентного масштаба. Именно поэтому решение связанных с преодоление последствий этой катастрофы уже не одно десятилетие является приоритетным направлением деятельности белорусского государства. Всего за период с 1990 по 2010 гг. в Беларуси были выполнены четыре государственные программы по чернобыльской тематике с общим объемом финансирования около 19,4 млрд долл. США (в расчете по курсу, официально установленному Национальным банком Республики Беларусь (НБ РБ) во время принятия соответствующих программ) [8].

В конце 2010 г. была принята Государственная программа по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011–2015 годы и на период до 2020 года с объемом финансирования более 6 830 млрд рублей или около 2,3 млрд долларов США. Отличительная особенность данной программы заключаются в том, что в ней акцент переносится с реабилитации пострадавших территорий к их устойчивому социально-экономическому развитию. Кроме того, в данной программе усилена информационная составляющая (информационное сопровождение процесса возрождения чернобыльских территорий). В то же время в данной программе сохранены адресные защитные мероприятия [4; 8].

По характеру своего воздействия на человека и окружающую среду, по используемому инструментарию (зонирование загрязненной территории, перемещение населения и производства из одних районов в другие, применение регионально дифференцированных налоговых льгот, компенсаций, доплат, пособий и т.п.) проблема преодоления последствий аварии на ЧАЭС относится к ярко выраженным региональным экологическим проблемам. Поэтому "чернобыльские программы" вполне можно отнести к самому старому из арсенала инструментов, используемых в Беларуси с момента обретения ею государственного суверенитета, как в рамках региональной, так и природоохранной или экологической политики.

Реализация широкого комплекса мероприятий по поддержке развития села также относится к традиционному направлению и постоян-

ному приоритету деятельности белорусского государства. Поэтому вполне закономерно, что с завершением выполнения Государственной программы возрождения и развития села на 2005−2010 годы Совет Министров и республиканские органы государственного управления, которые выполняли функции государственных заказчиков по данной программе, разработали аналогичный документ на следующий среднесрочный период.

Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы имеет цели, в которых хорошо просматривается территориальная и в особенности поселенческая направленность – "обеспечение устойчивости социально-экономического развития села и улучшение его демографической ситуации на основе повышения экономической эффективности агропромышленного комплекса, развития предпринимательской инициативы, обеспечения сбалансированности внутреннего продовольственного рынка, наращивания экспортного потенциала, повышения доходов сельского населения, уровня социально-бытового и инженерного обустройства сельских населенных пунктов, сохранения и оздоровления экологии в них, привлечения и рационального использования инвестиций" [5].

Основные задачи программы также сформулированы с ориентацией на решение специфических проблем сельских поселений и сельской местности в целом.

Объем финансирования указанной программы впечатляющий (даже по сравнению с финансированием чернобыльской программы на тот же период) и составляет 29765,52 млрд руб. или 6 млрд долл. США.

Государственная программа социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья на 2010–2015 годы также выделяется своей четко просматриваемой региональной ориентацией, а также относительно большими объемами финансирования, даже если учесть, что ее реализация рассчитана не на пять лет, как по большинству рассмотренных в этой статье программ, а на несколько больший период [6].

Основная цель данной программы – обеспечение устойчивого социально-экономического развития Припятского Полесья на основе комплексного использования природных ресурсов, увеличение экспорта и инвестиций, сохранение условий воспроизводства природно-ресурсного потенциала и создание благоприятных условий для прожи-

вания населения. Для достижения этой цели в течение программного периода предусматривается:

- более полное вовлечение местных природных ресурсов в экономику региона;
- мобилизация экспортного потенциала и привлечение инвестиций;
- повышение эффективности использования мелиорированных земель, в том числе в пойме реки Припяти, предотвращение деградации земель и агроландшафтов и др.

Для выполнения предусмотренных в данной государственной программе мероприятий в 2010–2015 годах запланировано привлечь 3596,6 млрд рублей (более 1,2 млрд долл. США), в том числе 1474,8 млрд рублей бюджетных средств, 214,4 млрд рублей собственных средств, 1704,2 млрд рублей кредитных ресурсов, 44,6 млрд рублей из инновационных фондов, 20,7 млрд рублей из фондов охраны природы, 35,3 млрд рублей средств инвесторов, 102,6 млрд рублей из средств облигационного займа. Отличительной особенностью данной программы, свидетельствующей о ее региональном характере и ориентации на четко очерченную территорию, является то, что ряд мер и инструментов стимулирующего характера, предусмотренных в соответствующем Указе об утверждении программы, нацелен не только на коммерческие организации, с местом нахождения в границах Припятского Полесья[1], но и на местные органы управления [6].

По Государственной программе строительства крупных жилых районов для жителей г. Минска в городах-спутниках и выноса (переноса) из столицы в населенные пункты республики некоторых производственных объектов определены две цели:

- достижение прогнозно-целевого показателя по численности населения столицы Республики Беларусь до 2030 года не более 2 млн. жителей в соответствии с генеральным планом г. Минска;
- вынос (перенос) в населенные пункты республики производственных объектов, не соответствующих регламентам генерального плана г. Минска [7].

---

[1] Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 29 марта 2010 г. № 161, Припятское Полесье включает три района Брестской области (Лунинецкий, Пинский и Столинский) и четыре района Гомельской области (Житковичский, Мозырский, Наровлянский и Петриковский) [6].

Следует отметить тот факт, что подобного рода цели преследовались государственными органами в отдельных странах еще в начале прошлого столетия, да и в настоящее время ставятся в некоторых постсоветских государствах в рамках разработки и реализации градостроительной политики (политики в области физического, территориального или пространственного планирования), которая, как известно, тесно связана с политикой регионального и городского развития, но совершенно не отождествляется с первой, более узко направленной политикой.

На наш взгляд, именно этим обстоятельством вызвано то, что данная государственная программа в основном оперирует административными инструментами градостроительного управления развитием г. Минска: вынос (перенос) из столицы производственных объектов, составление перечня организаций, производственные объекты которых не соответствуют регламентам генерального плана Минска и подлежат до 2020 года выносу (переносу) и т.п.

Как известно, подобные инструменты использовались еще в СССР. Да и во многих странах с рыночной экономикой (например, в Великобритании, Нидерландах, Франции, Канаде и др.) в начале – середине прошлого века также применялись административные методы ограничения роста столичных и вообще крупных городов, различные проекты создания городов-спутников таких городов (см., например [9, с. 46–52; 10]). Тем не менее, история показала, что административные меры воздействия на рост крупных городов сами по себе недостаточно эффективны.

В период после Второй мировой войны в большинстве стран с рыночной экономикой в целом прослеживалась тенденция замены административных инструментов регулирования регионального развития финансово-бюджетными и кредитными рычагами. Их состав существенно расширился в 1960–70-е годы, что позволяет и в настоящее время проводить этим странам достаточно гибкую региональную и городскую политику. Однако можно согласиться с мнением, что в некоторых конкретных случаях использование косвенных, побудительных, стимулирующих инструментов осуществлялось так активно, жестко и целенаправленно, что по силе воздействия на экономические процессы не уступало прямым административно-правовым рычагам государственного регулирования. Представляется, что экономические рычаги регулирования развития г. Минска, областных центров и их городов-

спутников должны быть предусмотрены при внесении изменений и дополнений в указанную государственную программу.

Очень многое объединяет все четыре рассмотренные выше программных документа с государственными программами содействия занятости населения. Тем не менее, последние в Беларуси также имеют свою специфику. В частности, в отличие от большинства других госпрограмм, ориентированных на реализацию в среднесрочном периоде, программы содействия занятости населения разрабатываются обычно на один-два года. Так, в Государственной программе содействия занятости населения Республики Беларусь на 2013 год в качестве основной цели определено "повышение эффективности использования трудовых ресурсов и конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда" [11].

Данная госпрограмма по своей целевой ориентации относится, прежде всего, к проводимой государством политике занятости, доходов и социальной поддержке населения. Тем не менее, практически все принимавшиеся в Республике Беларусь государственные программы содействия занятости населения также всегда рассматривались как один из инструментов государственной региональной политики.

В перечне выполняемых в настоящее время государственных программ следует выделить еще одну небольшую группу документов. По характеру поставленных в них целей и решаемых задач, по определенным в них объектам, мерам и инструментам государственного воздействия госпрограммы этой группы также имеют ярко выраженную региональную и/или поселенческую ориентацию, однако, объемы финансирования этих программ гораздо скромнее, чем по перечисленным выше программам, связанным с чернобыльской, сельской и полелесской тематикой.

Например, по Государственной программе развития курортной зоны Нарочанского региона на 2011–2015 годы предусмотрено финансирование около 430 млрд руб. (около 143 млн долл. США). Основными целями этой госпрограммы являются: обеспечение устойчивого социально-экономического развития курортной зоны Нарочанского региона на основе комплексного использования природных ресурсов; увеличение экспорта услуг и инвестиционной активности; сохранение условий воспроизводства природно-ресурсного потенциала; создание благоприятных условий для отдыха и проживания населения [12].

Основной недостаток таких небольших госпрограмм заключается в том, что перечень намеченных к реализации в них мероприятий чаще

всего представляет собой набор слабо либо вообще не связанных между собой проектов, включенных по согласованию с местными органами управления или по инициативе последних (в жаргоне, распространенном в плановых органах СССР такая практика разработки перечня мероприятий называлась использованием "метода скирдования"). Во многих случаях при согласовании мероприятий по программам такого масштаба не учитывается мнение депутатского корпуса органов местного самоуправления, представителей местных общественных организаций, бизнес-сообщества соответствующих административно-территориальных единиц. Кроме того, чрезмерное увлечение такими "малыми формами" в государственном и региональном программировании ведет, как известно, к распылению финансовых и иных ресурсов. Тем не менее, позитивные результаты реализация небольшого количества подобных малых программ все же могут превалировать.

Из всей совокупности реализуемых в настоящее время государственных программ следует также выделить большой блок крупных программных документов, которые по своей основной целевой направленности прямо не связаны с развитием регионов, городских и сельских поселений Беларуси. С их помощью решается широкий спектр других жизненно важных для обеспечения поступательного и устойчивого развития национальной экономики всей страны задач, в том числе: отдельных ее секторов и видов экономической деятельности, задач развития экономики знаний, активизации инновационной и инвестиционной деятельности, задач перевода производства товаров, работ и услуг на более высокие технологические уклады и т.п.

В качестве наиболее значимого в числе такого рода реализуемых в настоящее время программных инструментов стоит выделить Государственную программу инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [13]. Вполне очевидно, что этот документ в первую очередь ориентирован на развитие национальной экономики Беларуси в целом. Тем не менее, в этой программе намечена реализация мероприятий по ряду ключевых направлений, в числе которых более или менее четко просматривается несколько таких, которые имеют региональную ориентацию и/или предусматривают концентрацию инновационной активности в таких территориально локализованных образованиях, как кластеры, индустриальные зоны, технопарки и т.п.

В частности, при формировании институциональной среды, благоприятной для инновационного и технологического развития, программой предусматривается "…формирование в Республике Беларусь нового кластера в области нано-, биотехнологий и фармацевтической промышленности посредством создания научно-технологического парка, имеющего статус и правовой режим, аналогичный Парку высоких технологий (ПВТ)", а также "…содействие формированию в Республике Беларусь инновационно-промышленных кластеров на базе предприятий, организаций и учреждений государственного сектора…" [13].

В целом ознакомление с содержанием Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы позволяет сделать вывод о том, что при разработке и в процессе реализации данного документа было неплохо сбалансировано использование как отраслевого (секторального), так и регионального (территориального, пространственного) подходов. Тем не менее, представляется, что в аналогичной программе, реализованной в прошлый период (2007–2010 гг.), региональный срез в проведении государственной инновационной политики Беларуси просматривался еще более отчетливо.

В качестве еще одного примера из современной практики государственного программирования Республики Беларусь, однако, скорее, негативного с точки зрения использования регионального подхода при разработке госпрограмм, стоит отметить Национальную программу ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы [14].

В данной программе сформулирована вполне конкретная её цель, важность которой уже давно признана и не оспаривается – создание условий для ускоренного развития услуг в области информационных технологий, содействующих развитию информационного общества на инновационной основе и способствующих повышению качества и эффективности информационных отношений населения, бизнеса и государства, в том числе формирование государственной системы оказания электронных услуг, обеспечивающей эффективное применение современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Тем не менее, после ознакомления с данной программой, создается впечатление о том, что это программа имеет технократическую не только форму, но и содержание, и что ее авторы абсолютное большин-

ство услуг в сфере ИКТ планируют развивать не там, где проживает население и работает бизнес, а там, где размещены государственные органы, т.е. в Минске и еще, в лучшем случае, в областных центрах. Региональный аспект развития услуг в сфере ИКТ в этой программе почти не проработан.

С позиций использования регионального подхода в современной практике государственного программирования Республики Беларусь складывается столь же негативное мнение о Государственной программе развития высшего образования на 2011–2015 годы, в которой прогнозные показатели подготовки в учреждениях высшего образования специалистов, магистров и научных работников высшей квалификации сгруппированы по ведомственному принципу и ни слова не говорится о перспективах подготовки кадров в разрезе областей, крупных городов.

На основании обзора отмеченных выше и других государственных программ, реализуемых в настоящее время, можно сделать вывод о необходимости осуществления более тесной координации в Республике Беларусь региональной политики с другими формами и видами государственной политики, прежде всего, инновационной, инвестиционной, информационной, политики занятости и др.

Литература:

1. Перечень бюджетных программ, финансирование которых предусматривается за счет средств республиканского бюджета: Приложение 5 к Закону Республики Беларусь "О республиканском бюджете на 2014 год" [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11300095&p1=1&p5=0.

2. О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности: Декрет Президента Респ. Беларусь № 6 от 7 мая 2012 г. [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=1/13491.

3. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь, 18.02.2011 № 216 [Электронный ресурс] / Совет Министров Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: http://government.by/upload/docs/pdp2011_2015.pdf.

4. Государственная программа по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011 – 2015 годы и на период до 2020 года: Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.2010 № 1922 [Электронный ресурс] / Департамент по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС Министерства по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь. – 2011. – Режим доступа: http://www.chernobyl.gov.by/phocadownload/sovmin_605.pdf.

5. О Государственной программе устойчивого развития села на 2011–2015 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 1 августа 2011 г. № 342 [Электронный ресурс] / Мин-во сельск. хоз-ва и прод. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: http://mshp.minsk.by/programms/b05296a6fb2ed475.html.

6. О Государственной программе социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья на 2010–2015 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 29 марта 2010 г. № 161: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 14 января 2013 г. № 26 [Электронный ресурс] / Нац. прав. Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31000161&p2={NRPA}.

7. О Государственной программе строительства крупных жилых районов для жителей г. Минска в городах-спутниках и выноса (переноса) из столицы в населенные пункты республики некоторых производственных объектов: Пост. Совета Министров Респ. Беларусь, 29 июня 2010 г. № 976: в ред. Пост. Совета Министров Респ. Беларусь от 9 октября 2012 г. № 920 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21000976&p2={NRPA}.

8. Программы по преодолению последствий Чернобыльской катастрофы [Электронный ресурс] / Департамент по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС Министерства по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь. – 2011. – Режим доступа: http:// www.chernobyl.gov.by/index.php?option=com_content&view=article&id=34&Itemid=18.

9. *Фатеев, В.*С. Региональная политика: теория и практика / В.С. Фатеев. – Минск: Европ. гуманитар. ун-т, 2004. – 478 с.

10. *Вертинская, Т.*С. Стратегия и механизм развития городов-спутников города Минска как единой агломерации [Электронный ресурс] / Т.С. Вертинская // Госбук, 2012. – Режим доступа: http://www.gosbook.ru/system/files/documents/2012/08/28/100028043.doc.

11. Об утверждении Государственной программы содействия занятости населения Республики Беларусь на 2013 год: Пост. Совета Министров Респ. Беларусь, 27 дек. 2012 г. № 1211 [Электронный ресурс] / Нац. прав. Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21201211&p1=1.

12. О Государственной программе развития курортной зоны Нарочанского региона на 2011–2015 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 30 сентября 2010 г. № 514 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=1/12005.

13. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г. № 669 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100669&p2={NRPA}.

14. Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы: Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.03.2011 № 384 [Электронный ресурс] / e-Gov.by. – Минск, 2011. – Режим доступа: http://e-gov.by/.

References:

1. Perechen' byudzhetnыkh prohramm, fynansyrovanye kotorыkh predusmatryvaet·sya za schet sredstv respublykanskoho byudzheta: Prylozhenye 5 k Zakonu Respublyky Belarus' "O respublykanskom byudzhete na 2014 hod" [Эlektronnыy resurs] / Natsyonal'nыy pravovoy Ynternet-portal Respublyky Belarus'. – Mynsk, 2014. – Rezhym dostupa: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11300095&p1=1&p5=0.

2. O stymulyrovanyy predprynymatel'skoy deyatel'nosty na terrytoryy srednykh, malыkh horodskykh poselenyy, sel'skoy mestnosty: Dekret Prezydenta Resp. Belarus' № 6 ot 7 maya 2012 h. [Эlektronnыy resurs] / Nats. tsentr pravovoy ynform. Resp. Belarus'. – Mynsk, 2012. – Rezhym dostupa: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=1/13491.

3. Prohramma deyatel'nosty Pravytel'stva Respublyky Belarus' na 2011 – 2015 hodы: Utverzhdena Postanovlenyem Soveta Mynystrov Respublyky Belarus', 18.02.2011 № 216 [Эlektronnыy resurs] / Sovet Mynystrov Respublyky Belarus'. – Mynsk, 2011. – Rezhym dostupa: http://government.by/upload/docs/pdp2011_2015.pdf.

4. Hosudarstvennaya prohramma po preodolenyyu posledstvyy katastrofы na Chernobыl'skoy AЭS na 2011 – 2015 hodы y na peryod do 2020 hoda: Utverzhdena Postanovlenyem Soveta Mynystrov Respublyky Belarus' ot 31.12.2010 № 1922 [Эlektronnыy resurs] / Departament po lykvydatsyy posledstvyy katastrofы na Chernobыl'skoy AЭS Mynysterstva po chrezvыchaynыm sytuatsyyam Respublyky Belarus'. – 2011. – Rezhym dostupa: http://www.chernobyl.gov.by/phocadownload/sovmin_605.pdf.

5. O Hosudarstvennoy prohramme ustoychyvoho razvytyya sela na 2011 – 2015 hodы: Ukaz Prezydenta Respublyky Belarus', 1 avhusta 2011 h. № 342 [Эlektronnыy

resurs] / Myn-vo sel'sk. khoz-va y prod. Resp. Belarus'. – Mynsk, 2012. – Rezhym dostupa: http://mshp.minsk.by/programms/b05296a6fb2ed475.html.

6. O Hosudarstvennoy prohramme sotsyal'no-эkonomycheskoho razvytyya y kompleksnoho yspol'zovanyya pryrodnыkh resursov Prypyat·skoho Poles'ya na 2010–2015 hodы: Ukaz Prezydenta Resp. Belarus', 29 marta 2010 h. № 161: v red. Ukaza Prezydenta Resp. Belarus' ot 14 yanvarya 2013 h. № 26 [Эlektronnыy resurs] / Nats. prav. Ynternet-portal Resp. Belarus'. – Mynsk, 2013. – Rezhym dostupa: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31000161&p2={NRPA}.

7. O Hosudarstvennoy prohramme stroytel'stva krupnыkh zhylыkh rayonov dlya zhyteley h. Mynska v horodakh-sputnykakh y vыnosa (perenosa) yz stolytsы v naselennыe punktы respublyky nekotorыkh proyzvodstvennыkh obъektov: Post. Soveta Mynystrov Resp. Belarus', 29 yyunya 2010 h. № 976: v red. Post. Soveta Mynystrov Resp. Belarus' ot 9 oktyabrya 2012 h. № 920 [Эlektronnыy resurs] / Nats. tsentr pravovoy ynform. Resp. Belarus'. – Mynsk, 2012. – Rezhym dostupa: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21000976&p2={NRPA}.

8. Prohrammы po preodolenyyu posledstvyy Chernobыl'skoy katastrofы [Эlektronnыy resurs] / Departament po lykvydatsyy posledstvyy katastrofы na Chernobыl'skoy AЭS Mynysterstva po chrezvыchaynыm sytuatsyyam Respublyky Belarus'. – 2011. – Rezhym dostupa:
http:// www.chernobyl.gov.by/index.php?option=com_content&view=article&id=34&Itemid=18.

9. Fateev, V.S. Rehyonal'naya polytyka: teoryya y praktyka / V.S. Fateev. – Mynsk: Evrop. humanytar. un-t, 2004. – 478 s.

10. Vertynskaya, T.S. Stratehyya y mekhanyzm razvytyya horodov-sputnykov horoda Mynska kak edynoy ahlomeratsyy [Эlektronnыy resurs] / T.S. Vertynskaya // Hosbuk, 2012. – Rezhym dostupa:
http://www.gosbook.ru/system/files/documents/2012/08/28/100028043.doc.

11. Ob utverzhdenyy Hosudarstvennoy prohrammы sodeystvyya zanyatosty naselenyya Respublyky Belarus' na 2013 hod: Post. Soveta Mynystrov Resp. Belarus', 27 dek. 2012 h. № 1211 [Эlektronnыy resurs] / Nats. prav. Ynternet-portal Resp. Belarus'. – Mynsk, 2012. – Rezhym dostupa:
http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21201211&p1=1.

12. O Hosudarstvennoy prohramme razvytyya kurortnoy zonы Narochanskoho rehyona na 2011–2015 hodы: Ukaz Prezydenta Resp. Belarus', 30 sentyabrya 2010 h. № 514 [Эlektronnыy resurs] / Nats. tsentr pravovoy ynform. Resp. Belarus'. – Mynsk, 2010. – Rezhym dostupa: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=1/12005.

13. O Hosudarstvennoy prohramme ynnovatsyonnoho razvytyya Respublyky Belarus' na 2011–2015 hodы: Postanovlenye Soveta Mynystrov Resp. Belarus', 26 maya 2011 h. № 669 [Эlektronnыy resurs] / Nats. tsentr pravovoy ynform. Resp. Belarus'. – Mynsk, 2011. – Rezhym dostupa:
http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100669&p2={NRPA}.

14. Natsyonal'naya prohramma uskorennoho razvytyya usluh v sfere ynformatsyonno-kommunykatsyonnыkh tekhnolohyy na 2011–2015 hodы: Utverzhdena Postanovlenyem Soveta Mynystrov Respublyky Belarus' ot 28.03.2011 № 384 [Эlektronnыy resurs] / e-Gov.by. – Mynsk, 2011. – Rezhym dostupa: http://e-gov.by/.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Фатєєв В.С., д-р екон.наук, проф.
Гродненський державний університет імені Янки Купали

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ У СУЧАСНІЙ ПРАКТИЦІ ДЕРЖАВНОГО ПРОГРАМУВАННЯ У РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ

Представлені результати огляду основних державних соціально-економічних програм, що реалізуються в Білорусі за рахунок республіканського бюджету. Зазначені програми згруповані за ознакою наявності в них заходів, орієнтованих на вирішення соціально-економічних проблем регіонів, міських і сільських поселень, а також за обсягом фінансування .

Ключові слова: *державні програми, проблеми регіонального, міського та сільського розвитку, фінансування.*

Fateev V., Doctor of Economics. Sciences. prof.
Grodno State University of Yanka Kupala

REGIONAL DIMENSION IN MODERN PRACTICE OF PUBLIC PROGRAMMING IN BELARUS

The results of review of the main state social and economic programs implemented in Belarus at the expense of the republican (state) budget are presented. The programs are grouped in a sign of existence in them of the measures and actions focused on the solution of problems of regions, urban and rural settlements, as well as by the amount of financing. Therefore, in this publication confine review those documents that clearly stand out from the totality of currently implemented state programs for economic development of the Republic of Belarus on the following two criteria: 1) a significant part of the activities carried out within the framework of budgetary programs, has a distinct regional dimension or spatial , settlement orientation, and / or 2) are the most important to set the volume of financing.

Keywords: *state programs, problems of regional, urban and rural development, financing.*

УДК 330.43
JEL R 150

Г. Хацкевич, д-р экон. наук, проф.
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы,
В. Ляликова, канд. физ.-мат. наук, доц.
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы,
Д. Алешкевич, магистрант

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Валовой региональный продукт – важнейший показатель конкурентоспособности региональной экономики. Эконометрическая модель анализа и прогнозирования ВРП позволяет выявить основные факторы, влияющие на темпы роста ВРП и предсказать значение темпа в будущем периоде при изменении факторов влияния. Данная информация может быть использована органами местного самоуправления для составления стратегии развития региона в краткосрочном периоде.

Ключевые слова: *валовый региональный продукт; инвестиции в основной капитал; прогнозирование темпов роста; временные ряды; региональная экономика.*

Определенная самостоятельность регионов и их значительные полномочия в экономической и политической жизни стран определяют необходимость прогнозирования на региональном уровне. Спектр прогноза достаточно широк: показатели, характеризующие занятость и безработицу, численность населения и миграционные процессы, уровень доходов населения, стоимость жилья и т. п. Вместе с тем, главным показателем, дающим обобщающую характеристику региона, его конкурентоспособности, является валовой региональный продукт.

Выбор объектов прогнозирования обусловлен его целями и основывается на базе уже сформированной системы статистического учета. В США и Канаде она совпадает с административно-территориальным делением, что в совокупности обеспечивает удобство прогнозирования. Помимо прогнозирования развития собственных регионов, ведется оценка перспективного развития и роста валового регионального продукта (ВРП) зарубежных стран, наиболее крупных городов США и мира.

В странах ЕС действует номенклатура территориальных единиц (Nomenclature of territorial units for statistics – NUTS), обеспечивающая единый подход к территориальному делению экономической территории. NUTS является иерархической классификацией, включающей 5

уровней, в том числе 3 региональных (NUTS 1–3) и 2 местных (LAU 1-2, ранее NUTS 4–5). Принадлежность к уровню административно-территориальной единицы определяется численностью проживающего населения. Нижние уровни представляют местные территориальные единицы – (Local administrative units) LAU 1 (8397 ед.) и LAU 2 (121601 ед.). Если население государств-членов в целом ниже минимального порога для данного уровня NUTS, то государство-член само по себе является территориальной единицей этого уровня (например, Дания, Ирландия и Люксембург – NUTS 2). Начиная с 1961 года (Брюссельская конференция по региональной экономике) определено, что регионы NUTS 1 используются для анализа региональных проблем сообщества, а NUTS 2 — в качестве основных регионов для применения региональной политики. Регионы NUTS 3 были определены как слишком мелкие для проведения комплексного экономического анализа.

Расчеты валового регионального продукта по штатам или провинциям проводятся также в Австралии, странах Южной Америки (Аргентине, Бразилии, Чили), Азиатского региона (Индии, Китае).

Расчет и прогнозирование валового национального продукта базируется на системах национальных счетов - согласованных на международном уровне стандартных наборов рекомендаций по исчислению показателей экономической деятельности в соответствии с четкими правилами ведения счетов и учета на макроуровне, основанными на принципах экономической теории. Впервые была разработана в 1945 году. На региональном уровне используется система региональных счетов, так, например, в Евросоюзе используется система ESA95.

В публикации Я. Тинбергена "A Method and its application in investment activity" (1939) [1] было описано применение математико-статистических методов для прогнозирования инвестиционной политики. При определении переменных модели Тинберген не только использовал зависимости из экономической теории, но и на основании статистических данных оценил взаимную корреляцию факторов и их значимость на основе t-статистик. При наличии двух и более коррелированных факторов предпочтение отдавалось фактору с наибольшим по модулю значением t-статистики. Для оценивания коэффициентов модели был использован метод множественной регрессии. Достоверность построенной модели определялась значением F-статистики, которое показало более чем 95% вероятность того, что модель адекватна. Тин-

берген также обратил внимание на существование в рамках модели региональных особенностей, что выразилось разными значениями коэффициентов для США, Великобритании, Германии и Франции.

В труде Business Cycles in the United States of America, 1919-1932 (1939) [2] Тинберген построил полную макроэкономическую модель для США в виде 48 различных уравнений. Уравнения были подразделены на три группы: монетарная, ценовая и стратегическая. Стратегическая группа включала в себя ключевые показатели, наиболее влияющие на бизнес-циклы. Достаточно подробно было рассмотрено влияние значений показателей прошлых периодов и сделан вывод о затухании этого влияния с течением времени. Тинберген определил также внешние факторы, связанные с проводимой государством политикой, такие как стабилизация цен, установление минимальной заработной платы и др. Наиболее важными факторами влияния на бизнес-циклы оказались потребление, инвестиции и товарные запасы.

Лоуренс Клейн, опираясь на исследования Тинбергена, совместно с А.Голдбергером разработал собственную модель прогнозирования экономики США и описал ее в статье "An Econometric Model of the United States, 1929–1952" (with AS Goldberger, 1955) [3]. Ее особенностями были нелинейность и включение лагов вплоть до пятого порядка. Модель была представлена в виде системы зависимостей эндогенных показателей от экзогенных, лагированных эндогенных и стохастических факторов. Уравнения описывали динамику инвестиционных и производственных процессы, трудовых отношений, монетарную политику государства. Наиболее важными показателями оказались государственные расходы, численность населения и распределение рабочей силы по отраслям экономики. Однако модель некорректно учитывала динамику импорта и экспорта товаров, влияние краткосрочных шоков на экономику, что было показано в работе "The dynamic properties of the klein-goldberger model" (I. and F.Adelman) [4].

В рамках работ проекта Брукингского совета Клейн и Майкл Эванс на основе модели Клейна-Голдбергера создали Уортонскую модель квартального прогнозирования американской экономики, которая по сей день является одной из самых точных. Для оценки переменных использовался двухшаговый МНК. Модель подразделялась на сектора: компоненты валового внутреннего продукта (ВВП), цены и оплата труда, реального и потенциального производства (использовалась функция

Кобба-Дугласа), трудовые ресурсы, доходы, налоги, ставка рефинансирования и предложение денег, экспорт [5].

Клейн был одним из ведущих специалистов, занимавшихся разработкой модели LSEM, комплексная система эконометрических уравнений для описания мировой экономики или экономики конкретного региона. Первой версией модели LSEM в международном масштабе была система ЛИНК (проект международного объединения национальных и региональных экономических моделей), разработанная Уортонской ассоциацией эконометрического прогнозирования под руководством Л.Р. Клейна. В начале 80-х годов XX в. систему ЛИНК формировали 16 эконометрических моделей и регионов, которые описывали приблизительно 5000 уравнений. Модель каждого из развитых государств (их 13 в системе ЛИНК) имеет такие блоки: производство, потребление, инвестиции, доходы и занятость, цены, денежный оборот, внешняя торговля.

Региональные модели развивающихся стран построены по типовой схеме, которая содержит такие показатели: валовый национальный продукт (ВНП), издержки на потребление, инвестиции, экспорт и импорт товаров и услуг, дефлятор ВНП, индекс экспортных цен, индекс мировой торговли. Мировая торговля моделируется по схеме: продовольствие, сырье, топливо, продукция обрабатывающей промышленности.

Методическим каркасом модели мировой торговли является матрица экспортно-импортных связей между разными странами. Прогнозирование "уместности" этой матрицы и составляет смысловое и инструментальное ядро моделей международной торговли, которая связывает все модели в единый комплекс.

Работа по системе ЛИНК предусматривает два этапа:

1. Автономные расчеты по каждой модели страны и региона. При этом заданными являются показатели, связывающие все модели в одну систему. Выявленные показатели (например, характеризующие номенклатуру и объемы экспорта и импорта) предоставляют все участники проекта в конце каждого года.

2. Системное увязывание и корректировка автономных расчетов по всем отдельным моделям стран и регионов. На встрече-консультации участников проекта, проходящей через каждые полгода, знакомят с результатами расчетов. При необходимости в систему вносят изменения, после чего начинается следующий цикл работы с ЛИНК.

До появления первых систем региональных счетов ученые занимались в основном построением страновых моделей, базируясь на моделях Тинбергена и Клейна, используя разные факторы в уравнениях, которые, как правило, определялись их экономическими взглядами.

Так, монетаристский подход связывает рост реального валового продукта со спросом на деньги, увеличение денежного предложения пропорционально росту производства позволяет поддержать расширяющийся спрос, не вызывая при этом инфляции. Деньги являются главным фактором, определяющим движение и развитие производства.

Кейнсианская школа предполагает вмешательство государства в экономику, основным элементом регулирования экономики признается бюджетная политика, на которую возлагается задача обеспечения занятости и загрузки производственных мощностей. Развитие производства рассматривается с позиции спроса, обеспечивающего реализацию ресурсов.

Неоклассики базируют свои модели экономического роста на теории производственной функции и её экономической интерпретации. Характерной особенностью моделей школы является значительная роль предпринимательства.

Несмотря на существующие различия в подходах при определении факторов следует отметить, что выбор модели прогноза не является статичным и в зависимости от внешних условий может видоизменяться.

Мировой финансовый кризис повлек снижение влияния неокейнсианского подхода с совершенным финансовым рынком в центральных европейских банках в пользу выбора в качестве прогнозных стохастических динамических моделей общего равновесия.

Для построения краткосрочного прогноза, как правило, используются эконометрические модели, прогнозирующие динамику развития на основе значений экономических и бюджетных показателей предыдущих временных отрезков. Наиболее широкое распространение получили квартальные модели. Они демонстрируют высокое качество прогнозов в краткосрочной перспективе. Здесь используется применение авторегрессионных соотношений для изучения свойств процессов и анализа взаимосвязей между набором переменных, а также моделирование отдельных экономических временных рядов.

Рассмотрим ряд эконометрических моделей, используемых при прогнозировании ВРП Центробанком в странах Евросоюза:

1. Бивариантная векторная авторегрессии: включает квартальные значения ВРП, совокупность единичных месячных индикаторов, средние прогнозы по индикаторам.

- Определяется набор месячных показателей из группы данных и составляется их квартальная совокупность.
- Каждый индикатор включается в бивариантную векторную авторегрессию, включающую помимо индикатора темп роста ВРП. На основе этой векторной авторегрессии производится прогноз роста ВРП. Длина лага в каждой авторегрессии определена критерием Шварца (SIC) [6]
- Следующим шагом является формирование среднего из k прогнозов индивидуальных индикаторов.

Этот подход хорошо зарекомендовал себя в Соединенном Королевстве, вместе с тем, модель не использует ежемесячные статистические релизы и не сталкивается с эффектом "рваного края" из-за несинхронного представления данных.

2. Мост уравнений (Bridge equations) – прогноз среднего по индикаторам. Это широко используемый метод прогнозирования квартального ВРП на основании показателей ежемесячной отчетности. В этом случае производится оценка месячных индикаторов в прогнозируемом горизонте, и совокупность полученных прогнозов используется для прогнозирования роста ВРП.

- Определяется набор месячных показателей из группы данных и прогнозируется индивидуальный индикатор с помощью одновариантной модели авторегрессии с коэффициентом p и условием белого шума.
- Для каждого индикатора рассматриваем уравнение моста, которое связывает квартальный рост ВРП с совокупностью месячных показателей, оцененных по 3му месяцу каждого квартала. Длины лагов в уравнениях определены критерием Шварца.
- Прогноз роста ВРП осуществляется путем подстановки квартальных совокупностей, полученных при прогнозировании индикаторов, в уравнение моста.

3. Факторная модель, где осуществляется прямая привязка прогноза к факторам, оказывающим влияние на изменение месячных индикаторов. Процедура включает в себя два этапа. Первый этап — выборка факторов, из числа ежемесячных показателей.

Существует два различных подхода к выборке:

- простой выбор основных компонентов (PC, principal components);

- двухшаговый, основывающийся на пропуске выбранных основных компонентов через фильтр Кальмана (KF, Kalman filter).

При этом подходе предполагается, что общие факторы следуют вектору авторегрессии, управляемому вектором перемен (новшеств), которые называются общими шоками. Оценка с помощью простого выбора основных компонентов (PC) требует только выборку определенного количества факторов. Длина лага и количество общих шоков не требуют определения, поскольку оценочная функция PC не принимает во внимание динамические свойства общих факторов. Двухшаговый же подход (KF) требует определения всех параметров.

На втором этапе происходит прогноз ВРП. Фильтр Калмана представляет прогнозы общих факторов, необходимых для прогнозирования ВРП, учитывая их динамические характеристики.

Прогноз роста ВРП получается путем добавления в уравнение моста квартальных совокупностей оцененных общих факторов, и их прогноза. Прогнозирование факторов, не вытекает непосредственно из извлечения с помощью процедуры PC, так как в этом случае динамика их изменений прямо не рассматривается.

Двухшаговая выборка (KF) эффективно справляется с эффектом рваного края, заменяя отсутствующие данные оптимальным прогнозом, основанным на полном наборе месячных показателей. При простом выборе компонентов (PC) эффект рваного края нивелируется заполнением недостающих ежемесячных показателей прогнозами, основанными на одномерной авторегрессии.

Факторы, извлеченные с помощью KF, представляют собой сочетание данных текущих и прошлых наблюдений, с весами, полученными путем принятой во внимание их устойчивостью, а также неоднородностью (по сравнению с общими факторами) информационного содержания каждого месячного показателя.

Факторы, извлеченные с помощью PC, являются линейными комбинациями только последних наблюдений, более того, все факторы считаются одинаково информативными.

Таким образом, в части краткосрочного прогнозирования валового регионального продукта на примере стран Евросоюза следует отметить, что модели, использующие месячные данные превосходят по точности модели, в которых используются квартальные данные. Факторные модели являются более точными, нежели модели мостов, при

этом среди факторных моделей наиболее точными являются прогнозы, основанные на факторах, выбранных с помощью фильтра Калмана.

Проведенный сравнительный анализ точности построения прогнозов с помощью различных моделей специалистами Евробанка позволил сделать еще одно важное заключение: общий прогноз оценки роста ВВП Еврозоны, точнее суммы прогнозов ВРП стран-участников.

Построение прогнозов макроэкономических показателей на более длительную перспективу получило развитие за счет моделирование экономик с помощью специализированного программного обеспечения.

По мере увеличения прогнозируемого горизонта до среднесрочного (5 лет) и долгосрочного уровня (25 лет) увеличивается и количество показателей, участвующих в построении модели – экономических, социальных, геополитических, а также показателей, характеризующих экологическое состояние, государственное управление и безопасность. При этом направленность прогнозирования также смещается на макроуровень.

Для постсоветского пространства, которое характеризуется экономикой переходного типа, были разработаны модели серии LAM, предназначенные для квартального моделирования и прогнозирования, оценки влияния экономической политики и шоковых воздействий на важнейшие макроэкономические показатели [7]. В основе большинства моделей лежит механизм коррекции ошибок (Engle, Granger) [8], что позволяет использовать информацию о долгосрочной равновесной зависимости между совместно анализируемыми нестационарными временными рядами в виде коинтеграционных соотношений при моделировании стационарных краткосрочных изменений анализируемых переменных.

Особенности модели:

- малый размер;
- управляемость и простота сопровождения;
- сохранение структуры для различных экономик;
- использование билинейной векторной авторегрессии;
- априорное предположение о коинтегрированности временных рядов;
- идентификация модели осуществляется с помощью процедуры стохастической оптимизации;
- для оценки качества используется анализ откликов моделируемых показателей на импульсные шоковые воздействия.

Проблемы модели:

- малая длина временных рядов;

- особенности сбора и представления данных статистическими органами – пропуски, изменение методик расчета и представления;
- необходимость экспертного задания значений некоторых экономических переменных;
- неполный учет особенностей экономик отдельных стран;
- необходимость априорного задания значений для использования стохастической оптимизации;
- недостаточная проверка точности модели в рамках использования стохастической оптимизации.

Для иллюстрации прогностической способности модели использовалась средняя абсолютная ошибка прогноза в процентах.

Разработку отдельной модели для республики Беларуси осуществили М.К. Кравцов, А.В. Пашкевич, Н.М. Бурдыко и др [9]. Большинство уравнений в модели базируются на методе коррекции ошибок (практическое применение метода описано в [10]). Построение модели основано на кейнсианских экономических идеях. Для определения порядка интегрированности временных рядов использовались тесты Дики-Фуллера, Филипса-Перрона, Квятковского-Филипса-Шмидта-Шина. Построение моделей осуществлялось в логарифмической форме, поскольку она более удобна для анализа экономической политики.

На основе статистических ежемесячных данных, предоставленных областным управлением статистики Гродненской области Республики Беларусь с помощью эконометрического пакета EViews была разработана эконометрическая модель анализа и прогнозирования валового регионального продукта Гродненской области как одного из ключевых показателей конкурентоспособности региональной экономики.

Модель представляет собой систему одновременных регрессионных уравнений и главное тождество, представляющее ВРП как сумму валовых добавленных стоимостей в отраслевом разрезе и чистых налогов. Это позволяет анализировать динамику роста ключевых отраслей региональной экономики и рекомендовать определенную экономическую политику для стимулирования роста добавленной стоимости продукции, что является способом повышения конкурентоспособности местных предприятий как на внутреннем рынке, так и на рынках Таможенного союза и Европейского союза.

В условиях перехода к рыночным отношениям и проведения модернизации для ликвидации технологического отставания Республики Бе-

ларусь от ведущих экономик мира, а также на основе экспортоориентированности белорусской экономики в качестве основных экзогенных переменных, отражающих кроме того региональную специфику Гродненской области, были выбраны инвестиции в основной капитал в отраслевом разрезе.

Система уравнений включает в себя 9 уравнений для ВДС отраслей, чистых налогов и инвестиций в основной капитал, и главное тождество для ВРП. Основные показатели и условные обозначения представлены в таблице 1.

Временные ряды сформированы на ежемесячной основе с сентября 2010 года по май 2013 года.

Для их эконометрического анализа были использованы тесты Дики-Фуллера, Филипса-Перрона, Квятковского-Филипса-Шмидта-Шина. Были получены результаты, приведенные в таблице 2.

***Таблица* 1**

Условные обозначения временных рядов показателей, используемых в новой версии макромодели

Условное обозначение В.р.	Показатель, единица измерения
Эндогенные переменные	
grp_t	ВРП, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
$grpprom_t$	ВДС промышленности, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
$grpagri_t$	ВДС сельского хозяйства, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
$grpcon_t$	ВДС строительства, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
$grptr_t$	ВДС транспорта и связи, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
$grptrade_t$	ВДС торговли и общественного питания, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
$grpother_t$	ВДС в прочих отраслях, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
nt_t	Чистые налоги на продукты и импорт, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
inv_t	Инвестиции в основной капитал, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.

Окончание табл. 1

Экзогенные переменные	
invprom$_t$	Инвестиции в основной капитал в промышленности, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
invagri$_t$	Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
invcon$_t$	Инвестиции в основной капитал в строительстве, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
invtrade$_t$	Инвестиции в основной капитал в торговле, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
invtr$_t$	Инвестиции в основной капитал в транспорте, в сопоставимых ценах января 2011 г., млрд руб.
nr$_t$	Номинальная ставка рефинансирования Национального банка, % годовых
cpi$_t$	Индекс потребительских цен, январь 2011 г.=1
pigs$_t$	Поголовье свиней (тыс. голов)
exch$_t$	Курс белорусского рубля к корзине иностранных валют

В силу стационарности большинства временных рядов, разного порядка интегрированности и малой длины рядов модель 5 была построена в первых разностях, а остальные модели – в виде линейной регрессии. Построение моделей проводилось в логарифмической форме для удобства качественного анализа результатов моделирования. Структурные изменения временных рядов согласно практике моделирования учитывались путем введения фиктивных переменных, отражающих сезонность, изменения тренда, уровня, случайные выбросы. В результате получены следующие модели.

***Таблица* 2**

Степени интегрированности временных рядов

Условное обозначение В.р.	Степень интегрированности
grp$_t$	стационарный
grpprom$_t$	стационарный
grpagri$_t$	стационарный
grpcon$_t$	стационарный
grptr$_t$	нестационарный, 1-ый порядок интегрированности
grptrade$_t$	стационарный
grpother$_t$	стационарный

Окончание табл. 2

nt$_t$	стационарный
inv$_t$	стационарный
invprom$_t$	стационарный
invagri$_t$	стационарный
invcon$_t$	стационарный
invtrade$_t$	стационарный
invtr$_t$	стационарный
nr$_t$	нестационарный, 2-ой порядок интегрированности
cpi$_t$	нестационарный, 2-ой порядок интегрированности
pigs$_t$	нестационарный, 1-ый порядок интегрированности
exch$_t$	нестационарный, 1-ый порядок интегрированности

ВРП Гродненской области (1)

$$grp_t = grpprom_t + grpagri_t + grptr_t + grpcon_t + grptrade_t + grpother_t + grpnt_t$$

ВДС промышленности (2)

$$\ln grpprom_t = \underset{0,0000}{0,575} \ln grpprom_{t-1} + \underset{0,0374}{0,141} \ln invprom_{t-4} + \underset{0,0001}{0,338} \ln invprom_{t-8} - \underset{0,0000}{2,348} \ln nr_{t-3}$$
$$- \underset{0,0015}{2,64} \Delta_2 \ln cpi_{t-5} + \underset{0,0000}{1,1} DS(2010,2013,9)_t - \underset{0,0002}{0,486} DT(2011:7)_t + \underset{0,0000}{0,88} DT(2012:9)_t$$

ВДС сельского хозяйства (3)

$$\ln grpagri_t = \underset{0,0000}{0,885} \ln grpagri_{t-1} - \underset{0,0496}{0,252} \ln grpagri_{t-3} + \underset{0,0040}{0,344} \ln invagri_{t-3} + \underset{0,0072}{28,532} \Delta \ln pigs_t$$
$$+ \underset{0,0000}{0,186} DS(2010,2013,7)_t$$

ВДС строительства (4)

$$\ln grpcon_t = \underset{0,0046}{0,215} \ln grpcon_{t-1} + \underset{0,0000}{0,445} \ln grpcon_{t-3} + \underset{0,0000}{0,878} \ln invcon_t - \underset{0,0070}{1,526} \ln nr_{t-3}$$
$$- \underset{0,0062}{4,384} \ln cpi_{t-4} + \underset{0,0105}{0,291} DS(2010,2013,4)_t + \underset{0,0001}{0,86} DT(2011:12)_t - \underset{0,0055}{0,617} D(2011:9)_t$$

ВДС транспорта и связи (5)

$$\Delta \ln grptr_t = - \underset{0,0115}{3,494} \Delta_2 \ln cpi_{t-3} + \underset{0,0025}{0,409} DS(2010,2013,11)_t - \underset{0,0013}{0,596} DS(2010,2013,10)_t$$
$$- \underset{0,0003}{0,68} D(2011:6)_t + \underset{0,0000}{1,061} D(2011:9)_t + \underset{0,0004}{0,967} D(2011:10)_t$$

ВДС торговли (6)

$$\ln grptrade_t = \underset{0,0000}{0,489} \ln grpprom_t + \underset{0,0008}{0,369} \ln invtrade_t - \underset{0,0000}{3,124} \Delta \ln exch_t + \underset{0,0015}{0,402} DS(2010, 2013, 5)_t$$
$$+ \underset{0,0003}{0,827} DT(2011:10)_t + \underset{0,0000}{1,089} DU(2010:10)_t - \underset{0,0048}{0,259} DU(2011:5)_t$$

ВДС прочих отраслей (7)

$$\ln grpother_t = \underset{0,0000}{0,664} \ln grpother_{t-1} + \underset{0,0374}{0,292} \ln grpother_{t-4} + \underset{0,0001}{0,204} DS(2010, 2013, 6)_t$$
$$+ \underset{0,0000}{0,862} DT(2011:9)_t + \underset{0,0000}{0,355} DT(2012:8)_t + \underset{0,0015}{0,302} DU(2011:1)_t$$
$$- \underset{0,0000}{0,259} D(2011:7)_t - \underset{0,0002}{0,224} D(2012:10)_t + \underset{0,0000}{0,247} D(2012:11)_t$$

Чистые налоги на продукты (8)

$$nt_t = \underset{0,0001}{0,488} nt_{t-6} + \underset{0,0023}{0,044} \Delta exch_t - \underset{0,0003}{291,102} \Delta_2 \ln cpi_{t-3} + \underset{0,0009}{0,015} \Delta exch_{t-1} -$$
$$- \underset{0,0038}{0,062} \Delta grptrade_{t-5} + \underset{0,0000}{56,059} DS(2010, 2013, 7)_t$$

Инвестиции в основной капитал (9)

$$\ln inv_t = \underset{0,0000}{4,327} + \underset{0,0374}{0,295} \ln grp_{t-2} - \underset{0,0001}{0,523} DS(2010, 2013, 1)_t - \underset{0,0000}{0,415} DS(2010, 2013, 2)_t +$$
$$+ \underset{0,0001}{0,758} D(2013:4)_t$$

где $DU(.)_t, D(.)_t, DS(.)_t, DT(.)_t$ – фиктивные переменные соответственно для изменения уровня, выбросов, сезонности и изменений тренда в момент времени *t* (их математическое описание в [11]), Δ – оператор взятия первых разностей. Для всех коэффициентов уравнений p-значение t-статистики не превышают 0,05.

Статистические характеристики макромодели (1)–(9) приведены в таблице 3.

Здесь Ram – тест Рамсея; R_a^2 – скорректированный R^2; SER – стандартная ошибка регрессии; DW – статистика Дарбина-Уотсона, JB, BG и W – тесты Жака-Беры, Бройша-Годфри, Уайта для остатков на их нормальность распределения, автокорреляцию и гетероскедастичность соответственно (для них приводится *p*-значение), MAPE – ошибка динамического прогноза.

Таблица 3

Значения критериев оценки качества макромодели (1)–(9)

Уравнение	Ram	R_a^2	SER	DW	JB	BG	W	MAPE
(2)	0,228	0,875	0,097	1,526	0,513	0,683	н/а	1,435
(3)	0,567	0,909	0,237	1,641	0,912	0,272	0,478	6,26
(4)	0,786	0,879	0,156	2,084	0,746	0,254	н/а	2,233
(5)	0,573	0,757	0,161	2,45	0,936	0,855	н/а	18,53
(6)	0,365	0,874	0,18	2,683	0,53	0,213	0,085	2,818
(7)	0,01	0,878	0,071	1,812	0,998	0,123	н/а	1,293
(8)	0,968	0,774	12,32	2,59	0,798	0,358	н/а	115,225
(9)	0,413	0,723	0,165	2,322	0,367	0,21	н/а	1,898

Исходя из статистических характеристик все уравнения, входящие в макромодель (1)–(9), можно признать удовлетворительными. Результаты теста Жака-Беры свидетельствуют о нормальном распределении остатков, а тестов Бройша-Годфри и Уайта – об отсутствии автокорреляции и гетероскедастичности соответственно.

Интерпретируя результаты модели, можно утверждать, что темпы роста ВРП определяются в основном темпами роста инвестиций в основной капитал и изменением некоторых макроэкономических параметров – ставки рефинансирования, курса валют и индекса потребительских цен.

Стоит отметить, что вследствие малой длины временных рядов для моделей 5 и 8 ошибка прогнозирования довольно велика, что не позволяет использовать их для прогнозирования значений эндогенных переменных, однако значения теста Рамсея свидетельствуют об однозначной зависимости ВРП от инвестиций в основной капитал.

Таблица 4

Прогноз по модели (1)–(9) март-май 2013

Период	Модель (1)–(9), %	Модель НИЭИ, %	Факт, %
Январь-март 2013	102,2	104,9	105,6
Январь-апрель 2013	102,6	104,7	104,5
Январь-май 2013	99,5	101,2	104,1

Модель позволяет осуществлять прогнозирование темпов роста ВРП нарастающим итогом. В таблице 4 представлены данные прогноза

по модели на март-май 2013 года, отражено сравнение с директивной моделью планирования НИЭИ г. Гродно (индексным методом).

Отклонение растет при увеличении горизонта прогнозирования, максимальное отклонение составило 4,6%, что для малой длины временного ряда можно признать удовлетворительным. В построенных эконометрических моделях учтено влияние случайных факторов и выявлена тенденция изменения экономических показателей. При этом в отдельных моментах возможно расхождение с фактическими данными, однако в среднесрочном и долгосрочном прогнозировании стохастические модели надежнее, чем детерминированные.

Литература:

1. Tinbergen J. A Method and its application in investment activity / J. Tinbergen // Geneva: League of Nations Economic Intelligence Service, 1939.

2. Tinbergen J. Business Cycles in the United States of America, 1919–1932 / J. Tinbergen // Series of League of Nations publications, 1939. II. A. 16. Geneva: League of Nations, Economic Intelligence Service, 1939.

3. Newman P. An Econometric Model of the United States 1929-1952 by L. R. Klein; A. S. Goldberger / P.Newman // Economica New Series, 1955. – Vol.22. – P. 362–363

4. Adelman I., Adelman F.L. The dynamic properties of the klein-goldberger model / I. Adelman, F.L. Adelman // Econometrica, 1959. – Vol. 27. – P. 596–625.

5. Sparks G.R. The Wharton Econometric Forecasting Model by Michael K. Evans; Lawrence R. Klein / G.R.Sparks // The Canadian Journal of Economics, 1968. – Vol 1. – P. 848–849.

6. Schwarz G. Estimating the Dimension of a Model / G.Schwarz // The Annals of Statistics, 1978. – Vol 16. P. 461–464.

7. Харемза, В.В. Моделирование и прогнозирование макроэкономических показателей экономик Беларуси, России и Украины на основе межстрановой модели LAM ICM / В.В. Харемза [и др.] // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2007. – №4. – С. 18–34.

8. Engle, R.F. Cointegration and Error Correction: Representation, estimation, and testing / R.F. Engle, C.W.J. Granger // Econometrica. – 1987. – Vol. 55. – №2. – P. 251–276.

9. Кравцов, М.К. Эконометрическое моделирование и прогнозирование валового внутреннего продукта и его отраслевой структуры / М.К. Кравцов, Н.Н. Шинкевич, О.И. Гаспадарец // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2008. – №4. – С. 4–27.

10. Хацкевич Г.А., Картун А.М. Современные подходы к моделированию инфляционных процессов в экономике Республика Беларусь / Г.А.Хацкевич, А.М.Картун // Банковский вестник. – 2008. – №2. – С. 11–16.

11. Кравцов, М.К. Эконометрический анализ временных рядов основных макроэкономических показателей / М.К. Кравцов, А.В. Пашкевич, Н.М. Бурдыко // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2005. – №3. – С. 3–22.

References:

1. Tinbergen J. A Method and its application in investment activity / J. Tinbergen // Geneva: League of Nations Economic Intelligence Service, 1939.

2. Tinbergen J. Business Cycles in the United States of America, 1919-1932 / J. Tinbergen // Series of League of Nations publications, 1939. II. A. 16. Geneva: League of Nations, Economic Intelligence Service, 1939.

3. Newman P. An Econometric Model of the United States 1929-1952 by L. R. Klein; A. S. Goldberger / P.Newman // Economica New Series, 1955. – Vol.22. – P. 362–363

4. Adelman I., Adelman F.L. The dynamic properties of the klein-goldberger model / I. Adelman, F.L. Adelman // Econometrica, 1959. – Vol. 27. – R. 596–625.

5. Sparks G.R. The Wharton Econometric Forecasting Model by Michael K. Evans; Lawrence R. Klein / G.R.Sparks // The Canadian Journal of Economics, 1968. – Vol 1. – P. 848–849.

6. Schwarz G. Estimating the Dimension of a Model / G.Schwarz // The Annals of Statistics, 1978. - Vol 16. P. 461-464.

7. Kharemza, V.V. Modelyrovanye y prohnozyrovanye makroэkonomycheskykh pokazateley эkonomyk Belarusy, Rossyy y Ukraynы na osnove mezhstranovoy modely LAM ICM / V.V. Kharemza [y dr.] // Эkonomycheskyy byulleten' NYЭY Mynysterstva эkonomyky Respublyky Belarus'. – 2007. – №4. – S. 18–34.

8. Engle, R.F. Cointegration and Error Correction: Representation, estimation, and testing / R.F. Engle, C.W.J. Granger // Econometrica. – 1987. – Vol. 55. – №2. – P. 251–276.

9. Kravtsov, M.K. Эkonometrycheskoe modelyrovanye y prohnozyrovanye valovoho vnutrenneho produkta y eho otraslevoy strukturы / M.K. Kravtsov, N.N. Shynkevych, O.Y. Haspadarets // Эkonomycheskyy byulleten' NYЭY Mynysterstva эkonomyky Respublyky Belarus'. – 2008. – №4. – S. 4–27.

10. Khatskevych H.A., Kartun A.M. Sovremennыe podkhodы k modelyrovanyyu ynflyatsyonnыkh protsessov v эkonomyke Respublyka Belarus' / H.A.Khatskevych, A.M.Kartun // Bankovskyy vestnyk. – 2008. – №2. – S. 11–16.

11. Kravtsov, M.K. Эkonometrycheskyy analyz vremennыkh ryadov osnovnыkh makroэkonomycheskykh pokazateley / M.K. Kravtsov, A.V. Pashkevych, N.M. Burdыko // Belorusskaya эkonomyka: analyz, prohnoz, rehulyrovanye. – 2005. – №3. – S. 3–22.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Хацкевич Г.А., д-р екон. наук, проф.
Ляликова В.І., канд. фіз.-мат. наук, доц.
Алешкевич Д.С., магістрант
"Гродненський державний університет імені Янки Купали"

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Валовий регіональний продукт – найважливіший показник конкурентоспроможності регіональної економіки. Економетрична модель аналізу та прогнозування ВРП дозволяє виявити основні фактори , що впливають на темпи зростання ВРП і передбачити значення темпу в майбутньому періоді при зміні факторів впливу . Дана інформація може бути використана органами місцевого самоврядування для складання стратегії розвитку регіону в короткостроковому періоді.

***Ключові слова**: валовий регіональний продукт; інвестиції в основний капітал; прогнозування темпів зростання; часові ряди; регіональна економіка.*

G. Hatskevich Dr. Econ. Sciences, prof.
"Grodno State University named Yanka Kupala "
V. Lyalikova PhD in . Physics and Mathematics, Sciences, Assoc. Prof.
"Grodno State University named Yanka Kupala "
D. Aleshkevich

ECONOMETRIC MODELS OF GROSS REGIONAL PRODUCT FOR PREDICTING COMPETITIVENESS OF REGIONAL ECONOMIES

Gross regional product (GRP) – a key indicator of the competitiveness of the regional economy. Econometric model analysis and prediction of GRP allows to identify the main factors influencing the growth of GRP and to predict the tempo value in the future period when the influencing factors. This information can be used by local governments for drafting regional development strategy in the short term.

***Keywords:** Gross regional product; investment in fixed capital; forecasting growth; time series; regional economy.*

УДК 336.02
JEL E62

Т. Затонацька, д-р екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ: ІСНУЮЧА ПРАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто сучасний стан інклюзивного зростання в Україні та його фінансове забезпечення. Деталізуються міжнародні критерії оцінки рівня життя населення в Україні та досліджуються шляхи фінансування розв'язку проблеми бідності в зарубіжних країнах світу. Також наведені заходи державної політики спрямованої на подолання бідності, з урахуванням принципів інклюзивного зростання. Надані рекомендації щодо удосконалення фінансування соціального захисту населення з врахуванням міжнародного досвіду.

***Ключові слова**: інклюзивне зростання; державне фінансування соціального захисту населення; рівень життя населення; подолання бідності.*

Постановка проблеми. На сьогодні більшість країн світу здійснили переорієнтацію від показників ефективності діяльності країни, що характеризують економічний розвиток, до показників інклюзивного зростання, основним пріоритетом якого є якість життя населення. Це пов'язано із зростанням рівня безробіття та бідності, бюджетними обмеженнями соціального забезпечення у зв'язку зі значним рівнем дефіциту бюджету, державного боргу та політичною нестабільністю у посткризовий період. У Світовому звіті про людський розвиток за 2013 рік зазначено, що одним із ключових факторів інклюзивного зростання є інвестиції у людський капітал – охорону здоров'я, освіту та інші суспільні послуги. При цьому спостерігається зниження обсягу соціальних виплат [1].

Згідно останніх рекомендацій міжнародних організацій, соціально-економічний розвиток держави має відбуватися відповідно до концепції інклюзивного зростання, що включає як темп зростання економіки, так і його характер.

Аналіз останніх наукових досліджень. Концепція інклюзивного зростання широко представлена у науковому звіті О. Іанчовічіна та С. Лундстром "Аналіз інклюзивного зростання" [2]. До науковців та фахівців, які в своїх роботах приділяли багато уваги щодо інклюзивного зростання та подолання бідності можна віднести Е. Лібанову,

І. Крючкова, Л. Мусіна. Серед зарубіжних учених, хто досліджував інклюзивне зростання, відомі такі, як М. Ларіонова, К. Форбс, Х. Фріман та інші. Інклюзивне зростання передбачає наявність розширених міжсекторальних зв'язків, а також обсягу робочої сили, що має бути задіяна у їх реалізації. Таким чином ця концепція являє собою поєднання макро- і мікроекономічних детермінант економічного зростання. Збереження позитивної динаміки темпів інклюзивного зростання сприяє стійкому зниженню рівня бідності всередині держави, оскільки включає збільшення кількості робочих місць та активізацію промислового розвитку регіонів [3]. Інклюзивне зростання характеризується високою зайнятістю економіки, сприянням забезпечення соціальної та територіальної згуртованості.

Метою статті є дослідження сучасного стану інклюзивного зростання, його фінансового забезпечення та, використовуючи зарубіжний досвід, надання рекомендацій щодо його фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2000 році Україна приєдналася до Декларації Тисячоліття ООН, що стало початком реалізації заходів боротьби із бідністю. Бідність за визначенням ООН є станом тривалої вимушеної відсутності необхідних ресурсів для забезпечення задовільного способу життя. Також бідність визначається як неможливість унаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу. Також ООН визначає чотири основні прояви бідності: 1) коротке життя; 2) низька професійно-освітня підготовка; 3) позбавлення економічної бази нормального життя – чистої питної води, медичних послуг, якісного харчування; 4) вилучення з суспільного життя. Окрім цього, бідність включає в себе також нездатність впливати на обставини життя, відсутність права голосу, відчуття беззахисності і страху, обмеження можливостей брати участь в демократичних процесах [4].

Рівень бідності у країні характеризується за допомогою індексу Джині – кількісного показника, що показує ступінь концентрації доходів різних економічних груп населення. Так, станом на 2011 рік індекс Джині для України становив близько 45, що свідчить про значний рівень розшарування населення, у той час як у більшості країн Єврозони він коливається у межах 20-25 [5, с. 30]. На рис. 1. подано індекси Джині країн постсоціалістичного простору у 2011 р.

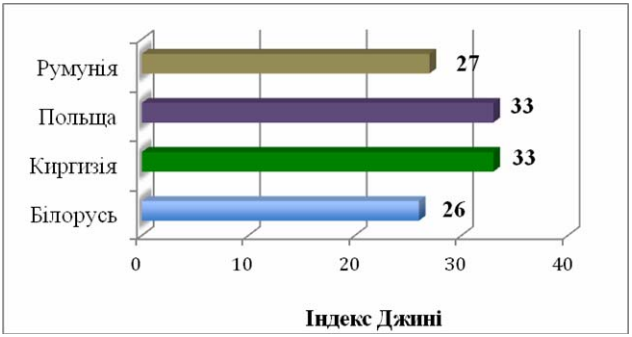


Рис. 1. Індекси Джині країн постсоціалістичного простору у 2011 р.

Джерело: GINI Index / World Bank Data. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx

За результатами дослідження компанії GFK Group, однієї з найбільших компаній з маркетингових та соціальних досліджень у світі, Україна за рівнем купівельної спроможності своїх громадян (менше 3,2 тисячі євро на рік) увійшла до дев'ятки найбідніших держав Європейського континенту станом на 2013 р. З 2010 року в Україні чисельність населення із загальними доходами нижче прожиткового мінімуму поступово збільшується (рис. 2) Таким чином, проблема подолання бідності набуває особливої актуальності.

У Національній доповіді щодо досягнення Цілей розвитку тисячоліття від 2013 р. вказано, що межею бідності за структурним критерієм є частка витрат на харчування в бюджеті домогосподарств, що перевищую 60%. При цьому, за даними Державного комітету статистики, витрати домогосподарств України на продовольчі товари та харчування поза домом станом на 2012 р. становлять 52,8%, що наближається до граничного показника (рис. 3).

Зауважимо, що поширення бідності в Україні можна охарактеризувати за монетарною ознакою, за умовами життя та за суб'єктивними критеріями. У першому випадку бідність перш за все поширена серед вразливих категорій населення – пенсіонерів, багатодітних сімей, неповнолітніх тощо; у другому – бідність розповсюджена у економічно депресивних регіонах через брак робочих місць та низькі стандарти оплати праці.

Рис. 2. Чисельність населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму у 2008–2012 рр.

Джерело: Диференціація життєвого рівня населення. – Публикація документів Державної Служби Статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/duferen2006_u.htm

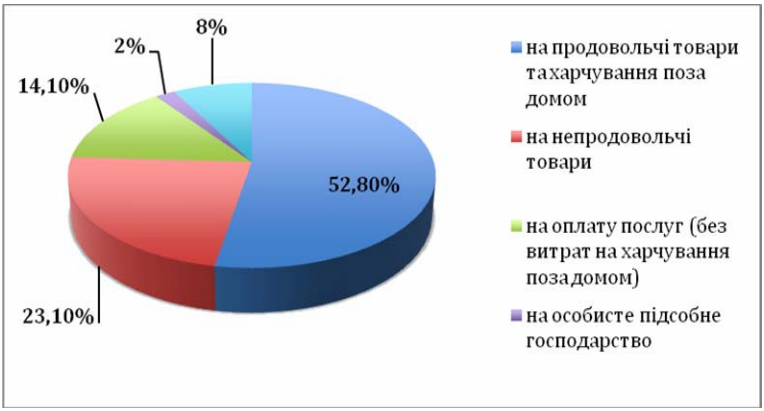


Рис. 3. Структура грошових витрат домогосподарств України у 2012 році

Джерело: Витрати і ресурси домогосподарств в Україні у 2012 році: статистичний збірник. – Частина 1. – К.: Державний комітет статистики України, 2013. – С. 59.

Державне фінансування соціального захисту та соціального забезпечення відіграє значну роль у процесі подолання бідності. Як видно з рис. 4, видатки Зведеного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення в Україні зростають з 2003 р. та становлять 145062 млн

грн у 2013 р., що складає 29% від усіх видатків зведеного бюджету. Зростання обсягів фінансування соціального захисту в України на сьогодні не забезпечує зниження рівня бідності через недостатню ефективність витрачання бюджетних коштів на програми соціального захисту та низький рівень адресності соціальних програм. Так, значна частина коштів перерозподіляється на фінансування капітальних видатків, натомість фінансова підтримка вразливих верств населення залишається недостатньою.

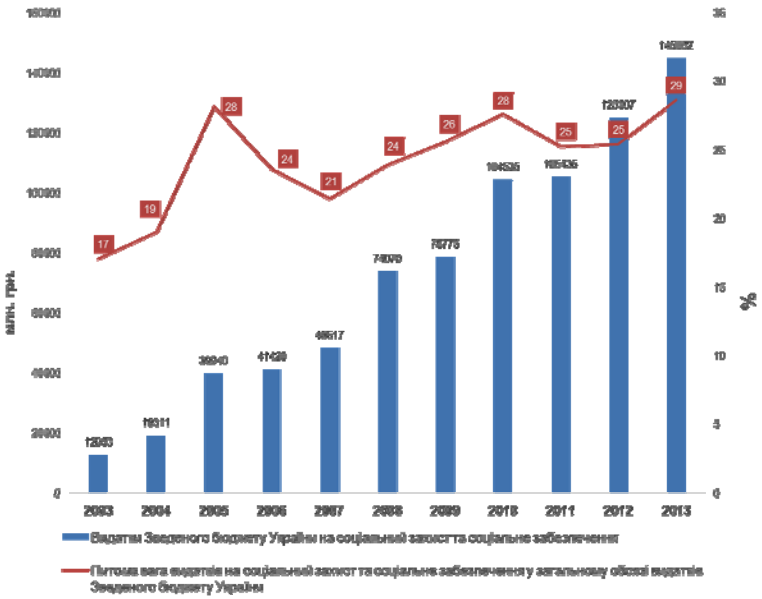


Рис. 4. Видатки зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2003–2013 рр.

Джерело: Державна казначейська служба України.

Основними причинами високого рівня бідності в Україні можна визначити наступні:

- нерозвиненість соціальної та інформаційної інфраструктури певних регіонів, що ускладнює доступ населення до отримання освітніх послуг та інформації;

- недостатня якість транспортних міжрегіональних зв'язків, що перешкоджає розширенню підприємницької діяльності та створенню нових робочих місць;
- недостатня якість освіти, що не забезпечує на належному рівні отримання сучасних знань із високим ступенем практичної значущості;
- високий рівень нецільового витрачання бюджетних коштів через недоліки системи управління ними та відсутність антикорупційного законодавства.

Зважаючи на це, можна визначити наступні пріоритети у фінансуванні процесу подолання бідності в Україні:

- розвиток адресної системи соціального захисту;
- інтеграція інвалідів у суспільство;
- поступових перехід до накопичувальної системи пенсійного забезпечення, що дозволить основній частині населення регулювати власне пенсійне забезпечення, а державні ресурси спрямувати на підтримку найуразливіших груп населення;
- реформування трудових відносин, ринку праці та зайнятість населення, шляхом надання соціальних гарантій з боку роботодавців.

Зауважимо, що подолання бідності є ціллю №1 у системі Цілей розвитку тисячоліття, встановлених для України у 2003 році та уточнених у 2010 р. [6]. З метою встановлення державного контролю за поширенням бідності й впровадження конкретних заходів щодо її мінімізації Верховною Радою України та Урядом України було розроблено та ухвалено ряд нормативно-правових актів. Забезпечення подолання бідності в Україні регулюється Конституцією України, а також рядом законів, серед яких "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії", "Про зайнятість населення", "Про встановлення розміру мінімальної заробітної плати", "Про державну допомогу сім'ям з дітьми", "Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям", а також Указом президента України "Про невідкладні заходи з подолання бідності" та Постановою КМУ "Про затвердження Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності на період до 2015 року".

Зауважимо, що Метою Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності на період до 2015 року є зменшення кількості бідного населення серед працюючих, сімей з дітьми, особливо багатодітних, дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського

піклування, безпритульних дітей, безробітних, інвалідів, пенсіонерів, бездомних осіб, в сільській місцевості та запобігання хронічній бідності. У програмі зазначено, що оптимальним варіантом вирішення проблеми бідності є поєднання заходів активної соціальної політики, спрямованої на відновлення і зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення [7].

Однак, зважаючи на характер фінансування цієї програми, що полягає у щорічному перегляді обсягу коштів на її реалізацію, гарантії досягнення поставленої у документів мети відсутні. Оскільки впровадження ПЦМ у бюджетний процес вимагає встановлення середньострокових рамок реалізації бюджетних програм, особливо тих, що характеризуються високим соціальним ефектом, можна рекомендувати перегляд принципу її фінансування відповідно до сучасних методів планування державних витрат.

Досвід провідних країн світу свідчить про те, що подолання бідності має включати усі аспекти соціально-економічної політики. Однак у більшості випадків подолання бідності значною мірою апелює до питання соціального захисту та соціального забезпечення. Так, згідно даних Єврокомісії, існує чотири основні моделі соціального захисту (табл. 1).

***Таблиця* 1**

Моделі соціального захисту

Модель	Країна	Характеристика
Континентальна (бісмарківська)	Німеччина, Нідерланди, Австралія, Швейцарія, Франція	Передбачає наявність взаємозалежності між рівнем соціального захисту і тривалістю трудової діяльності. З метою мінімізації бідності відбувається встановлення обов'язкової для всіх роботодавців мінімальної ставки заробітної плати, достатньої для задоволення основних потреб працюючого.
Південноєвропейська (рудиментарна)	Італія, Іспанія, Греція, Португалія	Характеризується невисоким рівнем соціального забезпечення з боку держави.

***Закінчення табл.* 1**

Ліберальна	Велика Британія, Ірландія, США, Японія	Система соціального захисту максимально охоплює всіх членів суспільства, які потребують матеріальної підтримки. При цьому соціальні послуги є однорідними (рівний розмір пенсійних та соціальних виплат, рівність умов їх виплати).
Соціал-демократична (скандинавська)	Данія, Швеція, Фінляндія, Норвегія	Надання соціальних послуг гарантовано усім громадянам, а вартість таких послуг не зумовлюються обсягом трудового стажу та сплатою страхових внесків. Показники бідності в цих країнах є мінімальними.

Джерело: Страны ЕС: проблемы социальной защиты // Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам иностранной печати). Ежемесячный информационный бюллетень. – 2006. − № 4.

Виходячи із зарубіжного досвіду, поданого у табл. 1, бідність зменшується із підвищенням економічної стабільності та обсягів соціальних виплат. Однак для підвищення соціальних стандартів необхідно не лише підвищити адресність виплат, а і розширити спроможність державного та місцевих бюджетів фінансувати соціальне забезпечення громадян. Також необхідним є забезпечення певних стандартів на ринку праці з метою мінімізації осіб, що потребують державних виплат по безробіттю; створення фіскальних стимулів активізації підприємницької діяльності громадян, що дозволило б створити робочі місця й збільшити надходження до бюджету.

Так, у Російській Федерації основним важелем скорочення бідності є оптимізація соціальних виплат й реформування системи пенсійного забезпечення. Окрім цього, проводяться заходи стимулювання розвитку підприємництва [8]. Зазначимо, що у Російській Федерації великі компанії фінансують державні соціальні програми. Так, компанія "ТНК-ВР" активно бере участь у фінансуванні обласних соціальних програм [9]. У США соціальна відповідальність бізнесу полягає у фінансуванні страхових програм працівників.

Зауважимо, що для розвинених країн характерною є боротьба із бідністю шляхом встановлення основних мінімальних доходів, таких, як пенсії й заробітні плати, у обсязі, достатньому для задоволення основних життєвих потреб на належному рівні. Таким країнам властива значна роль держави у регулюванні ринку праці та сприянні підприємницької активності. Запобігання бідності полягає у встановленні обов'язкової мінімальної ставки заробітної плати, яка підлягає систематичній індексації, а також наданні широкого спектру соціальних гарантій. Країни, що розвиваються, мають більше уваги звертати адресності соціального забезпечення, оскільки у їх випадку пріоритетом є підтримка саме найбідніших та найуразливіших верств населення [10].

Оскільки бідність є комплексною проблемою, що стосується майже усіх сфер життя громадян, проблему її подолання необхідно вирішувати за допомогою реалізації наступних заходів державної політики із урахуванням принципів інклюзивного зростання:

1) розвиток ринку праці та збільшення кількості робочих місць шляхом підвищення фіскального стимулювання підприємницької активності громадян;

2) розробка середньострокових планів фінансування державних інвестиційних програм із високим соціальним ефектом на умовах ДПП;

3) ефективне використання бюджетних коштів і засобів спеціальних позабюджетних фондів шляхом підвищення адресності соціальних виплат за індивідуальним принципом (на відміну від категоріального, що існує на сьогодні);

4) підвищення інвестиційної привабливості національної економіки, розширення виробничих зав'язків між регіонами шляхом розвитку транспортної інфраструктури;

5) залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки, що дозволить підвищити рівень зайнятості населення у депресивних регіонах.

Література:

1. The 2013 Human Development Report [Електронний ресурс] // UNDP: [сайт]. – Режим доступу: http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/human-development-report-2013/

2. Ianchovichina, Elena and Lundstrom, Susanna, 2009. Inclusive growth analytics: framework and application. Policy Research Working Paper Series 4851 [Електронний ресурс] // The World Bank: [сайт]. – Режим доступу: http://www-

wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2009/03/03/000158349_20090303083943/Rendered/PDF/WPS4851.pdf

3. Inclusive Growth [Електронний ресурс] // The World Bank: [сайт]. – Режим доступу: http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTDEBTDEPT/0,,contentMDK:21870580~menuPK:64166739~pagePK:64166689~piPK:64166646~theSitePK:469043,00.html

4. Poverty [Електронний ресурс] // UNESCO: [сайт]. – Режим доступу: http://www.unesco.org/new/en/social-and-human-sciences/themes/international-migration/glossary/poverty/

5. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу [Текст] : [колект. моногр.] / [за ред. Е. М. Лібанової] ; Ін-т демографії та соц. досліджень імені М. В. Птухи Нац. акад. наук України. - Умань : [Вид. "Сочінський"], 2013. – 404 с.

6. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2013. Національна доповідь [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень: [сайт]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1807_recomendation.pdf

7. Державна цільова соціальна програма подолання та запобігання бідності на період до 2015 року: [затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2011 р. № 1057] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-2011-%D0%BF

8. *Суслова М.В.* Государственная политика сокращения бедности в Российской Федерации [Електронний ресурс] / М.В. Суслова. – Режим доступу: http://www.e-cis.info/page.php?id=6398

9. Промышленность Оренбургской области [Електронний ресурс] // Оренбуржье. Портал Правительства Оренбургской области: [сайт]. – Режим доступу: http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/Info/Economics/Industry/prom.html?printVersion=true

10. Проблема бедности в Российской Федерации [Електронний ресурс] // Государственная Дума Российской Федерации: [сайт]. – Режим доступу: http://iam.duma.gov.ru/node/2/4508/15102

References

1. The official site of UNDP (2013), "The 2013 Human Development Report", available at: http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/human-development-report-2013/ (Accessed 14 March 2013).

2. The official site of the World Bank (2009), "Inclusive growth analytics: framework and application", available at: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2009/03/03/000158349_20090303083943/Rendered/PDF/WPS4851.pdf (Accessed 03 March 2009).

3. The official site of the World Bank (2012), "Inclusive Growth", available at: http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTDEBTDEPT/0,,content

MDK:21870580~menuPK:64166739~pagePK:64166689~piPK:64166646~theSitePK:469043,00.html (Accessed 02 July 2012).

4. The official site of UNESCO (2014), "Poverty", available at: http://www.unesco.org/new/en/social-and-human-sciences/themes/international-migration/glossary/poverty/ (Accessed 13 February 2014).

5. Libanova E. M. and other (2012), *Nerivnist' v Ukraini: masshtaby ta mozhlyvosti vplyvu* [Inequality in Ukraine: the scope and ability to influence], Instytut demohrafii ta sotsial'nykh doslidzhen' imeni M.V. Ptukhy NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

6. The official site of the NISS (2013), "Tsili Rozvytku Tysiacholittia. Ukraina – 2013. Natsional'na dopovid'", available at: http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1807_recomendation.pdf (Accessed 22 July 2013).

7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2012), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsil'ovoi sotsial'noi prohramy podolannia ta zapobihannia bidnosti na period do 2015 roku"", available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-2011-%D0%BF (Accessed 10 December 2012).

8. The official Internet portal CIS (2014), "Gosudarstvennaja politika sokrashhenija bednosti v Rossijskoj Federacii", available at: http://www.e-cis.info/page.php?id=6398 (Accessed 13 February 2014).

9. The official portal of the Government of the Orenburg region (2014), "Industry", available at: http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/Info/Economics/Industry/prom.html?printVersion=true (Accessed 13 February 2014).

10. The official site of the State Duma of the Russian Federation (2014), "Problema bednosti v Rossijskoj Federacii", available at: http://iam.duma.gov.ru/node/2/4508/15102 (Accessed 13 February 2014).

Надійшла до редколегії 27.02.14

Затонацкая Т.Г., д-р. экон. наук., доц.,
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматривается современное состояние инклюзивного роста в Украине и его финансовое обеспечение. Детализируются международные критерии оценки уровня жизни населения по Украине, а также рассматриваются различные пути финансирования решения проблемы бедности в разных странах мира. Также в статье приведены меры государственной политики, направленные на преодоление бедности, с учетом принципов инклюзивного роста. Даны рекомендации касательно совершенствования финансирования социальной защиты населения с учетом международного опыта.

Ключевые слова: *инклюзивный рост; государственное финансирование социальной защиты населения; уровень жизни населения; преодоление бедности.*

Zatonatska Tetyana, PhD, Associate Professor
Taras Shevchenko Kyiv National University of Kyiv

THE INCLUSIVE GROWS FUNDING AND POVERTY REDUCTION IN UKRAINE: THE EXISTING PRACTICE AND PERSPECTIVE

The article examines the current funding and state of inclusive growth in Ukraine. Today , most countries have made the reorientation of the country's performance indicators characterizing economic development, the indicators of inclusive growth , top priority is to strenthen the quality of life. This is due to rising levels of unemployment and poverty, social welfare budget constraints due to the high level of the budget deficit, public debt and political instability in the post-crisis period. The World Human Development Report 2013 states that one of the key factors of inclusive growth is investment in human capital - health, education and other social services. Thus there is a decline in social benefits.

The international criteria for the living standards assessment in Ukraine are detailed in the report. Also the various ways of funding the solution to poverty problem in different countries are discussed. The article also highlights the public policy measures aimed at poverty reduction based on the principles of inclusive growth. The recommendations on improving the social security funding based on international experience are provided.

Keywords: *inclusive growth; public funding of social protection; standard of living; poverty overcome.*

УДК 659.23.О.
JEL L31

Аткочуниене З.О., д-р ком. наук, проф.,
Вильнюсский университет, Вильнюс, Литва

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИЕЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТИТУЦИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Сегодня управление информацией трансформируется из функционального в стратегический инструмент, связанный с планированием, организацией, контролем и координацией информационных, человеческих и технологических ресурсов с целью реализации стратегии организации. Общественный сектор включает в себя целый ряд государственных и муниципальных органов власти, в процессе деятельности, которых обрабатывается информация различных видов, обеспечивающая не только эффективное функционирование институций, но и целенаправленное распространение информации. Облегчение доступа к общественной информации связанно с важными экономическими и социальными последствиями, когда информация, связанная с общественным сектором также способствует созданию добавочной стоимости, приносит дополнительный доход и прибыль бизнес субъектам. Цель статьи – рассмотреть теоретические парадигмы управления информацией и на их основе проанализировать и оценить особенности управления информацией в государственных институциях. Основные проблемные области анализа: управления информацией и его изменения, связанные с проявлением основанной на информации экономики знаний; особенности управления информацией в государственных институциях.

Ключевые слова: *информация, управление информацией, государственные институции, общественный сектор.*

Сегодня часто обсуждаются концепции информационного общества, общества знаний, экономики знаний. Феномен экономики, основанной на знаниях, носит глобальный характер [3]. П. Друкер (1985), один из первых, кто предложил идею экономики знаний, утверждает, что основной источник и инструмент этой экономики – не материальный капитал, не природные ресурсы и даже не рабочая сила, а информация и знания. По мнению ученого, экономика знаний – это экономика творчества и инноваций, которая выявляет способность человека реагировать на изменяющиеся условия и систематически их использовать для улучшения экономических показателей. Экономика знаний, путем развития рынков и при исчезновении географической изоляции, меняет не только экономическое сотрудничество, но и мышление всего общества [9]. Эти изменения, связанные с достижением конкурентного преимущества и общественного благосостояния, являются конечным результатом экономическо-

го развития конца XX века. Упомянутая концепция подтверждается при наблюдении развития экономики знаний, включая не только экономическую сферу, но и другие – социальную, политическую и культурную. Оценивая воздействие и последствия трансформаций, можно утверждать, что информация и знания становится стратегическим ресурсом каждой организации. Экономика, основанная на знаниях, воспринимается как согласованная система управленческих и экономических механизмов, современных технологий и человеческих ресурсов, к росту которой приводят основные факторы, связанные с созданием, распространением и использованием новых знаний во всех сферах экономики [11].

Основными предпосылками для создания экономики, основанной на знаниях, ее опорой и механизмами являются макроэкономическая стабильность страны, эффективное функционирование экономических и институциональных структур; развитие информационных и коммуникационных технологий; доступность информации и знаний; сокращение жизненных циклов продуктов и технологий, а также товаров, услуг; либерализация движения труда и капитала; развитие инновационного бизнеса, инвестиции в человеческий капитал.

Развитию экономики знаний необходимо сотрудничество государственных институций, частных компаний и научных учреждений. От уделяемого государством внимания сектору общественного администрирования во многом зависит способность общества получать и использовать информацию и знания для повышения конкурентоспособности страны. Анализируя управление информацией на организационном уровне, подчеркивается, что изменения экономической ситуации и социальной жизни ведут к организационным изменениям. Основной проблемой организаций в этот период становится обеспечение синергии между данными и информацией, обработанными с помощью информационных технологий, и творческими, инновационными способностями людей.

Важность и актуальность информации в современных организациях анализируют многие специалисты по управлению информацией (A. Augustinaitis, Z. Atkočiūnienė, R. Gudauskas, S. D. Braman, D. A. Marchand, T. H. Davenport, T. D. Wilson, D. Chaffey ir S. Wood, C. W. Choo, J. Hoven, R. S. Taylor, D. Savic ir Trauth, E. Orna, C. Schlögl и др.). Исследователи подчеркивают, что организации, старающиеся адаптироваться к меняющимся условиям и развивать многолетний успешный бизнес, обязаны постоянно совершенствовать систему управления,

принимая во внимание потребности всех заинтересованных сторон, адаптируясь к изменяющимся обстоятельствам.

Свойства и особенности информации, ее важная роль в организационной деятельности влияют на разнообразие и множество определений управления информацией. Подчеркивая важность управления информацией, предлагается следующее ее определение - это процесс управления информацией как стратегическим ресурсом для улучшения эффективной работы организации, это разработка стратегий, внедрение и контроль систем, для обеспечения высокого качества информации и создания дополнительной ценности [4]. Это определение близко к концепции информационных ресурсов в государственном секторе – подчеркивается, что управляя информацией желательно принять во внимание следующие типы организационных ресурсов: информационные ресурсы (данные, информация), технологические ресурсы (программное и техническое обеспечение, технологическая инфраструктура, телекоммуникации), человеческие ресурсы (сотрудники и руководители различных уровней, другие заинтересованные лица). Управление информацией рассматривается как внедрение принципов управления для получения, организации, контроля, распространения и использования информации в целях эффективной деятельности организации [5]; координация и интеграция обработки информации в организации, которая включает формирование общей информационной политики, развитие и интеграцию эффективных информационных систем, использование информационных технологий для достижения конкурентного преимущества и интеграции внутренней и внешней информации [18]; дисциплина, которая направляет и поддерживает эффективное и действенное управление информацией в организации – от планирования и разработки систем до управления и обеспечения долгосрочных результатов [2]; явление, которое помогает организации эффективно планировать, собирать, организовывать, использовать, контролировать и распространять информацию [1]; поддерживает связь между деятельностями, индивидами и информационными системами в рамках организации.

Концептуальные подходы к управлению информацией часто структурируются, подчеркивая определенные точки зрения: информационное содержание, процессы управления информацией, управление информационными технологиями.

Сторонники информационного содержания, управления процессами выделяют:

Управление информацией – управление записями – это исторически первоначальная область управления информацией, цель которой – управление жизненным циклом информации (создание документа, распределение и использование, хранения и отбор, решения, связанные с их сохранностью, уничтожением, архивирования) [15].

Управление информацией – обеспечение информацией из внешней среды. Управление изменениями, связанными с внешней информацией в организации, гораздо больше влияет на успешную организационную деятельность, чем управление информационными технологиями, так как способствует адаптации к изменениям.

Управление информацией – ориентированное на индивида управление информацией. Согласно этой точке зрения, можно предположить, что управление информацией осуществляется с учетом конкретной организации со своей историей и ценностями, которые воздействуют на поведение сотрудников.

Управление информацией – управление информационными ресурсами. Этот подход можно охарактеризовать как целостный, охватывающий все ранее рассмотренные подходы.

Ученые, связанные с технологическим подходом к управлению информацией, заявляют [14], что основным средством для достижения целей управления информацией являются информационные технологии. Согласно этой точке зрения, управление информацией можно рассматривать как управление данными [7]. Важно немного шире обсудить концепцию управления информационными ресурсами. На теоретическом уровне, как уже упоминалось, она обычно рассматривается ученными в качестве целостной, охватывающей ранее рассмотренные подходы и лежит в основе управления информацией в государственных учреждениях. Управление информационными ресурсами - это неотъемлемая часть управления информацией, на которую влияют изменениям внешней среды – компьютеризация информационной деятельности, новые технологии обработки, хранения и передачи информации, подход к информации как к экономическому ресурсу. Экономический аспект управления информационными ресурсами связан с ценностью и важностью качества информации для увеличения эффективности организации. Таким образом, можно сказать, что управление информацией поддержива-

ет организационную деятельность для достижения поставленных целей, а управление информационными ресурсами, с помощью информационных технологий и информационных систем эффективно способствует осуществлению желаемого. По отношению к объекту исследования, определение управления информационными ресурсами связанно с компьютеризацией информационной деятельности, новыми видами техники, технологиями обработки, хранения и передачи информации. Такой подход позволяет осознать информационные ресурсы и управление ими как целостность информации и информационных технологий с целью направления информационных ресурсов на развитие организации, на укрепление стратегических позиций, на создание динамической ресурсной базы, обеспечивающей потребителям эффективное их использование.

Государственная институция рассматривается как часть государственного аппарата, созданная выполнять строго регламентированную государственную деятельность, ей предназначается определенная компетенция, основанная на материальной, принудительной и организационной силе [12]. Это звено государственного аппарата способствует реализации государственной власти, решению задач государственной важности и достижению намеченных целей. Выделяются четыре основные черты, которые способствуют разделению государственных учреждений и неправительственных организаций или учреждений: 1) государственные институции создаются по воле государства и выполняют свои функции от его имени; 2) каждая структурная часть организации подтверждается юридически, т. е. определены территориальные пределы ее деятельности, а также ее статус в государственном аппарате и связи с другими государственными органами и организациями; 3) каждое учреждение работает по строго в законах описанным порядкам и формам; 4) одной из ключевых особенностей, которая отличает государственные учреждения, является предоставление правительственных полномочий, которые проявляются, принимая индивидуальные и нормативные законодательные акты, контролируя их соблюдения для обеспечения защиты от нарушений, путем поощрения, убеждения и, при необходимости, даже насилия [16]. Информация в общественном секторе определяется как некий элемент, который должен быть создан, получен, использован (независимо от физической формы), подготовлен и контролируем государственными институциями в соответствии с правовыми нормами [17]. Важность управления информацией подчеркивается и в Программе 2012–2020 года по улучшению общественного

управления (подготовлено Правительством Литовской Республики 7 февраля 2012 г. решение Нр. 171) – "Цель оценки институций государственного управления должна быть не только подготовка отчета, она должна показать как информация о деятельности используется для принятии управленческих решений. Особенно важно гарантировать, чтобы на основе этой информации устанавливались приоритеты деятельности и принимались стратегические решения. Информация, основанная на доказательствах, позволит установить соответствующие цели и выбрать наиболее эффективные пути их достижения". В официально публикуемых программах по управлению информацией в государственных институциях, информация рассматривается как факты, концепции или инструкции, как правило, сформулированные из ряда еще необработанных цифр, изображений, слов; информационные активы, характеризуемые как сбор, хранение и использование информации в соответствии с выполняемыми функциями, необходимыми успешной деятельности.

Исследователи, анализирующие управление информацией в государственных учреждениях, отмечают важность создания, присмотра, поиска, удаления и эффективного управления информацией, для достижения экономического роста и реализации поставленных целей [15] . Управление информацией рассматривается как дисциплина, которая поддерживает эффективное и действенное управление информацией в организации – от планирования, разработки систем развития или удаления до долгосрочного хранения [17]; как процесс развития информационных технологий и эффективного управления документами, но при этом больше всего внимания уделяя внедрению, совершенствованию и управлению информационными технологиями [8].

В деятельности государственных учреждений выявляется важность факторов внешней среды, стратегического информационного планирования, повторного использования информации, качества информации, оценки информации.

Исследуя управление информацией в государственных институциях, важно оценить факторы внешней среды, которые влияют на управление информационными ресурсами: принять во внимание другие общественные интересы представляющие организации, контроль, планирование бюджета, внутреннюю структуру организации и процессы, так как государственные институции менее гибкие и автономные, что приводит к проблемам планирования информационных ресурсов и реализации их стратегии.

Стратегия управления информацией в государственных институциях связана с информационной политикой и ориентирована на управление, организацию, контроль информационных ресурсов, координацию технологий и людей.

В государственном секторе информация рассматривается как ценный актив, акцентируется повторное использование накопленной информации, разрабатывая продукты и развивая услуги в частном секторе.

Качество информации – это одна из важнейших составляющих управления информацией, важность которой особенно подчеркивается в государственных учреждениях. Без основных критерий качества информации (точность, объективность, надежность, доступность, безопасность, своевременность и т.д.) важны и другие: повторное использование, регулирования, стандартизация, использование для определенной цели, дополнительная ценность [19].

Для обеспечения развития информационной деятельности и эффективного осуществления общих целей важное значение имеет измерение и оценка качества получаемой и создаваемой информации. Для этого в государственных институциях используются инструменты оценки управления информацией (информационный аудит, модели оценки информационной зрелости). Информационный аудит подчеркивает пробелы, ошибки и проблемы в области управления информацией, предоставляемые рекомендации указывают направления эффективного управления информацией. Принцип концепции зрелости - постепенное улучшение деятельности. Модели оценки зрелости деятельности позволяет организации установить, на каком уровне находятся конкретные сферы деятельности и оценить, чего не хватает, чтобы єта сфера деятельности стала более эффективной [10].

Управление информацией способствует эффективной организационной деятельности, достижению целей организации, а управление информационными ресурсами, с помощью информационных систем и технологий, помогает эффективно осуществлять данные стремления.

В научных исследованиях по управлению информацией в государственных институциях наиболее часто используется концепция информационных ресурсов, которая отражает развитие информационных технологий и эффективного процесса управления документами, подчеркивая, что современные информационные технологии позволяют институциям достичь поставленных целей, принимать решения, а так-

же создавать высококачественную информацию. Особенно подчеркивается важность внешних факторов, стратегического планирования информации, повторного ее использования, качества информации и оценки информации по отношение к деятельности институций.

В теории управления информацией, представленные основные цели управления информацией соответствуют целям управления информацией в государственных учреждениях, поэтому, исследуя управление информацией в государственных учреждениях можно было бы применить традиционные теоретические модели управления информационными ресурсами.

Литература:

1. Atkočiūnienė, Z.; Markevičiūtė, L. Informacijos išteklių valdymo modeliavimas kokybės vadybos sistemoje // Informacijos mokslai. – 2005. - vol. 32. – P. 49–63 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tzc.vu.lt/ get.php?f.926.

2. Augustinaitis, A. Informacijos menedžmentas: aksiomos ir teoremos // Informacijos mokslai. – 1996 – vol. 4. – P. 25–39 [Åëåêòðîííèé ðåñóðñ]. – Ðåæèì äîñòóïó: http://www.leidykla.vu.lt/inetleid/inf-m-4/index.html.

3. Castells, M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 3: End of Millennium. 2nd Editon. Oxford: Balckwell Publishers, 2000, 448 p.

4. Chaffey, D.; Wood, S. Business information management. Harlow: Financial Time Prentice Hall, 2005, 662 p.

5. Choo, Chun Wei. Information management for the intelligent organisation: the art of scanning the environment. Medford, NJ: Information Today Inc., 1995, 325 p.

6. Drucker, P. Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles. Harper & Row, 1985.

7. Hoven, J. Information resources management: an enterprise-wide view of data // Information Systems Management. – 1995. – vol. 12. – no. 3. – P. 69–72.

8. Informations Matters. In Information management: GKIM professions. United Kingdom, The national Archives, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nationalarchives.gov.uk/information-management/gkim/default.htm.

9. Kriščiūnas, K. Žinių ekonomikos link: tyrimų ir technologijų plėtros strategija. Kaunas:technologija, 2002, 327 p.

10. Markevičiūtė, L. Organizacijos informacinės brandos vertinimo modelis // Informacijos mokslai. – 2010. – vol. 52. – P. 23–37.

11. Melnikas, B. Žinių ekonomika: kūrimo perspektyvos Europos Sajungos plėtros sąlygomis // Ekonomika. – 2005. – vol. 72(2). – P. 3.

12. Riomeris, M. Valstybė. Vilnius, 1995, 32 p.

13. Savic, D. Evolution of information resource management // Journal of Librarianship and Information Science. – 1992. – vol. 24(3). – P. 127–138.

14. Schlogl, C. Information and knowledge management: dimensions and approaches // Information Research. – 2005. – vol. 4. – no. 10. – [[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://InformationR.net/ir/10-4/paper235.html.

15. Tucker, E.G. Information mangement act: an act respecting the management of government information for the province [interaktyvus]. Newfoundland and Labrador, Canada, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.assembly.nl.ca/legislation/sr/statutes/m01-01.htm>.

16. Vansevičius, S. Valstybės ir teisės teorija. Vilnius, 2000, P. 65–80.

17. White, J.D. Managing Information in the Public Sector, 2007, P. 85–149

18. Wilson, T.D. Information management, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://informationr.net/tdw/publ/papers/encyclopedia_entry.html>.

19. The National Archives 2011-12. Annual Report and Accounts of [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nationalarchives.gov.uk/documents/annualreport-11-12.pdf>.

References:

1. Atkočiūnienė, Z.; Markevičiūtė, L. Informacijos išteklių valdymo modeliavimas kokybės vadybos sistemoje // Informacijos mokslai. – 2005. – vol. 32. – P. 49–63 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tzc.vu.lt/ get.php?f.926.

2. Augustinaitis, A. Informacijos menedžmentas: aksiomos ir teoremos // Informacijos mokslai. – 1996 – vol. 4. – P. 25–39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.leidykla.vu.lt/inetleid/inf-m-4/index.html.

3. Castells, M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 3: End of Millennium. 2nd Editon. Oxford: Balckwell Publishers, 2000, 448 p.

4. Chaffey, D.; Wood, S. Business information management. Harlow: Financial Time Prentice Hall, 2005, 662 p.

5. Choo, Chun Wei. Information management for the intelligent organisation: the art of scanning the environment. Medford, NJ: Information Today Inc., 1995, 325 p.

6. Drucker, P. Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles. Harper & Row, 1985.

7. Hoven, J. Information resources management: an enterprise-wide view of data // Information Systems Management. – 1995. – vol. 12. – no. 3. – P. 69–72.

8. Informations Matters. In Information management: GKIM professions. United Kingdom, The national Archives, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nationalarchives.gov.uk/information-management/gkim/default.htm.

9. Kriščiūnas, K. Žinių ekonomikos link: tyrimų ir technologijų plėtros strategija. Kaunas:technologija, 2002, 327 p.

10. Markevičiūtė, L. Organizacijos informacinės brandos vertinimo modelis // Informacijos mokslai. – 2010. – vol. 52. – P. 23–37.

11. Melnikas, B. Žinių ekonomika: kūrimo perspektyvos Europos Sąjungos plėtros sąlygomis // Ekonomika. – 2005. – vol. 72(2). – P. 3.

12. Riomeris, M. Valstybė. Vilnius, 1995, 32 p.

13. Savic, D. Evolution of information resource management // Journal of Librarianship and Information Science. – 1992. – vol. 24(3). – P. 127–138.

14. Schlogl, C. Information and knowledge management: dimensions and approaches // Information Research. – 2005. – vol. 4. – no. 10. – [[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://InformationR.net/ir/10-4/paper235.html.

15. Tucker, E.G. Information mangement act: an act respecting the management of government information for the province [interaktyvus]. Newfoundland and Labrador, Canada, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.assembly.nl.ca/legislation/sr/statutes/m01-01.htm>.

16. Vansevičius, S. Valstybės ir teisės teorija. Vilnius, 2000, P. 65–80.

17. White, J.D. Managing Information in the Public Sector, 2007, P. 85–149

18. Wilson, T.D. Information management, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://informationr.net/tdw/publ/papers/encyclopedia_entry.html>.

19. The National Archives 2011-12. Annual Report and Accounts of [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nationalarchives.gov.uk/documents/annualreport-11-12.pdf>.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Аткочуниене З.О., д-р ком. наук, проф.,
Вильнюсский университет, Вильнюс, Литва

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЄЮ У ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУЦІЯХ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД

Сьогодні управління інформацією трансформується з функціонального в стратегічний інструмент, пов'язаний з плануванням, організацією, контролем та координацією інформаційних, людських і технологічних ресурсів з метою реалізації стратегії організації. Громадський сектор включає в себе цілий ряд державних і муніципальних органів влади, в процесі діяльності яких обробляється інформація різних видів, що забезпечує не тільки ефективне функціонування інституцій, а й цілеспрямоване поширення інформації. Полегшення доступу до суспільної інформації пов'язано з важливими економічними і соціальними наслідками, коли інформація, пов'язана з громадським сектором, також сприяє створенню додаткової вартості, приносить додатковий дохід і прибуток бізнес суб'єктам.

Ключові слова: *інформація, управління інформацією, державні інституції, громадський сектор.*

Z.O. Atkočiūnienė, PhD in Communication and Information,
Habilitated Professor, Vilnius University,Vilnius, Lithuania

INFORMATION MANAGEMENT IN PUBLIC INSTITUTIONS: A THEORETICAL APPROACH

Today information management becomes more strategic than a functional tool, focusing on the planning, organization, control and coordination of information, human and technological resources in order to implement the organization's strategy. The public sector includes a variety of state and local authorities, which every day activities are closely connected with different kinds of information. Information management processes ensure the effective functioning of public institutions. The main aim of the article is to define the theoretical paradigms in information management and on this basis analyze and evaluate information management features in public institutions. The research problem areas: information management and its changes in the knowledge economy, information management features in public sector.

Keywords*: information, information management, public institutions, public sector.*

УДК 330.341.
JEL E580; O 330.

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

ФАКТОРИ НЕСТАБІЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОГО РУХУ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

Досліджується фактори та структура міжнародного руху капіталу, його суперечливий вплив на глобальні та національні процеси. Визначено фактори та особливості міжнародного руху капіталу в банківську секторі. Виявлено сучасні зміни міжнародного руху капіталу в банківському секторі України. Розкрито сучасні наслідки міжнародного руху капіталу для банківської системи та конкурентоспроможності.

Ключові слова: *міжнародний рух капіталу, банки з іноземним капіталом, рух капіталу в банківському секторі, наслідки руху капіталу, конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми. Міжнародний рух капіталу спрямований на ефективний доступ до фінансування для підприємств та фінансових посередників різних країн. Приплив та відплив капіталу є результатом дії сукупності міжнародних і національних факторів, має різні форми, наслідки та ризики. Рух капіталу не є односпрямованим, він є нестійким і має суперечливий вплив на міжнародні та національні економічні процеси. Наслідки руху капіталу не завжди є позитивними, а часто суперечливими: наприклад, приплив портфельних інвестицій веде одночасно до ревальваційного тиску на валютний курс, але в період відтоку – вплив на курс стає девальваційним.

Міжнародний рух капіталу впливає на конкурентоспроможність економік і банківських систем у разі, коли забезпечує ефективне постачання капіталу та не спричиняє негативного впливу на фінансову стабільність.

Аналіз останніх публікацій. Фактори та структура міжнародного руху капіталу досліджуються у працях С.Валдеса, Дж.Даннінга, Р.Калво, Р.Левіна, Ф.Лейна, Д.Лувеліна, Ф.Моліно, М.Обстфельда, Р.Тейлора та інших. Тенденції розвитку банківської систем України в умовах глобалізації, особливості руху іноземного капіталу та конкурентоспроможність розглядаються у роботах В.Базилевича, В.Геєця, Д.Лук'яненка, І.Лютого, В.Міщенко, С.Науменкової, Р.Пікус, О.Рогача, О.Шниркова, А.Філіпенка, Г.Филюк. та інших. В сучасних умо-

вах відбувається актуалізація аналізу тенденцій та суперечностей руху капіталу, розвитку банківських систем і конкурентоспроможності з огляду на умови економічного зростання та глобальної нестабільності.

Фактори та суперечливі наслідки міжнародного руху капіталу привертають увагу міжнародних дослідників. Увага приділяється ролі економічних та інституційних факторів руху капіталу в індустріальних економіках та країнах, що розвиваються. Зокрема, значні ризики вкладення іноземного капіталу до країн, що розвиваються, впливають на концентрацію фінансових потоків між індустріальними країнам, де ризики менші та розвинуті ринкові інститути. Дослідники аналізують суперечливий зв'язок режимів валютного курсу (плаваючий чи фіксований), руху капіталу та монетарної політики країн.

Неокласичне трактування мотиві прямих та портфельних іноземних інвестицій на основі різниці прибутковості фінансових активів різних країн в сучасних умовах необхідно доповнити виявленням складної взаємодії факторів руху капіталу за умов глобальної нестабільності. В останні роки економісти та експерти міжнародних фінансових організацій аналізують пост-кризові зміни державного впливу на рух капіталу, еволюцію від фінансової лібералізації до регулювання експорту та імпорту капіталу.

Транскордонний рух капіталу у банківському секторі розглядався переважно як основна форма його інтернаціоналізації. В остання два десятиліття особливу актуальність набули транскордонні злиття та поглинання фінансових інституцій, поширення іноземного капіталу у банківському секторі трансформаційних економік Центральної та Східної Європи та СНД.

Невирішені частини загальної проблеми. Зміни напрямків і структури руху капіталу є однією з суттєвих характеристик та одночасно наслідком глобальної нестабільності. Це особливо проявляється на міжнародних фінансових ринках та в банківській сфері. Такі процеси потребують виявлення сучасних факторів структурних змін руху капіталу, його особливостей у банківському секторі. Необхідне визначення впливу транскордонних потоків капіталу на доступ до фінансування, банківську стабільність, міжнародну конкурентоспроможність. Особливого значення набуває аналіз руху капіталу до банківського сектору України з урахуванням погіршення умов міжнародних фінансових ринків, суперечливих процесів у національній економіці.

Метою статті є виявлення факторів нестабільності міжнародного руху капіталу, його особливостей у банківських системах трансформаційних економік та України, зміни ролі банків з іноземним капіталом в українській банківській системі, впливу вказаних процесів на конкурентоспроможність економіки. Методологія дослідження є спирається на використанні системного підходу до аналізу транскордонних фінансових потоків в умовах глобальної нестабільності, особливостей міжнародного руху капіталу у банківському секторі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транскордонна мобільність фінансових активів відбувається у різних формах, є однією з визначальних характеристик економічної і фінансової глобалізації. Рух капіталу залежить від міжнародних та національних факторів, характеризується різною динамікою, суперечливими тенденціями та структурними змінами.

Фундаментальними міжнародними чинниками потоків капіталу виступають стан глобальних фінансових ринків, кредитні цикли, економічна динаміка провідних країн та регіонів, кон'юнктура світових товарних ринків, динаміка курсів основних валют, Національними факторами є темпи економічного зростання, стан національної фінансової та банківської систем, інвестиційна привабливість, попит на капітал, рівень інфляції, стан платіжного балансу та бюджету.

В умовах глобальної нестабільності транскордонні потоки капіталу є нестійкими, змінюється їх спрямованість, структура та регіональні напрямки. Зміни припливу та відпливу іноземного капіталу суперечливо впливають на економіку, фінанси та банківські системи.

Приплив іноземного капіталу є однією з суттєвих тенденцій розвитку банківських системи трансформаційних економік. В сучасних умовах рух фінансів до банківських систем є нестабільним. Значні зміни динаміки або скорочення припливу іноземного капіталу за певних умов можуть стати поштовхом до банківських та валютних криз у трансформаційних економіках.

Такі процеси впливають на умови діяльності банків, їх ліквідність та стабільність, можливості кредитування економіки. Змінюються умови внутрішніх та зовнішніх запозичень, доступність та ризики банківського кредитування, конкурентоспроможність банків та їх стабільність.

Нестабільність транскордонного руху капіталу впливають на динаміку припливу та відпливу фінансової ліквідності до банківського

сектору України, позначаються на стані платіжного балансу, валютного курсу, діяльності банків з іноземним капіталом.

Нестабільність транскордонних фінансових потоків потребує виявлення основних сучасних факторів структурних змін руху капіталу, співвідношення його основних форм у банківському секторі, балансу імпорту та експорту капіталу. Необхідне визначення впливу змін транскордонних потоків капіталу на банківську стабільність, платіжний баланс і валютний курс, міжнародну конкурентоздатність банків і підприємств.

Особливого значення набуває виявлення структурних змін руху капіталу до банківського сектору України під впливом міжнародних та внутрішніх чинників, в першу чергу стану платіжного балансів, валютної політики, кредитних рейтингів. Глобальна нестабільність впливає на потоки фінансового капіталу, роль банків з іноземним капіталом в Україні.

В сучасних умовах відбувається еволюція глобального фінансового середовища, що суттєво впливає на міжнародні потоки капіталу та банківські системи.

Політика США, Європейського валютного союзу та інших розвинутих країн щодо монетарного стимулювання виходу з економічного депресії спирається на збереження мінімальних облікових ставок центральних банків, періодичного проведення так званого "кількісного пом'якшення" (quantitative easing, або додаткової грошової емісії), програми ФРС щодо щомісячного викупу американських державних цінних паперів. Все це обумовило збільшення обсягу американських доларів в міжнародному обігу, зниження курсу долару до інших валют. За рахунок цього у 2011–2012 роках зросли міжнародні фондові індекси, інвестування в акції та облігації країн, що розвиваються, та зростаючих економік. Зміна політики ФПС в кінці 2013 року на поступове скорочення викупу американських облігацій (тобто зменшення постачання доларів) спричинила масовий продаж акцій та облігацій країн, що розвиваються, та зростаючих економік, відтік капіталу з них, девальвацію їх валют.

Ситуація на міжнародних фінансових ринків, активна торгівля акціями та облігаціями у 2011–2012 роках супроводжувалась скороченням транскордонного банківського кредитування в силу зменшення обсягів банківської ліквідності, посилення вимог до оцінки кредитних та валютних ризиків. Обмеження пропозиції зовнішнього фінансування супроводжувалось підвищенням вартості його обслуговування. Це негативно вплинуло на обсяги кредитів та прямих іноземних інвестицій до трансформаційних і зростаючих економік, країн, що розвиваються.

Монетарна експансія Федеральної резервної системи та інших центральних банків, зниження курсу долару США до євро та інших валют сприяє підвищенню конкурентоспроможності американських товарів та послуг, впливає на зміну умов міжнародної торгівлі та пріоритети руху капіталу. В той же час світовий попит на основні товари (енергоносії, метали, продовольство, промислові товари) залишається відносно стабільним, відповідно ціни міжнародних ринків не зростають. Так звана "сланцева революція", збільшення видобутку газу та нафти в США впливають на стабілізацію та періодичне зниження цін на енергоносії в світі.

Міжнародні фінансові дисбаланси, в першу чергу дефіцит поточного рахунку платіжного балансу та бюджету США, профіцит поточного рахунку в країнах-експортерах, привела до концентрації світових офіційних резервів і фінансової ліквідності в азійських країнах. Це стимулює зростання ролі азійських країн, в першу чергу Китаю, Індії та нафтодобувних країн, в якості експортерів капіталу поряд з розвинутими країнами.

Необхідність посткризової реструктуризації банків розвинутих економік, посилення вимог до їх стабільності вимагає рекапіталізації банківських інституцій та підвищення якості їх активів. Одним із засобів досягнення таких цілей є консолідація капіталу шляхом продажу дочірніх структур міжнародних банків у країнах СНД, в тому числі в Україні.

Такі зміни зовнішнього фінансового середовища особливо впливають на економіки з фіксованим або регульованим валютними курсами, експортноорієнтовані та імпортозалежні країни. В таких економіках виникає фінансова нестабільність, кризові процеси в банківських системах.

Основні внутрішні фактори, що впливають на міжнародні потоки капіталу, стабільність банківської системи та конкурентоспроможність економіки України, діють в умовах складного зовнішнього середовища:

- значний дефіцит бюджету, що покривається за рахунок зовнішніх та внутрішніх запозичень, останні здійснюються в банківській системі та негативно впливають на її спроможність кредитувати економіку;
- великий дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, що створює девальваційний тиск на курс гривні, породжує спекулятивний попит на готівкову іноземну валюту;
- економічно невиправдана політика стабільного валютного курсу, на підтримання якого, за різними оцінками, за 2011–2013 роки було витрачено приблизно 17–20 млрд доларів США валютних резервів

Національного банку України. Скоротилося надходження іноземної валюти на ринок та виникли проблеми з обслуговуванням зовнішніх зобов'язань корпоративного та державного секторів. Зростання проблем підтримання валютної позиції банків, вартості обслуговування зовнішніх запозичень та валютних кредитів є суттєвими чинниками фінансової нестабільності. НБУ був змушений перейти до вільного ринкового курсоутворення в кінці січня 2014 року в силу вичерпаності можливостей валютних інтервенцій та скорочення резервів, що викликало девальвацію гривні, значні коливання курсу в силу валютних спекуляцій.

- проведення репресивної фіскальної політики, посилення податкового тиску на малий та середній бізнес зумовило скорочення попиту на банківське кредитування;
- зростання у 2010–2013 масштабів корупції, втрати від якої дестимулювали економічну активність та негативно вплинули на конкурентоспроможність українських підприємств;
- погіршення кредитних рейтингів країни та інвестиційного клімату, в результаті чого значно скоротилися обсяги прямих іноземних інвестицій, посилився процес виходу з ринку України іноземних компаній та банків, скоротилися можливості залучення зовнішнього фінансування. Погіршення рейтингів та підвищення витрат на обслуговування зовнішніх запозичень веде до зниження вартості банківських активів і ліквідності банків, підвищення ризику дефолту.

Структурні зміни міжнародного руху капіталу відображають вплив глобальної нестабільності та внутрішніх негативних процесів на нерівномірність транскордонних фінансових потоків. Серед таких процесів найбільш негативними для економіки та фінансової системи є дивестиції (виведення іноземних інвестицій з країни), неочікувана зупинка або значне зменшення притоку прямих та портфельних інвестицій в країну, зміна притоку іноземного капіталу на його відтік.

Одним з сучасних проявів структурних змін міжнародного руху капіталу у банківському секторі України є процес дивестицій великих міжнародних банківських груп, що веде до зменшення частки та ролі банків з іноземним капіталом. Так, частка іноземного капіталу у статутному капіталі української банківської системи стрімко знизилась протягом двох років з 41,9 % станом на 01.01.2012 р. до 33,7 % станом на 01.12.2013 р. [1].

Таблиця 1

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банківської системи України, %. 2008–2013 роки

	01.01.2008	01.01.2010	01.01.2012	01.01.2013	01.12.2013
Іноземний капітал у статутному капіталі банків, %	35,0	38,8	41,9	39,5	33,7

Джерело: Складено автором за даними: Основні показники діяльності банків України. – Національний банк України, лютий 2014 р.

Основними причинами дивестицій іноземного капіталу в банківську секторі України, на наш погляд, є наступні:

- зниження кредитних рейтингів України до критичного рівня, що суттєво впливає на оцінку ризиків активів міжнародних банківських груп в Україні та приходить у суперечність з вимогами Базель III щодо ризиків на нормативів достатності капіталу;
- підвищення ризикованості активів веде до зниження їх вартості, що одночасно з обмеженням міжбанківського кредитування в рамках міжнародних груп значно ускладнює можливості ре капіталізації філій в Україні та підтримання їх ліквідності;
- банки з іноземним капіталом лідирували у найбільш привабливих послугах валютного кредитування іпотеки, авто кредитів та споживчих. В результаті глобальної фінансової кризи, значної девальвації гривні та зростання вартості обслуговування кредитів привело до нагромадження безнадійних кредитів та втрат банків;
- продаж активів банків з іноземним капіталом відбувався за цінами, що були значно менше вартості придбання та подальших інвестицій, тому в більшості випадків це обумовлювало прямі втрати міжнародних банківських груп;
- зростання вартості кредитів на ринку України привело до стагнації кредитного ринку та обмежило можливості отримання прибутків.

Одночасно з дивестиціями міжнародних банківських груп відбуваються структурні зміни руху капіталу.

З даних таблиці 2 випливає, що середньорічні обсяги припливу прямих іноземних інвестицій в банківський сектор України склади 2754 млн. дол. США, а у 2012 році він знизився до 495 млн. дол США, тобто на 82 %. Одночасно інша форма руху капіталу – облігації та боргові цінні па-

пери – починаючі з 2008 року набула негативних значень. Таким чином, має місце переважання витрат на обслуговування раніше розміщених цінних паперів та відтік капіталу. Зниження кредитних рейтингів України, зростання вартості розміщення міжнародних облігацій та несприятлива кон'юнктура фінансових ринків практично зупинила можливості залучення зовнішнього фінансування.

***Таблиця* 2**

Приплив іноземного капіталу у банківський сектор України, 2007–2012 роки

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Прямі інвестиції	2608	4267	1919	2039	1474	495
Облігації, боргові цінні папери	3695	-723	-1249	-139	-1026	-346

Джерело: Складено автором за даними: Основні показники діяльності банків України. – Національний банк України, лютий 2014 р.

Суттєвими наслідками суперечливого руху міжнародного капіталу в банківському секторі України є:

- зменшення ролі банків з іноземним капіталом на національному ринку банківських послуг;
- значне скорочення можливостей залучення фінансування до банківської системи України за рахунок кредитування в рамках міжнародних банківських груп;
- зміна власників банків з іноземним капіталом від міжнародних банківських груп, що працюють за ринковими критеріями, до українських промислово-фінансових груп, які використовують банки переважно для власних потреб, що веде до додаткових ризиків стабільності банків;
- скорочення фінансових можливостей поліпшення доступності та умов кредитування на ринку банківських послуг України;
- зміна умов конкуренції на банківському ринку.

Сучасні умови руху капіталу у банківській системи негативно впливають на можливості підвищення конкурентоспроможності національної економіки, оскільки обмежують доступ товаровиробників та малого бізнесу до кредитування, не дозволяють використовувати сучасні інструменти фінансування інновацій та технологічної модернізації.

Нестабільність руху капіталу у банківському секторі негативно впливає на перспективи конкурентоспроможності української економіки. Вихід та скорочення діяльності іноземних банків стали суттєвими факторами зростання вартості кредитів на ринку України, привели до стагнації кредитної підтримки економіки, обмежили конкуренцію та можливості отримання прибутків банками.

Переваги та можливості міжнародного руху капіталу повинні бути спрямовані на підвищення стабільності національної банківської системи, ефективного доступу підприємств та домогосподарств до фінансів.

Подолання негативних тенденцій руху капіталу можливо на основі макроекономічної стабілізації, значного покращення інвестиційного клімату, проведення структурних реформ, поліпшення умов ведення бізнесу, фінансового забезпечення зростання конкурентоспроможності та продуктивності праці. Макроекономічна, фіскальна та зовнішня збалансованості відіграють основну роль для стабільності банківської та фінансової систем. Ринковий курс національної валюти дозволить стабілізувати платіжний баланс і створити додаткові умови для притоку іноземних інвестицій.

Література:

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. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками [Текст]: [навч.посібник] / Пікус Р.В. – К.: "Знання", 2010.- 598 с.

3. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2012 рік. [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374 – Назва з екрана.

4. Основні показники діяльності банків України. – Національний банк України, лютий 2014 р. [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374 – Назва з екрана.

5. Филюк Г. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації [Текст]: [монографія] /Г. Филюк.– Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка,2009 – 404 с.

6. Bluedorn J., Dattagupta R., Guajardo J., Topalova P. Capital Flows are Fickle: Anytime, Anywhere. – IMF Working Papers WP/13/183 – Washington, International Monetary Fund, 2013, 36 p.

7. Capital flows and emerging market economies. – CGSF papers No 33, Bank for International Settlements, Basel/ 2009.

8. Calvo G. Financial Crises and Liquidity Shocks; a Bank-run Perspective. - NBER Working paper 15425, 2009.

9. IMF Global Financial Stability Report. (2011) – Washington, International Monetary Fund – www.imf.org

10. Laeven L., Valencia E. Systemic banking Crisis: A New Database [текст]: / L.Laeven, E.Valencia. – IMF Working Papers WP/08/224 – Washington, International Monetary Fund, 2008, 61 p.

11. Obstfeld, M., Shambaugh, J., Taylor. A. Financial Stability, the Trilemma and International Reserves. – NBER Working paper 14217.

12. Prasad E.,Rajan R., Subramanian A. Foreign Capital and Economic Growth. - Washington, International Monetary Fund, 2006, 54 p.

References:

1. V. D. Bazylevych, K. S. Bazylevych, L. O. Balastryk (2008) Makroekonomika: [pidruchnyk] – 4-te vyd., pererob. i dop.- K.: Znannya,. – 743 p.

2. Pikus R.V. (2010) Upravlinnya finansovymy ryzykamy: [navch.posibnyk] – K.: "Znannya" – 598 p.

3. Platizhnyy balans i zovnishniy borh Ukrayiny. (2012): http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374

4. Osnovni pokaznyky diyal'nosti bankiv Ukrayiny. Natsional'nyy bank Ukrayiny (2014): http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374

5. Fylyuk H. (2009) Konkurentsiya i monopoliya v epokhu hlobalizatsiyi: [monohrafiya]. – Zhytomyr: Vyd-vo ZhDU im..I Franka, – 404 p.

6. Bluedorn J., Dattagupta R., Guajardo J., Topalova P. Capital Flows are Fickle: Anytime, Anywhere. – IMF Working Papers WP/13/183 – Washington, International Monetary Fund, 2013, 36 p.

7. Capital flows and emerging market economies. – CGSF papers No 33, Bank for International Settlements, Basel/ 2009.

8. Calvo G. Financial Crises and Liquidity Shocks; a Bank-run Perspective. - NBER Working paper 15425, 2009.

9. IMF Global Financial Stability Report. (2011) – Washington, International Monetary Fund – www.imf.org

10. Laeven L., Valencia E. Systemic banking Crisis: A New Database [текст]: / L.Laeven, E.Valencia. – IMF Working Papers WP/08/224 – Washington, International Monetary Fund, 2008, 61 p.

11. Obstfeld, M., Shambaugh, J., Taylor. A. Financial Stability, the Trilemma and International Reserves. – NBER Working paper 14217.

12. Prasad E.,Rajan R., Subramanian A. Foreign Capital and Economic Growth. – Washington, International Monetary Fund, 2006, 54 p.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Шевченко В.Ю., канд. экон. наук, доц.,
КНУ имени Тараса Шевченко

РИСКИ И ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Исследуется содержание и структура международного движения капитала, его противоречивое влияние на глобальные и национальные процессы. Определены факторы и особеннсти международного движения капитала в банковском секторе. Выявлены современные изменения международного движения капитала в банковском секторе Украины. Раскрыты современные последствия международного движения капитала для банковской системы и конкурентоспособности..

Ключевые слова: *международное движение капитала, банки с иностранным капиталом, движение капитала в банковском секторе, последствия движения капитала, конкурентоспособность.*

Shevchenko V., Ph.D., assistant professor
National Taras Shevchenko University of Kyiv

RISKS AND CONFLICTING OF INTERNATIONAL CAPITAL MOVEMENTS IN BANKING SECTOR

The content of the international capital flows are studied, its contradictory influence on global and national processes. Some theoretical approaches on contradictory impact of capital flows are compared. The major factors of international capital flows in banking sector are determined including financial, currency, assets value decrease, credit rating etc. The reversal capital flows are explained. The modern changes of international capital flows to banking sector of Ukraine are discovered. The decreasing share of foreign-owned banks in Ukraine is caused by external and internal reasons. Changes of foreign capital inflow into banking sector are assessed. The negative impact of foreign-owned banks exit from Ukraine in the banking sector and competitiveness are argued. The actual consequences of capital flows management peculiarities are studied.

Keywords: *international capital flows, foreign-owned banks, capital flows in banking sector, capital flows consequences, competitiveness.*

УДК 338.436
JEL F 150

Н. Скопенко, д-р екон. наук, доц.,
професор кафедри менеджменту
Національний університет харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК УКРАЇНИ

Визначено особливості розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі України. Дослідження стратегічних переваг для учасників інтеграційної взаємодії дозволило виділити конкурентні переваги, сформовані у сфері технологічного розвитку, забезпечення ресурсами, каналів розподілу. Доведено, що переваги, які отриманні інтегрованими структурами в економіці, з часом можуть стати перешкодами економічного розвитку окремих галузей, регіонів або країни.

Ключові слова: *інтеграція; інтеграційні процеси; інтегровані структури; агропромисловий комплекс; конкурентні переваги.*

Розвиток економіки як на світовому, так і на національному рівнях, характеризується поширенням інтеграційних тенденцій та посиленням кооперації суб'єктів господарювання. Інтеграція є рушійною силою прогресу, оскільки її підґрунтям є взаємозв'язок організаційних, управлінських, соціальних, інноваційних, технологічних, екологічних та інших складових, що забезпечують узгоджену діяльність технологічного ланцюга від виробництва сировини до реалізації кінцевої продукції.

Сучасні дослідники розглядають теоретичні засади активізації інтеграційних процесів (А. Бутиркін, М. Долішній, О. Корольчук, О. Вільямсон, Н. Чапаєв та інші), проблеми розробки систем управління інтегрованими структурами (С. Авдашева, І. Алексєєв, І. Булєєв, А. Горбунов, М. Кизим, В. Курченков, Г. Мінс, А. Пилипенко, Г. Уманців та інші), аспекти інтеграційної динаміки в площині стратегічного управління (І. Ансофф, П. Готтшалк, П. Друкер, Б. Карлоф, М. Круглов, Г. Мінцберг, В. Пастухова, В. Пономаренко та інші) та конкурентної поведінки (З. Большаков, А. Воронкова, В. Горбатов, Ю. Іванов, Б. Кваснюк, Г. Хамел, К. Прахалад та інші).

Однак, доцільно зауважити, що рівень дослідження інтеграції господарюючих суб'єктів в ринковій економіці є недостатнім: відсутня єдина загальновизнана типологія інтегрованих структур (ІС); не представлений комплекс чинників, що обґрунтовують доцільність інтеграції та напрями підвищення ефективності інтегрованої структури; не розкриті особливості інтеграційних процесів в різних галузях економіки.

Саме тому, питання обґрунтованості формування ІС, визначення їх переваг та проблем розвитку, дослідження особливостей інтеграційних процесів в АПК та харчовій промисловості України є актуальними.

Утворення інтегрованих промислових структур є найважливішою тенденцією розвитку господарських зв'язків в економіці країни, що зумовлено, з одного боку, спадковістю планово-адміністративної економічної системи, з іншого – активізацією інтеграційних процесів у світовій економіці.

Створення промислових і виробничих об'єднань з метою посилення виробничо-господарських зв'язків було запроваджено іще за часів існування Радянського Союзу. Частина об'єднань була утворена за принципом вертикальної інтеграції, що створювало передумови для концентрації виробництва, централізації функцій матеріально-технічного постачання, збуту продукції, вивчення ринку тощо. Однак, самостійність виробничих об'єднань була вкрай обмеженою: діяльність багатьох великих підприємств у рамках технологічних зв'язків була надмірно регламентованою, законодавчо закріплено за ними було статус виробничих одиниць. Крім того, підпорядкування промисловим об'єднанням або міністерствам також впливало на можливість розробки власної стратегії, вдосконалення виробництва, господарської ініціативи.

В умовах централізованого планування ефективність взаємодії господарюючих суб'єктів знижувалася унаслідок безальтернативності каналів постачання, низького рівня кооперації в процесі реалізації спільних інноваційних проектів. Крім того, як зазначає Д. Старк, в соціалістичній економіці взаємодія постачальників і споживачів характеризувалася високими трансакційними витратами, оскільки існуючий дефіцит вимагав створення неформальних груп, здатних укладати угоди з тими, хто мав доступ до постачання [10, с. 4–24]. Дефіцит породжував такі проблеми, як несвоєчасне постачання сировини та комплектуючих, що призводило до зупинок виробництва та мало негативні наслідки для всього виробничого ланцюга підприємств.

Таким чином, необхідно відзначити, що централізація управління в плановій економіці обмежувала ефективність і гнучкість інтеграції господарюючих суб'єктів, через ускладнення ієрархічною системою координації діяльності на різних рівнях.

У зв'язку з тим, що інтегровані утворення в командно-адміністративній і ринковій економічній системах відрізняються радикально, типо-

ве приватизоване пострадянське підприємство не змогло перетворитися на ефективне життєздатне інтегроване промислове об'єднання без трансформації його організаційної структури, перегляду виробничих програм, ухвалення інвестиційних та фінансових рішень. У більшості випадків зниження трансакційних витрат та підвищення ефективності інтеграції господарюючих суб'єктів передбачали коригування структури: виділення з компаній старих підрозділів та/або включення в інтегровану структуру нових виробництв.

Політичні, економічні й інституціональні зміни (розпад СРСР, відсутність управлінського досвіду в пошуку каналів збуту та постачання, повільне формування інституціонального середовища, що регулює ділові відносини підприємств з ринковими контрагентами тощо), що характерні для реформування економіки у 90 роках XX ст., стали підґрунтям загострення проблем господарських взаємозв'язків суб'єктів господарювання.

Крім того, подрібнення великих підприємств в процесі приватизації призвело до виникнення локальних монополій в ланцюгу виробництва, і чимало компаній не змогли протистояти проявам ринкової влади окремих виробників. Протидією руйнуванню господарських зв'язків в економіці стало створення інтегрованих структур.

Необхідно відзначити, що якщо у першій половині 90-х років XX ст. переважали процеси розподілу підприємств, виокремлення структурних підрозділів у дочірні компанії, продаж активів, то для другої половини десятиліття характерними стають процеси об'єднання компаній та створення інтегрованих структур.

Серед основних перешкод, що стримували інтеграційні процеси, формування та розвиток ефективних інтегрованих виробництв, необхідно відзначити: "розпорошеність" акцій підприємств, відсутність необхідних фінансових ресурсів для купівлі активів інших організацій, небажання керівників ставати дочірньою ланкою іншої компанії, недосконалу законодавчу базу тощо.

Сучасний етап розвитку економіки актуалізує потребу у формуванні великих інтегрованих промислових структур. Серед аргументів доцільності їх створення можна виділити наступні [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]:

- інтеграційна взаємодія господарюючих суб'єктів сприяє подоланню багатьох структурних проблем сучасної економіки країни. Відсутність ІС призводить до виникнення на ринках контролю посередницьких стру-

ктур, що значно гірше, ніж монопольний вплив підприємства, який об'єднує послідовні стадії технологічного ланцюга;

- інтеграція господарюючих суб'єктів дозволяє учасникам заповнити існуючі "провали ринку" через створення внутрішнього ринку капіталу, загальної інфраструктури; підвищення якості інформації для учасників групи; зниження трансакційних витрат; підвищення якості управління; лобіювання інтересів учасників;
- розвиток і зміцнення інтеграційної взаємодії дозволяє зменшити вірогідність опортуністичної поведінки учасників, диктатури цін, сприяє фінансовому оздоровленню підприємств-учасників, знижує гостроту нестачі ресурсів;
- інтегровані промислові структури здатні підвищити ефективність реального сектора економіки, зміцнити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світових ринках, стимулювати інноваційні процеси, позитивно впливати на розвиток регіонів, інфраструктури, збільшувати зайнятість, тобто вирішувати комплекс гострих проблем, що накопичилися в економіці країни;
- інтеграція призводить до зменшення кількості збиткових підприємств в економіці через надання допомоги суб'єктам господарювання, що є збитковими але незамінними у загальному технологічному ланцюжку. Зростання ефективності виробництва ІС переважно відбувається через розширення завантаження потужностей, що є важливим чинником мобілізації додаткових інвестиційних ресурсів для економічного розвитку;
- інтеграційна взаємодія сприяє проведенню НДДКР та впровадженню інноваційних розробок в діяльність підприємств. Аналіз світового досвіду свідчить, що найбільш революційні, новаторські інновації притаманні малому та середньому бізнесу. Однак, на рушійну силу економіки вони здатні перетворитися лише за умов сприяння великого бізнесу, який концентрує переважаючу частку приватних витрат на НДДКР. Сьогодення вітчизняної економіки актуалізує потребу заохочення великого та середнього капіталу щодо реалізації довгострокових інвестицій в інновації та державної допомоги щодо зниження їх ризиків. Доцільно відзначити, що у вітчизняній економіці, за умов незначного державного фінансування науки, великий капітал, у тому числі "олігархічний", починає збільшувати витрати на НДДКР, оновлення техніки та технологій.
- інтеграційна взаємодія підприємств стимулює відновлення та побудову нових господарських зв'язків. Високі адаптаційні можливості

структур із розвиненими коопераційними та інтеграційними зв'язками досягаються через узгоджену співпрацю між підприємствами та розподіл ризику. Збереження розвинених і сталих технологічних зв'язків створює передумови для подолання дефіциту ресурсів, що виникає в кризових ситуаціях, коли значна кількість підприємств втрачає своїх постачальників та/або споживачів.

Галузева спеціалізація вітчизняних інтегрованих структур істотно залежить від їх розміру. Серед невеликих інтегрованих структур зустрічаються і горизонтальні, і вертикальні об'єднання. Великі інтегровані структури рідко бувають вузькоспеціалізованими, частіше вони мають конгломератну структуру з домінуванням вертикальних зв'язків над горизонтальними [5; 7].

Горизонтальна інтеграція у формі встановлення контролю над виробниками однотипної продукції найчастіше є результатом поглинання цих компаній постачальником пріоритетних складових промислової продукції.

Типова велика інтегрована промислова структура виглядає як "економіка в економіці". Формально самостійна економічна одиниця – господарюючий суб'єкт – представляє лише одну із її ланок. ІС включає принаймні одне промислове підприємство, але окрім нього в неї можуть входити сільськогосподарські підприємства, торговельні підприємства, заготівельні організації, підприємства логістики, організації, що проводять розрахунки підприємства з постачальниками і споживачами, банки, що здійснюють фінансування діяльності підприємства, страхові компанії, недержавні інвестиційні та пенсійні фонди тощо.

Узагальнення сучасних підходів щодо обґрунтування інтеграційних процесів в економіці дозволяє визначити основні переваги, що обумовлюють інтеграцію господарюючих суб'єктів [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]:

- зменшення наслідків трансформаційного спаду економіки;
- отримання та/або підсилення синергетичного ефекту, який може виникнути завдяки економії, що обумовлена масштабами діяльності, комбінуванням взаємодоповнюючих ресурсів, мінімізацією трансакційних витрат, збільшенням ринкової влади за рахунок зниження конкуренції, розширенням та поєднанням діяльності в сфері НДДКР;
- зростання інвестиційного потенціалу, переміщення накопиченого капіталу в більш перспективні напрями діяльності, збільшення можливостей господарюючих суб'єктів для реалізації великомасштабних інвестиційних проектів;

- покращення фінансового стану за рахунок зниження податкового навантаження, підвищення фінансової стійкості у рамках інтегрованої структури;
- посилення ринкової влади, товарне та географічне розширення ринків сировини та збуту, отримання певних переваг роботи у вузьких сегментах та/або нішах ринку;
- збереження виробничо-технологічних зв'язків та мінімізація витрат початкового періоду інтеграції;
- зростання конкурентних переваг за рахунок диверсифікації виробництва, можливості використання додаткових ресурсів, забезпечення сприятливих умов щодо зростання конкурентоспроможності на світових ринках (поява можливості конкурувати з провідними корпораціями світу);
- зростання інноваційного потенціалу, забезпечення мобільності і динамічності реалізації інноваційних процесів, розширення та поєднання діяльності в сфері НДДКР;
- підвищення якості та ефективності управління тощо.

Однак, незважаючи на наявність істотних переваг для підприємств-учасників інтегрованих структур, необхідно відзначити ряд проблем, що можуть обумовити низьку ефективність діяльності інтегрованого об'єднання [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]:

1) Недотримання принципів організації спільної діяльності учасників інтегрованої структури. У вітчизняній практиці узгодженню рішень щодо організації та стратегії інтегрованої структури передують питання загального об'єднання. А такі важливі напрями діяльності, як організація та планування фінансових потоків, оптимізація логістичних схем, маркетингова політика, стратегія розвитку тощо, починають коригуватися тільки після процесу формування інтегрованої структури.

Ускладнення взаємоузгодженості дій складових структури як загальної системи не дозволяє розробляти та реалізовувати спільну ефективну маркетингову політику, ускладнює позиціонування інтегрованої структури на ринку, не сприяє розвитку корпоративного бренду.

Більшість вітчизняних інтегрованих структур не використовують переваги ведення консолідованої фінансової звітності, трансферного ціноутворення, податкового маневрування.

2) Неналагодженість системи відносин власності, низький рівень консолідації активів учасників. Ефективне функціонування інтегрованої структури неможливе поза раціональними відносинами власності. У цих умовах один із головних напрямів щодо покращення ситуації – центра-

лізація капіталу та контролю ресурсів в управляючій компанії. Актуальним завданням для багатьох інтегрованих структур є досягнення раціонального зміцнення внутрішніх зв'язків, що може відбуватися шляхом побудови майнових вертикалей (холдингів) та/або взаємної участі в капіталі (перехресне володіння власністю).

3) Дисбаланс в рівнях інтеграції виробництва та концентрації капіталу. При відносно високому ступені інтеграції виробничих потужностей окремих суб'єктів господарювання концентрація капіталу в економіці ще не досягла рівня, який дозволяє фінансувати великомасштабні інвестиційні та інноваційні проекти. Успішний розвиток інтегрованих структур потребує досягнення оптимального паритету фінансової та промислової складової.

4) Недостатність інвестиційного потенціалу для реалізації значних проектів та сучасної модернізації виробництва. Причиною обмеженості інвестиційних можливостей є значна залежність позитивних інвестиційних рішень від політичних чинників (адміністративного ресурсу), недосконалість відповідної нормативної бази, нерозвиненість фондового ринку, недооцінка акцій вітчизняних емітентів. Вирішення потреб покращення інвестиційного потенціалу вимагає посилення економічно виправданих технологічних зв'язків; стимулювання територіальних органів влади з питань формування та підтримки регіональних інтегрованих структур, активізації ресурсних можливостей основних засновників інтегрованих структур, місцевих еліт; залучення до інтегрованих структур успішно діючих промислових підприємств, що володіють значним експортним потенціалом.

5) Низька якість корпоративного управління, що проявляється у відсутності глибокого попереднього опрацювання внутрішньокорпоративної стратегії, корпоративних цільових завдань та програм їх реалізації. Також слід відзначити, що довгострокова контрактація спільної діяльності доки не набула належного поширення, а засновницькі документи багатьох інтегрованих структур носять загальний характер і не обумовлюють конкретні зобов'язання взаємодіючих сторін. Вищезазначені негативні риси підкреслюють необхідність посилення функції корпоративного стратегічного контролю з боку управляючої компанії, що координує формулювання довгострокових цілей; розробку конкурентної стратегії; систематичний аналіз на рівні корпорації в цілому та компаній, що входять до інтегрованої структури.

Вирішення вказаних проблем для вітчизняних інтегрованих структур є важливим питанням, оскільки може істотно підвищити ефективність інтеграції та зумовити зростання ефективності економіки в цілому.

Розглядаючи інтеграційну взаємодію підприємств харчової промисловості, сільськогосподарських й переробних підприємства, слід враховувати особливості функціонування й розвитку агропромислового комплексу. Причиною об'єднання підприємств АПК виступає необхідність забезпечення стабільних доходів у результаті створення власної надійної сировинної бази, формування постійних ринків збуту виробленої продукції, розширення сфер діяльності, консолідації капіталів тощо. Особливості функціонування та розвитку агропромислового комплексу, співвіднесені з їх впливом на інтеграційну динаміку, охарактеризовані у табл. 1.

***Таблиця* 1**

Особливості розвитку інтеграційних процесів в АПК України

Особливості функціонування й розвитку АПК	**Вплив особливостей АПК на динаміку інтеграційної взаємодії**
1	**2**
Галузева структура	
Харчова промисловість структурно представлена різноманітними галузями та підгалузями виробництва (борошномельно-круп'яної, виноробної, кондитерської, консервної, крохмале-патокової, лікеро-горілчаної, м'ясо-молочної, овочевої, олійно-жирової, пивоварної, рибної, соляної, хлібопекарської, цукрової, спиртової тощо) та за технологічним й економічним змістом є високоінтегрованою із сільським господарством	Інтеграція призводить до виникнення міжгалузевих структур, вертикально інтегрованих структур з повним циклом виробництва, територіально-технологічних кластерів
Структура ринку	
Для різних галузей характерні свої особливості: олігополія та значна ринкова концентрація (олійно-жирова, птахівницька та пивоварна галузі), помірна ринкова концентрація (м'ясо-молочна, кондитерська галузі)	Об'єднання мережевого типу навколо крупних виробників, зокрема через владне підпорядкування. Розвиток вертикально інтегрованих структур з повним циклом виробництва. Створення регіональних об'єднань виробників за принципом горизонтальної інтеграції
Технологічні процеси	
Переважають уніфіковані технологічні процеси, що спрямовані на виробництво переважно продукції кінцевого споживання	Залучення підприємств до створення замкненого технологічного циклу

Продовження табл. 1

1	2
Наукомісткість та інноваційність	
Необхідність більш глибокої переробки сировини, зростання складності технологічних процесів вимагає широкого використання результатів наукових розробок, розширення асортименту продукції	Інтеграція із залученням носіїв іннова ційних рішень (інноваційне співробітництво для синергії наукового потенціалу. Владн підпорядкування ресурсів наукових знань
Цикл конструкторської підготовки	
Витратність та значна тривалість розробки нової техніки, нових технологій та інноваційних виробів при жорсткій конкурентній боротьбі	Складність залучення інвесторів для фінансування довгострокових проектів викликає необхідність утворення промислово-фінансових груп. Варіантом додаткового залучення коштів може стати проведення первинного розміщення акцій IPO (як варіант інтеграції)
Профіль виробництва	
Розподіл комплексу на індивідуальне, дрібносерійне, крупносерійне, масове виробництво	Інтеграція та кооперація забезпечують об'єднання індивідуальних виробників сільськогосподарської продукції, сприяють перетворенню логістичних мереж на крупносерійні чи масові, що зумовлює виникнення ефекту масштабу та подолання "подвійної надбавки". Забезпечення необхідної якості та безпеки сировини потребують створення крупнотоварного виробництва
Характер продукції	
Визначається спеціалізацією виробництва, особливою ознакою є масовість випуску продукції, стабільний асортимент	Можливе поєднання виробництва кінцевих виробів для охоплення нових ринків збуту (горизонтальна інтеграція) або залучення субконтракторів (вертикальна інтеграція) до ланцюга створення вартості
Розташування ресурсів	
Значна залежність територіального розміщення виробництва від місць знаходження природних ресурсів (сільськогосподарські підприємства) та сировинної бази (характерна для галузей, які використовують нетранспортабельну сировину, що	Стимули до інтеграції визначаються впливом зовнішнього середовища господарювання й потребами та умовами стратегічних зон господарювання, що передбачає розташування певного виду виробництв безпосередньо біля джерел сировини або

Продовження табл. 1

1	2
швидко псується, або значну кількість сировини на виготовлення одиниці готової продукції – цукрова, олійна, рибна, овочеконсервна, молочна та інші галузі)	інтеграцію з логістичними структурами. Метою вертикальної інтеграції є оптимізація сировинної бази (інтеграція назад) та розширення ринків збуту сировини (інтеграція вперед)
Проміжне споживання	
Сільськогосподарська продукція та харчові продукти використовуються іншими галузями як сировина (напівфабрикати) та є продуктом кінцевого споживання	Наявність значних обсягів проміжного споживання викликає необхідність покращання параметрів взаємодії з постачальниками та споживачами проміжної продукції, що обґрунтовує залучення підприємств до замкненого технологічного циклу (створення вертикально ІС з повним циклом виробництва та збуту)
Вторинне використання	
Наявна можливість використання відходів сировини	Посилення інтеграційно-коопераційних зв'язків із сільськогосподарськими та допоміжними виробництвами, виробництвами із вторинної обробки сировини. Розвиток вертикально ІС з повним циклом виробництва та глибокою переробкою сировини
Трудомісткість	
Значні витрати праці й робочого часу. Сезонність виробництва	Конгломератна інтеграція для подолання сезонності виробництва. Введення до складу ІС об'єктів соціальної сфери для мотивації персоналу
Технічна забезпеченість спрямованості розвитку	
Дисбаланс високої концентрації виробництва та зношеності фондів та низькій інвестиційно-інноваційній активності	Утворення мегакорпорацій на підґрунті використання консолідованого капіталу. Податкові аспекти (зменшення податкового навантаження) стимулювання інноваційної діяльності
Транспорт та шляхи сполучення	
Значна територіальна розпорошеність ринків сировини. Територіальна віддаленість взаємодіючих підприємств через спеціалізацію. Особливі умови зберігання та транспортування сировини та продукції	Інтеграція й кооперація учасників допоміжних процесів. Створення у складі ІС власної транспортної мережі та системи складів, елеваторів, логістичних центрів

Закінчення табл. 1

1	2
Споживчий фактор	
Здійснює суттєвий вплив на розміщення виробництва через короткий термін зберігання готової продукції	Виробництво продукції переважно щоденного споживання вимагає створення дієвої логістичної та торговельної мереж, торгових домів. Особливі умови зберігання готової продукції обґрунтовують необхідність створення та розвитку специфічних складських приміщень

Джерело: авторська розробка

Проведене дослідження дозволяє зробити висновки щодо важливості переваг інтегрованих структур реального сектора економіки.

Розвиток інтеграційної взаємодії, формування та розвиток інтегрованих об'єднань сприяє відновленню зруйнованих господарських зв'язків, створенню та підвищенню стійкості нових, запобіганню опору в умовах низької контрактної дисципліни, зміцненню ресурсної бази, забезпеченню гарантованих умов поставок сировини та готової продукції, підвищенню технологічного рівня та завантаження виробничих потужностей, розширенню ринків збуту, зниженню бізнес-ризиків та витрат, підвищенню конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Джерелом стратегічних переваг для учасників інтегрованих об'єднань є конкурентні переваги, сформовані значною мірою у сфері технологічного розвитку, забезпечення ресурсами, каналів розподілу. Проте, необхідно зазначити, що переваги, які інтегровані структури отримують в економіці, з часом можуть стати перешкодами економічного розвитку окремих галузей, регіонів або країни в цілому. Збереження конкурентних позицій об'єднання забезпечується шляхом постійного розвитку, збільшення масштабів діяльності та обсягів підконтрольного капіталу. Інтереси окремих інтегрованих структур та державні інтереси починають набувати чітких розбіжностей коли діяльність корпорації створює негативні наслідки для економіки країни.

Сучасний підхід до формування інтегрованих структур в АПК та харчовій промисловості України, враховує міжнародний досвід інтеграційних процесів, об'єднує досягнення маркетингу, логістики, сучасних інформаційних технологій, нових моделей управління,

відповідає тенденціям та запитам розвитку економіки. Це вимагає системного розвитку з метою створення ефективного виробництва, розв'язання проблем зростання вітчизняної харчової промисловості, підвищення конкурентоспроможності харчових продуктів та переробки сільгоспсировини на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Література:

1. Авдашева С.Б. Бизнес-группы в российской промышленности [Текст] / С.Б. Авдашева // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С. 121–134.

2. Антонов Г.Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России [Электронный ресурс] / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. − 2001. − № 5. − Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/03.shtml

3. Баккер Г. Как успешно объединить две компании [Текст] / Ганс Баккер, Джерен Хелминк; [пер. с анг. Т.И. Митасова; науч. ред. Г.А. Ясницкий, А.Г. Ясницкая]. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008. – 288 с.

4. Галпин Т.Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний : Методы и процедуры интеграции на всех уровнях орг. иерархии / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон; [Пер. с англ. и ред. Э.В. Кондуковой] – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2005. – 237 с. – Библиогр.: с. 235–237.

5. Ищенко С.М. Слияния и поглощение компаний: оценка эффекта синергии / С.М Ищенко. – К. : Науковий світ, 2007. – 95 с.

6. Крюков В.А. Интегрированные корпоративные структуры в нефтегазовом секторе: пройденный путь и необходимость перемен / В.А. Крюков // Российский экономический журнал, 2004. – № 2. – С. 30–41.

7. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А.А. Пилипенко. – Харків: ВД "Інжек", 2007. – 380 с.

8. Рудик Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н.Б. Рудик. – М. : Дело, 2005. – 224 с.

9. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений [Электронный ресурс] / С.В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом –2001 – № 5 – С. 43. – Режим доступа до журн.: http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/04.shtml

10. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма / Дэвид Старк // Вопросы экономики. – 1996. – № 6. – С. 4–24.

References:

1. Avdasheva S.B. Biznes-gruppy v rossiiskoi promyshlennosti [Tekst] / S.B. Avdasheva // Voprosy ekonomiki. – 2004. – № 5. – S. 121–134.

2. Antonov G.D. Predposylki integratsii i evolyutsiya integratsionnykh struktur v Rossii [Elektronnyi resurs] / G.D. Antonov, O.P. Ivanova // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. − 2001. − № 5. − Rezhim dostupa: http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/03.shtml

3. Bakker G. Kak uspeshno ob"edinit' dve kompanii [Tekst] / Gans Bakker, Dzheren Khelmink; [per. s ang. T.I. Mitasova; nauch. red. G.A. Yasnitskii, A.G. Yasnitskaya]. – Minsk: Grevtsov Pablisher, 2008. – 288 s.

4. Galpin T.Dzh. Polnoe rukovodstvo po sliyaniyam i pogloshcheniyam kompanii : Metody i protsedury integratsii na vsekh urovnyakh org. ierarkhii / Timoti Dzh. Galpin, Mark Khendon; [Per. s angl. i red. E.V. Kondukovoi] – M.; SPb.; K.: Vil'yams, 2005. – 237 s. – Bibliogr.: s. 235–237.

5. Ishchenko S.M. Sliyaniya i pogloshchenie kompanii: otsenka effekta sinergii / S.M Ishchenko. – K. : Naukovii svit, 2007. – 95 s.

6. Kryukov V.A. Integrirovannye korporativnye struktury v neftegazovom sektore: proidennyi put' i neobkhodimost' peremen / V.A. Kryukov // Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal, 2004. – № 2. – S. 30 – 41.

7. Pilipenko A.A. Strategichna integratsiya pidpriємstv: mekhanizm upravlinnya ta modelyuvannya rozvitku: monografiya / A.A. Pilipenko. – Kharkiv: VD "Inzhek", 2007. – 380 s.

8. Rudik N.B. Konglomerativnye sliyaniya i pogloshcheniya: Kniga o pol'ze i vrede neprofil'nykh aktivov / N.B. Rudik. – M. : Delo, 2005. – 224 s.

9. Savchuk S.V. Analiz osnovnykh motivov sliyanii i pogloshchenii [Elektronnyi resurs] / S.V. Savchuk // Menedzhment v Rossii i za rubezhom –2001 – № 5 – S. 43. – Rezhim dostupa do zhurn.: http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/04.shtml

10. Stark D. Rekombinirovannaya sobstvennost' i rozhdenie vostochno-evropeiskogo kapitalizma / Devid Stark // Voprosy ekonomiki. – 1996. – № 6. – S. 4–24.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Скопенко Н. С., д-р экон. наук, доц.,
Национальный университет пищевых технологий

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК УКРАИНЫ

Определены особенности развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе Украины. Исследование стратегических преимуществ для участников интеграционного взаимодействия позволило выделить конкурентные преимущества, сформированные в сфере технологического развития, обеспечения ресурсами, каналов распределения. Доказано, что преимущества интегрированных структур со временем могут стать препятствиями экономического развития отдельных отраслей, регионов или страны.

Ключевые слова: *Интеграция; интеграционные процессы; интегрированные структуры; агропромышленный комплекс; конкурентные преимущества.*

Skopenko N., PhD,
Associate Professor Department of Management
National University of Food Technologies

FEATURES OF INTEGRATION PROCESSES DEVELOPMENT IN AGRO-INDUSTRIAL UKRAINE

Economic development as at global as at national levels is characterized by the proliferation of integration trends. It is actualized question of validity of the formation of informational systems, determination of their strengths and development problems, studying of characteristics of the integration processes in agriculture and food industry in Ukraine. The features of the integration processes in agro-industrial complex of Ukraine are determined. Established that the main motives of cooperation of agricultural enterprises is the need to ensure stable revenue by creating your own sound resource base, forming permanent markets for their products, expanding areas of consolidation of capital. The research of strategic benefits for members of the integration interaction helps to make the competitive advantages that are formed in the process of development, sourcing, distribution channels. It is proved that the benefits that received with integrated structures may eventually impede the economic development of certain sectors, regions or countries. Found out the problem, which can specify a low efficiency of the integrated union.

Keywords: *Integration, integration processes, integrated structures, agribusinesses, competitive advantages.*

УДК: 330.341.4:332.72
JEL: G 300

Л. Чубук, канд. екон. наук, доц., докторант
КНУ ім. Тараса Шевченка

ВАРТІСТЬ ТА ВИТРАТИ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ НЕРУХОМИМ МАЙНОМ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ

Проаналізовано поширеність послуг професійного управління комерційною нерухомістю в Україні та деяких країнах ближнього зарубіжжя. Виділено основні підходи до формування вартості послуг управління, найбільш поширені схеми оплати та чинники, що обумовлюють диференціацію рівня плати за управління комерційним нерухомим майном. Розкрито способи формування операційного бюджету управління технічною експлуатацією нерухомості, шляхи оптимізації витрат.

Ключові слова: *управління комерційною нерухомістю, вартість послуг управління, плата за управління нерухомим майном, витрати управління експлуатацією, бюджетування витрат, чинники вартості послуг.*

У західних країнах ринок послуг управління комерційною нерухомістю є на сьогодні важливим сектором економіки, який створює суттєву частину ВВП відповідних країн. Безумовним лідером у цій сфері є датська компанія ISS, що входить до п'ятірки найкрупніших роботодавців у світі, та об'єднує 530000 співробітників по всьому світу. Річна виручка компанії складає близько 10 млрд дол. [1, с.9]. За масштабами операцій ринок послуг управління комерційною нерухомістю в Україні може співставлятись із аналогічними ринками у Польщі та Росії, проте навіть у порівнянні із цими країнами, він ще недостатньо розвинений. Наприклад, у Росії працює близько 100 управляючих компаній, 15 із яких зосереджують в управлінні понад 1 млн м^2 кожна. На вітчизняному ринку в цілому працює близько 10 крупних управляючих компаній, які у переважній своїй більшості є дочірніми щодо західних глобальних компаній. Загальний обсяг площ, які знаходяться у їх управлінні, за експертними оцінками, не перевищує 2 млн м^2 [1, с. 9].

Рейтинг управляючих компаній в Україні, складений аналітиками Buiding Business у 2011 та 2012 рр., охоплює 8 найбільш затребуваних компаній на ринку послуг з управління нерухомістю у трьох основних сегментах об'єктів: офісні будівлі, торгівельні центри, логістичні центри (індустріальна нерухомість) [2; 3]. Для складання рейтингу було залучено лідируючих гравців ринку нерухомості: девелоперські, консалтингові,

брокерські, інвестиційні та управляючі компанії. Кожен із респондентів вказував на найбільш крупних, на його думку, управляючих комерційною нерухомістю. Аудитором рейтингу виступила консалтингова компанія Ernst and Young. Підсумкові результати рейтингування у 2012 р. представлено у табл. 1.

Послуги з управління нерухомістю прийнято як поділяти на окремі функціональні блоки (управління технічною експлуатацією та інженерною інфраструктурою об'єктів нерухомості; нерухомим майном; будівництвом об'єктів нерухомості; активами (портфелем нерухомості)), так і об'єднувати у групу комплексних послуг. Під "управлінням" у рейтингу розглядались лише послуги з комплексного управління функціонуючими об'єктами комерційної нерухомості (facility management – технічне обслуговування об'єкта, управління інженерною та соціальною інфраструктурою та property management – оперативне управління об'єктом, робота з орендарями). Тобто, у нього не було включено деякі крупні компанії, які надають управлінські послуги лише одного виду, або ті, які управляють лише своїми власними об'єктами (об'єктами своєї групи компаній) без надання послуг з управління стороннім замовникам [2, с. 27; 3, с. 23].

***Таблиця* 1**

Позиціонування управляючих компаній в Україні згідно загальної кількості об'єктів, що знаходяться в управлінні, у 2012 р.

№ п/п	Назва управляючої компанії	Кількість об'єктів, що знаходяться в управлінні	Загальна площа об'єктів, що знаходяться в управлінні, м^2
1.	FM Standard	понад 500	понад 400000
2.	UTG	7	325000
3.	CB Richard Ellis	7	біля 230000
4.	Arricano Group	5	163000
5.	DTZ	6	161300
6.	ESTA Property Management	9	118362
7.	Compass FM	198	103020
8.	"Рустлер Недвижимость Сервис"	5	76100

Джерело: [3, с. 23].

Серед найкрупніших компаній, управляючих нерухомістю, які були представлені у рейтингу Buiding Business у попередньому, 2011 р. – ООО "ХСГ ЦАНДЕР УКР" (39 об'єктів загальною площею 283500 м^2), Depot Development Group (150 об'єктів, 260000 м^2) [2, с. 27].

У розрізі окремих крупних міст данні щодо поширеності послуг управління комерційною нерухомістю демонструють дещо більшу подібність в Україні та Росії, ніж в Україні та західних країнах із більш розвиненим ринком нерухомості. Так, у Києві показник управління офісними площами зовнішніми компаніями не перевищує 10%. Регіональні компанії та державний сектор в Україні залучають на аут-сорсинг управляючі компанії вкрай рідко, у той самий час, як на заході і навіть у Росії подібна практика є нормою [1, с. 9].

В Москві під управлінням зовнішніх професійних управляючих компаній у 2005–2006 рр. знаходилось біля 10% офісних приміщень та близько 2-3% торгових. У Санкт-Петербурзі відповідно – 15% та менше 5% [4]. З початку 2011 р. ємність ринку управління зросла більш ніж на 15%, поступово зростає попит на послуги управляючих компаній в регіонах [5]. Проте навіть на сьогоднішній день, за оцінками експертів, частка об'єктів офісної нерухомості в Росії, що управляються зовнішніми компаніями, не перевищує 30% [6]. Для порівняння, наприклад, в Польщі показник частки переданих в повне управління об'єктів комерційної нерухомості досягає в сегменті офісної нерухомості – 95%, торгової – 40%, в сегменті логістичної нерухомості також близько 40% [7].

Конкурентоспроможність та подальше поширення послуг управління комерційною нерухомістю в Україні обумовлюється їх вартістю, рівнем витрат на обслуговування об'єктів та сукупністю корисних ефектів від управління.

Питання обґрунтування вартості послуг управління нерухомістю та бюджетування витрат операційного управління в контексті управління нерухомістю як специфічним об'єктом власності, активом підприємства, досі не знайшли відображення у вітчизняній науковій літературі. Натомість вивчаються окремі проблемні питання професійної діяльності з управління нерухомістю, найбільш поширені з яких: методичний інструментарій оцінки вартості нерухомості; методичні засади оцінки ефективності інвестування у нерухомість; способи та етапи формування стратегічних альтернатив і розробки стратегій управління активами.

З огляду на це метою статті є аналіз існуючих у світовій практиці підходів до формування вартості послуг та витрат управління, виявлення основних чинників, які впливають на вартість зовнішнього (професійного) управління.

Послуги з професійного управління нерухомістю мають достатньо високу вартість. Так, наприклад, за даними компаній з управління офісною нерухомістю, підбір орендарів та укладання з ними договорів (так званий брокеридж) обходиться власникам об'єктів приблизно у 4 – 8% від розміру річної орендної плати, супровід проекту – близько 1 % від вартості будівництва, проведення маркетингових досліджень – понад 10 тис. дол. США, розробка концепції проекту – 20–30 тис. дол. США. Вартість послуг управляючої компанії в середньому може складати 15 – 20% від обсягу експлуатаційних витрат проекту, включаючи витрати на маркетинг, забезпечення безпеки, технічну експлуатацію, адміністрування, модернізацію та ін. [6; 8]. В секторі готельної нерухомості винагорода по договору управління складає в середньому 3% від валового продажу плюс 10% від валового операційного прибутку [9]. У цілому, річний оборот компанії, в управлінні якої перебуває понад 100 тис. м^2, досягає більш як 1,5 млн. дол. [8]. Деякі данні про вартість послуг управління нерухомістю на українському ринку офісної нерухомості в докризовий період (станом на 2006 рік) наведено у таблиці 2.

Аналіз наявних на українському ринку станом на кінець 2013 р. пропозицій послуг з управління комерційною нерухомістю свідчить про те, що їх вартість коливається від 10 до 20% від щомісячної величини орендної плати по укладених договорах оренди. Вартість послуги пошуку та залучення орендарів на об'єкт нерухомості типово складає 100% величини орендної плати одноразово.

Узагальнюючи наведені вище емпіричні дані щодо рівня оплати послуг управляючих компаній в Україні та країнах близького зарубіжжя, можна, на нашу думку, виділити такі підходи до встановлення вартості послуг управління нерухомим майном: ув'язування з експлуатаційними витратами чи загальними витратами будівництва об'єкту нерухомості; ув'язування з показниками результативності та ефективності управлінської діяльності (орендної плати, валового доходу від експлуатації об'єкту, прибутку тощо); визначення фіксованої суми оплати (відповідно до кон'юнктури попиту та пропозиції на даний вид послуг, існуючого рівня оплати за аналогічні послуги інших суб'єктів ринку).

Таблиця 2

Вартість послуг управління нерухомістю на українському ринку офісної нерухомості в 2006 р.

Площа об'єкта, м².	Мінімальна вартість послуг управляючої компанії у % від щомісячної орендної плати у бізнес-центрі		
	Клас А (річна орендна плата понад 500 дол. США / м².	Клас В (річна орендна плата 300–500 дол. США / м²)	Клас С (річна орендна плата 200–300 дол. США / м²)
до 1000	10	15	20
1001–3000	5	10	15
3001–5000	5	5	10
понад 5001	5	5	10

Джерело: складено за даними управляючих компаній [8].

Відповідно до зазначених підходів на ринку застосовують три основні схеми оплати послуг управляючої компанії: 1) фіксована винагорода; 2) фіксована винагорода плюс відсоток від орендних платежів; 3) змінний відсоток від фіксованої суми винагороди (з врахуванням ступеня заповнюваності об'єкта управління) [10, с. 20–21].

Фіксована винагорода встановлюється переважно у випадку здійснення управління технічною експлуатацією, із розрахунку на квадратний метр площі, придатної для здавання у оренду. Розмір винагороди знаходиться у діапазоні 2–10 дол. /м² [10, с. 20] та залежить від таких чинників: по-перше, від класу об'єкта – чим вищий клас, тим вища винагорода; по-друге, від площі об'єкта – чим більша площа, тим менша винагорода у розрахунку на квадратний метр; по-третє, від значимості конкретного об'єкта для управляючої компанії – розмір винагороди може бути максимально зниженим, у разі, якщо це дає змогу вийти на новий стратегічний ринок або охопити більш високий клас об'єктів управління, що дасть змогу підвищити статус управляючої компанії та розширити її портфоліо.

У разі, якщо компанія займається комплексним управлінням, а не лише управлінням технічною експлуатацією нерухомості, то використовується схема фіксована винагорода плюс сума процент від орендних платежів (приблизно 1%) та процент від непрофільних доходів, які ініціює управлінська компанія (приблизно 10%) (здавання у довгострокову оренду рекламних площ, здавання у короткострокову

оренду місць загального користування для проведення заходів, надання додаткових послуг користувачам об'єктів тощо) [10, с. 20]. На думку фахівців, при встановленні оплати послуг управляючої компанії у відсотках від щомісячного валового доходу від експлуатації об'єкта, остання виявляється зацікавленою у тому, щоб об'єкт нерухомості приносив максимальний дохід протягом тривалого періоду часу.

Змінний відсоток від фіксованої (за домовленістю сторін) суми винагороди для управляючої компанії встановлюється тоді, коли доцільно стимулювати активний брокеридж комерційної нерухомості, підвищувати рівень заповнюваності орендних площ, що передані в управління. Можливий варіант визначення розміру винагороди управляючої компанії у цьому разі – встановлення відсотку винагороди рівного або пропорційного відсотку заповнюваності об'єкта нерухомості: наприклад, якщо об'єкт заповнений лише на 60%, то і винагорода управляючої компанії складатиме у поточний період 60% від суми винагороди, яку узгодили власник і управляюча компанія за обслуговування повністю заповненої і функціонуючої будівлі [10, с. 20].

Фахівці зі США, де загальновизнано функціонує найбільш розвинений ринок комерційної нерухомості, звертають увагу на те, що послуги з управління комерційним нерухомим майном складні та специфічні. Вони потребують розробки особливих стратегій встановлення плати. Доцільно зазначити такі основні аспекти визначення вартості послуг за управління нерухомим майном [11].

1. Необхідно враховувати рівень плати за послуги конкурентів, з її диференціацією за типами майна. Для незначних за розміром (вартістю) об'єктів, які передаються в управління, типова плата складає близько 5 – 7 % від валового доходу, що отримується. Чим вищий дохід, який приносить нерухоме майно, тим плата за управління має бути нижчою. Слід зауважити, що плата має покривати усі витрати, пов'язані із наданням професійних послуг.

2. При диференціації плати за управління комерційною нерухомістю доцільно враховувати, що здійснювати управління торгівельною нерухомістю набагато складніше, ніж офісною та індустріальною (складською). З цієї причини, плата за управління торгівельною нерухомістю значно вища, ніж за управління іншими типами комерційного нерухомого майна.

3. Визначення плати має базуватися на типі майна та витратах часу, необхідного для забезпечення послуг управління. Це означає чітке знання регламентів управління, витрат ресурсів та часу на обслуговування кожного окремого клієнта та типу власності. Рівень витрат має співставлятись із рівнем плати за управлінські послуги. Клієнт також має бути готовим до зміни рівня плати за управління. Щодо майна, включеного до портфелю нерухомості, такий перегляд рекомендується роботи щонайменше 1 раз на рік.

4. Для уникнення необґрунтованих вимог та гарантування якості наданих послуг, доцільно до укладання договорів на управління проводити опитування клієнтів на предмет затребуваності та частоти надання тих чи інших послуг управління нерухомим майном.

5. Важливо забезпечувати розширення функцій та переліку послуг, які надаються при управлінні об'єктами комерційної нерухомості, оскільки охоплення кожного додаткового виду послуг є підґрунтям для диференціації та підвищення плати за управління.

6. У процесі управління комерційною нерухомістю, протягом середнього періоду (року) управління, мають бути широко використані різноманітні стратегії встановлення орендної плати та лізингових платежів, зокрема, опціонні, перегляду орендних платежів. Також має бути встановлений різний рівень плати за оренду/лізинг залежно від характеристик орендаря/лізингоодержувача. Так, традиційно при управлінні торгівельною нерухомістю різний розмір плати встановлюється для якірних орендарів та орендарів торгівельної галереї тощо. Розрізняються з точки зору плати вже існуючі орендарі та нові. Наприклад, рекомендується надавати 25% знижку з орендної плати для орендарів, з якими раніше вже укладались договори оренди. Невід'ємною частиною процесу диференціації орендних та лізингових платежів є структурування плати за послуги професійного управління нерухомістю.

Певні особливості у сфері управління нерухомістю має і встановлення розміру витрат на обслуговування об'єкту нерухомості. Експлуатаційні витрати визначаються індивідуально для кожного об'єкта з врахуванням його технічних характеристик, специфікації інженерного обладнання, вимог до рівня сервісу, що висуваються орендарями та власником нерухомості. Існує два основні способи формування операційного бюджету управління нерухомістю (управління технічною експлуатацією), а саме формування його за типом:

1) відкритого бюджету (open book); 2) закритого бюджету (closed book) [10, с. 20]. За першим способом управляюча компанія узгоджує із власником якомога більш детальний операційний бюджет та протягом року веде роботу за ним. Якщо має місце економія витрат за затвердженим бюджетом, то на кінець року зекономлені кошти повертаються власнику або за їх рахунок проводиться коригування наступних періодів оплати. За другим способом розробляється бюджет та узгоджується загальна сума витрат на експлуатацію, протягом року управляюча компанія працює в межах затвердженого бюджету, проте на кінець періоду перерахунку та повернення коштів у разі їх економії не відбувається. Для розробки бюджету, достатнього для здійснення ефективного управління, необхідне проведення всебічного аудиту функціонування об'єкту нерухомості. Після проведеного аудиту і аналізу витрат попередніх періодів управляюча компанія розробляє заходи по оптимізації витрат на утримання об'єкта та річний операційний бюджет з врахуванням оптимізації витрат.

В умовах розвитку ринку управлінських послуг та під впливом кризових явищ на ринку нерухомості, відбувається зміна схем оплати послуг управляючої компанії, оптимізація витрат на управління. Так, щодо формування вартості послуг та розміру витрат управляючих компаній у Росії, аналітики одного із найкрупніших операторів цього ринку "Becar. Commercial Property" ("NAI Becar") відзначають такі тенденції [4].

1. Підвищення попиту на послуги зовнішніх управляючих компаній та зростання вартості послуг. Зростання вартості послуг російських компаній відбувається до рівня західних, що працюють на ринку Росії та декларують рівень цін, що відповідає європейському. Підвищення вартості послуг управляючих компаній обумовлюється зростанням професійного рівня їх фахівців – маркетологів, інженерів, управляючих.

2. Перехід в оплаті роботи управляючої компанії від отримання процентів від реалізації до процентів від прибутку з об'єкта.

3. Перехід в оплаті послуг за експлуатацію до схеми компенсації управляючій компанії усіх витрат на експлуатацію об'єкта плюс виплата фіксованої суми за організацію побудови процесу експлуатації, а також бонусу за економію.

Необхідність оптимізації витрат управління комерційною нерухомістю обумовлюється кризовими явищами на ринку нерухомості та післякризовим зниженням дохідності та прибутковості управління

нею. Так, за неофіційними даними операторів ринку прибутковість професійного управління нерухомістю в Росії складала у докризовий період (до 2008 р.) приблизно 20–30%, а у післякризовий період знизилась до 7–12%. [12, с. 9].

У структурі витрат управління нерухомим комерційним майном найбільшу питому вагу мають експлуатаційні витрати. За існуючими оцінками фахівців сфери нерухомості, за час служби будівлі (включаючи будівництво) понад 85% усіх витрат припадає на експлуатаційні витрати, основна частина яких зростає по мірі накопичення зносу будівлі [13, с. 107]. Серед експлуатаційних витрат управління нерухомістю, у свою чергу, частки витрат на окремі статті розподіляються у середньому так (дані наведено щодо обслуговування бізнес-центрів): 65% – фонд оплати праці; 14% – субпідрядні роботи; 12% – накладні витрати; 6% – інструменти та обладнання; 3% – витратні матеріали, запчастини та приналежності [14, с.15]. Першим кроком з оптимізації експлуатаційних витрат є проведення технічного аудиту. Можливими шляхами зменшення витрат є наступні: скорочення оплати праці; відмова від використання субпідрядних робіт; скорочення витрат на прибирання; зміна режиму експлуатації. Скорочення оплати праці доцільно досягати через скорочення премій, бонусів, скорочення штату топ-менеджерів, надання переваги при прийомі на роботу фахівцям, що представляють регіональний ринок праці тощо. Варіантами зниження витрат на прибирання є: перехід на дешевші витратні матеріали; зменшення періодичності прибирання; закупівля засобів для прибирання оптом. Зміна режиму експлуатації об'єкту нерухомості може передбачати переведення її у економ режим (зменшення кількості співробітників) або режим мобільної експлуатації (виконання робіт мобільною ремонтно-технічною службою). Скорочення витрат не повинно негативно впливати на якість послуг, які надаються. Відповідно, окремі статті не підлягають урізанню. Зокрема, йдеться про збереження висококваліфікованих працівників, фінансування систем пожежегасіння, витрати на якісні миючі засоби для прибирання тощо.

Регламент управління, витрати на персонал відрізняються залежно від пулу послуг, які надаються за договором власнику нерухомого майна, а також типу майна і його площі (див. табл. 3).

Таблиця 3

Кількість персоналу, що залучений до надання послуг управління, залежно від типу нерухомого майна та площі об'єктів управління

Тип нерухомості	Кількість персоналу, осіб
Адміністративно-офісна (банківські філії)	< 10 (окремі бригади технічних працівників для кожного міста присутності)
Офісна (офісні площі в складі бізнес-центру), 2–3 тис. м^2	< 10 (управлючий об'єктом, адміністратори ресепшн та автопарку, клінінгові та технічні працівники та ін.)
Офісна (бізнес-центр), 10 тис. м^2	> 10 (управляючий об'єктом, менеджер з управління майном, технічні спеціалісти та ін.)
Торгово-розважальні центри, 20–30 тис. м^2	5–7 (головний інженер, електрик, сантехнік, клінінгові працівники та ін.)

Джерело: складено за даними управляючої компанії Compass FM [1, с. 10].

Управління нерухомістю здійснюється у трьох основних напрямках:

- правовому – розподіл та комбінування прав власності;
- економічному – управління доходами та витратами, що формуються в процесі експлуатації нерухомості;
- технічному – утримання об'єкта нерухомості відповідно до його функціонального призначення.

При цьому перелік послуг управління, які надаються у межах кожного напрямку, є досить широким. Це, зокрема: планування і організація проведення усіх видів будівельних робіт, контроль за якістю; технічна експлуатація, поточне інженерно-технічне обслуговування інженерних систем та обладнання будівлі; прибирання офісних, службових і спеціальних приміщень, прилеглих територій, організація вивезення сміття; взаємодія із державними і муніципальними структурами міста; забезпечення обслуговування ліфтів та систем пожежегасіння, пожежного оповіщення; контроль за безпекою на робочому місці (охорона); взаємодія із комунальними службами, організація безперебійного постачання та економного споживання електроенергії; ведення статистичної та іншої звітності, фінансовий менеджмент; забезпечення комфортного мікроклімату, контроль за дотриманням санітарно-гігієнічних норм; участь у плануванні офісу, розміщення та устаткування конференц-залів, переговорних кімнат, місць відпочинку; розробка внутрішніх технічних

регламентів; участь у створенні іміджу організації (зовнішній вигляд будівлі та прилеглої території, розробка правил поведінки інженерно-технічного та обслуговуючого персоналу, охорони) тощо [13, с. 107–108].

Відмінності комплексних послуг управління від реалізації окремих функцій, наприклад, брокериджу, полягають у тому, що управління договорами оренди не передбачає розподіл ризиків між брокером та власником нерухомості. Процес брокериджу пов'язаний із циклічною зміною орендарів і спрямований на зменшення ставок вакантності. Власник при цьому або отримує прибуток, або ж терпить збитки. До того ж не усі компанії, що надають послуги зі задавання об'єктів комерційної нерухомості в оренду, пропонують повний комплекс професійних послуг з управління технічною експлуатацією (facility management). У випадку ж комплексного управління, яке об'єднує послуги як управління технічною експлуатацією, так і управління нерухомим майном (договорами оренди) (property management), власник отримує стабільний дохід від використання будівлі і при цьому не турбується з приводу рівня її заповнюваності [1, с. 10]. Водночас вартість комплексного управління не обов'язково є вищою, ніж сумарна вартість організації окремих функціональних напрямків управління. Існують прецеденти, коли на етапі входження на ринок, з метою формування сприятливого іміджу в очах клієнтів, управляючі компанії встановлюють надзвичайно низьку у відсотковому відношенні до річного валового доходу плату за розширені послуги управління нерухомим майном. Наприклад, російська управляюча компанія МТЛ (входить до складу ГК "БестЪ") у 2010 р. запропонувала ринку сервіс-проект управління комерційною нерухомістю "Управління за 1%" [15], тоді як типово вартість таких послуг складає 5–10% від доходу та залежить від класу і площі об'єкту.

Вартість створення власної управлінської служби часто вища, ніж вартість контракту із зовнішньою управляючою компанією [16]. Залучаючи підрядну організацію, клієнт може знизити оподатковуваний прибуток, зекономити на адміністративних витратах і створенні власної служби персоналу. З цієї причини у переважній більшості випадків як управляючі компанії, так і власники нерухомості віддають перевагу залученню служб прибиральників та охоронців шляхом аутсорсингу, координуючи дії останніх. Разом з тим, в деяких випадках в межах управляючих компаній для виконання окремих функцій управління створюються окремі служби. Зустрічається на практиці і більш складна організаційна система, коли в

межах однієї управляючої компанії або групи підприємств існують окремі сервісні служби, що мають статус юридичної особи – наприклад, пов'язані із прибиранням, охороною, технічною експлуатацією.

Управління комерційним нерухомим майном на сьогодні є перспективною, але не достатньо розвиненою послугою на ринку нерухомості. На вітчизняному ринку в цілому працює близько 10 крупних управляючих компаній, які у переважній своїй більшості є дочірніми щодо західних глобальних компаній. Загальний обсяг площ, які знаходяться у їх управлінні, за експертними оцінками, не перевищує 2 млн м^2.

Вартість послуг управління є достатньо високою (знаходиться у діапазоні 5–20% від щомісячної орендної плати), що обумовлюється значними вигодами від управління для власника комерційної нерухомості. Основні схеми оплати послуг управляючої компанії, що використовуються на ринку, передбачають встановлення: 1) фіксованої винагороди; 2) фіксованої винагороди плюс відсотку від орендних платежів; 3) змінного відсотку від фіксованої суми винагороди (з врахуванням ступеня заповнюваності об'єкта управління). Спостерігається поступовий перехід в оплаті роботи управляючої компанії від отримання процентів від реалізації (орендної плати) до процентів від прибутку з об'єкта, що посилює, на наш погляд, відповідальність за ефективність використання нерухомості.

Вартість послуг управління (плата за послуги управління) комерційним нерухомим майном суттєво залежить від таких чинників, як: тип нерухомості (за функціональним призначенням) та клас її якості (A, B, C, D та ін.); розмір площ, що передаються в управління; дохідність нерухомості (рівень валового доходу, прибутку, чистого операційного доходу тощо); спектр послуг управління, які надаються (управління за окремим функціональним напрямком чи комплексне управління); організація управління (зовнішнє, внутрішнє, комбінування аутсорсингу окремих функцій (послуг) управління із створенням внутрішніх організаційних підрозділів).

Витрати управління експлуатацією можуть формуватися за концепцією відкритого (затверджується детальний операційний бюджет, економія витрат повертається власнику) та закритого бюджету (розробляється операційний бюджет, узгоджується загальна сума витрат на експлуатацію, а на кінець бюджетного періоду перерахунку та повернення суми зекономлених коштів не відбувається). Враховуючи досить широкі можливості оптимізації експлуатаційних витрат в умовах кризи і

рецесії на ринку комерційної нерухомості, на наш погляд, формування закритого бюджету є більш привабливим для управляючих компаній.

Література:

1. Марченко А. Коммерческая недвижимость всегда должна зарабатывать // Architecture Construction Technology (ACT). – 2013. – №5 (9). – С. 9–10.

2. Ларионова М. 8 ведущих управляющих компаний Украины / М. Ларионова // Building business. – 2011. – №11(39). – ноябрь. – С. 26–39.

3. Коморская Ю. 8 самых востребованных управляющих компаний в Украине / Ю. Коморская, Е. Потиха // Building business. – 2012. – №11(45). – ноябрь. – С. 22–23.

4. Управление коммерческой недвижимостью [Электронный ресурс] // Rescor Commercial Investment Management: сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.rcim.ru/realty_full.htm. – Загл. с тит. экрана (дата обращения: 26.02.2014).

5. Обзор крупнейших управляющих компаний в сфере недвижимости (25.06.2011) [Электронный ресурс] // Офисы: новый взгляд: интернет-проект компании "Офис-М". – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.office-m.ru/blog/about/. – Загл. с тит. экрана (дата обращения: 10.01.2014).

6. Управление коммерческой недвижимостью (26.04.2011) [Электронный ресурс] // Недвижимость: Московский интернет-журнал о недвижимости. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://sa-realestate.ru/comrealestate/98-upravlenie-kommercheskoy-nedvizhimostyu.html. – Загл. с тит. экрана (дата обращения: 10.01.2014).

7. Как управлять недвижимостью в Украине: мнения руководителей крупнейших управляющих компаний в Украине [Электронный ресурс] // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 26 ноября 2012. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://building.ua – Загл. с тит. экрана (дата обращения: 10.10.2013).

8. Гончарук Н. Офісний ЖЕК / Н. Гончарук // Контракти. – 2006. – №37. – 11 вересня.

9. Коваленко И. Гостиничная недвижимость: варианты девелопмента [Электронный ресурс] / И. Коваленко, Н. Лисняк // Commercial Property. – 2006. – №11 (39). – Режим доступа: http://commercialproperty.ua

10. Акулич С. На чем зарабатывает управляющая компания / С. Акулич // Property facility management. Недвижимость: управление, эксплуатация, обслуживание. – 2010. – №8. – С. 20–21.

11. Hightman J. Fee Strategies in Commercial Property Management [Electronic resource] / J. Hightman // Commercial Real Estate Agent Training Online: website. – Electronic data. – Access mode: http://commercialrealestatetraining.info/fee-strategies-in-commercial-property-management/. – Title from the screen (address date: 25.02.2014).

12. Заикина О. По закону бумеранга / О. Заикина // Property facility management. Недвижимость: управление, эксплуатация, обслуживание.– 2009 – 2010. – №5. – С. 6–9.

13. Зубова А.В. Совершенствование методов управления недвижимостью А.В. Зубова // Экономические науки. – 2006. – №9(22). – С. 103–109.

14. Шарапов А. Кризис научил экономить // Property facility management. Недвижимость: управление, эксплуатация, обслуживание. – 2009. – №4. – С. 14–17.

15. Питерское вторжение: новый игрок "МТЛ" обещает уральским собственникам управление объектами за 1% // EkbRealty.ru: портал о недвижимости в Екатеринбурге. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://ekbrealty.ru/articles/567. – Загл. с тит. экрана (дата обращения: 11.01.2014).

16. Управление коммерческой недвижимостью Перми [Электронный ресурс] // Rezon-realty: информационный портал о недвижимости, строительстве и девелопменте. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.rezon-realty.ru/AnalyticsDescription.aspx?analyticsID=104. – Загл. с тит. экрана (дата обращения: 11.01.2014).

References:

1. Marchenko, A., 2013. Kommercheskaya nedvizhimost vsegda dolzhna zarabatyivat. Architecture Construction Technology (ACT), №5 (9), ss. 9–10. (rus.).

2. Larionova, M., 2011. 8 veduschih upravlyayuschih kompaniy Ukrainyi. Building business, №11(39), noyabr, ss. 26–39. (rus.).

3. Komorskaya, Yu., Potiha, E., 2012. 8 samyih vostrebovannyih upravlyayuschih kompaniy v Ukraine. Building business, №11(45), noyabr, ss. 22–23. (rus.).

4. Upravlenie kommercheskoy nedvizhimostyu. Rescor Commercial Investment Management: website. http://www.rcim.ru/realty_full.htm. (rus.).

5. Obzor krupneyshih upravlyayuschih kompaniy v sfere nedvizhimosti, 2011. Ofisyi: novyiy vzglyad: internet-proekt kompanii "Ofis-M". http://www.office-m.ru/blog/about/. (rus.).

6. Upravlenie kommercheskoy nedvizhimostyu, 2011. Nedvizhimost: Moskovskiy internet-zhurnal o nedvizhimosti. http://sa-realestate.ru/comrealestate/98-upravlenie-kommercheskoy-nedvizhimostyu.html.

7. Kak upravlyat nedvizhimostyu v Ukraine: mneniya rukovoditeley krupneyshih upravlyayuschih kompaniy v Ukraine, 2012. Building. Portal o nedvizhimosti i stroitelstve v Ukraine. http://building.ua. (rus.).

8. Honcharuk, N., 2006. Ofisnyi ZhEK. Kontrakty, №37, 11 veresnia. (ukr.).

9. Kovalenko, I., Lisnyak, N., 2006. Gostinichnaya nedvizhimost: variantyi developmenta. Commercial Property, №11 (39). http://commercialproperty.ua (rus.).

10. Akulich, S., 2010. Na chem zarabatyivaet upravlyayuschaya kompaniya. Property facility management. Nedvizhimost: upravlenie, ekspluatatsiya, obsluzhivanie, №8, ss. 20–21. (rus.).

11. Hightman, J., 2014. Fee Strategies in Commercial Property Management. Commercial Real Estate Agent Training Online: website. http://commercialrealestatetraining.info/fee-strategies-in-commercial-property-management/. (engl.)

12. Zaikina, O., 2009–2010. Po zakonu bumeranga. Property facility management. Nedvizhimost: upravlenie, ekspluatatsiya, obsluzhivanie, №5, ss. 6–9. (rus.).

13. Zubova, A.V., 2006. Sovershenstvovanie metodov upravleniya nedvizhimostyu. Ekonomicheskie nauki, №9(22), ss. 103–109. (rus.).

14. Sharapov, A., 2009. Krizis nauchil ekonomit. Property facility management. Nedvizhimost: upravlenie, ekspluatatsiya, obsluzhivanie, №4, ss. 14–17. (rus.).

15. Piterskoe vtorzhenie: novyiy igrok "MTL" obeschaet uralskim sobstvennikam upravlenie ob'ektami za 1%, 2010. EkbRealty.ru: portal o nedvizhimosti v Ekaterinburge. http://ekbrealty.ru/articles/567. (rus.).

16. Upravlenie kommercheskoy nedvizhimostyu Permi. Rezon-realty: informatsionnyiy portal o nedvizhimosti, stroitelstve i developmente. http://www.rezon-realty.ru/AnalyticsDescription.aspx?analyticsID=104. (rus.).

Надійшла до редколегії 27.02.14

Чубук Л.П., канд. екон. наук, доц., докторант
КНУ имени Тараса Шевченка

СТОИМОСТЬ И РАСХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ

Проанализирована распространенность услуг профессионального управления коммерческой недвижимостью в Украине и некоторых странах ближнего зарубежья. Выделены основные подходы к формированию стоимости услуг управления, наиболее распространенные схемы оплаты и факторы, обуславливающие дифференциацию уровня платы за управление коммерческим недвижимым имуществом. Раскрыты способы формирования операционного бюджета управления технической эксплуатацией недвижимости, пути оптимизации затрат.

Ключевые слова: *управление коммерческой недвижимостью, стоимость услуг управления, плата за управление недвижимым имуществом, затраты управления эксплуатацией, бюджетирование затрат, факторы стоимости услуг.*

Chubuk Lesya P., Ph.D., associate professor, doctoral
Taras Shevchenko National University of Kiev

COSTS AND EXPENSES OF COMMERCIAL REAL ESTATE MANAGEMENT: MODERN APPROACHES TO FORMATION

There is analyzed the prevalence of professional commercial real estate management services in Ukraine and some neighboring countries. The data for illustrating the current level of management services fees for various types of commercial real estate in domestic practice are offered. The basic approaches to forming of management services cost and most widespread charts of payment are distinguished. On the basis of analysis of empiric data factors stipulating differentiation of level of fees for a commercial real estate management have been educed. The ways of forming of the facility management operating budget, current trends in the pricing of services and cost budgeting in Russian real estate management companies are covered. There are disclosed structure and the main lines of facility management expenses optimization. The range of services for the real estate technical operation management, complex management services (facility and property management jointly) and organizational features of their provision are examined.

Keywords: *commercial real estate management, cost of management services, real property management fee, facility management expenses, cost budgeting, cost factors of service.*

УДК 330. 341
JEL O310

В. Сизоненко, канд. екон. наук,
КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ І МЕХАНІЗМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджується системна взаємодія інноваційних, інституційних та ринкових факторів в процесі становлення оптимальної структури економіки. Розглянуто теоретичні положення представників різних наукових шкіл економічної теорії – М. Д. Кондратьєва, С. С. Кузнеця, Д.С.Норта та проаналізовано можливості їх використання в інноваційній моделі структурних зрушень.

Ключові слова: *інноваційна модель,структура економіки,структурні зміни, конкурентні переваги, фінансове забезпечення, макроекономічне регулювання.*

Розвиток національної економіки останніми рокам відбувається в умовах загострення кризи експортно-орієнтованої моделі розвитку, яка спонукає пристосуватись слабо диверсифікованим, низько технологічним виробництвом до потреб світового ринку за рахунок поточних конкурентних переваг та існуючих можливостей. Між тим світова практика свідчить,що економічне зростання розвинутих країн забезпечується за рахунок використання інновацій, глибоких структурних змін, здатних забезпечити раціональне використання ресурсів, впливати на розташування елементів, пропорції і кількісні характеристики економічної системи. Надмірна прив'язка до кон'юнктури світового ринку,незадовільний стан внутрішнього ринку звужують можливості оптимізації структури виробництва, всебічного використання інтелектуального і технологічного потенціалу країни.

Необхідність модернізації структури економіки на засадах підвищення частки виробництва технологічної та високотехнологічної продукції із високою питомою вагою доданої вартості визнається більшістю провідних учених України [1, 2, 3, 4, 5]. В працях цих та інших учених набули подальшого розвитку ключові положення щодо впливу інноваційної діяльності на конкурентоспроможність національної економіки, вирішення завдань політики структурних зрушень. В значній мірі вони базуються на теоретичних уявленнях зарубіжних учених [6–9], в роботах яких розкрити сутність і механізми структурних зрушень, обопільний зв'язок між технологічними укладами, рівнем інноваційності економіки і структурою промислового виробництва.

В основі методології пізнання інноваційної моделі структурних зрушень закладений підхід до виявлення можливостей розгортання і розвитку інноваційної діяльності в межах певної структури та динаміки економічної системи. Якщо модель інноваційного розвитку заснована на знаннях, нововведеннях, то структура економіки відображає готовність до їх практичної реалізації в межах відповідного фінансового забезпечення. Концептуально інноваційна модель визначає структурні пріоритети, стратегії і інструменти, використання яких спрямовані на забезпечення науково-технічного, економічного і соціального прогресу [11, с. 76].

Поняття "структурні зрушення" відображає зміну рівнів рівноваги економічної системи. Спираючись на вчення М.Д. Кондратьєва [10,с. 217], дослідники теорії структурних змін намагаються визначити понятійний апарат, розмежувати механізм реалізації структурних змін, дати характеристику їх масштабів, наслідків, виявити причини і рушійні сили цього процесу [11, с. 20; 5, с.77–02; 6, с. 289–294]. Згідно вчення дослідника "довгих хвиль" М.Д. Кондратьєва, порушення структурної рівноваги має циклічну природу і відповідає трьом рівням, у кожному з яких відбуваються зміни структури економіки.

Так, рівень рівноваги першого порядку відповідає короткостроковому періоду, в якому зберігається досягнутий рівень ринкових цін між попитом і пропозицією, співвідношення ринкових цін, їх досягнутий рівень. У цьому періоді фінансове забезпечення не зазнає суттєвих змін у джерелах та розмірах фінансування. Рівень рівноваги другого порядку передбачає зміни у розмірі виробництва, але не в самому наявному запасі капітальних благ. У цьому періоді відбуваються зміни у співвідношенні попиту і пропозиції на новому рівні та у співвідношенні цін при незмінному обсязі виробничих сил. Це вимагає використання заходів фінансового стимулювання попиту, розширення можливостей користувачів інноваційних продуктів, що буде позитивно впливати на пропозицію, активізувати інноваційну діяльність.

У тривалому, третьому періоді встановлюється нове співвідношення між попитом і пропозицією, ринковими цінами та розмірами виробництва. Формується новий розподіл запасу капітальних благ, що потребує для встановлення чи порушення рівноваги третього періоду як диверсифікації джерел фінансування, так і зміщення питомої ваги фінансових ресурсів на інвестування нових виробничих пропорцій, зміни структури

виробничих ресурсів. Інвестиції виступають ключовим фактором довгих циклічних коливань економіки, сприяючи чи гальмуючи її розвиток [12]. При цьому найбільш радикальні зміни структури економіки відбуваються при порушенні рівноваги – "третього порядку" – під впливом науково-технічного прогресу, прискорення інноваційних процесів, інтенсивного поширення інновацій в економіці. З урахуванням ролі інновацій в структурних зрушеннях це означає, що зміни у межах усього господарського комплексу відбуваються лише з початком реального нагромадження капіталу шляхом впливу на внутрішні ендогенні пропорції суспільного виробництва, ефективність і конкурентоспроможність.

Дещо по-іншому вбачає існування циклічної складової у динаміці виробництва і цін Нобелевський лауреат С. С. Кузнець, який виявив неоднакову частку нагромаджень у національному продукті та зростання національного доходу в довгостроковому періоді [7,с.104–123]. В класичній моделі сучасної теорії економічної рівноваги (модель Ерроу-Дебре) поєднуються теорії розміщення капіталу та поведінки суб'єктів господарювання за умов невизначеності [12, с.649]. Д. С. Норт на основі аналітичного апарату нової інституційної теорії здійснив дослідження структури економічних систем, економічної ролі нових технологій і довгострокових структурних змін в економіці західних країн [10, с.659]. Результатом таких структурних змін, за оцінкою С. Кузнеця, є створення передумов для економічного зростання, які розпочавшись, надалі формують, стримують або підтримують економічний розвиток країни [7, с.125].

Ці зміни позначаються на секторіальній структурі економіки, принципово змінюючи структуру товарного виробництва, або лишаючи її без змін в разі недостатніх обсягів фінансування. Ефективність структурних зрушень можна визначити шляхом співставлення вартісного відображення економічного ефекту від здійснення змін структури економіки і величини витрат, що є необхідними для переміщення виробничих ресурсів відповідно до змін у структурі суспільних потреб. Позитивний результат досягається у разі встановлення впливу структурних змін на прискорення темпів зростання економіки, а негативний структурний ефект знаходить свій прояв у зменшенні сукупного виробництва.

Під кутом зору положень теорії структурних змін прогнозуємо динаміку виробництва й розподілу ВВП України за три останні роки (табл. 1)

Таблиця 1

Динаміка виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту України, у фактичних цінах

Показник	2010		2011		2012		2012/2010
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	%
Всього по Україні	484220	100	842055	100	1271286	100	262,5
Проміжне споживання	280030	57,8	496942	59,0	733619	57,7	262,0
ВВП	204190	42,2	345113	41,0	537667	42,3	263,3
Промисловість	224045	100	389547	100	559329	100	249,6
Проміжне споживання	168736	75,3	300482	77,1	422219	75,5	262,1
ВДВ	55337	24,7	89065	22,9	137110	24,5	247,8

Джерело: [14]

Наведені дані свідчать про витратний варіант розвитку національної економіки, коли ВВП зростає пропорційно випуску і проміжному споживанню, а в промисловості темпи зростання ВДВ майже дорівнюють зростанню обсягів випуску і навіть є меншими, ніж проміжне споживання.

Стає все більш очевидним про необхідність прийняття реальних заходів, спрямованих на інноваційну модель економічного розвитку, яка сприяє підвищенню частки доданої вартості у вартісній структурі товарів і послуг, модернізації економіки, відновленню позицій України на внутрішньому і світовому ринках технологічної і високотехнологічної продукції. Ключовою проблемою фінансування інноваційної моделі структурних зрушень повинна бути зміна співвідношення між нагромадженням і споживанням на користь нагромадження. З урахуванням соціальної напруженості у суспільстві ці зміни повинні відбуватися таким чином, щоб не погіршувалось матеріальне становище населення, не знижувався рівень доходів та соціальних виплат. Це може відбуватися лише за умов зростання ВВП на душу населення, послідовного втілення політики неоіндустріалізації промисловості та інших галузей національної економіки.

Особливість розвитку промислового виробництва, як і економіки в цілому, полягає в тому, що в соціально-економічних відносинах відбуваються радикальні інституціональні зміни. Вони стосуються відносин власності, організаційно-правових форм господарювання, способів і методів державного управління промисловості, норм і правил економічної поведінки суб'єктів підприємницької діяльності в ринковому середовищі [5, с. 364].

Якщо розглядати структурну матрицю промислового потенціалу, слід визначити її залежність від технологічних складових та від пропорцій зовнішньоекономічних зв'язків промисловості. Політика реформування економіки України, на відміну від ряду країн Центральної та Східної Європи, де відбувається різке посилення інноваційної діяльності, характеризуються неоднозначністю результатів, про що свідчить динаміка обсягів експорту-імпорту товарів і послуг (рис. 1).

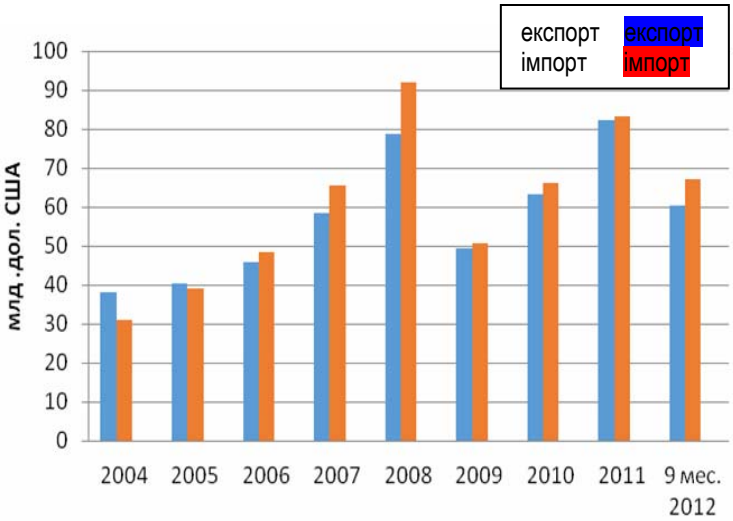


Рис. 1. Динаміка обсягів експорту-імпорту товарів і послуг за 2004–2012 рр.

Джерело: [15]

Примітка: Приріст (зменшення) обсягів торгівлі товарами і послугами до попереднього періоду. %

експорт	-39,0	+6,3	-13,7	+27,2	-34,9	-37,4	+28,1	+30,1	-1,4
імпорт	-26,9	-25,8	+24,8	+34,5	-40,3	-45,0	+30,8	-34,2	-5,2

Наведені дані показують, що до 2008 р. обсяги експорту і імпорту мали тенденцію до зростання і складали імпорт – 78,7%, імпорт – 92,0%. Але суттєво питома вага товарів у загальному обсязі не змінилися і складали у 2012 р. – 83,6% експорт та 92,6% імпорт.

Висока частка імпорту не лише посилює залежність національної економіки від зовнішнього фактору, але й гальмує її інноваційний розвиток. У структурі імпорту переважають не технології та високотехнологічні товари, а енергетичні матеріали; нафта та продукти її переробки, тобто гіпертрофована орієнтація на зовнішній ринок відбувається на фоні задоволення потреб внутрішнього ринку за рахунок імпорту.

Задекларований перехід вітчизняного виробництва на інноваційний шлях розвитку не супроводжується інноваційною активністю промислових підприємств а темпи її зростання низькими. Кількість підприємств, що впроваджували інновації, та питому вагу їх у загальній кількості промислових підприємств за період 2000–2012 рр. подано на рис. 2.

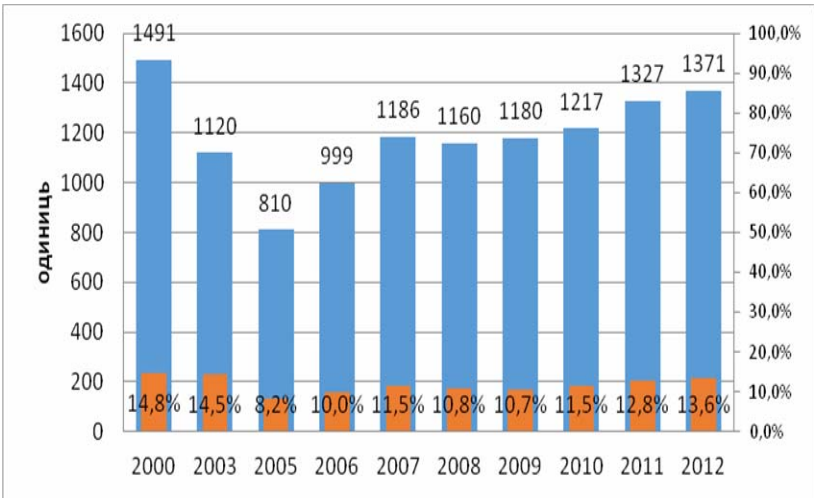


Рис. 2. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств за період 2000–2012 рр. [8]

Наведені дані свідчать,що за період 2000–2012 рр. кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, зменшилась з 1491 од. у 2000 р. до 1371 од. у 2012 р, тобто на 8%. Водночас питома вага підп-

риємств,що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств зменшилась з 14,8% у 2000 р. до 13,6% у 2012 році, тобто на 8,1% від загальної кількості, в той час в США, Японії, Німеччині і Франції їх частка складає 70–80%.

Незважаючи на скорочення кількості підприємств, що займались інноваціями у розрізі окремих новітніх процесів вона зросла. Це свідчить про те, що менша чисельність промислових підприємств, більш активно займалися впровадженням інновацій і урізноманітнювала їх склад. У 2012 році в Україні майже кожне четверте підприємство реалізувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції склав 14,5 млрд. грн. більш, ніж половину якої (52,4%) 105 підприємств поставили на експорт. Слід зазначити,що більшість підприємств (85,7%) реалізували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг склав 21,7 млрд. грн., 26,6% якої 260 підприємств реалізували за межі України.

Обсяг інноваційних витрат промислових підприємств на дослідження і розробки зріс з 986,5 млн. грн. у 2007 році до 1196,3 млн. грн. у 2012 році, тобто на 21,3%. Обсяг інноваційних витрат промислових підприємств на придбання інших зовнішніх знань зменшився з 328,4 млн. грн. у 2007 році до 47, 0 млн. грн. у 2012 році. Обсяг інноваційних витрат промислових підприємств на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення збільшився з 7471,1 млн. грн. у 2007 році до 8051,8 млн. грн. у 2012 році, тобто на 7,8%. Інші витрати збільшились з 2064,9 млн. грн. у 2007 році до 2185,5 млн. грн. у 2012 році, тобто на 5,8% [8; 10] (табл. 2).

***Таблиця* 2**

Динаміка обсягу інноваційних витрат промислових підприємств за напрямами за період 2007–2012 рр., млн. грн.

Показник	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.
Загальна сума витрат	10850,9	11994,2	7949,9	8045,5	14332,9	11480,6
За напрямами: дослідження і розробки	986,5	1243,6	846,7	996,4	1079,9	1196,3
внутрішні НДР	793,6	958,8	633,3	818,5	833,3	965,2
зовнішні НДР	192,9	284,8	213,4	177,9	246,6	231,1
придбання інших зовнішніх знань	328,4	421,8	115,9	141,6	324,7	47,0
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	7471,1	7664,8	4974,7	5051,7	10489,1	8051,8
Інші витрати	2064,9	2664,0	2012,6	1855,8	2440,2	2185,5

Дані табл. 2 показують , що за період з 2010 до 2012 рр. загальна сума витрат на інноваційну діяльність постійно зростала до 2011 р. Але в 2012 р. спостерігається значне скорочення витрат з усіх джерел фінансування за винятком обсягів фінансування за рахунок іноземних інвесторів, які зросли в 18 разів. Це є свідченням того, що на інноваційну політику будь-якої країни суттєвий вплив здатний справляти рух транснаціонального капіталу – головної структурної характеристики світової економіки. Фінансові можливості ТНК активізують надходження прямих іноземних інвестицій в економіку інших країн,здатні істотно розширити можливості фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Але в разі несприйняття економікою менш розвиненої країни інтелектуальних інвестицій виникає загроза посилення залежності національної економіки від ТНК, втрата конкурентних позицій у глобалізаційному просторі, консервація застарілої структури економіки.

В інноваційних системах високо розвинутих країн постійно зароджуються і комерціалізуються кластери радикальних нововведень, продукція яких освоюється в швидкозростаючих сегментах ринку. Успішне функціонування таких систем потребує пріоритетної державної політики в стимулюванні фінансування інноваційної діяльності; розвинутої системи науки й освіти; конкурентоспроможного підприємницького сектору; інтеграції глобальну інноваційну сферу на основі використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій [13,с. 103].

Вплив інновацій на структурні зрушення формується як результат дії факторів часу, невизначеності, ризику, ліквідності, тож цілком зрозуміло,що потреби у фінансуванні інноваційної діяльності, методи і форми фінансування структурних зрушень є неоднаковими. В цих умовах чільне місце у фінансовому забезпеченні належить обґрунтуванню рішень щодо визначення джерел фінансових ресурсів, формування необхідних їх обсягів, диверсифікації та оптимізації їх використання.

Фінансове забезпечення інноваційної моделі структурних зрушень можна визначити як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу формування та використання фінансових ресурсів, можливості їх нагромадження і відтворення з метою досягнення параметрів регулятивного потенціалу структури економіки, впливу змін у цій структурі на стимулювання економічного зростання.

Узагальнення вітчизняної та світової практики фінансування інноваційної моделі структурних зрушень дозволяє виявити заходи щодо забез-

печення економіки необхідними інвестиційними ресурсами. До них відносяться такі заходи як пряме державне фінансування окремих проектів, стимулюючи заходи впливу на формування і використання інвестиційних ресурсів суб'єктами господарювання як бази для здійснення радикальних технологічних інвестицій та інші регулятивні заходи держави.

При цьому важливо залучити більш широкий набір інструментів регулювання фінансового забезпечення, які забезпечують структурні зрушення на основі активізації інноваційного розвитку. Дотепер такі методи фінансового регулювання як податкові відрахування, амортизація та субсидіювання не справляють необхідного впливу на економічний розвиток і мають виключно супровідний характер. Єдиним методом впливу є кредитування, тобто монетарний метод, який впливає через норму емісії, величину банківських резервів та відсоткової ставки НБУ.

Але залучення фінансових ресурсів підприємницького сектору обмежене недоступністю кредитних ресурсів, намаганням представників бізнесу, найближчого до влади, вибудовувати політику конкурентних переваг за рахунок отримання відповідних пільг та преференцій, тінізації частини операцій, що консервує неефективну структуру вітчизняної економіки, зумовлює неузгодженість дій різних гілок влади щодо її оптимізації.

Неприпустимим є рівень фінансування науки. Ці кошти не можуть забезпечити пріоритетні напрями НДДКР, обсяг фінансування недостатній навіть для завершення досліджень, випробування дослідних зразків. А у світлі подій громадського протистояння в суспільстві обсяг бюджетних коштів реально може бути значно меншим.

Крім того, комерціалізація інновацій відбувається лише за умов критичної маси суб'єктів підприємницької діяльності, здатних формувати попит на технічні інновації та платоспроможності населення, його готовності купувати інноваційні продукти. У поєднанні з прогнозним аналізом світових тенденцій науково-технічного розвитку це дозволить визначити стратегічні орієнтири підвищення конкурентоспроможності економіки на вітчизняному і світовому рівнях, реалізувати національні економічні інтереси.

Отже, використання в дослідженні положень теорії М. Д. Кондратьєва щодо зміни рівнів рівноваги економічної системи, теорії економічного зростання С.С. Кузнеця, представників неоінституціональної теорії дозволяє зробити припущення, що не існує універсальних інструментів впливу на формування і реалізацію інноваційної моделі структурних зрушень. Інноваційний розвиток здатний як забезпечити позитивний перерозподіл ре-

сурсів в національний економіці, так і викликати негативні явища (галузеві диспропорції, деформації міжгалузевих зв'язків, монополізацію ринку нововведень і виробництва високотехнологічної продукції та ін.), що порушують стійкість взаємозв'язків між елементами економічної системи.

Реальні кроки до переходу на інвестиційну модель структурних зрушень повинні базуватися на врахуванні положень як теорії економічної динаміки, так і сучасних теорій, що пояснюють циклічність економічного розвитку, вплив інституціональних змін на формування оптимальної структури національної економіки. Фінансове забезпечення формування і розвитку інноваційної моделі структурних зрушень повинно охоплювати елементи загальної макроекономічної політики щодо створення умов для концентрації ресурсів державного бюджету на провідних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, випуску конкурентоспроможної наукоємної продукції; створення сприятливого інвестиційного середовища і спеціальних стимулів для інвестування інноваційних технологічних змін.

Література:

1. Ринкова трансформація економіки України : проблеми регулювання : монографія (за ред. В. Ф. Беседіна, А. С, Музиченко. – К.: Вид. НДСІ,2005. – 551 с.

2. Савченко К. В. Аналіз технологічної структури економіки України в контексті забезпечення економічної безпеки держави / К. В. Савченко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – №4, т. 1. – С. 171–178.

3. Горбулин В. Украине нужна новая промишленная политика, которая би отвечала национальним интересам / В. Горбулин // Зеркало недели. – 2011. – №1.(780). – 15–25 января.

4. Амоша О.І. Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу) / О. І. Амоша, В. П. Вишневська, Л.О.Збаразька // Економічна промисловість. 2009. – №4(43). – С. 3–21.

5. Шинкоренко О. В. Структурні зміни в економіці України : порівняння із загальносвітовими тенденціями / Т. П. Шинкоренко // Економіка і прогнозування. – 2012. – №1. С. 77–92.

6. Коломийцева О.В. Вплив світових тенденцій на формування структурних зрушень в економіці країни / О.В,Коломийцева // Вісник Хмельницкого національного університету. – Сер. : Економічні науки. – 2010. №1, т. 2. – С. 289–294.

7. Кузнец С. Современний экономический рост: результати исследований и размишлений. Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреати по экономке: Взгляд из России; под. ред. Ю. В. Яковца. – СПб.: Гуманистика, 2003. – С. 104–123.

8. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Д., пер. з анг. І Дзюби. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

9. Шумпетер Й. А. История экономического анализа: в 3-х т. / Перевод с анг. Под..ред. В. С, Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2007. – Т.1. – 678 с.

10. Кондратьев Н. Д. Проблеми экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 526с.

11. Мингалева Ж. А. Структурние преобразования в экономике: Теория и методология: [монография] / Ж. А. Мингалева. – Екатеринбург: Институт экономики УрОРАН, 2011. – 348 с.

12. Кондратьев Н. Д. Большие циклu конъюктурu и теории предвидения. Избранние трудu [Электронний ресурс] , Кондратьев Н., Яковец Ю., Абалкин Л. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks[Econom]Kond/index.php.

13. Сизоненко В. О. Глобалізаційний контекст інноваційної компоненти конкурентоспроможного розвитку України / В.О.Сизоненко// Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр.. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет, 2008. – Вип. 15. – С.100–106.

References:

1. Rynkova transformatsiya ekonomiky Ukrayiny : problemy rehulyuvannya : monohrafiya (za red. V. F. Besedina, A. S, Muzychenko. – K.: Vyd. NDSI,2005. – 551 s.

2. Savchenko K. V. Analiz tekhnolohichnoyi struktury ekonomiky Ukrayiny v konteksti zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky derzhavy / K. V. Savchenko // Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky. – 2011. – №4, t. 1. – S. 171–178.

3. Horbulyn V. Ukrayne nuzhna novaya promushlennaya polytyka, kotoraya bu otvechala natsyonalnum ynteresam / V. Horbulyn // Zerkalo nedely. – 2011. – №1.(780). – 15–25 yanvarya.

4. Amosha O.I. Kontseptual'ni oriyentyry promyslovoyi polityky Ukrayiny (na serednostrokovu perspektyvu) /O. I. Amosha, V. P. Vyshnevs'ka, L.O.Zbaraz'ka// Ekonomichna promyslovist'. 2009. – №4(43). – S. 3–21.

5. Shynkorenko O. V. Strukturni zminy v ekonomitsi Ukrayiny: porivnyannya iz zahalnosvitovymy tendentsiyamy / T. P. Shynkorenko // Ekonomika i prohnozuvannya. – 2012. – №1. S. 77–92.

6. Kolomyytseva O.V. Vplyv svitovykh tendentsiy na formuvannya strukturnykh zrushen v ekonomitsi krayiny / O.V,Kolomyytseva // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – Ser. : Ekonomichni nauky. – 2010. №1, t. 2. – S. 289–294.

7. Kuznets S. Sovremennuy экonomycheskyy rost: rezul'tatu yssledovanyy y razmushlenyy. Nobelevskaya lektsyya / S. Kuznets // Nobelevskye laureatu po экonomke: Vz·hlyad yz Rossyy; pod. red. Yu. V. Yakovtsa. – SPb.: Humanystyka, 2003. – S. 104–123.

8. Nort D. Instytutsiyi, instytutsiyna zmina ta funktsionuvannya ekonomiky / Nort D., per. z anh. I Dzyuby. – K.: Osnovy, 2000. – 198 s.

9. Shumpeter Y. A. Ystoryya экonomycheskoho analyza: v 3-kh t. / Perevod s anh. Pod..red. V. S, Avtonomova. – SPb.: Экonomycheskaya shkola, 2007. – T.1. – 678 s.

10. Kondrat'ev N. D. Problemu эkonomycheskoy dynamyky / N. D. Kondrat'ev. – M.: Эkonomyka, 1989. – 526 s.

11. Mynhaleva Zh. A. Strukturnue preobrazovanyya v эkonomyke: Teoryya y metodolohyya: [monohrafyya] / Zh. A. Mynhaleva. – Ekaterynburh: Ynstytut эkonomyky UrORAN, 2011. – 348 s.

12. Kondrat'ev N. D. Bol'shye tsyklu konъyukturu y teoryy predvydenyya. Yzbrannue trudu [Эlektronnuy resurs] , Kondrat'ev N., Yakovets Yu., Abalkyn L. – Rezhym dostupa: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks[Econom]Kond/index.php.

13. Syzonenko V. O. Hlobalizatsiynyy kontekst innovatsiynoyi komponenty konkurentospromozhnoho rozvytku Ukrayiny / V.O.Syzonenko// Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky: Zb. nauk. pr.. – K.: Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr "Kyyivs'kyy universytet, 2008. – Vyp. 15. – S.100–106.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Сизоненко В. А., канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И МЕХАНИЗМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье исследуется системное взаимодействие инновационных, институциональных и риночных факторов в процессе становления оптимальной структури экономики. Рассмотрени теоретические положения представителей разних научних школ экономической теории – Н. Д, Кондратьева, С. С. Кузнеца, Д. С. Норта и проанализировани возможности их использования в инвестиционной модели структурних сдвигов.

Ключевие слова: *инновационная модель, структура экономики, конкурентние преимущества, финансовое обеспечение, макроэкономическое регулирование.*

Sizonenko V. A., PhD, Associale Professor
Taras Shevchenko National Universitety of Kyiv

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF INNOVATIVE MODEL OF STRUCTURE DISPLACEMENTS AND THE MECHANISMS OF ITS REALIZATION

The article looks into the systematic interaction of innovative, institutional and market factors in the process of formation of economy optimal structure. The author summarizes theoretical principles of different economic theory schools' representatives, such as Nikolay D. Kondrat'ev, Simon S. Kuznets, Douglas C. North, and analyses the possibilities of their application to the innovative model of structure displacements.

Keywords: *innovative model, the structure of economy, structural changes, competitive advantages, financial securing, macroeconomic regulation.*

УДК 336.1:304
JEL H 690, A 130

Л. Лазебник, д-р екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка,
С. Рибак, канд. екон. наук
Міністерство фінансів України

РОЛЬ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СТАНОВЛЕННІ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

Досліджено вплив бюджетної політики на соціальну діяльність держави та обґрунтована необхідність структурування державних грошових ресурсів навколо завдань, спрямованих на інтеграцію суспільства, збереження його цілісності, забезпечення рівномірного розвитку усіх сфер життєдіяльності населення країни та ін., реалізація яких дозволить створити умови для вільного і всебічного розвитку особистості.

***Ключові слова**: бюджет; бюджетна політика; соціальна держава; соціальна політика.*

Постановка проблеми. Еволюційний розвиток людської цивілізації на сучасному його етапі зумовлює посилення соціальної орієнтації економічних систем, підпорядкування економічної політики завданням розвитку людини, що закономірно тягне за собою трансформацію ролі держави у розвитку суспільства та здійснює перетворюючий вплив на економічну політику, у тому числі й фінансову. Бюджетна політика як вагомий компонент фінансової політики підпорядкована цілому і вирішальною мірою визначає та віддзеркалює масштаби виконання державою своїх функцій.

Необхідність реалізації задекларованої в Конституції України моделі соціальної держави потребує бюджетної політики, яка має бути адекватною як внутрішнім умовам, так і світовим тенденціям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблем формування та реалізації бюджетної політики розглядалися у працях зарубіжних і вітчизняних вчених. Наукові праці з проблем бюджетного регулювання Дж. М. Кейнса, Д. Хікса, У. Мітчела є основоположними у даному напрямі. Зокрема, в дослідженнях видатного економіста Дж. М. Кейнса розкрито об'єктивні передумови державного, в тому числі бюджетного, регулювання економіки. Вагомий внесок у розвиток теорії бюджетно-податкового регулювання соціально-економічних процесів зробили О. Конт, Е. Дюркгейм, А. Пігу, Е. Аткінсон, Дж. Кемп,

А. Лаффер, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, А. А. Хансен та інші. Серед досліджень вітчизняних науковців у цьому контексті слід назвати праці В. Андрущенка, С. Буковинського, О. Василика, В. Гейця, Л. Дробозіної, І. Запатріної, В. Федосова, О. Кириленко, І. Луніної, В. Опаріна, І. Чугунова, С. Юрія та інших авторів. Незважаючи на достатній рівень обґрунтованості в економічній літературі питань щодо форм та методів реалізації бюджетної політики, залишаються невирішеними проблеми, пов'язані з формуванням нової якості моделі бюджетних відносин, адекватних реалізації комплексу цілей та пов'язаних з ними завдань у руслі стратегії розбудови України як соціальної держави.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі бюджетної політики у соціальній діяльності держави та обґрунтування пріоритетних напрямів бюджетного забезпечення реалізації завдань, пов'язаних з розбудовою соціальної держави.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку суспільства відбувається трансформація соціально-економічної природи держави та перетворення її на державу соціальну. Відправною точкою наукових підходів щодо розуміння ролі бюджетної політики у розбудові соціальної держави має бути науково обґрунтований аналіз її сутності, наукове осмислення поняття "бюджетна політика".

Сучасне розуміння бюджетної політики ґрунтується на ідеї суспільного блага. Теорія суспільних благ перекликається з теорією колективних потреб, якої в радянській Росії дотримувалися вчені-фінансисти 1920-х років – А. А. Буковецький, А. Соколов, П. В. Мікеладзе, розглядаючи державу як апарат управління, що задовольняє колективні потреби. Аналіз вітчизняної і зарубіжної літератури з огляду на сутність бюджетної політики дає підстави констатувати досить різноманітні підходи до цього поняття (табл. 1).

Законодавством України поняття бюджетної політики визначено у Господарському кодексі України так: бюджетна політика – це політика, спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у економіку, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу [11].

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття "бюджетна політика"

Автори	Визначення поняття "бюджетна політика"
Д. Комягін	Бюджетна політика проявляється у системі форм і методів мобілізації фінансових ресурсів та їх розподілу і являє собою цілісну єдність формування і використання коштів бюджетів усіх рівнів, яка реалізує стратегічні цілі державної економічної політики
В. Опарін	Бюджетна політика – це діяльність держави у сфері формування та використання бюджетних коштів, спрямована на підтримання високого рівня зайнятості, стабільної економіки, зростання валового внутрішнього продукту
С. Булгакова, Н. Базанова, Л. В. Єрмошенко, Н. Сушко та ін.	Бюджетна політика – це цілеспрямована діяльність держави (в особі органів державної влади і місцевого самоврядування) щодо регулювання бюджетного процесу, управління бюджетним дефіцитом, а також використання бюджетної системи для реалізації завдань економічної політики в країні
А. Грязнова	Бюджетна політика – це сукупність заходів, рішень, які приймаються і здійснюються органами законодавчої та виконавчої влади, і пов'язані з визначенням основних напрямів розвитку бюджетних відносин і виробленням конкретних шляхів їх використання в інтересах громадян, суспільства і держави
Н. Іванова	Бюджетна політика – це сукупність цілей, завдань, рішень і заходів, що приймаються і здійснюються органами влади у сфері бюджетних відносин
Ц. Огонь	Бюджетна політика – це цілеспрямована діяльність держави у фінансово-бюджетній сфері
М. Єрмошенко, С. Єрохін, І. Плужников та ін.	Бюджетна політика – це системна сукупність пріоритетів (національних інтересів), наукових підходів і конкретних заходів щодо цілеспрямованої діяльності держави з регулювання бюджетного процесу і використання бюджетної системи для розв'язання економічних та соціальних завдань країни
І. Чугунов	Бюджетна політика формується у ході процесу, вона передбачає визначення цілей і завдань у галузі фінансів, розробку механізму мобілізації грошових коштів до бюджету, вибір напрямків використання грошових засобів, управління фінансами у бюджетній сфері, організацію за допомогою фінансово-бюджетних інструментів регулювання економічних і соціальних процесів
Т. Ковалева	Бюджетна політика – це організаційно-фінансова категорія, що розкриває її сутність як науки та управлінської діяльності
Л. Лисяк	Бюджетна політики – це не лише економічна категорія, а й суспільно необхідний феномен, здатний впливати на всі аспекти розвитку суспільства та людського буття

Джерело: [1, с. 43; 2; 3, с. 42; 4, с. 125; 5, с. 16; 6, с. 126; 7, с. 177; 8, с. 96; 9, с. 63; 10, с. 31]

Аналізуючи різні підходи до бюджетної політики, слід зауважити, що вона має різнобічне змістовне наповнення і кожен з аспектів може братися за основу її характеристики – звідси й значна кількість визначень бюджетної політики в науковій літературі, більшість з яких відображає пануючу думку про вирішальну роль економіки у суспільному розвитку, а отже про те, що призначення бюджетної політики полягає у реалізації цілей економічної політики.

Починаючи з 2000 р. з'являються наукові праці, автори яких, усвідомлюючи закономірності сучасного цивілізаційного розвитку та об'єктивність процесу соціалізації економічних систем як необхідної умови розбудови соціальної держави, звертають увагу на розумінні бюджетної політики як економічної категорії, яка відображає економічні відносини у сфері перерозподілу ВВП з метою досягнення встановлених цілей. З цієї позиції бюджетна політика має базуватися на основі науково обґрунтованої концепції розвитку фінансових (бюджетних) відносин у складі фінансової політики, спрямованої на фінансове забезпечення функцій держави та фінансове регулювання економічних і соціальних процесів з метою досягнення вищої цілі розвитку суспільства а саме – формування соціальної держави, де кожному громадянину забезпечено високий рівень соціальної захищеності та створені максимально сприятливі умови існування, реалізації своїх індивідуальних талантів і здібностей.

Так, виходячи з того, що економічні процеси нерозривно пов'язані із соціальними, Ю. Пасічник сформулював концепцію соціальних фінансів, відповідно до якої при ухваленні фінансових рішень необхідно враховувати поведінку суб'єктів на різних рівнях (міждержавному, національному, регіональному, на рівні підприємства і сім'ї). Предметом науки "соціальні фінанси" є соціальні процеси, що пов'язані з рухом грошових коштів [12]. На думку Л. Лисяк суть бюджетної політики полягає у її розумінні не лише як економічної категорії, а більш широко – як суспільно необхідного феномена, здатного впливати на всі аспекти розвитку суспільства та людського буття. Беручи до уваги, що практичний прояв бюджетної політики концентрується у діях держави та пов'язаний з вирішенням проблем, що стосуються всього суспільства, мета бюджетної політики полягає у сприянні досягненню різноманітних суспільно необхідних цілей [10, с. 31].

Англійський вчений П. Таунсенд зазначав, що "управління економікою невіддільне від його соціальних наслідків. Неможливо мати таку економічну політику, яка не була б також політикою соціальною" [13, с. 91]. Звідси

стає зрозумілою економічна роль і соціальна відповідальність держави як головної управлінської ланки регулюючої сили, ціль якої – узгодити інтереси всіх суб'єктів і груп так, щоб вони відповідали загальнонаціональній цілі розвитку суспільства. Прерогативою сучасної держави є обґрунтування та вибір загальнонаціональних цілей, пріоритетів і обмежень розвитку, послідовності та термінів їх реалізації згідно із загальнонаціональними інтересами, до яких належать інтереси виживання нації, непорушність історично визначених кордонів держави, захист від зовнішньої експансії, підтримання стабільності життя, чисельності населення, здоров'я нації, розвиток інтелектуального потенціалу і забезпечення працездатності людей, охорона навколишнього середовища, збереження власних природних ресурсів для майбутніх поколінь, ефективний розвиток регіонів і галузей.

У соціальній державі головною системоутворюючою функцією стає соціальна функція держави, виконанню завдань якої повинні бути підпорядковані усі інші функції держави. Відповідно, соціалізація бюджетної політики означає її підпорядкування завданням соціальної політики, яка в соціальній державі є визначальною ланкою в системі державного регулювання. Процес соціалізації бюджетної політики полягає у бюджетному забезпеченні реалізації завдань, пов'язаних з розбудовою соціальної держави. Його слід розглядати як процес, що охоплює фінансове забезпечення соціальної діяльності держави, а також нагромадження і розширення соціально-регулятивного потенціалу державних фінансів. За своїм змістом бюджетне забезпечення реалізації соціальної функції держави являє собою ієрархічну систему інструментів (рис. 1), де провідна роль належить доходам і видаткам державного бюджету, призначення яких полягає у формуванні і структуруванні державних фінансових ресурсів з метою забезпечення таких параметрів життєдіяльності особи і суспільства, які б відповідали стандартам соціальної держави.

Особливу роль у цій підсистемі відграють податки, які, крім соціальної функції держави, мають суттєвий вплив на активізацію суспільно значимих дій соціальних суб'єктів. Соціальне призначення міжбюджетних трансфертів та видатків місцевих бюджетів у частині делегованих повноважень полягає у забезпеченні цілісності національного соціуму, соціальної злагоди, стабільності у суспільстві шляхом розподілу суспільних фінансових потоків та суспільних благ за регіонами країни для збалансованого соціально-економічного та культурного розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Рис. 1. Роль бюджетної політики у становленні та розвитку соціальної держави
Джерело: складено автором

Виходячи з розуміння соціальної держави як суспільства, де створені умови для задоволення життєвих потреб і соціальної безпеки людини, де створені способи життєдіяльності, які сприяють відтворенню, ро-

звитку і всебічній самореалізації особистісного соціального потенціалу людини, бюджетна політика повинна бути сконцентрована на певних напрямах суспільного розвитку (рис. 2).

Рис. 2. Пріоритетні напрями бюджетної політики у процесі розбудови соціальної держави

Джерело: складено авторами

Найважливішим елементом системи бюджетного регулювання є доходи зведеного бюджету, які формують не лише фінансову основу для виконання покладених на державу функцій, але й виступають засобом перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві на користь тих чи інших груп населення, галузей і територій, тому є одним з найважливіших елементів системи фінансового і, загалом, державного регулювання процесу відтворення, який стимулює соціально-економічний розвиток держави.

У розвинених країнах сьогодні від 80 % до 95 % урядових доходів забезпечують податки. Наприклад, в країнах – членах ОЕСР паралельно зростанню ВВП спостерігається підвищення як абсолютної суми податків, так і їх питомої ваги у ВВП: кожні 10 років частка податків у ВВП збільшується приблизно на 5 %. Якщо у 1965 р. вона складала 25,4 %, то в 2000 р. досягла 35,2 %, і незначно скоротилася протягом 2001–2011 рр. до 34,1 %[14].

Наукові дослідження і практика державного регулювання підтверджують значущість податкових важелів у реалізації майже усіх складових соціальної політики. У ринкових умовах податкова система стає, по суті, єдиним гнучким засобом державного впливу на економічну активність громадян, рівень їхніх доходів, стан соціальної безпеки, соціальну мобільність, розвиток соціальної інфраструктури та ін., тобто на явища і процеси, які великою мірою визначають умови і рівень людського розвитку.

Якщо проаналізувати роль податкових надходжень у формуванні бюджетів та централізованих фондів як основного ресурсу для самовідтворення соціальної системи, можна зробити висновок, що держава не має інших рівноцінних джерел фінансового забезпечення виконання покладених на неї функцій, ніж податки (табл. 2).

***Таблиця* 2**

Податкові надходження у країнах ЄС з урахуванням соціальних внесків, % до ВВП

Країни	2000	2010	2011
EU27	40,4	38,3	38,8
EA17	40,9	39,0	39,5
Бельгія	45,1	43,8	44,1
Болгарія	31.5	27.5	27.2
Чехія	33.8	33.5	34.4
Данія	49.4	47.4	47.7
Німеччина	41.3	37.9	38.7

Закінчення табл. 2

Естонія	31.0	34.1	32.8
Ірландія	31.3	28.3	28.9
Греція	34,6	31,7	32,4
Іспанія	34,1	32,1	31,4
Франція	44,2	42,5	43,9
Італія	41,5	42,5	42,5
Кіпр	30,0	35,6	35,2
Латвія	29,7	27,2	27,6
Литва	30,0	27,0	26,0
Люксембург	39,2	37,5	37,2
Угорщина	39,8	37,9	37,0
Мальта	27,3	32,6	33,5
Нідерланди	39,9	38,8	38,4
Австрія	43,0	41,9	42,0
Польща	32,6	31,8	32,4
Португалія	31,1	31,5	33,2
Румунія	30,2	26,7	28,2
Словенія	37,3	37,8	37,2
Словаччина	34,1	28,1	28,5
Фінляндія	47,2	42,5	43,4
Швеція	51,5	45,4	44,3
Великобританія	36,8	35,4	36,1
Норвегія	42,6	42,6	42,5
Ісландія	37,1	35,0	35,9

Джерело: складено за [15]

Для порівняльного аналізу розглянемо податкові надходження до зведеного бюджету України (табл. 3). Наведені в таблиці дані показують, що в Україні, як і в інших країнах світу, податки відіграють ключову роль у фінансовому забезпеченні виконання державою покладених на неї функцій.

***Таблиця* 3**

Доходи зведеного бюджету України, % до ВВП

Показник	2000	2010	2011	2012
Надходжень, всього, у тому числі:	28,9	29,1	30,6	31,6
– податкові надходження	18,4	21,7	25,7	25,6
– інші надходження	10,5	7,4	4,9	6,0

Джерело: розраховано за [16]

Крім податків, не менш важливим елементами блоку мобілізації грошових коштів до державної казни є неподаткові надходження до зведеного бюджету країни, яким, на нашу думку, в нашій країні приділяється недостатньо уваги як у теоретичних дослідженнях, так і в практиці управління державними фінансами. Водночас неподаткові джерела фінансових ресурсів мають значний потенціал розширення доходної частини зведеного бюджету. Наприклад, не повною мірою реалізуються можливості держави як власника та співвласника значної частини засобів виробництва; збільшенню державних доходів може сприяти створення ефективного механізму реалізації рентних відносин та вдосконалення системи рентних платежів з природних ресурсів і т. ін.

Вплив неподаткових доходів на соціальний розвиток має як опосередкований характер (через реалізацію їх фіскальної функції, що виражено у фінансовому забезпеченні виконання державою її функцій, у тому числі й соціальної), так і безпосередньо регулюючий (через встановлення розмірів відповідних платежів).

Використання державних фінансів відображає витрати держави на виконання її функцій і являє собою систему відносин, на основі яких здійснюється процес виплат з централізованих коштів у напрямах, визначених законами. Основною формою використання державних фінансів є здійснення видатків з державного бюджету.

На нашу думку, використання державних фінансів відображає витрати держави на виконання її функцій і в соціальній державі має бути підпорядкованим виконанню державою соціальної функції, а саме, забезпеченню умов для існування і відтворення суспільства як соціальної системи. Виконанню цього завдання, в свою чергу, повинні підпорядковуватися інші функції держави, які також забезпечуються видатками бюджету – управлінська, оборонна, економічна, соціальний захист та ін. Соціалізація бюджетної політики означає, що система бюджетного забезпечення функцій держави повинна базуватися на принципах соціального детермінізму, який означає обумовленість будь-якого соціального явища або процесу всією (а не тільки одними економічними відносинами) сукупністю суспільних відносин.

В арсеналі економічної науки, зокрема у тих її відгалуженнях, які пояснюють роль державних видатків у забезпеченні стабільного суспільного розвитку, накопичилося розмаїття теорій, концепцій, моделей. Але наприкінці XX ст. проблеми державних видатків стали настільки багатогранними стосовно окремих країн та напрямів видатків, що віднайти універсальну

відповідь на всі запитання, пов'язані з їх вирішенням, практично неможливо. Кожна країна торує свій шлях розвитку, використовуючи при цьому власні форми та моделі суспільного самоврядування. Це підтверджується, зокрема, матеріалами, викладеними у фундаментальній праці В. Танзі та Л. Шукнехта "Суспільні видатки у XX сторіччі", де аналіз видатків здійснено більше ніж за вікову історію в розрізі окремих країн, видів видатків за суспільним призначенням, правил їх затвердження тощо [17, с. 291].

Проблеми державних видатків вивчали відомі американські економісти, визнані авторитети у галузі державних фінансів Р. Масгрейв та Дж. Б'юкенен. З історії економічних вчень відомі теорії, які відтворилися в законах, концепціях, моделях, що пояснювали рівень витрат держави відносно ВВП [18; 327].

Незважаючи на різноманітність видів та напрямів видатків з бюджету у розрізі окремих країн, загальної рисою їх динаміки є поступове і неухильне збільшення державних видатків у структурі ВВП, що підтверджує соціальну природу держави та посилення тенденцій соціологізації суспільного життя на сучасному етапі цивілізаційного розвитку.

В Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, упродовж 90-х років XX ст. спостерігалася тенденція до скорочення питомої ваги державних видатків у ВВП, що було пов'язано як з процесами роздержавлення економіки у процесі ринкової трансформації, так і системною кризою, яка охопила суспільство у цей період. Збільшення видатків зведеного бюджету з 26,7 % у 1999 р. до 35,5 % у 2012 р. обумовлено в першу чергу необхідністю посилення державного впливу на характер та динаміку соціального розвитку українського суспільства в умовах ринкових перетворень.

Ґрунтуючись на розумінні соціальної функції держави як її обов'язку щодо забезпечення цілісності і розвитку соціальної системи, на нашу думку, усі напрями видатків з державного бюджету мають соціальну спрямованість. У соціальній державі це повинно стати головною характерною рисою бюджетної політики, бюджетного механізму, бюджетного процесу та бюджету.

Надзвичайно важливим структурним елементом фіскального забезпечення реалізації соціальної функції держави є система міжбюджетного розподілу і перерозподілу державних фінансових ресурсів а обґрунтованість і стабільність міжбюджетних відносин є необхідною умовою розбудови соціальної держави.

Висновки. Аналіз ролі бюджетної політики як інструменту державного регулювання суспільного розвитку дає підстави зробити висновок про

наявність високого рівня її соціально-регулювального потенціалу. Важливою умовою розбудови задекларованої в Конституції України соціальної держави є соціалізації бюджетної політики, що передбачає структурування державних грошових ресурсів навколо завдань, спрямованих на інтеграцію суспільства, збереження його цілісності, забезпечення рівномірного розвитку усіх сфер життєдіяльності населення країни та інших завдань, реалізація яких дозволить створити умови для вільного і всебічного розвитку особистості. Для реалізації цього потрібні відповідні організаційно-економічні структури, форми й методи управління бюджетними відносинами, що потребує подальших наукових досліджень.

Література:

1. *Комягин Д. Л.* Словарь бюджетных терминов / Д. Л. Комягин // Право и экономика. – 1997. –- № 23-24. – С. 43-46.

2. *Опарін В. М.* Фінанси (загальна теорія) / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 1999. – 164 с.

3. *Булгакова С. О.* Казначейська система виконання бюджету / С. О. Булгакова, Н. В. Базанова, Л. В. Єрмошенко, Н. І. Сушко та ін.. – К. : КДТЕУ, 2000. – 249 с.

4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 650 с.

5. *Иванова Н. Г.* Региональная бюджетная политика: теория, законодательство, практика / Н. Г. Иванова. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2002. – 167 с.

6. *Огонь Ц. Г.* Доходи бюджету України: теорія та практика : моногр. / Ц. Г. Огонь. – К. : КНТЕУ, 2003. – 580 с.

7. Засади формування бюджетної політики держави : моногр. / [М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, І. О. Плужников та ін.]; за наук. ред. М. М. Єрмошенка. – К. : НАУ, 2003. – 284 с.

8. *Чугунов І. Я.* Теоретичні основи системи бюджетного регулювання / І. Я. Чугунов. – К. : НДФІ, 2005. – 260 с.

9. *Ковалева Т. М.* Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т. М. Ковалева, С. В. Барулин. – 2-е изд. – М : Кнорус, 2006. – 208 с.

10. *Лисяк Л. В.* Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [моногр.] / Л. В Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.

11. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 №: 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436–15.

12. *Пасічник Ю. В.* Концептуальні засади соціальних фінансів як окремої галузі фінансової науки / Ю. В. Пасічник // Проблеми науки. – 2004. - № 1. – С. 16–21.

13. *Попова М. И.* Бюджетная политика в системе управления социальной сферой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dslib.net/finansy/bjudzhetnaja-politika-v-sisteme-upravlenija-socialnoj-sferoj.html.

14. OECD Revenue Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV

15. Taxation trends in the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-29042013-CP/EN/2-29042013-CP-EN.PDF.

16. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання за 2012 рікhttp://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitor%20Quarter%202012/KV_IV_2012_Monitoring_ukr.pdf.

17. *Tanzi V.*, Schuknecht L. Public Spending in the 20 the Century: A Global Perspective. – Cambridge University Press, 2000.

18. *Бланкарт Шарль*. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Шарль Бланкарт ; [пер. з нім. С. І. Терещенко та О.О. Терещенка ; пер. та наук. редаг. В. М. Федосова]. – К. : Либідь, 2000. – 654 с.

References:

1. Komyahyn D. L. Slovar' byudzhetnыkh termynov / D. L. Komyahyn // Pravo y эkonomyka. – 1997. –- № 23-24. – S. 43-46.

2. Oparin V. M. Finansy (zahal'na teoriya) / V. M. Oparin. – K. : KNEU, 1999. – 164 s.

3. Bulhakova S. O. Kaznacheys'ka systema vykonannya byudzhetu / S. O. Bulhakova, N. V. Bazanova, L. V. Yermoshenko, N. I. Sushko ta in.. – K. : KDTEU, 2000. – 249 s.

4. Fynansovo-kredytnыy эntsyklopedycheskyy slovar' / Pod obshch. red. A. H. Hryaznovoy. – M. : Fynansы y statystyka, 2002. – 650 s.

5. Yvanova N. H. Rehyonal'naya byudzhetnaya polytyka: teoryya, zakonodatel'stvo, praktyka / N. H. Yvanova. – SPb. : Yzd-vo SPb HUЭF, 2002. – 167 s.

6. Ohon' Ts. H. Dokhody byudzhetu Ukrayiny: teoriya ta praktyka : monohr. / Ts. H. Ohon'. – K. : KNTEU, 2003. – 580 s.

7. Zasady formuvannya byudzhetnoyi polityky derzhavy : monohr. / [M. M. Yermoshenko, S. A. Yerokhin, I. O. Pluzhnykov ta in.]; za nauk. red. M. M. Yermoshenka. – K. : NAU, 2003. – 284 s.

8. Chuhunov I. Ya. Teoretychni osnovy systemy byudzhetnoho rehulyuvannya / I. Ya. Chuhunov. – K. : NDFI, 2005. – 260 s.

9. Kovaleva T. M. Byudzhet y byudzhetnaya polytyka v Rossyyskoy Federatsyy / T. M. Kovaleva, S. V. Barulyn. – 2-e yzd. – M : Knorus, 2006. – 208 s.

10. Lysyak L..V. Byudzhetna polityka u systemi derzhavnoho rehulyuvannya sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny : [monohr.] / L..V Lysyak. – K.: DNNU AFU, 2009. – 600 s.

11. Hospodars'kyy kodeks Ukrayiny : Zakon Ukrayiny vid 16.01.2003 №: 436-IV [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

12. Pasichnyk Yu. V. Kontseptual'ni zasady sotsial'nykh finansiv yak okremoyi haluzi finansovoyi nauky / Yu. V. Pasichnyk // Problemy nauky. – 2004. - № 1. – S. 16–21.

13. Popova M. Y. Byudzhetnaya polytyka v systeme upravlenyya sotsyal'noy sferoy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.dslib.net/finansy/bjudzhetnaja-politika-v-sisteme-upravlenija-socialnoj-sferoj.html.

14. OECD Revenue Statistics [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV

15. Taxation trends in the European Union [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-29042013-CP/EN/2-29042013-CP-EN.PDF.

16. Byudzhetnyy monitorynh: analiz vykonannya za 2012 rik http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitor%20Quarter%202012/KV_IV_2012_Monitoring_ukr.pdf.

17. Tanzi V., Schuknecht L. Public Spending in the 20 the Century: A Global Perspective. – Cambridge University Press, 2000.

18. Blankart Sharl'. Derzhavni finansy v umovakh demokratiyi: Vstup do finansovoyi nauky / Sharl' Blankart ; [per. z nim. S. I. Tereshchenko ta O.O. Tereshchenka ; per. ta nauk. redah. V. M. Fedosova]. – K. : Lybid', 2000. – 654 s.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Лазебник Л.Л., д-р экон. наук, доц .
КНУ имени Тараса Шевченко,
Рыбак С.А., канд. экон. наук
Министерство финансов Украины

РОЛЬ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

Исследовано влияние бюджетной политики на социальную деятельность государства и обоснована необходимость структурирования государственных денежных ресурсов вокруг задач, направленных на интеграцию общества, сохранение его целостности, обеспечения равномерного развития всех сфер жизнедеятельности населения страны и др., реализация которых позволит создать условия для свободного и всестороннего развития личности.

Ключевые слова: *бюджет, бюджетная политика, социальное государство, социальная политика.*

Lazebnyk L.L., Dr. ekon.nauk, Assoc .Prof.
Kyiv National Taras Shevchenko University,
Rybak S.A., PhD. in Econ. Sciences.
Ministry of Finance of Ukraine

THE ROLE OF FISCAL POLICY IS IN THE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL STATE

Evolutionary development of human civilization causes an increase in social orientation of economic systems at the present stage, the subordination of economic policy to the goal of human development, which naturally leads to the transformation of the state's role in the development of society and provides transformative impact on economic policy, including financial. Fiscal policy as an important component of financial policy is subject to general and crucially determines and reflects the extent of the state to fulfill its functionst is investigated the influence of budget policy on social activity of a state and proved the necessity of structuring state monetary resources towards the tasks aimed to integrate the society, maintain its unity, ensure uniform development of all spheres of life of the population of country and etc., the implementation of which will allow to create conditions for free and comprehensive development of personality.

Keywords: *budget, budget policy, social state, social policy.*

УДК 336.6
JEL Q 140

Serhiy Zabolotnyy, PhD, Assistant Professor
Warsaw University of Life Sciences

SYSTEM RATIO ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF FINANCIAL EFFICIENCY MEASUREMENT OF THE AGRIBUSINESS COMPANIES OF POLAND

The main goal of the research was to analyze the efficiency of joint-stock companies from the agribusiness sector listed on Warsaw Stock Exchange using traditional profitability ratio analysis and the DuPont Model. The research was based on the annual financial statements of these companies for the period 2004-2008. The joint-stock companies from agribusiness sector were characterized by different levels of financial efficiency depending on the type of industry. The highest level of efficiency was demonstrated by the companies from oil and confectionary industries while the lowest – by the enterprises from the meat and fish industries. It was noticed that the level of efficiency was determined by a number of factors related both to investment and financing decisions. According to the results of DuPont Model estimation the highest capital profitability was achieved under the conditions of overall positive influence of all factors including operational profitability, assets turnover and capital structure.

***Keywords**: Ratio Analysis; Profitability; Financial Efficiency; DuPont Model Introduction*

Regarding an economic entity the category of efficiency is treated as a relation of effects and expenditures [6]. It means that in financial perspective managers should aim at a maximum rate of return per defined level of the shareholders' capital. According to this a financial efficiency measurement is one of the main issues in the modern science of corporate finance and management. The most common and popular instrument for the estimation of the company's performance is ratio analysis focusing on the categories of profitability, liquidity, indebtedness and asset management. The main disadvantage of the traditional financial analysis is the limited capacity of information produced by each particular ratio. This fact makes it difficult to get a complex picture of a company's financial situation by calculating only few ratios. To solve this problem analysts use some alternative methods based on system approach to the relations between the financial ratios. One of such methods is a DuPont Model that describes the connections between profitability, capital structure and operational efficiency of the enterprise. Due to its simplicity and understandability this method became one of the most popular instruments for the financial efficiency measurement used both in financial literature and day-to-day practice.

DuPont Analysis is an expression which breaks the Return on Equity ratio (ROE) on three factors. It illustrates the influence of profit margin, asset turnover and equity multiplier on the Return on equity ratio [4]. The research of the joint-stock companies showed the positive correlation between the return on sales ratio, assets turnover ratio, return on equity ratio and equity multiplier [8]. According to the research on the sample of the companies from food industry from Warsaw Stock Exchange in 2006-2008 the greatest influence on the return on equity had a return on sales ratio [5]. Another research shows that the return on equity was also influenced by the degree of financial leverage that was shaped both by the changes in the capital structure and financial costs [2].

Goal and methods of the research. The main goal of the research was to analyze the efficiency of joint-stock companies from the agribusiness sector listed on Warsaw Stock Exchange using traditional profitability ratio analysis and the DuPont Model. The research was based on the annual financial statements of these companies for the period 2004–2008. Profitability analysis was conducted with the help of such measures as gross margin percentage, operating margin, return on sales ratio, return on assets ratio and return on equity ratio (table 1).

***Table* 1**

Profitability Ratios of a Company

Ratio	Construction
Gross margin percentage	(Revenue-Cost of goods sold)/Revenue*100%
Operating profit	Income on sales/Revenue
Return on sales	Net income/Revenue
Return on assets	Net income/Total Assets
Return on equity	Net income/Shareholder equity

Source: own research on the base of Wędzki D.: Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego. Tom 2. Wolters Kluwer, Kraków 2009. – p. 354–365.

Gross margin percentage informs what percentage of revenue is formed by the gross margin (the value of fixed costs plus operational income) [10]. This ratio should be on high level that enables to cover the changeable costs such as administration costs, costs of sales, financial and other costs [3]. It should be mentioned that the gross margin percentage is characterized by a great sensi-

tivity regarding to the revenue because the change in sales determines the outstanding fall or growth of this ratio. Operating profit ratio is a measure of net income from sales per one monetary unit of sales. This ratio describes the effectiveness independently from the capital structure [3]. Return on sales ratio describes the final financial effect after tax in relation to revenue. This ratio takes lower values in the companies that are characterized by short operational and sales cycles [1]. Return on assets ratio demonstrates the efficiency of company's assets use, while return on equity ratio shows the net income from every monetary unit of equity employed [4]. Generally the higher values of this ratios are perceived as more favourable for a company. The basic formula of DuPont model used in the research can be presented as an equation:

$$ROE = ROS \times TAT \times m_E,$$

where ROE – Return on Equity (Net income/Shareholders equity),
ROS – Return on Sales (Net income/Revenue,
TAT – Total assets turnover (Revenue/Total assets),
m_E – Equity multiplier (Total assets/Equity).

Total assets turnover ratio characterizes the efficiency of asset management in relation to revenue and the equity multiplier describes the degree of financial leverage in the company.

Results of the research. The analysis of the profitability ratios of the companies under research gave an answer to a question whether these enterprises generated financial surplus from business and what the efficiency of asset and capital management was (table 2).

***Table* 2**

Profitability ratios according to the type of industry of joint-stock companies from agribusiness sector listed on Warsaw Stock Exchange (%)

Industry	Years	Ratio				
		Gross margin percentage	Operating profit	Return on sales	Return on assets	Return on equity
Meat	2004	14,2	2,3	3,2	5,2	12,5
	2005	16,1	4,0	4,1	7,1	17,1
	2006	16,4	4,3	4,3	6,0	12,5
	2007	16,3	3,3	4,1	5,5	11,9
	2008	15,1	0,5	-4,0	-5,4	-15,7
	Total	15,7	2,7	1,7	2,5	5,9

***End table.* 2**

Oil	2004	17,3	6,8	3,6	4,0	12,1
	2005	18,4	5,7	2,2	2,6	8,1
	2006	20,5	7,9	5,1	4,0	13,4
	2007	17,5	7,6	6,4	6,9	15,5
	2008	23,1	11,3	8,8	13,1	30,1
	Total	20,1	8,7	6,4	7,3	18,9
Fish	2004	13,9	2,0	1,1	1,8	3,5
	2005	19,7	2,0	0,1	0,2	0,3
	2006	19,8	2,7	3,2	3,2	9,1
	2007	20,8	2,7	4,5	4,4	9,0
	2008	20,8	0,7	1,5	1,5	3,2
	Total	19,4	2,0	2,2	2,5	5,4
Confectionary	2004	34,3	5,5	8,2	8,4	17,0
	2005	37,8	7,6	5,8	6,2	12,9
	2006	34,4	6,9	7,7	9,5	17,9
	2007	34,2	5,6	10,8	11,0	21,0
	2008	40,0	6,5	-0,4	-0,3	-0,5
	Total	36,3	6,4	6,1	6,1	11,2
Other	2004	26,3	3,6	3,0	3,1	8,8
	2005	29,7	6,9	5,3	5,1	12,8
	2006	28,3	5,3	4,3	4,1	9,9
	2007	33,3	5,5	10,0	8,2	20,3
	2008	32,5	6,2	-0,8	-0,6	-1,4
	Total	30,4	5,6	4,0	3,5	8,7
Total	2004	20,2	4,2	3,7	4,5	11,5
	2005	22,7	5,4	3,8	4,7	11,7
	2006	22,7	5,8	4,9	4,9	12,6
	2007	21,4	5,6	6,6	7,1	15,7
	2008	24,0	6,6	2,6	3,0	7,0
	Total	22,5	5,7	4,3	4,8	11,5

Source: own research

In the companies under research the ratio of gross margin percentage was on the stable level of 20,2–22,7% in 2004–2007, while in 2008 it increased to 24,0%. The highest ratios of gross margin percentage were noticed in the companies from Confectionary industry and in the companies of Other production, respectively at the level of 36,3% and 30,4%. The lowest gross margin percentage was 15,7 % in the Meat industry.

In the years 2004–2007 in all defined groups of joint-stock companies, with the exception of an Oil industry, a growth of the gross margin percentage was noticed, that could be an evidence both of the higher efficiency of operational activities and higher operational risk due to a substantial share of fixed costs in gross margin. In 2008 comparing to the previous year a decrease in a gross margin percentage by 1,2 pp was noticed in Meat industry and by 0,8 pp in joint-stock companies from Other industries, while in the rest of the groups there was noticed the growth of this ratio. This could be caused by financial crisis on the local market in 2007-2008.

In the sample under research the ratio of Operating profit grew from 4,2% in 2004 to 6,6% in 2008, that demonstrated the increase in operational effectiveness of the enterprises. The highest rate of operating profit was noticed in the companies from Oil industry (8,7%), comparing to the low ratio of gross margin percentage this implied the decrease of operational risk. The lowest ratios of operating profit appeared in Meat and Fish industries – respectively on the level of 2,7% and 2,0%. This proved the large share of fixed costs in gross margins of this companies.

Ratios based on the category of net income gave a further evidence for the conclusions formulated from the analysis of operational efficiency of the companies. In 2004–2007 in the companies under research the general growth of the main profitability ratios was noticed: the return on sales ratio from 3,7% to 6,6%, the return on assets ratio from 3,4% to 7,1% and the return on equity ratio from 11,5% to 15,7%. Only in 2008 comparing to the previous year the profitability of such industries as Meat, Confectionary and Other came down that could be also explained by the negative consequences of the financial crisis of 2007. In 2008 the return on equity for the whole group of the companies under researched decreased by 8,8 pp. The highest ratios of return on sales and return on equity were noticed in the companies from Oil industry (respectively 6,4% and 18,9%) and the lowest – in the companies from Meat industry (respectively 1,7% and 5,9%). Companies from the Oil industry increased the profitability mainly due to a substantial growth of the prices for their products in 2008. The companies from Confectionary industry and from the Other industries showed average rates of return in the analyzed period. It should be also mentioned that the companies under research were characterized by different relations between the level of efficiency and liquidity [12]. The companies from the Oil industry that achieved outstanding ratios of return demonstrated a high solvency, while the companies from the Fish industry showed low profitability along with the high level of liquidity. In the first case

this could be explained by high surplus of cash from operations deposited on bank accounts, while in the second one – by insufficient cash funds.

The reasons for the differentiation of the efficiency level depending on the type of industry could be explained not only by the profitability ratios but also by the quality of asset management and the degree of financial leverage. To determine the relations between these categories DuPont Model was used, that helped characterize the dependencies between such values as ratios of return on assets, assets turnover and the degree of leverage as well as their influence on the return on equity (table 3).

DuPont model definitely points the correlation of the mentioned factors, giving a complex view on the shareholders value creation from different business perspectives. Considering the relatively stable structure of sources of financing in the joint-stock companies [11] the main factor of the improvement of return on equity was the higher efficiency of sales operations measured by the return on sales ratio. The increase of this ratio from 3,7% in 2004 to 6,6% in 2007 for the whole sample of companies was accompanied by the growth of the return on equity ratio from 11,5% to 15,7%, while the reduction of return on sales ratio to 2,6% in 2008 in average caused the decrease of return on equity ratio to 7,0%. It should be mentioned that the reduction of the debt of the companies expressed by the equity multiplier, from 2,5 in 2004 to 2,3 in 2008 was the additional factor leading to the decrease of the company's value for shareholders, because this caused the lower profit covering 1 PLN of owners' capital. More so the fall of the total assets turnover ratio from 1,2 in 2004 to 1,1 in 2008 proved the decreasing sufficiency of asset management in the companies under research.

***Table* 3**

DuPont Model according to the type of industry of the joint-stock companies from agribusiness sector listed on Warsaw Stock Exchange

Industry	Years	Ratio			
		Return on sales (%)	Total assets turnover	Equity multiplier	Return on equity (%)
Meat	2004	3,2	1,6	2,4	12,5
	2005	4,1	1,8	2,4	17,1
	2006	4,3	1,4	2,1	12,5
	2007	4,1	1,4	2,2	11,9
	2008	-4,0	1,3	2,9	-15,7
	Total	1,7	1,4	2,4	5,9

***End table.* 3**

Oil	2004	3,6	1,1	3,0	12,1
	2005	2,2	1,2	3,1	8,1
	2006	5,1	0,8	3,4	13,4
	2007	6,4	1,1	2,3	15,5
	2008	8,8	1,5	2,3	30,1
	Total	6,4	1,1	2,6	18,9
Fish	2004	1,1	1,6	1,9	3,5
	2005	0,1	1,5	1,9	0,3
	2006	3,2	1,0	2,9	9,1
	2007	4,5	1,0	2,0	9,0
	2008	1,5	1,0	2,1	3,2
	Total	2,2	1,1	2,1	5,4
Confectionary	2004	8,2	1,0	2,0	17,0
	2005	5,8	1,1	2,1	12,9
	2006	7,7	1,2	1,9	17,9
	2007	10,8	1,0	1,9	21,0
	2008	-0,4	0,8	1,6	-0,5
	Total	6,1	1,0	1,8	11,2
Other	2004	3,0	1,0	2,8	8,8
	2005	5,3	1,0	2,5	12,8
	2006	4,3	0,9	2,4	9,9
	2007	10,0	0,8	2,5	20,3
	2008	-0,8	0,8	2,5	-1,4
	Total	4,0	0,9	2,5	8,7
Total	2004	3,7	1,2	2,5	11,5
	2005	3,8	1,2	2,5	11,7
	2006	4,9	1,0	2,6	12,6
	2007	6,6	1,1	2,2	15,7
	2008	2,6	1,1	2,3	7,0
	Total	4,3	1,1	2,4	11,5

Source: own research

The highest efficiency of equity management demonstrated the companies from the Oil industry, and reason for this was the outstanding efficiency of sales (6,4% in total) as well as the higher leverage in the structure of financing (2,6 in total). These factors determined the Return on equity of 18,9% averagely, that was by 7,4 pp higher than in the whole group of companies. In case of confectionary industry substantially lower level of leverage

along with the average return on sales ratio led to the reduction of the return on equity to 11,2% for 2004–2008.

An interesting situation was noticed in the companies from the industries of the relatively low return on equity ratios. From one hand, in the Meat industry the return on equity ratio was by 0,5 pp higher, while return on sales by 0,5 pp lower than in the Fish industry. From another hand, the total assets turnover ratio and the equity multiplier in the Meat industry companies was higher by 0,3 comparing to Fish industry companies. This meant that lower operational efficiency of meat companies was compensated by the positive effect of the financial leverage and faster turnover of assets.

According to risk-return concept the most rational was the financial strategy of the companies from the Confectionary industry, because it enabled achieving of average profits accompanied by a relatively low level of financial risk. Application of aggressive strategy in Oil industry targeting at higher ratios of profitability could lead to insolvency in short-term and as a result – the loss of companies value in future. Nevertheless in the industries with lower ratios of return on equity it should be attempted to improve the efficiency of sales by the reduction of operational costs. Besides holding of outstanding debt ratios could lead to higher profitability of the capital.

Summary. In the article the analysis of the efficiency of joint-stock companies from the agribusiness sector listed on Warsaw Stock Exchange using traditional profitability ratios and the DuPont Model was conducted. To sum up joint-stock companies from agribusiness sector were characterized by different levels of financial efficiency depending on the type of industry. The highest level of efficiency was demonstrated by the companies from Oil and Confectionary industries while the lowest – by the enterprises from the Meat and Fish industries. It was noticed that the level of efficiency was determined by a number of factors related both to investment and financing decisions. In the operational perspective the most significant influence on the return ratios was made by the level of operational costs; besides the companies with lower return on sales were characterized by relatively low degree of operational leverage. According to the results of DuPont Model the highest capital efficiency was achieved under the conditions of overall positive influence of all factors including operational profitability, assets turnover and structure of sources of financing. Additionally higher financial efficiency gave an opportunity to improve the quality of asset management and capital structure in future.

References:

1.Dębski W.: Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2005. – p. 97.

2.Dudycz T., Brycz B.: Wpływ czynników na kształtowanie rentowności kapitału własnego w polskich przedsiębiorstwach w latach 1995–2004. Zarządzanie finansami. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, 2006. – p.346.

3.Kowalczyk J., Kusak A.: Decyzje finansowe firmy. Metody analizy, CH Beck, Warszawa, p. 4.

4.Mioduchowska-Jaroszewicz E.: Analiza finansowa grupy kapitałowej. [w] T. Dudycz (red.) Efektywność. Wymiary, uwarunkowania, wyzwania. Spółeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Wrocław-Łódź, 2010. – p. 213.

5.Pomykalska B., Pomykalski P.: Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2007 – p. 340

6.Paździor A.: Wpływ czynników kształtujących rentowność spółek z indeksu WIG-Spożywczy. [w] Dudycz T. (red.) Efektywność. Wymiary, uwarunkowania, wyzwania. Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Wrocław-Łódź, 2010. – p. 249–257.

7.Pietrzak M.: Efektywność finansowa spółdzielni mleczarskich – koncepcja oceny. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 2006. – p. 23.

8.Ross S. A., Westerfield R. W., Jaffe J., Jordan B. D.: Modern Financial Management. McGraw Hill, 2008. – p.53.

9.Szczepaniak P.: Determinanty rentowności finansowej przedsiębiorstwa. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 39, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, 2009. – p.122–130.

10. Wędzki D.: Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego. Tom 2. Wolters Kluwer, Kraków, 2009. – p. 305.

11. Wasilewski M., Zabolotnyy S.: Forming of the asset and capital structure of agribusiness companies in Poland. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка 2012, № 132, 2012. – p. 24–28.

12. Zabolotnyy S.: Zarządzanie płynnością finansową w spółkach giełdowych z sektora agrobiznesu. Roczniki Naukowe SERIA 2011, T.13, z.2, 2010. – p. 547–552.

Надійшла до редколегії 27.02.14

С.Заболотний, канд. екон. наук, доц.
Варшавський університет природничих наук

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМПАНІЙ АПК ПОЛЬЩІ

Головною метою статті був аналіз ефективності акціонерних товариств з сектора АПК, що представлені на Варшавській біржі цінних паперів, за допомогою традиційних коефіцієнтів рентабельності та моделі ДюПонт. Для дослідження використано дані з річних фінансових звітів компаній за період 2004–2008 рр. Акціонерні товариства з сектора агробізнесу характеризувалися різними рівнями фінансової ефективності відповідно до галузевої приналежності. Найвищий рівень фінансової ефективності продемонстрували підприємства з галузі виробництва олії та кондитерських виробів, а найнижчий – компанії з галузі переробки м'яса та риби. Відмічається, що рівень фінансової ефективності залежав від багатьох факторів зі сфери інвестиції та фінансування. Згідно із результатами розрахунку моделі ДюПонт найвища рентабельність капіталу досягалася за умови загального додатнього впливу всіх факторів, у т.ч. операційної рентабельності, оборотності активів та структури капіталу.

Ключові слова: *аналіз співвідношення; рентабельність; фінансова ефективність; модель Дюпона.*

С.Заболотний, канд. экон. наук, доц.
Варшавський университет естественных наук

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ АПК ПОЛЬШИ

Главной целью статьи был анализ эффективности акционерных обществ из сектора АПК, представленных на Варшавской бирже ценных бумаг, при помощи традиционных коэффициентов рентабельности и модели ДюПонт. Для исследования были использованы данные годовых финансовых отчетов за период 2004-2008 гг. Акционерные общества из сектора агробизнеса характеризовались различными уровнями финансовой эффективности в соответствии с отраслевой принадлежностью. Наивысший уровень эффективности продемонстрировали предприятия из отрасли производства масла и кондитерских изделий, а наиболее низкий – компании из отрасли переработки мяса и рыбы. Отмечено, что уровень финансовой эффективности зависел от многих факторов из сферы инвестиций и финансирования. Согласно результатам расчета модели ДюПонт наивысшая рентабельность капитала достигалась при условии общего позитивного влияния всех факторов, в т.ч. операционной рентабельности, оборотности активов и структуры капитала.

Ключевые слова: *анализ соотношения; рентабельность; финансовая эффективность; модель Дюпона.*

УДК 330.1
JEL Q130

Л. Молдаван, д-р екон. наук, проф.,
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ РИНКУ У ФОРМУВАННІ СПРИЯТЛИВОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Досліджено роль організації ринку у формуванні сприятливого конкурентного середовища. Визначено ефективність системи розподілу й обміну в аграрному секторі. Запропоновано шляхи оптимізації каналів розподілу сільськогосподарської продукції і кількості в ньому клієнтури в сільському господарстві.

Ключові слова: *аграрний ринок, канали розподілу сільськогосподарської продукції, сільськогосподарський кооператив, некомерційні виробничі об'єднання.*

Конкурентоспроможність сільського господарства значною мірою залежить від рівня організації відносин у сфері розподілу і обміну, яка поєднує види діяльності в продуктовому ланцюжку, що просувають продукцію галузі від виробника до споживача. Процес розподілу продукції підпорядкований задоволенню бажань споживачів щодо місця, часу, форми, кількості реалізації продукції, її якісних параметрів тощо. Для того, щоб ці бажання були задоволені і початковий продукт виробництва прийняв товарну форму (що і є виявленням його конкурентоспроможності), сфера розподілу і обміну має виконати значний обсяг специфічних функцій, які виникають у цьому процесі і пов'язані з транспортуванням сільськогосподарської продукції; згрупуванням товару або формуванням партій; сортуванням, калібруванням, фасуванням, пакуванням продукції, її складуванням та зберіганням; організацією торгів; інформуванням операторів ринку і споживачів тощо.

Ефективність системи розподілу й обміну визначається тим, на скільки ефективним буде виконання цих функцій для всіх учасників ланцюжка просування продукції від виробника до споживача, що залежить від того, якими формуються:

- шляхи і канали збуту сільськогосподарської продукції виробниками;
- маркетингова інфраструктура аграрного ринку;
- інституціональні засади регулювання відносин у сфері розподілу і обміну.

Тип шляху розподілу залежить від кількості посередників на шляху товару між виробником та споживачем. Як правило, чим довшим є цей

шлях (тобто чим більше посередників приймає участь у розподілі), тим вища вартість розподілу продукції, що негативно впливає на її конкурентоспроможність. За законами ринкової агроекономіки, якщо між виробником продукції та споживачем існує три і більше посередників, такий шлях є неефективним, що на даному етапі розвитку ринкової економіки України переважає в системі розподілу і обміну на її аграрному ринку.

Канали розподілу сільськогосподарської продукції характеризуються типом і кількістю клієнтури, яка задіяна на шляху просування продукції від виробника до споживача. Від їхньої відкритості залежить рівень прозорості ціноутворення на сільськогосподарську продукцію як чинника формування цінової конкурентоспроможності. Якщо у західноєвропейських країнах одним з основних клієнтів у каналах реалізації фермерської продукції виступає переробне підприємство, то в Україні такими є лише цукрові і молокопереробні заводи. Більше половини продукції, що продається сільськогосподарськими підприємствами, перемістилося у знеособлені тіньові комерційні структури (табл. 1).

***Таблиця* 1**

Структура реалізації продукції за каналами, 2013 р.

	Переробні підприємства	Населення	На ринку	Інші
Зернові культури	4,0	5,8	3,4	86,8
в т.ч. пшениця	3,8	9,7	4,4	82,1
Олійні	5,7	0,3	2,4	91,6
Цукрові буряки	89,5	0,5	-	10,5
Овочі	35,8	0	6,7	57,2
Худоби та птиця	23,9	0,6	6,6	68,9
Молоко та молочні продукти	94	0,2	1,5	4,3

Джерело: Складено за даними Державної служби статистики Україні, 2013 р.

"Інші" покупці – багаточисельні посередницькі структури, які контролюють експортні, оптові й дрібнооптові товаропотоки сільськогосподарської продукції. Акти купівлі-продажу між ними і виробниками здійснюються безпосередньо в господарствах. Непрозорість збуту продукції структурам при відсутності оптових ринків – місць концентрації попиту і пропозиції та формування реальних ринкових цін – негативно позначається на ціноутворенні (вони переважно нижчі порівняно з цінами переробних підприємств) [1, с. 4].

Значно гірше становище в дрібнотоварному секторі виробництва сільськогосподарської продукції. Дослідження засвідчують, що господарства населення близько половини виробленої продукції споживають самі, решта реалізується стихійним клієнтам – агентам комерційних посередницьких структур і переробних підприємств, індивідуальним підприємцям, іншим заготівельникам, для яких закупівля у селян продукції і її перепродаж є джерелом доходу.

За наявності численних суб'єктів підприємництва у ланцюзі переміщення продукції від мільйонів дрібнотоварних господарств до споживачів сировини при відсутності централізованих ринків і прозорих торгів об'єктивно створюються умови для цінового хаосу на шкоду інтересам виробників (вони втрачають через посередників до 20% ціни і більше). Несуть лишні витрати на заготівлю сировини і переробні підприємства.

Оскільки даний сектор формує більше половини ємності вітчизняного ринку молока, м'яса, овочів, плодів, картоплі, то цінова ситуація, яка складається в ньому, "тисне" на формування цін і в каналах реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами.

Оптимізувати канали розподілу і кількість в ньому клієнтури, як засвідчує світова практика, можливо кількома шляхами. Основним з них є організація самими товаровиробниками кооперативних та інших некомерційних об'єднань, які, беручи на себе значну частину функцій розподілу, сприяють наближенню їх до споживача. У країнах ЄС фермери реалізують через такі об'єднання в межах 60–70% товарної продукції, скандинавських країнах – 80%, Японії та Китаї – 90%. У США фермери через свої кооперативні об'єднання реалізують 86% молока у свіжому і переробленому вигляді [2, с. 124].

Кооперативна форма організації просування продукції до споживача, будучи за своєю природою неприбутковою, значно здешевлює витрати на виконання функцій розподілу, чим підвищує конкурентоспроможність продукції членів кооперативу. Завдяки кооперативам кількість клієнтів у каналах розподілу можна зменшити до оптимальної, що сприяє покращенню цін не тільки для виробника, а й для споживача. Товаровиробники об'єднані в кооператив, мають також можливість зміцнити свої позиції на ринку за рахунок того, що, у разі перевищення пропозиції над попитом і виникнення загроз падіння ціни, вони можуть тимчасово вилучити значний обсяг сконцентрованої в кооперативі продукції з торгів для вирівнювання цінової ситуації.

Становлення та ефективний розвиток кооперативів у світовій практиці завжди супроводжувалися організаційним сприянням, фінансовою підтримкою та інформаційно-консультативним забезпеченням з боку державних органів управління, що в Україні не зайняло належне місце в її аграрній політиці. Не усвідомлюють необхідності і сутності захисту своїх економічних інтересів шляхом кооперування зусиль з метою спільних дій в агресивному ринковому середовищі і сформовані у процесі реформування аграрного сектора нові суб"єкти господарювання. Відстають у вирішенні проблем розбудови кооперативної основи організації аграрного сектора сфери кадрового і наукового забезпечення.

Крім кооперативних, ефективними є канали прямого продажу продукції оптовим споживачам на контрактних засадах. Найбільш поширені у світовій практиці контракти з надання збутових послуг (Marketing Services Contracts), контракти з надання ресурсів (Resource-Providing Contracts) та контракти з управління виробництвом (Production-Providing Contracts). Перші визначають, що продається, де і коли здійснюється продаж та інші умови угоди. Товаровиробникам гарантується ринок збуту і ціни, або критерії їх встановлення. Згідно з контрактами з надання ресурсів частина їх надається покупцем фермеру, який забезпечує решту ресурсів та здійснює визначені угодою послуги. По закінченню технологічного циклу покупець оплачує вироблену продукцію за цінами, які встановлюються на основі цін продажу на місцевих ринках або на основі ф'ючерсних цін. Контракти з управління виробництвом передбачають встановлення покупцем технології виробництва, підбір сортів культур, порід тварин, складу кормів тощо.

На контрактних засадах в західноєвропейських країнах виробляється до половини свинини, курятини, консервної й іншої продукції, що забезпечує сільськогосподарським товаровиробникам:

- надійність ринку оптового збуту, яка зменшує або виключає комерційний ризик;
- надійність щодо забезпечення матеріально-технічними засобами виробництва (постачання оптовим покупцем частини засобів на партнерських засадах), що для виробника в умовах дефіциту фінансування має важливе значення;
- технологічну допомогу, яка підвищує конкурентоспроможність і ефективність продукції.

Для сприяння розвитку контрактних відносин в Україні необхідно законодавчо унормувати договірні (контрактні) відносини в агропродовольчому комплексі, використавши нагромаджений досвід інших країн.

Як зазначалося, однією з причин тіньових каналів розподілу і ціноутворення виступає нерозвиненість ринкової інфраструктури – системи підприємств, організацій, служб та інших формувань, які забезпечують взаємозв'язок між попитом і пропозицією, обслуговують процес ринкового товарообміну, забезпечують його прозорість і стабільність. Це відноситься насамперед до її маркетингового сектору, який формують аграрні товарні біржі, оптові сільськогосподарські ринки, оптові торгові центри сільськогосподарських кооперативів й інші оптові структури, що забезпечують:

- надання зручного і облаштованого місця для зустрічі продавців і покупців;
- створення їм умов для реалізації своїх комерційних інтересів;
- організацію комерційних торгів (наприклад, аукціонних торгів);
- контроль якості та безпеки товарів;
- надання послуг із транспортування, складування, доробки і зберігання продукції;
- виконання інших функцій системи розподілу.

Через такі оптові ринки здійснюється до 20% продаж сільськогосподарської продукції, однак важливість їх для ціноутворення значно більша, ніж їхня частка в загальному обсязі продаж, оскільки тут концентруються великомасштабні торгові операції, а значить, рівень цін на них впливає на ціноутворення в усіх інших каналах продажу продукції. Держави опікуються формуванням і організацією функціонування мереж оптових ринків соціально-орієнтованих організаційно-правових форм, до яких відносяться, насамперед, комунальні підприємства, кооперативи, державно-приватні закриті акціонерні товариства.

Одна із особливостей цих ринків – обмеження нарахування на прибуток і одержання дивідендів власниками, що дозволяє значно зменшити вартість торгових місць для продавців, серед яких переважають кооперативні й інші неприбуткові об'єднання товаровиробників. Роздрібна торгівля тут заборонена, здійснення оптових торгів добре регламентовано. Ринки пропонують великі однорідні партії продукції, які оплачуються краще, надають послуги зі зберігання продукції, первинної переробки, пакування, контролюють якість товару тощо. На цих ринках реалізується, як правило, вітчизняна сільськогосподарська продукція.

Мережу "Меркаса" в Іспанії, наприклад, формують 23 оптові ринки сільськогосподарської продукції, які охоплюють усю територію країни. Основними акціонерами мережі є Державна компанія "Меркаса" і місцеві муніципалітети (90%), решта (10%) – професійні організації операторів ринку, серед яких значне місце належить збутовим фермерським кооперативам. Такі ж принципи організації діяльності ринків загальнонаціонального значення у Франції, Польщі, інших країнах.

Держава приймає участь у фінансуванні створення і функціонування соціально-орієнтованих оптових ринків як обов'язкових елементів маркетингової інфраструктури, які сприяють підвищенню ефективності і конкурентоспроможності фермерських господарств шляхом забезпечення: пристосування сільськогосподарського виробництва до вимог ринку; організації пропозиції; рівноваги між попитом і пропозицією; стабілізації цін; введення норм і стандартів; зменшення проміжних ланок у торгівлі і, як наслідок, зростання доходів виробників.

Особливий підхід до формування спеціальних мереж оптових ринків не враховано в Законі України "Про оптові ринки сільськогосподарської продукції" від 25.VI.2009 р. Ринки, які створюються на його основі з виділенням коштів з державного бюджету, є приватними комерційними структурами, мета яких – максимізація прибутку, а не орієнтація на обслуговування виробників вітчизняної продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності.

Не виконують своїх функцій щодо виявлення реальної ринкової ціни і біржі. Оптові торги на них практично відсутні, що унеможливлює, зокрема, інтервенційну діяльність держави, і відповідно, стабілізацію цін на аграрному ринку. Організація біржової торгівлі також не обходиться без відповідної державної політики. Зокрема, державою регламентуються мінімальні обсяги товарних потоків, які реалізуються через біржові торги (ціна вважається референтною, якщо цей мінімум становить не менше 15% загального обсягу продукції, що продається); у США і Великобританії зменшується податок на прибуток, одержаний від операцій на біржі; у Польщі з операцій поза біржею стягується податок у розмірі 1% від суми угоди і т.і. В Україні механізми стимулювання біржової торгівлі як важливої складової функції маркетингової інфраструктури не функціонують.

З переходом до ринкової економіки ще в 90-ті роки минулого століття академік І.І.Лукінов застерігав: "Нерозвинутість ринкової інфраструктури погіршує ситуацію на внутрішньому агропродовольчому ринку, який пере-

творюється в неорганізовану базарну…торгівлю" [3]. з відповідними негативними наслідками, які і демонструє сьогоднішня практика. За даними експертів Світового банку, через нерозвинуту інфраструктуру господарства України втрачають лише на зерновому ринку 20–25% ціни ФОБ.

Окрім сприяння формуванню доступної для сільськогосподарських виробників ринкової інфраструктури, важливим завданням держави є сприяння їм, як найслабшим ринкоутворюючим суб'єктам, у посиленні впливу на процеси розподілу і обміну через різні типи професійних (галузевих) маркетингових об'єднань. Поширені в практиці переговорні об'єднання проводять переговори з покупцями продукції щодо мінімальної ціни, котра має бути забезпечена їхнім членам, а також якості продукції, обсягів продажу, схеми поставок й інших умов. Контракти укладаються з індивідуальними виробниками-членами після їх схвалення об'єднанням. Об'єднання з повноваженнями щодо цін мають право самі встановлювати ціну на продукцію, вироблену господарствами – їхніми членами, та всі умови продажу. Ціни визначаються на основі ринкової кон'юнктури на ті чи інші види продукції та їхньої сезонності і доводяться до членів об'єднання. Професійні маркетингові об'єднання з правом регулювання виробництва мають повноваження визначати для своїх членів кількість продукції, яку вони можуть виробити чи продати.

Міжгалузеві конфлікти обумовили необхідність формування інституцій узгодження інтересів і збалансування сил суб'єктів ланцюжку просування продукції до споживача. Йдеться, насамперед, про законодавчу легалізацію створення в межах кожного продуктового підкомплексу (продуктового ринку) відповідних організаційних структур, які об'єднують сільськогосподарських товаровиробників і суб'єктів подальших сфер агробізнесу – зберігання, переробки, транспортування, оптової та роздрібної торгівлі, а також споживачів продовольства. У Франції такі об'єднання мають законодавчий статус міжпрофесійних об'єднань [4], в інших країнах – це продуктові ради, узгоджувальні асоціації.

Міжпрофесійне об'єднання є неприбутковою самоврядною організацією, що створюється репрезентативними професійними об'єднаннями сільськогосподарських товаровиробників, переробників, інших суб'єктів підприємницької діяльності розподільчої сфери ланцюга просування продукції до кінцевого споживача. Наприклад, до міжпрофесійного об'єднання в продуктовому молочному підкомплексі Франції, входять: Федерація виробників молока, Федерація кооперативних молокозаводів,

Федерація приватних молокозаводів, Асоціація торговців, Представники службовців, Асоціація споживачів. Мінфін і Мінсільгосп Франції входять в структуру, як спостерігачі.

До повноважень міжпрофесійних організацій та їх членів – професійних об'єднань відносяться:

- вивчення ринкового попиту і пропозиції та участь у розробці механізмів їх регулювання;
- встановлення правил щодо виведення продукції на ринок або вилучення її з ринку, а також методик формування міжгалузевих цін на неї та умов оплати і продажу;
- оптимізація каналів просування продукції, сприяння розвитку інтеграційних і контрактних відносин;
- надання всім учасникам ланцюга просування продукції необхідної ринкової інформації;
- забезпечення конкурентоспроможності продукції шляхом встановлення і запровадження вимог до якості продукції, а також правил щодо технології виробництва, переробки, розфасування, пакування, транспортування та презентації по всьому ланцюгу, включно до роздрібної торгівлі;
- підготовка пропозицій щодо визначення додаткових норм, стандартів і критеріїв якості згідно з вимогами ринку;
- виконання доручень державних органів з регулювання сільськогосподарського ринку, фінансування інтервенційних компаній;
- надання консультативних послуг та організація заходів із підвищення кваліфікації;
- організація інших заходів, які відповідають спільним інтересам членів міжпрофесійних організацій та засадам національної аграрної політики і продовольчої безпеки.

У Франції функціонує більше 60 міжпрофесійних об'єднань. Основним результатом їхньої діяльності є прийняття угод, які передаються міністерствам сільського господарства, економіки та фінансів для схвалення. Висновок зазначених державних органів підлягає офіційній публікації, після чого положення міжпрофесійних угод доводяться державними адміністративними органами до всіх суб'єктів продовольчих підкомплексів і учасників продуктових ринків як акт, що є обов'язковим для виконання.

Державна підтримка стабілізації аграрного ринку з використанням інституцій самоорганізації та самоуправління його операторів з огляду на актуальність демократизації ринкових відносин в Україні має стати

одним із важливих напрямів аграрної політики, який не відміняє, а доповнює пряме державне регулювання аграрного ринку.

Регулятивні заходи щодо організації аграрного ринку встановлюються законодавчими актами на певну перспективу, що надає розвитку відносин розподілу більш прогнозований характер і служить їх стабілізації. Наприклад, у США вони є складовою сільськогосподарських законів, які приймаються кожні 5–6 років. Така ж практика здійснюється в рамках Спільної аграрної політики в країнах-членах ЄС. В Україні заходи державної підтримки формування сприятливого ринкового середовища недосконалі, розосереджені по багатьох законодавчо-нормативних актах, нерідко не взаємопов'язані а то й суперечливі між собою, запроваджуються із запізненням, що обнульовує їх ефективність.

Отже, вітчизняний сільськогосподарський ринок на даному етапі характеризується як спонтанний (стихійний). Із-за практичної відсутності цілеспрямованого зовнішнього впливу на ринок його системна природа не реалізується, наявність же лише окремих, не взаємопов'язаних між собою елементів цієї системи унеможливлює створення сприятливого конкурентного середовища для суб'єктів сільськогосподарської діяльності. Забезпечення системного підходу до організації сільськогосподарського ринку – завдання органів державної влади, яке має здійснюватися через комплекс організаційних, правових, економічних та ідеологічних заходів. Однак формування цивілізованих ринкових відносин в агропродовольчому секторі не стало фундаментальною складовою аграрної реформи нарівні з трансформацією відносин власності. У результаті новоутворені на приватній основі суб'єкти господарювання опинились один на один із стихійною, без будь-якого регулювання сферою розподілу і обміну, монополізованою великим комерційним, промисловим і фінансовим капіталом, який, маючи економічну владу над товаровиробниками, нав'язує вигідні для себе тіньові схеми у процесі товарообміну, що негативно впливає на формування конкурентного середовища в аграрному секторі.

Література:

1. Сільське господарство України за 2012. – Стат. зб. – Р. 4.
2. Забезпечення конкурентності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому риках /За ред. акад. УААН В.М.Трегобчука та. чл..-кор. УААН Б.Й.Пасхавера. – К : Інс-т екон. та прогноз., 2007. – С. 124

3. Лукінов І.І. Агропромислова політика у макроструктурних пріоритетах. – Економіка України. - № 10. – 1996.

4. Code rural. – Loi № 99–574, 1999. – Loi № 2001–602, 2001. – Loi № 2003–721, 2003. Paris.

References:

1. Sil's'ke gospodarstvo Ukrayiny' za 2012. – Stat. zb. – R. 4.

2. Zabezpechennya konkurentnosti agrarnogo sektora ekonomiky Ukrayiny na vnutrishn'omu i zovnishn'omu rynkax /Za red. V.M.Tregobchuka ta B.J.Pasxavera. – K : Ins-t ekon. ta prognoz., 2007. – p.124

3. Lukinov I.I. Agropromyslova polityka u makrostrukturnyx priorytetax. – Ekonomika Ukrayiny. – 1996. – № 10.

4. Code rural. – Loi №99–574, 1999. – Loi №2001–602, 2001. – Loi № 2003–721, 2003. Paris.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Молдаван Л.В., д-р экон. наук, проф.,
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА В ФОРМИРОВАНИИ БЛАГОПРИЯТНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Исследована роль организациии рынка в формировании благоприятной конкурентной среды . Определена эффективность системы распределения и обмена в аграрном секторе. Предложены пути оптимизации каналов распределения сельскохозяйственной продукции и количества в нем клиентуры в сельском хозяйстве .

Ключевые слова: *аграрный рынок; каналы распределения сельскохозяйственной продукции; сельскохозяйственный кооператив; некоммерческие производственные объединения .*

Moldavan L.V., PhD, prof.,
"Institute of Economics and Forecasting of National Academy of Sciences Ukraine"

A ROLE OF MARKET ORGANIZATION IN FORMING A FAVORABLE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN AGRICULTURAL SECTOR

A role of market organization in forming a favorable competitive environment in agricultural sector is investigated. An efficiency of distribution and exchange in agricultural sector is studied. The ways of optimization of distribution channels of agricultural products and number of clients in it in agriculture are proposed. International experience, including operation and development between professional associations in France, grocery tips matching associations in other countries is analyzed. Their role in forming the competitive environment in agricultural sector is defined. The characteristic of domestic agricultural market under current conditions is presented.

Keywords: *agricultural market; distribution channels for agricultural products; agricultural cooperatives; non-profit industrial association.*

УДК 330.341.1+334.75
JEL O10, O30

Н. Супрун, д-р екон. наук, доц., пров. наук. співроб.,
Інститут економіки та прогнозування НАН України
Т. Сливка, канд. екон. наук, наук. співроб.,
Інститут економіки та прогнозування НАН України

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено значення корпорацій в забезпеченні економічного розвитку на інноваційній основі. Проаналізовані різні форми кооперації між корпораціями та МСБ в сфері високих технологій. Підкреслено невідповідність діяльності українських корпорацій загальносвітовим тенденціям економічного розвитку.

Ключові слова: *корпорація; малий і середній бізнес; інноваційна діяльність.*

Постановка проблеми. Впродовж останніх десятиліть динаміка розвитку промислового виробництва та його галузева структура в Україні характеризується низькою ефективністю та диспропорційністю: понад 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали й енергоресурси (продукцію проміжного споживання). Фактичною спеціалізацією економіки України стало сировинне постачання та розвиток виробництв із невисокою доданою вартістю. У промисловому виробництві домінують третій і четвертий технологічні уклади, основу яких складають металургійна, хімічна, легка промисловість, паливно-енергетичний комплекс, більшість галузей машинобудування. Частка цких укладів становить 95 %. Натомість частка п'ятого і шостого технологічних укладів, основою яких є електронна промисловість, обчислювальна, волоконно-оптична техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, інформаційні послуги, біотехнології, не перевищує 5%.

Невідповідність процесів, що відбуваються в економіці України, тенденціям інноваційного розвитку економік провідних країн світу засвідчує і низький рівень наукоємності вітчизняної продукції. Нові технологічні процеси, зокрема маловідходні, ресурсоощадні та безвідходні впроваджують лише близько 3% від загальної кількості промислових підприємств [2, с. 6]. Розбудова промисловості України відбувається переважно на екстенсивній основі при використання застарілих технологій та низькій частці інновацій. Ця проблема особливо загострюється в умовах інтенсифікації НТП в світі, що зумовлює технологічне відставання еко-

номіки України та поглиблює розрив із провідними в технологічному плані економіками світу.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження провідних вітчизняних вчених (Я. Жаліло, І. Пилипенко, С. Соколенко, Л. Федулова, Г. Филюк, Л. Шинкарук та ін.) свідчать про критичну необхідність перебудови національної економіки на інноваційних засадах, відходу від моделі однобічної експортної орієнтації (експорт продукції низького рівня обробки – метал, продукція харчової промисловості та сільського господарства), істотного посилення внутрішнього попиту (насамперед у сферах високих технологій) та диверсифікації самої експортної структури в бік значного збільшення частки високотехнологічних виробів та послуг. При цьому зазначається, що провідна роль у досягненні зазначених цілей має бути відведена корпораціям як найбільш потужним та капіталомістким підприємницьким об'єднанням, що мають організаційний, фінансовий, виробничий та ресурсний потенціал для здійснення інноваційної діяльності.

Метою статті є визначення можливостей корпорацій в контексті реалізації економічного розвитку на інноваційній основі та аналіз інноваційної активності в корпоративному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. В економічно розвинутих країнах світу важливе місце в забезпеченні економічного розвитку на інноваційній основі займають потужні корпорації, які мають можливості встановлення фінансового контролю над раніш незалежними фірмами, а також формування інтеграційних об'єднань на основі прав власності та договірних зобов'язань. Відповідно, наслідком такої інтеграції є формування різноманітних організаційних структур корпоративного типу. Головним суб'єктом конкуренції на глобальному рівні є великі економічно потужні корпорації. Саме корпорації є основним суб'єктом економічної діяльності, який має організаційний, фінансовий, виробничий та ресурсний потенціал для здійснення НДДКР, розвитку трансферу високих технологій та продажу ліцензій, створення спільних підприємств з виробництва продукції, що належить до п'ятого і шостого технологічних укладів, та транснаціональних корпорацій. "Інноваціями в основному займаються великі, економічно сильні організації, які мають достатні фінансові, кадрові та інтелектуальні ресурси. Рівень інноваційної активності тісно пов'язаний з розміром підприємства і зростає пропорційно йому" [3].

Крім того, тенденції глобалізації призводять до того, що співробітництво між корпораціями та різні форми кооперації стають ефективним

методом конкуренції і забезпечують досягнення стратегічних цілей, яке було б неможливим за окремої індивідуальної господарської діяльності.

На думку Г.М. Филюк: "… одній компанії не під силу добитися успіху у виході на зовнішні ринки, а тому в умовах гіперконкуренції вона змушена вдаватись до укладання стратегічних союзів з іншими аналогічними компаніями (до того часу – суперниками), що дозволяє їй повніше мобілізувати власні сили і використовувати ефект від спільних дій з партнерами. Підприємства, що укладають стратегічні угоди, дістають можливість знижувати затрати, розвивати нові технології, їм легше долати ринкові бар'єри" [4, с. 71].

Міжфірмові зв'язки та укладання договорів про спільні дії в сфері високих технологій набувають все більшого поширення в сучасних умовах. В сукупності дохід 10-ти найбільших підприємств-субпідрядників в галузі електроніки в 2009 році склав 196,5 млрд дол. США. Варто зазначити, що країною походження більшості підприємств-субпідрядників з виробництва електроніки за доходом серед 10 найбільших є КНР. Серед замовників цих підприємств найбільші корпорації світу з виробництва електроніки такі, як "IBM", "Hewlett-Packard", "Dell", "Nokia", "Apple Inc", "Samsung", "Microsoft" та інші (табл. 1).

***Таблиця* 1**

Найбільші 10 підприємств-субпідрядників з виробництва електроніки за доходом в 2009 р.

№	Назва компанії	Країна походження	Дохід, млрд. дол. США	Найбільші замовники	Розповсюдження діяльності компанії
1	2	3	4	5	6
1.	Foxconn/ Hon Hai	Тайвань (КНР)	59,3	Apple Inc, Hewlett-Packard, Dell, Nokia, Sony Ericsson, Samsung, Microsoft, Acer, Intel, Cisco, Nintendo, Amazon	Виробнича діяльність в багатьох країнах. Близько 20 виробничих одиниць в КНР.
2.	Flextronics	Сінгапур	30,9	Alcatel-Lucent, Cisco, Dell, Sony Ericsson, Hewlett-Packard, Huawei, Lenovo, Microsoft, Eastman Kodak, Western Digital, Research in Motion, Motorola	Виробничі потужності в 30 країнах, включаючи Північну та Південну Америку, Європу та Азію.

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
3.	Quanta	Тайвань (КНР)	25,4	Apple Inc, Compaq, Dell, Hewlett-Packard, Fujitsu, LG, Siemens AG,Sony, Gateway, Cisco, Lenovo, Siemens AG, Sharp Corporation, Panasonic, Research in Motion, Gericom, Toshiba	Виробнича діяльність в Північній та Південній Америці, Європі та Азії.
4.	Compal	Тайвань (КНР)	20,4	Acer Inc, Dell, Toshiba, Hewlett-Packard, Fujitsu-Siemens, Lenovo	Декілька підприємств в КНР.
5.	Wistron	Тайвань (КНР)	13,9	Acer, Sony, Dell, Microsoft, Lenovo, FSC, Hewlett-Packard	Компанія має науково-дослідні центри в КНР та Нідерландах.
6.	Inventec	Тайвань (КНР)	13,5	Apple Inc, Acer, Hewlett-Packard, Toshiba, Fujitsu-Siemens, Lenovo	Компанія має науково-дослідні центри в США, Великобританії, Японії, центри по обслуговуванню програмного забезпечення в КНР.
7.	Jabil	США	13,4	Apple Inc, Hewlett-Packard, Cisco, IBM, Echostar, NetApp, Pace, Research in Motion, General Electric	59 виробничих одиниць та центрів проектування в більш ніж 20 країнах, включаючи Північну та Південну Америку, Європу та Азію.
8.	TPV Technology	Гонконг (КНР)	8,0	Dell, Hewlett-Packard, IBM, Mitsubishi Electric	Більшість виробничих потужностей розташовані в КНР, а також в Польщі, Бразилії та Мексиці.
9.	Celestica	Канада	6,5	Cisco, Hitachi, IBM, Research in Motion	20 виробничих одиниць та центрів проектування по всьому світу. Компанія має регіональний технологічний центр в Таїланді та глобальний пректорський центр в Тайвані (КНР).
10.	Sanmina-SCI	США	5,2	IBM, Lenovo, Hewlett-Packard, Cisco, Dell, Nokia, Caterpillar	Виробничі потужності в 18 країнах світу.

Джерело: Складено автором за даними [5].

Внаслідок поєднання переваг потужних корпорацій з можливостями малого і середнього бізнесу, відкриваються нові перспективи в їхній спільній діяльності. Прикладом поєднання переваг двох сторін є об'єднання економічних вигод від ефекту масштабу крупної корпорації та використання можливостей гнучкого венчурного підприємництва та інтелектуального капіталу (рис. 1).

Рис. 1. Поєднання переваг та можливостей суб'єктів співпраці
Джерело: Складено автором самостійно

Транснаціональні та національні корпорації мають значні фінансові ресурси, технічні й технологічні переваги обумовлені можливостями для використання досягнень НТП, а також власні підрозділи, які проводять

НДДКР, отримують переваги за рахунок економії від масштабу виробництва, комбінування та зайнятості. Також великим корпоративним структурам притаманна порівняно вища стійкість і стабільність, вони мають більші можливості доступу до ресурсів та інформації, а також використовують налагоджені канали збуту.

Малий і середній бізнес, який залучається до співпраці з корпоративними структурами також має свої переваги порівняно з ними. До таких переваг можна віднести гнучкість, здатність швидко реагувати на кон'юнктурні зміни в економіці, оперативність, новаторство, творчий пошук, застосування нових нетрадиційних підходів, запровадження нових форм організації виробництва та збуту, здатність винаходити нові ресурси та їхні комбінації, а також інноваційну діяльність.

Таким чином, зв'язки між корпораціями та малим і середнім бізнесом стають підґрунтям для збільшення ваги корпорацій на світовому ринку та посилення їх впливу на якість продукції та рівень цін. Корпорації, маючи величезні фінансові ресурси, в сучасних умовах намагаються всіляко сприяти розвитку дрібних гнучких суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки усвідомлюють їхні можливості та ті потенційні переваги, які забезпечує малий і середній бізнес. Великі корпоративні структури не перешкоджають діяльності малих венчурних підприємств, а, навпаки, підтримують розвиток та знаходять оптимальні форми співпраці з ними. Підтвердженням цього є те, що витрати філій закордонних ТНК в 2005 році на наукові дослідження і розробки в США склали 31,694 млрд доларів США, в Японії – 7,045 млрд доларів США [6].

Венчурне підприємництво є важливим ланцюгом впровадження та підвищення ефективності реалізації інноваційних та інвестиційних програм корпоративного капіталу. Венчурні фірми – це здебільшого малі підприємства у новітніх галузях виробництва (електроніка, біохімія, біоінженерія, виробництво споживчих товарів тощо), які швидко прогресують і працюють над розробкою і впровадженням інноваційних винаходів. Після впровадження винаходу ці підприємства або поглинаються більш великими фірмами, або шляхом продажу ліцензій зміцнюють свої фінансові позиції і на базі винаходів розгортають активну підприємницьку діяльність зі створення власного виробництва та організації комерційних операцій, як наприклад відомі американські фірми "Texas Instruments", "Xerox". Досить часто ініціаторами створення венчурних підприємств стають самі винахідники. Однак фінансуються вони, як правило, досить великими фірмами з числа

найбільш зацікавлених у даних винаходах, наприклад "General Electric", "Boeing", "General Motors" та ін. Це пояснюється тим, що великі корпорації орієнтують свою діяльність на модернізацію своєї продукції з мінімальним ризиком. І хоча кожна з них має власні потужні науково-дослідні підрозділи, тим не менш, вважається за доцільне перекласти ризики, пов'язані з винахідництвом, на венчурні підприємства. При одержанні позитивних результатів великі компанії отримують велику вигоду [7].

Часто малі інноваційні підприємства виступають в ролі доповнення до науково-дослідних комплексів крупних корпорацій. Наприклад, з такими американськими корпораціями, як "IBM", "General Motors", "Exxon", "Ford", тісно пов'язані декілька десятків тисяч невеликих фірм, які, зберігаючи юридичну самостійність, виступають субпідрядниками корпорацій в крупносерійному виробництві або постачальниками їм різного роду комплектуючих вузлів та деталей.

Іншим типом організації малих і середніх підприємств, які також долучаються до корпоративних мереж є кластери. Наукові дослідження проблем конкурентоспроможності доводять, що в сучасних умовах розвиток перспективних і процвітаючих регіонів ґрунтується не на великому індустріальному виробництві, а на інтегрованих у кластери високотехнологічних малих й середніх підприємствах, наукових та освітніх закладах, а також ефективній інноваційній інфраструктурі [8, с. 350–382]. За даними ОЕСР, більше 61% промислової продукції в США виробляється в межах кластерів, які консолідують діяльність як крупних, так і малих фірм. За оцінками аналітиків, в країні 380 найбільших кластерів компаній, які охоплюють практично всі сектори виробництва та послуг, забезпечують робочими місцями близько 57% працездатного населення США [9, с. 350].

Саме завдяки співпраці з дрібними інноваційними підприємствами, корпорації, надаючи їм нові можливості, натомість отримують новаторські нетрадиційні види діяльності, винаходи, наукові розробки, нові комбінації ресурсів та, таким чином, зміцнюють свою конкурентоспроможність та посилюють свій вплив.

Відповідно до міжнародних критеріїв, лише декілька українських компаній можуть претендувати на статус транснаціональних корпорацій. До транснаціональних можна віднести такі вітчизняні компанії, як "Індустріальний Союз Донбасу" В. Гайдука та С. Тарути, "Нафтогаз України", "Інтерпайп" В.Пінчука, "Сістем Кепітал Менеджмент" Р. Ахмєтова, "The Firtash Group of Companies" – "Group DF" Д. Фірташа, "Укравто", "Рошен" (вхо-

дить до складу концерну "Укрпромінвест"), та лідерів вітчизняного ринку лікеро-горілчаних виробів (торгівельні марки "Nemiroff" та "Хортиця"). Проте, в цілому в Україні відсутні потужні конкурентоспроможні корпорації, які були б ядром національної економіки та відповідали б світовому рівню технологічного розвитку і організації виробництва, були б активними експортерами та конкурували зі світовими ТНК. Без вирішення завдань технологічної модернізації та інноваційного зростання вітчизняні корпорації не лише не зможуть ефективно інтегруватися у зовнішні ринки, але й можуть втратити значні сегменти вітчизняного ринку. Для розвитку та ефективного функціонування вітчизняного корпоративного сектора великим українським компаніям необхідно значно вдосконалити систему корпоративного управління та орієнтуватися на міжнародні стандарти ведення бізнесу. Актуальність цих завдань для вітчизняних корпорацій підвищується ще й через процеси євроінтеграції.

Найбільша кількість корпорацій в Україні, з урахуванням умовності застосування терміна "корпорація" до українських підприємств, належить до таких видів економічної діяльності, як операції з нерухомим майном, будівництво та переробна промисловість (рис. 2).

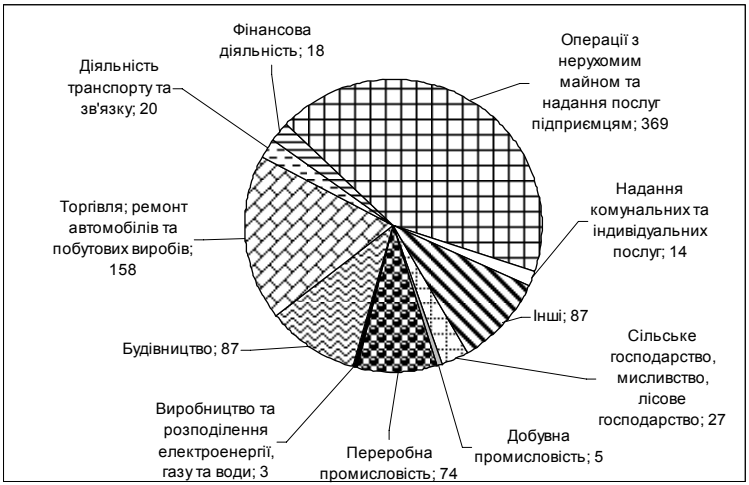


Рис. 2. Структура приналежності корпорацій України за їх кількістю до видів економічної діяльності

Джерело: Складено автором самостійно за даними [10].

Така кількість корпорацій саме в цих галузях обумовлена стрімким розвитком (до початку світової фінансової кризи 2008–2009 рр.) ринку нерухомості. Однак, найбільшими корпораціями у вітчизняній економіці є переважно сировинні підприємства, насамперед нафтогазової, металургійної, хімічної галузей. Негативною ознакою структури приналежності корпорацій України до видів економічної діяльності є відсутність концентрації капіталу в сфері високих технологій.

До того ж, необхідно звернути увагу на те, що вітчизняний корпоративний сектор є достатньо пасивним по відношенню до впровадження технологічних інновацій. На думку автора, таке відношення до інновацій навіть і з боку найбільших вітчизняних підприємств, окрім інших причин, є характерною рисою та наслідком екстенсивного розвитку молодого корпоративного сектора економіки, коли вітчизняні корпорації усе ще віддають перевагу застосуванню таких методів досягнення власних цілей як монопольний тиск на ринок; створення лобістсько-адміністративних перешкод господарській діяльності конкурентів; участь у подальшій приватизації державного майна на необгрунтовано пільгових умовах; залучення інших державних ресурсів для вирішення проблем власного функціонування; мінімізація податкового навантаження, у тому числі й через поширену практику виведення частини своїх активів до закордонних офшорних зон. Названі методи реалізації власних цілей у сьогоднішніх умовах є домінуючими у практиці більшості вітчизняних корпорацій. І хоча вони у короткостроковій перспективі приносять вітчизняним корпораціям бажаний фінансовий результат. Проте з точки зору середньострокової і, тим більше, довгострокової перспективи розвитку як корпоративного сектору так і національної економіки загалом така практика ведення бізнесу несе високі ризики консервації технологічної, інфраструктурної та організаційно-управлінської відсталості, подолати яку, з часом, виявиться надзвичайно складно. Відтак, найактуальнішим, хоча, надзвичайно складним завданням в контексті вибору стратегії та механізмів розвитку вітчизняної економіки повинен стати пришвидшений перехід від екстенсивних до інтенсивних методів господарювання вітчизняних корпорацій на інноваційних засадах.

Розбудова інноваційної моделі розвитку корпоративного сектору економіки України повинна відбуватись на грунті використання наявних конкурентних переваг та основних складових ресурсного потенціалу національної економіки, до яких слід віднести: одні з найбільших у Європі виробничі потужності, здатні до швидкого нарощування обсягів ви-

робництва, у тому числі в інвестиційноспроможних галузях: машинобудуванні, приладобудуванні, ракетно-космічному комплексі; розгалужена мережа науково-технічних закладів, що включає понад 100 академічних організацій, понад 150 вузівських науково-технічних центрів, 300 галузевих науково-дослідних інститутів, конструкторських установ з розвинутою інфраструктурою, що спроможна задовольнити потреби інноваційного розвитку; природні ресурси, які дають змогу виробляти конструкційні та функціональні матеріали в обсягах, достатніх для самозабезпечення замкнених технологічних циклів у промисловості.

Узагальнюючи можна зазначити, що саме корпораціям завдяки наявному організаційному, фінансовому, виробничому та ресурсному потенціалу належить провідна роль в реалізації програм інноваційного розвитку через здійснення великомасштабних міжнародних проектів, створення спільних підприємств з виробництва продукції, розвиток трансферу високих технологій. Домінантні економічні позиції корпорацій в розвиненій ринковій економіці уможливлюють формування потужних виробничо-господарських комплексів, що є основою інноваційного розвитку та модернізації економіки. Сучасні інтеграційні утворення, засновані на корпоративній формі власності, є найбільш стійкими суб'єктами економічної діяльності щодо зовнішніх викликів. Для забезпечення конкурентоспроможності економіки України та сталого економічного зростання необхідним є створення потужних національних корпорацій на базі технологій пятого та шостого технологічного укладів та відповідних їм галузей – електронної промисловості, обчислювальної, волоконно-оптичної техніки, програмного забезпечення, телекомунікацій, роботобудування, інформаційних послуг, біотехнологій.

Література:

1. Світогосподарська диспропорційність: особливості, тенденції, вплив на економіку України: [наукова доповідь] / за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2012. – 152 с.

2. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення: аналіт. доп. / [О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савченко, С.Л. Воробйов та ін.]; за заг. ред. Жаліла Я.А.; НІСД. – К., 2011. – 112 с.

3. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України. – 2013. – №4 (617). – С. 15–23.

4. Филюк Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: [монографія] / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.

5. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2011.

6. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2008.

7. Гороховский А.В. Венчурный бизнес: от изобретений к инновациям [Електронний ресурс] / А.В. Гороховский. – Режим доступу: http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num= 342109&razdel=40&w=0&p_n=1

8. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. – М.; Смоленск: Ойкумена, 2005. – 495 с.

9. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 647с.

10. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за галузями економіки та організаційно правовими формами господарювання станом на 1 січня 2009 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

References:

1. Svitogospodarska disproportsiinist: osoblyvosti, tendentsii, vplyv na ekonomiku Ukrainy: [naukova dopovid] / za red. chl.-kor. NAN Ukrainy L.V. Shynkaruk; NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrainy. – K., 2012. – 152 s. [in Ukrainian]

2. Restrukturyzatsiia promyslovosti Ukrainy u protsesi postkryzovogo vidnovlennia: analit. dop. / [O.V. Sobkevych, A.I. Sukhorukov, V.G. Savchenko, S.L. Vorobiov ta in.]; za zag. red. Ya.A. Zhalila; NISD. – K., 2011. – 112 s. [in Ukrainian]

3. Fedulova L.I. Innovatsiinyi vektor rozvytku promyslovosti Ukrainy / L.I. Fedulova // Ekonomika Ukrainy. – 2013. – №4 (617). – S. 15–23. [in Ukrainian]

4. Fyliuk G. M. Konkurentsiia i monopoliia v epokhu globalizatsii: [monografiia] / G.M. Fyliuk. – Zhytomyr: Vyd-vo ZhDU im. I. Franka, 2009. – 404 s. [in Ukrainian]

5. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2011. [in English]

6. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2008. [in English]

7. Gorokhovskiĭ A.V. Venchurnȳĭ biznes: ot izobretenii k innovatsiyam [Elektronniĭ resurs] / A.V. Gorokhovskiĭ. – Rezhim dostupu: http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num =342109&razdel=40&w=0&p_n=1 [in Russian]

8. Pilipenko I. V. Konkurentosposobnost' stran i regionov v mirovom khozyaĭstve: teoriya, opȳt malȳkh stran Zapadnoĭ i Severnoĭ Evropȳ / I. V. Pilipenko. – M.; Smolensk: Oĭkumena, 2005. – 495 s. [in Russian]

9. Sokolenko S. I. Proizvodstvennȳe sistemȳ globalizatsii: seti, al'yansȳ, partnerstva, klasterȳ: Ukrainskiĭ kontekst / S. I. Sokolenko. – K. : Logos, 2002. – 647s. [in Russian]

10. Kilkist subiektiv IeDRPOU za galuziamy ekonomiky ta organizatsiino pravovymy formamy gospodariuvannia stanom na 1 sichnia 2009 roku. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian]

Надійшла до редколегії 27.02.14

Н.А. Супрун, д-р экон. наук, доц., вед. науч. сотр.
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины
Т.А. Сливка, канд. экон. наук, науч. сотр.
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОРПОРАЦИЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Исследовано значение корпораций в обеспечении экономического развития на инновационной основе. Проанализированы различные формы кооперации между корпорациями и малым и средним бизнесом в сфере высоких технологий. Подчёркнуто несоответствие деятельности украинских корпораций общемировым тенденциям экономического развития.

Ключевые слова: *корпорация; малый и средний бизнес; инновационная деятельность.*

N.A. Suprun, doctor of economical science,
associate professor, leading researcher
Institute for Economics and Forecasting,
Ukrainian National Academy of Sciences
T.O. Slyvka, candidate of economical science, researcher
Institute for Economics and Forecasting,
Ukrainian National Academy of Sciences

INNOVATIVE ACTIVITIES OF CORPORATIONS AS A FACTOR IN ECONOMIC DEVELOPMENT

The value of corporations to provide economic development for innovative manner is investigated. Various forms of cooperation between corporations and SMEs in high-tech are studied. Discrepancy of Ukrainian corporation's activity global trends of economic development is emphasized.

Powerful corporations play an important role in ensuring economic development based on innovation. Corporations have sufficient resources to research and development, launching new technologies and new products in the industry. Various forms of cooperation between corporations and SMEs in high-tech are an effective method of competition under globalization. TNCs providing financial resources to small innovative enterprises and support their development, and in return receive innovative non-traditional activities, inventions, scientific developments, new combinations of resources and thus enhance their competitiveness. The largest corporations in the economy of Ukraine are mostly raw enterprises, especially oil and gas, metallurgical and chemical industries. There is no concentration of capital in high technology in Ukraine.

Keywords: *corporation; small and medium business; innovation.*

УДК 339.166
JEL O340

В. Вірченко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка

СУБ'ЄКТНИЙ СКЛАД ВІДНОСИН ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню суб'єктного складу економічних відносин інтелектуальної власності. Проаналізовано особливості вітчизняного законодавства у контексті визначення суб'єктів права інтелектуальної власності та їх майнових і немайнових прав. Розглянуто підходи до класифікації суб'єктів відносин інтелектуальної власності. Запропоновано новий підхід до класифікації суб'єктів інтелектуальної власності в залежності від їх економічних функцій.

Ключові слова: *інтелектуальна власність; авторське право; промислова власність; суб'єкти відносин.*

Актуальність та постановка проблеми. Відносини власності складають базис будь-якої економічної системи, забезпечуючи можливість реалізації економічних інтересів власника в галузі суспільного виробництва, а також утворюючи механізм розподілу його результатів. Оскільки вітчизняна економіка характеризується інверсійним характером розвитку, у процесі економічних трансформацій відносини власності не знімаються й переводяться в базис економічної системи, а навпаки актуалізуються та перетворюються у важливий інструмент стимулювання соціально-економічного зростання. Крім того, зростання ролі нематеріальних потреб, а також розвиток інтелектуальної діяльності є невід'ємною складовою постіндустріальної цивілізації.

В умовах формування постіндустріального суспільства 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. В останні десятиріччя за умов становлення постіндустріального суспільства відносини інтелектуальної власності перетворилися на важливу складову соціально-економічного базису суспільства, а об'єкти інтелектуальної власності отримали статус визначального фактору суспільного виробництва. Таким чином, актуальність дослідження відносин інтелектуальної власності визначається не лише інверсійним характером розвитку економіки України, а і специфі-

кою постіндустріального етапу цивілізаційного розвитку, що перетворює інтелектуальний капітал на основоположну структурну складову продуктивних сил будь-якого прогресивного суспільства.

Також слід відзначити, що відносини інтелектуальної власності є видом економічних відносин власності, і тому окремі тенденції їх розвитку повністю узгоджуються із сучасними закономірностями трансформації відносин власності. Мова йде, перш за все, про ускладнення та розщеплення відносин власності, що зумовлює збільшення кількості суб'єктів відносин власності та підвищення рівня трансакційних витрат в економіці. Зазначена тенденція отримала широке висвітлення у працях представників нової інституціональної теорії. Розщеплення відносин інтелектуальної власності вимагає їх ретельної специфікації та підвищення ефективності механізму їх нормативно-правового регулювання.

Нарешті, завдяки зростанню ролі інтелектуального капіталу в умовах формування основ постіндустріального суспільства, підвищується рідкісність та цінність об'єктів інтелектуальної власності, що утворюють нематеріальну основу інтелектуального капіталу. Ще на початку XIX ст. Д.Рікардо наголошував на визначальній ролі рідкісності економічних благ у процесі розвитку відносин власності. Це підвищує рентабельність незаконного використання об'єктів інтелектуальної власності, яка полегшується завдяки їх нематеріальній природі, і, відповідно, формує необхідність чіткого визначення суб'єктів інтелектуальної власності та закріплення за ними правочинностей.

Таким чином, аналіз суб'єктного складу відносин інтелектуальної власності є надзвичайно актуальним, оскільки дозволяє належним чином скоригувати сучасну систему нормативного-правового та державного регулювання відносин інтелектуальної власності в Україні. Крім того, це дозволяє розкрити специфіку відносин інтелектуальної власності, а також ретельно дослідити їх структуру.

Розробленість теми. Зміст, особливості, принципи та основні інститути інтелектуальної власності були широко висвітлені у економічній та юридичній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Базилевича В.Д., Корецького В.І., Дроб'язко В.С., Орлюк О.П., Підоприори О.А. та інших. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням особливостей суб'єктного складу відносин інтелектуальної власності в Україні із врахування змін у чинному законодавстві, на наш погляд, вивчені недостатньо.

Мета даної статті полягає у дослідженні суб'єктного складу відносин інтелектуальної власності, аналізі підходів до класифікації суб'єктів інтелектуальної власності, а також вивченні структури майнових та немайнових виключних прав, які у відповідності із чинним законодавством України закріпленні за окремими групами учасників відносин інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу. На початку XXI ст., коли сфера нематеріального виробництва починає переважати матеріальне виробництво за внеском до ВВП, а частка інтелектуального капіталу у структура активів підприємств невпинно зростає, інтелектуальна діяльність отримала значний стимул до розвитку, а разом із нею суттєво розширилася номенклатура об'єктів інтелектуальної власності. Активний розвиток відносин інтелектуальної власності зумовлює залучення до участі у них все більшої кількості економічних суб'єктів. Тому необхідність чіткого окреслення кола учасників відносин інтелектуальної власності не втрачає актуальності, а перетворюється в сучасних умовах на важливе питання економічної науки.

На нашу думку, суб'єкти інтелектуальної власності – це фізичні та юридичні особи, які прямо або опосередковано приймають участь у процесі привласнення результатів інтелектуальної діяльності та їх комерціалізації, а також наділяються відповідними правами та повноваження в рамках цивільно-правових відносин інтелектуальної власності. За роллю у відносинах інтелектуальної власності усіх суб'єктів можна розділити на чотири групи: 1. Суб'єкти, що першопочатково наділяються правами інтелектуальної власності завдяки безпосередній участі у створенні об'єкту інтелектуальної власності (перш за все це стосується об'єктів авторського права, суміжних прав, промислової власності); 2. Суб'єкти, що першопочатково наділяються правами інтелектуальної власності унаслідок проходження процедури реєстрації та отримання відповідного свідоцтва (це стосується засобів індивідуалізації, які зазвичай реєструються на юридичних осіб і у прямому сенсі не є результатом інтелектуальної діяльності); 3. Суб'єкти, що набувають прав інтелектуальної власності в результаті їх передачі на умовах договору або переходу прав у результаті успадкування; 4. Суб'єкти, що представляють інтереси суб'єктів двох перших груп виконуючи посередницькі функції або виступаючи у ролі довірених осіб; 5. Державні установи та самоврядні організації, що регулюють відносини інтелектуальної власності.

Слід зазначити, що досить поширеним у науковій літературі є поділ усіх суб'єктів інтелектуальної власності на первинних та вторинних в залежності від підстави набуття ними права інтелектуальної власності [2, с.13]. До первинних суб'єктів відносять авторів творів науки, літератури і мистецтва, виконавців, виробників фонограм, відеограм, програм мовлення, винахідників, авторів промислових зразків, корисних моделей, компонувань інтегральних мікросхем, сортів рослин, порід тварин. До похідних суб'єктів відносять правонаступників та спадкоємців, які набувають прав інтелектуальної власності на підставі договору або в силу закону. На наш погляд, дана класифікація не позбавлена недоліків, адже грунтується на припущенні, що суб'єктами відносин інтелектуальної власності є лише власники відповідних майнових та немайнових виключних прав. Даний підхід до розуміння суб'єктного складу відносин інтелектуальної власності грунтується на нормах вітчизняного законодавства. Водночас, на нашу думку, даний підхід звужує коло учасників відносин інтелектуальної власності і не враховує суб'єктів, що виконують регулюючі та посередницькі функції на ринку інтелектуальної власності. Крім того, ґрунтуючись на даному вище визначенні первинних суб'єктів інтелектуальної власності, до них не можна віднести власників прав на засоби індивідуалізації, до яких поняття "автор" не може бути застосовано в силу специфіки самих засобів індивідуалізації.

Водночас, запропонована нами класифікація суб'єктів інтелектуальної власності на 5 груп охоплює усіх учасників відносин інтелектуальної власності. Крім того, первинні суб'єкти права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації виділені в окрему групу, що враховує специфіку товарних знаків, географічних позначень та фірмових найменувань як засобів індивідуалізації, що зменшують невизначеність, виконують інформаційну функцію та в прямому розумінні не належать до результатів інтелектуальної діяльності, оскільки їх вартість визначається не творчим внеском, мистецьким або технічним рівнем твору, а діловою репутацією підприємства або регіону.

Поряд із розглянутими вище підходами до класифікації важливо звернути увагу на поділ суб'єктів відносин інтелектуальної власності за їх економічними функціями. На нашу думку, у цьому контексті слід виокремити три групи учасників відносин інтелектуальної власності: 1. Інституційні суб'єкти, що приймають безпосередню участь у створенні об'єктів інтелектуальної власності (об'єктів авторського права, суміжних прав, промис-

лової власності) або здійснюють первинну реєстрацію прав інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації. Зазначені суб'єкти створюють об'єкт відносин інтелектуальної власності, конституюючи ринок інтелектуальної власності і утворюючи інституційну основу існування відносин інтелектуальної власності. 2. Економічно активні суб'єкти, що безпосередньо приймають участь у комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, тобто здійснюють їх впровадження у господарський оборот з метою отримання прибутку. До даної групи переважно належать юридичні особи, що перетворюють об'єкти інтелектуальної власності на інтелектуальний капітал, який приймає участь у суспільному виробництві і забезпечує отримання прибутку. Економічно активні суб'єкти приймають на себе ризики комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, забезпечують виробничий процес із використанням об'єктів інтелектуальної власності, створюють інноваційну продукцію та забезпечують перерозподіл частини прибутку на користь інституційних суб'єктів, стимулюючи їх у такий спосіб до подальшої інтелектуальної діяльності. 3. Фінансові інститути, що здійснюють мобілізацію фінансових ресурсів відокремлених дрібних власників капіталу та їх трансформацію у інвестиції в інтелектуальний капітал, створюючи у такий спосіб матеріальний базис для комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності. Опосередковуючи взаємодії економічних агентів і забезпечуючи рух фінансових ресурсів, фінансові інститути здійснюють акумуляцію вільних фінансових ресурсів відокремлених власників капіталу шляхом емісії та продажу власних фінансових активів, а потім інвестують їх від свого імені у фінансові інструменти, емітовані економічно активними суб'єктами відносин інтелектуальної власності. Слід зазначити, що в сучасних умовах роль фінансових інститутів на ринку інтелектуальної власності є визначальною, адже значна частина проектів з комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності характеризується високою ризикованістю, а підприємства, що займаються інтелектуальною діяльністю постійно відчувають дефіцит власних коштів. Тому фінансові інститути, в рамках відносин інтелектуальної власності утворюють фінансовий механізм комерціалізації результатів інтелектуальної власності, прискорюючи господарський кругообіг інтелектуального капіталу і забезпечуючи передумови для якомога швидшої трансформації інтелектуального продукту у потік доходів від господарської діяльності.

Відповідно до ст. 421. Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) суб'єктами права інтелектуальної власності є творець (творці) об'єкта ін-

телектуальної власності та інші особи, яким належать особисті немайнові та (або) майнові права інтелектуальної власності. Згідно з ст. 423 ЦКУ особистими немайновими правами інтелектуальної власності вважаються: право на визнання людини творцем об'єкта інтелектуальної власності; право перешкоджати будь-якому посяганню на право інтелектуальної власності, здатному завдати шкоди честі чи репутації творця об'єкта інтелектуальної власності [4]. У науковій літературі додатково також виокремлюють право на оприлюднення об'єкта інтелектуальної власності, а також право на недоторканість твору. Особисті немайнові права інтелектуальної власності належать виключно творцеві об'єкта інтелектуальної власності, не залежать від майнових прав інтелектуальної власності, не обмежуються у часі та просторі та не можуть відчужуватися (передаватися), за винятками, встановленими законом.

До майнових прав інтелектуальної власності належать: право на використання об'єкта інтелектуальної власності; виключне право дозволяти використання об'єкта інтелектуальної власності; виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта інтелектуальної власності, в тому числі забороняти таке використання. Майнові права інтелектуальної власності обмежуються у часі за у певних випадках – у просторі, можуть відчужуватися (передаватися відповідно до закону бути вкладом до статутного капіталу юридичної особи, предметом договору застави та інших зобов'язань.

Творець об'єкта інтелектуальної власності – це фізична особа, що створила його власною інтелектуальною діяльністю. Творцем може бути громадянин України, громадянин нашої країни або особа без громадянства незалежно від віку та цивільної дієздатності. Тобто визнаною творцем об'єкта інтелектуальної власності може бути частково дієздатна або обмежено дієздатна фізична особа. При цьому здатність реалізувати майнові права інтелектуальної власності залежить від ступеню дієздатності творця. Цивільну дієздатність має особа, що усвідомлює значення своїх дій та може керувати ними. Цивільною дієздатністю є здатність своїми діями набувати для себе цивільних прав і самостійно їх здійснювати, а також здатність своїми діями створювати для себе цивільні обов'язки, самостійно їх виконувати та нести відповідальність за їх невиконання.

Фізична особа, що не досягла 14 років, володіє частковою дієздатністю. Вона має право самостійно вчиняти дрібні побутові правочини (які задовольняють побутові потреби особи, відповідають її фізичному і со-

ціальному розвитку, а також стосуються предмета, який має невисоку вартість); здійснювати особисті немайнові права на результати інтелектуальної діяльності. Особи у віці від 14 до 18 років володіють неповною дієздатністю. Вони наділяються правом вчиняти дрібні побутові правочини, самостійно розпоряджатися своїм заробітком, самостійно здійснювати права на результати інтелектуальної діяльності, бути учасником юридичних осіб. Інші правочини можуть вчинятися особами із неповною дієздатністю лише за згодою батьків або піклувальника.

Повну цивільну дієздатність має фізична особа, яка досягла 18 років. У разі реєстрації шлюбу особи, яка не досягла 18 років, вона набуває повної цивільної дієздатності з моменту реєстрації шлюбу. Крім того, повна цивільна дієздатність може бути надана особі, яка досягла 16 років і працює за трудовим договором, або неповнолітній особі, яка записана матір'ю або батьком дитини. При цьому, надання повної цивільної дієздатності провадиться за рішенням органу опіки та піклування за заявою особи за письмовою згодою батьків або піклувальника.

Суд може обмежити цивільну дієздатність особи, якщо вона страждає на психічний розлад, який істотно впливає на її здатність усвідомлювати значення своїх дій або керувати ними; якщо вона зловживає спиртними напоями, наркотичними засобами, азартними іграми і тим ставить себе у скрутне матеріальне становище. Над особою з обмеженою дієздатністю встановлюється піклування. Зазначена особа зберігає право самостійно вчиняти дрібні побутові правочини та здійснювати особисті немайнові права на результати інтелектуальної діяльності. Інші правочини можуть вчинятися лише за згодою піклувальника. Над недієздатною особою також встановлюється опіка. При цьому особа не має права вчиняти будь-які правочини. За неї і від її імені їх може вчиняти опікун. Слід зазначити, що навіть недієздатні особи, зберігають право здійснювати особисті немайнові права на результати інтелектуальної діяльності.

Таким чином, первинним суб'єктом відносин інтелектуальної власності щодо об'єктів авторського права та промислової власності виступає творець, тобто фізична особа, що особисто здійснює свої немайнові права, а також реалізує майнові права самостійно або опосередковано через піклувальника чи батьків. Водночас, первинними суб'єктами відносин інтелектуальної власності щодо засобів індивідуалізації та об'єктів суміжних прав можуть виступати як фізичні так і юридичні особи.

Особливим суб'єктом інтелектуальної власності у випадку службових творів або службових об'єктів промислової власності є працедавець. Відповідно до ст.429 ЦКУ особисті немайнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать працівникові, який створив цей об'єкт [4]. Майнові права на зазначений об'єкт належать спільно працівникові та працедавцю (юридичній або фізичній особі, де або у якої він працює), якщо інше не встановлено договором. Таким чином, первинним суб'єктом права інтелектуальної власності щодо службового твору є як фізична особа (працівник), так і юридична особа (працедавець). Згідно зі ст. 430 ЦКУ ідентичний розподіл прав між часниками відносин інтелектуальної власності здійснюється і щодо об'єктів створених на замовлення. Таким чином, до складу первинних суб'єктів права інтелектуальної власності на об'єкт створений на замовлення відноситься як фізична особа (виконавець), так і юридична або фізична особа (замовник). При цьому, у випадках, передбачених законом, окремі особисті немайнові права інтелектуальної власності можуть належати замовнику.

У випадку співавторства до складу первинних суб'єктів відносин інтелектуальної власності може бути віднесено кілька фізичних осіб, які своєю спільною інтелектуальною діяльністю створили відповідний об'єкт власності. При цьому, право на твір, створений у співавторстві, належить співавторам спільно, незалежно від того, становить твір одне нерозривне ціле чи складається з частин, кожна з яких може мати самостійне значення (частина твору має самостійне значення, якщо може бути використана незалежно від інших частин твору). Відносини між співавторами можуть бути визначені договором, у випадку відсутності якого право на твір має здійснюватися співавторами спільно.

Слід зазначити, що у відповідності із вітчизняним законодавством, суб'єктом інтелектуальної власності може стати держава на основі успадкування як за законом, так і за заповітом, а також на підставі дарування або безоплатної передачі первинним суб'єктом інтелектуальної власності своїх прав державі. Далі ми ретельно проаналізуємо суб'єктний склад відносин інтелектуальної власності щодо різних результатів інтелектуальної діяльності.

У відповідності до Закону України "Про авторське право і суміжні права" первинним суб'єктом авторського права є автор твору – фізична особа, яка своєю творчою працею створила твір [3]. За відсутності до-

казів іншого автором твору вважається фізична особа, зазначена звичайним способом як автор на оригіналі або примірнику твору. При цьому, авторське право виникає з моменту створення твору, а для виникнення і здійснення авторського права не вимагається реєстрація твору, спеціальне його оформлення або виконання інших формальностей. Щодо складених та похідних творів первинними суб'єктами є упорядники, перекладачі, автори адаптації та анотацій тощо. Упоряднику складеного твору належить авторське право на здійснений підбір і розташування творів, що є результатом творчої праці. Упорядник користується авторським правом за умови дотримання ним прав авторів кожного з творів, включених до складеного твору. Автору похідного твору належить авторське право на здійснений переклад, адаптацію, аранжування або іншу переробку твору. При цьому, автор похідного твору користується авторським правом на переклад, адаптацію або аранжування за умови дотримання прав автора, твір якого зазнав переробки.

Згідно зі ст. 37 Закону України "Про авторське право і суміжні права" первинними суб'єктами суміжних прав є виконавець, виробник фонограми, виробник відеограми, організація мовлення [3]. Суміжне право виникає внаслідок факту виконання твору, виробництва фонограми, виробництва відеограми, оприлюднення передачі мовлення. Виникнення і здійснення суміжних прав не вимагає здійснення реєстрації або виконання будь-яких формальностей. За відсутності доказів іншого, власником суміжних прав вважаються особа, ім'я якої зазначено на фонограмі, відеограмі та їх примірниках. При цьому, виробником фонограми та відеограми можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Виробником передач мовлення може бути лише юридична особа, що має ліцензію на даний вид діяльності.

Відповідно до ст. 463 ЦКУ первинним суб'єктом права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель та промисловий зразок є винахідник або автор промислового зразка, тобто фізичні особи, інтелектуальною, творчою діяльністю яких створено відповідний об'єкт промислової власності [4]. Майнові права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель або промисловий зразок виникають з дати, наступної за датою їх державної реєстрації, за умови підтримання чинності цих прав відповідно до закону. Свідченням державної реєстрації є патент, а обсяг правової охорони визначається формулою винаходу (корисної моделі) або сукупністю суттєвих ознак промислового зразка. Слід

зазначити, що основною умовою реєстрації прав на об'єкти промислової власності є їх відповідність умовам патентоздатності. Наприклад, для винаходу – це новизна, винахідницький рівень та промислова придатність. Також, слід враховувати, що патент за бажанням автора (заявника) може бути видано на ім'я особи (юридичної або фізичної), на користь якої автор поступається своїми виключними правами.

Первинним суб'єктом права інтелектуальної власності на компонування інтегральних мікросхем визнається автор, тобто фізична особа, що створила зазначений об'єкт своєю творчою працею. Майнові права інтелектуальної власності на компонування інтегральної мікросхеми виникають з дати, наступної за датою їх державної реєстрації за умови підтримання чинності цих прав відповідно до закону. Свідченням державної реєстрації є свідоцтво, а обсяг правової охорони визначається формулою винаходу (корисної моделі) або сукупністю суттєвих ознак промислового зразка. Умовою реєстрації компонування інтегральної мікросхеми є його оригінальність, а обсяг правової охорони визначається зображенням компонування на матеріальному носії.

Згідно зі ст. 493 ЦКУ первинними суб'єктами права інтелектуальної власності на товарний знак можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Майнові права інтелектуальної власності на товарний знак виникають з дати, наступної за датою їх державної реєстрації. Набуття права власності на товарний знак засвідчується свідоцтвом. Обсяг правової охорони при цьому визначається наведеним у свідоцтві зображенням знаку та переліком товарів щодо яких він використовується. Важливо врахувати, що набуття права інтелектуальної власності на загальновідомий товарний знак не вимагає реєстрації. Правова охорона надається знакам, які не суперечать публічному порядку, принципам гуманності і моралі, а також мають розрізнювальну здатність.

Згідно зі ст. 159 Господарського кодексу України первинними суб'єктами права на комерційне (фірмове) найменування є фізичні та юридичні особи суб'єкти підприємницької діяльності [5]. Майнові права інтелектуальної власності на комерційне найменування виникають з моменту першого його використання та охороняються без обов'язкової реєстрації чи виконання будь-яких формальностей, навіть за умови, що комерційне найменування є частиною товарного знаку. Правова охорона надається комерційним найменуванням, які мають розрізнювальну здатність та не вводять в оману споживачів. Права на комерційне наймену-

вання можуть відчужуватися лише разом з цілісним майновим комплексом суб'єкта господарювання, якому воно належить.

Відповідно до ст. 9 Закону України "Про охорону прав на зазначення походження товарів" первинними суб'єктами права інтелектуальної власності на географічне зазначення фізичні та юридичні особи суб'єкти підприємницької діяльності, які в заявленому географічному місці виробляють товар, особливі властивості, певні якості, репутація або інші характеристики якого пов'язані з цим географічним місцем; а також асоціації споживачів та установи, що мають безпосереднє відношення до виробництва відповідної продукції [6]. Майнові права на просте географічне зазначення виникають з моменту його використання, а на кваліфіковане географічне зазначення – з дати, наступної за датою його державної реєстрації. Правова охорона надається кваліфікованим географічним зазначенням, які: мають розрізнювальну здатність; не вводять в оману споживачів; не суперечать публічному порядку, принципам гуманності та моралі; є назвою географічного місця, з якого товар походить; вживаються як назва товару або складова назви. При цьому, у географічному місці повинні бути наявні характерні умови, що надають товару певних особливих якостей, а сам товар або його основна складова мають вироблятися у відповідному географічному місці. Обсяг правової охорони визначається зафіксованими у свідоцтві про державну реєстрацію характеристиками товару та межами географічного місця. Права на географічне зазначення можуть передаватися лише разом з цілісним майновим комплексом суб'єкта господарювання, якому воно належить.

Важливе місце серед результатів інтелектуальної діяльності займають нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності. Первинним суб'єктом права на наукове відкриття є його автор, фізична особа, що своєю інтелектуальною працею встановила невідомі раніше, але об'єктивно існуючі закономірності, властивості або явища матеріального світу. Законом захищаються лише немайнові права автора відкриття. Право на наукове відкриття може засвідчуватися дипломом, виникає з моменту здійснення відкриття і не вимагає виконання будь-яких формальностей. Первинними суб'єктами права на раціоналізаторську пропозицію згідно зі ст. 483 ЦКУ визнаються автор (фізична особа) та юридична особа, якій ця пропозиція подана. Обсяг правової охорони раціоналізаторської пропозиції визначається її описом, а також кресленнями, якщо вони подані. На жаль, вітчизняне законодавство належним чином не врегу-

льовує питання моменту виникнення права інтелектуальної власності на раціоналізаторську пропозицію.

До складу первинних суб'єктів права на сорти рослин та породи тварин відносять авторів – фізичних осіб, що створили їх своєю інтелектуальною діяльністю. Майнові права інтелектуальної власності на сорти рослин або породи тварин засвідчуються патентом і виникають з дати, наступної за датою їх державної реєстрації, за умови підтримання чинності цих прав. Слід зазначити, що право на поширення сорту рослин або породи тварин додатково має бути засвідчене державною реєстрацією. Умовами реєстрації прав на сорти рослин або породи тварин є їх новизна та стійкість (для порід тварин – чистота). Первинним суб'єктом права інтелектуальної власності на комерційну таємницю є фізична або юридична особа суб'єкт підприємницької діяльності, яка визначила законно належну їй секретну та комерційну цінну інформацію як комерційну таємницю і здійснила заходи щодо збереження її секретності [1, с.178]. Майнові права на комерційну таємницю виникають з моменту визнання суб'єктом інформації секретною та комерційно цінною та охороняються без обов'язкової реєстрації чи виконання будь-яких формальностей.

Висновки. Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що вітчизняне законодавство досить детально регламентує суб'єктний склад відносин інтелектуальної власності, норми права інтелектуальної власності України визначають особисті немайнові та виключні майнові права як суб'єктів, що першопочатково наділяються правами інтелектуальної власності завдяки безпосередній участі у створенні об'єкту інтелектуальної власності, так і суб'єктів, що набувають прав інтелектуальної власності в результаті їх передачі на умовах договору або переходу прав у результаті успадкування. Наслідком цього стало поширення у вітчизняній науковій літературі підходу до класифікації суб'єктів інтелектуальної власності на первинних та похідних в залежності від підстави набуття ними права інтелектуальної власності. У результаті здійсненого дослідження нами було запропоновано два нових підходи до класифікації суб'єктів відносин інтелектуальної власності, що, у порівнянні з розглянутим вище підходом, дозволяють максимально охопити усіх учасників відносин інтелектуальної власності, врахувати їх економічні функції, а також привернути увагу до суб'єктів, які виконують регулюючі та посередницькі функції на ринку інтелектуальної власності.

Актуальність і гострота проблеми ефективного інституційного регулювання відносин інтелектуальної власності та зниження трансакційних витрат в умовах становлення постіндустріального суспільства свідчить про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження економічної природи та структури інтелектуальної власності. Перш за все, аналізу потребують функції посередників на ринку інтелектуальної власності, а також фінансовий механізм впровадження результатів інтелектуальної діяльності у господарський оборот.

Література:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник [текст] / В.Д. Базилевич. – 2 вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

2. Мироненко Н. Поняття суб'єктів права інтелектуальної власності та критерії їх класифікації / Н. Мироненко // Теорія і практика інтелектуальної власності. – №2 – 2009. – С.11–24

3. Закон України "Про авторське право і суміжні права" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12. – Назва з екрана.

4. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15. – Назва з екрана.

5. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15. – Назва з екрана.

6. Закон України "Про охорону прав на зазначення походження товарів" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/752-14. – Назва з екрана.

References:

1. Bazylevych V.D. Intelektual'na vlasnist': pidruchnyk [tekst] / V.D. Bazylevych. – 2 vyd., ster. – K.: Znannya, 2008. – 431 c.

2. Myronenko N. Ponyattya sub"yektiv prava intelektual'noyi vlasnosti ta kryteriyi yikh klasyfikatsiyi / N. Myronenko // Teoriya i praktyka intelektual'noyi vlasnosti. – №2 – 2009. – S.11-24

3. Zakon Ukrayiny "Pro avtors'ke pravo i sumizhni prava" [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrayiny: [sayt]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12. – Nazva z ekrana.

4. Tsyvil'nyy Kodeks Ukrayiny [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrayiny: [sayt]. – Rezhym dostupu: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15. – Nazva z ekrana.

5. Hospodars'kyy Kodeks Ukrayiny [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrayiny: [sayt]. – Rezhym dostupu: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15. – Nazva z ekrana.

6. Zakon Ukrayiny "Pro okhoronu prav na zaznachennya pokhodzhennya tovariv" [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrayiny: [sayt]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/752-14. – Nazva z ekrana.

Надійшла до редколегії 27.02.14

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

СУБЪЕКТНЫЙ СОСТАВ ОТНОШЕНИЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Статья посвящена исследованию субъектного состава экономических отношений интеллектуальной собственности. Проанализированы особенности отечественного законодательства в контексте определения субъектов права интеллектуальной собственности и их имущественных и неимущественных прав. Рассмотрены подходы к классификации субъектов интеллектуальной собственности. Предложен новый подход к классификации субъектов интеллектуальной собственности в зависимости от их экономических функций.

Ключевые слова: *интеллектуальная собственность; авторское право; промышленная собственность; субъекты отношений.*

V. Virchenko, PhD, associate professor,
Taras Shevchenko National university of Kyiv

SUBJECT COMPOSITION OF INTELLECTUAL PROPERTY RELATIONS

Article is devoted to analysis of the subject composition of economic relations of intellectual property. Peculiarities of Ukrainian legislation in the context of determination of party to intellectual property relations and their property and non-property right are analyzed. Basic approaches to classification of party to intellectual property relations are considered. Criteria of classification of party's to intellectual property relations are investigated. New approaches to classification of party's to intellectual property relations depending on their role in relations of intellectual property and their economic functions are offered, which allow to embrace as much as possible all participants of intellectual property relations, consider their role in the process of commercialisation, and draw attention to subjects which carry out regulating and mediatorial functions on the intellectual property market.

Keywords: *intellectual property; copyright, industrial property; subjects of relations.*

УДК 368
JEL G 22

Н. Приказюк, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка

СТРАХУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ РИЗИКІВ ТА ІНСТРУМЕНТ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ДЕРЖАВИ

Досліджено особливості розвитку страхового ринку України та можливості використання страхування як механізму фінансування ризиків і інструменту страхового захисту держави. Проаналізовано в динаміці основні показники, що свідчать про рівень розвитку страхового ринку України. Обґрунтовано заходи, спрямовані на активізацію використання страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави.

Ключові слова: *ризики; страхування; страховий ринок; довгострокове страхування; показники розвитку страхування.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах характерною тенденцією розвитку кожної держави є зростання різного роду антропогенних і природних ризиків. Зокрема, суттєво зростають екологічні ризики, економічні ризики, соціальні ризики, які, за відсутності належного управління ними, можуть призвести до значних дисбалансів у функціонуванні, як окремих суб'єктів, так і держави загалом. Підвищення ризиковості в усіх сферах діяльності вимагає пошуку адекватних механізмів управління ними, спрямованих на оцінку ризиків, контроль за ними і їх фінансування. Одним з таких дієвих механізмів, виправданих практикою високо розвинутих країн, є страхування, яке ефективно забезпечує фінансування ризиків, тим самим, сприяючи розвитку суб'єктів господарювання та покращуючи соціальне забезпечення в державі. Загалом, страховий ринок є однією із важливих сфер економіки кожної країни, оскільки, з однієї сторони, він забезпечує можливість створювати захисні механізми для юридичних і фізичних осіб, а, з іншої – сприяє переміщенню капіталу (особливо це стосується ринку страхування життя).

Однак, на сьогоднішній день, страховий ринок України все ще знаходиться на стадії розвитку і не використовує у повному обсязі наявний потенціал щодо фінансування ризиків і забезпечення страхового захисту. Існують диспропорції розвитку страхування у регіональному, галузевому та інституціональному розрізі. Зазначені проблеми посилюються глобалізаційними процесами, що відбуваються у світі. Негативний вплив на вітчизняний страховий ринок здійснила і світова фінансова криза.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих теоретичних та практичних аспектів функціонування страхового ринку займалися такі вчені як Базилевич В.Д., Осадець С.С., Пікус Р.В., Гаманкова О.О., Внукова Н.М., Ткаченко Н.В., Залєтов О.М та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Однак існує потреба в подальшому дослідженні основних тенденцій та суперечностей розвитку страхового ринку України під впливом широкого ряду факторів та обґрунтування перспектив розвитку страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави.

Метою статті є дослідження тенденцій та суперечностей розвитку страхового ринку України та окремих його сегментів, а також можливостей використання страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту з метою прискорення соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яку діяльність повсякчасно супроводжують різноманітні особисті і майнові ризики. З огляду на те, що останнім часом спостерігається зростання ризиковості, необхідним стає розвиток страхування як механізму фінансування ризиків.

Загалом страхування являє собою вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [1]. Тобто, страхування надає впевненості усім суб'єктам у майбутньому: підприємства отримують впевненість у розвитку бізнесу навіть за несприятливих подій (страхових випадків), а фізичні особи – впевненість у підтриманні (не погіршенні) свого матеріального/фінансового становища. Отже, страховий ринок є важливим сектором економіки кожної країни, який забезпечує створення захисних механізмів шляхом фінансування різного роду ризиків для суб'єктів, що відчувають потребу в страховому захисті.

Крім того, активно функціонуючий страховий ринок сприяє підвищенню соціального захисту населення через розвиток соціально орієнтованих особистих видів страхування, зокрема, таких як пенсійне та медичне страхування. Тим самим, страхування приводить до покращення соціального клімату в країні та зменшує навантаження на держа-

вні фінанси. Досвід зарубіжних країн у цій сфері підтверджує доцільність нагромадження і використання коштів на соціальні програми саме страховим методом.

Варто зазначити, що на страховому ринку зосереджуються значні фінансові ресурси, які можуть бути використані на інвестиційні цілі. Тобто, через страхування може відбуватися трансформація тимчасово вільних грошових коштів, що надійшли від страхувальників, в активний капітал. Як свідчить досвід розвинених країн, страхові компанії виступають крупними інвесторами, які займають лідируючі позиції на інвестиційних ринках. Особливо характерним це є для компаній зі страхування життя. Отже, страховий ринок акумулює інвестиційні ресурси, сприяє активізації інвестиційної діяльності в країні, що в кінцевому результаті приводить до соціально-економічного розвитку держави.

На сьогоднішній день вітчизняний страховий ринок ще не досить потужний і відстає у своєму розвитку як від ринків високорозвинених індустріальних країн так і від ринків деяких країн з перехідною економікою.

Розглянемо основні показники страхового ринку, що дають загальне уявлення про його розвиток на сучасному етапі та про можливості використання страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави. Так, в Україні кількість страхових компаній станом на 31.12.12 складала 414, з них 62 - компанії зі страхування життя та 353 страхові компанії, які здійснювали ризикові види страхування. У порівнянні з 2010 роком в 2012 році загальна кількість страхових компаній зменшилася на 42 (таблиця 1).

***Таблиця* 1**

Кількість страхових компаній в Україні в 2010–2012 рр.

Кількість страхових компаній	Роки		
	2010	2011	2012
Загальна кількість	456	442	414
в т.ч.: ▪ Страхові компанії, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя	389	378	353
▪ Страхові компанії, що здійснюють страхування життя	67	64	62

Джерело: складено автором на основі [2]

Однак, незважаючи на таку велику кількість страховиків, сама сфера страхування в Україні зараз перебуває лише на стадії становлення і розвитку. Слід зазначити, що в Україні страхуванням покрито не більше 15 % страхового поля, при рівні виплат – 23,9 %, при цьому в європейських державах страхуванням покрито 70–95 % страхового поля, при рівні виплат по ризикових видах страхування 40–60 %. Такий низький рівень страхового покриття свідчить про недостатнє використання страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави. Разом з тим страховий ринок України залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків: частка його активів у загальному обсязі активів небанківських фінансових установ склала 58 %, тобто 56,3 млрд. грн. з 96,6 млрд. грн.) [2].

Слід зазначити, що з зареєстрованих 414 страхових компаній реальний страховий захист надає лише незначна їх частина. Про це свідчить концентрація страхового ринку України, яка на сьогоднішній день є досить високою. Так, незважаючи на значну кількість страховиків, реально на ринку основну частку валових премій (77%) акумулюють перші 50 страхових компаній.

При цьому страховий ринок України характеризується невисокою капіталізацією. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, обсяг сплачених статутних фондів страхових компаній в 2012р. складав 14 579 млн. грн., що на 149,8 млн. грн. більше порівняно з 2010 р. (14429,2 млн. грн.) [2]. Статутні фонди окремих українських страхових компаній залишаються невеликими. Це свідчить про низьку конкурентоспроможність страховиків, оскільки, за експертними оцінками, для успішної конкуренції на світовому страховому ринку статутний фонд має становити близько 50 млн. дол. США. Такого статутного фонду не має жодна українська страхова компанія, що обмежує їх здатність приймати на страхування великі ризики (чого потребує сьогодні Україна). Отже, низька місткість страхового ринку щодо прийняття ризиків не сприяє використанню страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави. Крім того, останніми роками спостерігався деякий спад по основним показникам у сфері страхування (таблиця 2).

Таблиця 2

Основні показники страхового ринку України в 2010–2012 рр.

Показники	2010 р., млн.грн.	Темп приросту 2011–10 рр., %	2011 р., млн.грн.	Темп приросту 2011–10 рр., %	2012 р., млн.грн.
Валові страхові премії всього	23 081,70	-1,68	22 693,50	-5,22	21 508,20
Валові страхові премії зі страхування життя	906,50	48,53	1 346,40	-9,45	1 219,20
Валові страхові виплати	6 104,60	-20,32	4 864,00	5,90	5 151,00
Сплачені страхові премії перестрахови-кам-нерезидентам	991,30	19,31	1 182,70	9,24	1 292,00

Джерело: складено та розраховано автором на основі [2]

Як видно з таблиці 2, протягом 2010–2012 рр. страховий ринок України характеризувався істотним зменшенням обсягу загальних страхових платежів (на 2–5%) та певним зменшенням страхових виплат (у 2012 році порівняно з 2010 роком виплати зменшилися на 15,62%). При цьому протягом останніх років відбувалося зростання розміру страхових премій, переданих у перестрахування, що знову ж таки свідчить про недостатню місткість вітчизняного страхового ринку.

Щодо рівня страхових виплат, яке являє собою відношення страхових виплат до страхових премій і показує, як часто страхові компанії здійснюють страхові виплати за страховими договорами, то, як зазначалося вище, даний показник в Україні становить близько 24% (таблиця 3).

Таблиця 3

Рівень страхових виплат України в 2010–2012 рр.

Рік	Рівень страхових виплат, %	Нормативне значення, %
2010	26	Не менше 20
2011	21	
2012	24	

Джерело: складено автором на основі [2,3]

В Україні даний показник перевищує мінімальне рекомендоване значення, однак за останні роки він дещо знизився. У 2011 році він впав на 5%, що пояснюється тим, що рівень страхових виплат знизився набага-

то менше, ніж рівень страхових премій – страхові виплати зменшилися на 21% а страхові премії на 2% (таблиця 2). У 2012 році рівень страхових виплат зріс на 3 % до 24%. Це обумовлено тим, що хоча страхові премії і зменшилися, кількість страхових виплат зросла на 6% в порівнянні з попереднім роком. У високорозвинених країнах цей показник набагато вищий за норму та показує, що страхові компанії розраховуються з клієнтами за своїми зобов'язаннями.

Загалом про рівень розвитку страхування і відповідно використання його як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави свідчить показник проникнення страхування, тобто відсоток зібраних страхових премій у ВВП країни (таблиця 4).

***Таблиця* 4**

Проникнення страхування в Україні в 2010–2012 рр.

Рік	Показник проникнення страхування, %	Нормативне значення, %
2010	2.1	8–12
2011	1.7	
2012	1.5	

Джерело: складено та розраховано автором на основі [2,3]

В Україні в 2012 році частка страхових премій по відношенню до ВВП становила 1,5 % , що на 0,2 п.п. менше порівняно з 2011 роком і на 0,6 п.п. менше порівняно з показником у 2010 році. Загалом, рівень проникнення страхування в Україні є досить низьким. Для порівняння, в Німеччині, наприклад, цей показник є вищим у 4,5 рази і у 2012 році він складав 6,8% [4], а у Японії – у 8,7 разів (у 2012 році він складав 13,03%) [5]. У відповідності до методики розрахунку рівня економічної безпеки України показник проникнення страхування повинен складати 8–12%, що на даний момент для України є недосяжним.

Іншим важливим показником, що свідчить про рівень розвитку страхування і використання його як механізму фінансування ризиків, є показник щільності страхування. Даний показник відображає ступінь поширеності страхових послуг і розраховується як кількість страхових премій на 1 особу. Дані щодо щільності страхування в Україні в 2010–2012 рр. наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

Щільність страхування в Україні в 2010–2012 рр.

Рік	Показник щільності страхування, дол. США	Нормативне значення, дол. США
2010	63.17	Не менше 140
2011	62.23	
2012	59.03	

Джерело: складено та розраховано автором на основі [2,3]

Прийнято вважати, що ситуація в страховій сфері є нормальною, якщо показник щільності страхування становить 140 дол. США і більше. Якщо ж показник щільності страхування становить менше ніж 140 дол. США, це свідчить про те, що страхування належним чином не використовується як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави. Отже, сума страхових премій на одну особу в країні повинна бути не менше 140 дол. США. Оскільки даний показник відображає ступінь поширеності страхових послуг, то можна сказати, що він є надзвичайно негативним в Україні (його значення є меншим у 2 рази від нормативного, а за роки досліджуваного періоду ще й постійно зменшувалося). В Японії, наприклад, показник кількості страхових премій на душу населення в період з 2010 по 2012 рр. перебував у межах 5–6 тис дол. США, що у 43 рази більше від нормативного значення [4]. Це говорить про високий ступінь використання страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави. В Німеччині аналогічний показник становив близько 2,65 тис дол. США [5].

Важливим показником для дослідження розвитку страхового ринку та виконання ним соціальних і інвестиційних функцій є частка довгострокового страхування в загальній сумі страхових премій в Україні (таблиця 6).

Таблиця 6

Частка довгострокового страхування в Україні в 2010–2012 рр.

Рік	Частка довгострокового страхування, %	Нормативне значення, %
2010	3.9	30
2011	5.9	
2012	5.7	

Джерело: складено та розраховано автором на основі [2,3]

Можна побачити, що довгострокове страхування, таке як наприклад страхування життя чи пенсій стає дедалі популярнішим в Україні і з кожним роком зростає приблизно на 2%. Так, частка страхування життя в загальному обсязі зібраних страхових премій зросла з 3,9 % в 2010 р. до 5,7% в 2012 р. Проте таке страхування залишається все ще на низькому рівні розвитку, порівняно з розвиненими країнами. Як бачимо, на відміну від країн з розвиненою ринковою економікою, в Україні страхування життя займає дуже малу частку, лише до 6% від загальних страхових премій. В той час, як в Японії частка довгострокового виду страхування є набагато вищою і складає в 2012 році 61.19% [4]. Така негативна ситуація у страховій сфері України є наслідком невпевненості громадян у майбутньому і втрати ними почуття соціальної перспективи, що в свою чергу робить неможливим довгострокове планування життя.

Формування ефективно діючого ринку страхування життя має важливе значення для розвитку економіки кожної держави. Саме у страхуванні життя акумулюються внутрішні ресурси суспільства, які можна спрямовувати на довгострокове інвестування національної економіки, тим самим сприяючи економічному зростанню держави. У країнах з розвинутою ринковою економікою компанії, що займаються страхуванням життя забезпечують понад 30 % інвестицій у національну економіку. Крім того, страхування життя відіграє важливу роль у забезпеченні соціальної стабільності в державі та підвищенні рівня життя її громадян. Досвід європейських держав свідчить, що розвинутий ринок страхування життя є важливим компонентом системи соціального захисту населення та дає можливість ефективно вирішувати ряд соціальних проблем, не створюючи додаткового навантаження на державний бюджет. При цьому для кожної конкретної особи страхування життя є засобом забезпечення впевненості у завтрашньому дні. Щодо України, то на сьогодні розвиток ринку страхування життя все ще знаходиться на досить низькому рівні.

Враховуючи той факт, що саме страхування життя у довгостроковій перспективі є найкращим інструментом соціальної політики будь-якої держави, а також її найпотужнішим інвестиційним каналом, необхідним є вжиття державою заходів щодо розвитку даного виду страхування в Україні, починаючи від створення сприятливих макроекономічних умов, і, закінчуючи встановленням рівноправних партнерських відносин із банками.

Важливим для України є розвиток соціально орієнтованих видів страхування. На сьогодні головна проблема соціального страхування –

незавершеність соціальної реформи, відсутність політичної волі та політичного розуміння необхідності її поглиблення та завершення. Ключовими напрямками подальшого реформування пенсійної системи України повинно стати суттєве вдосконалення солідарної системи, розширення участі населення та підвищення ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів, запровадження накопичувальної пенсійної системи, активізація участі страхових компаній у цій сфері з урахуванням досвіду розвинутих держав світу.

У соціально-економічній політиці держави повинна приділятися значна увага розвитку добровільного медичного страхування. З цією метою можна встановити економічні стимули для роботодавців. Розвитку системи медичного страхування також буде сприяти створення уніфікованої системи класифікації медичних послуг та ціноутворення на них, а також забезпечення контролю за якістю послуг усіх медичних установ, що працюють у системі медичного страхування. З метою стимулювання активності населення у здійсненні медичного страхування доцільно проводити інформаційно-роз'яснювальну роботу стосовно даного виду страхування. Поетапне вжиття зазначених заходів та поєднання зусиль органів державної влади, страхових організацій і медичних установ сприятиме розвитку медичного страхування в Україні.

Вітчизняний страховий ринок відрізняється від західного ринку тим, що в нашій країні ще в повній мірі не сформована потреба в страхових послугах. Суспільство не сприймає страхування, як інструмент захисту свого здоров'я, життя, відповідальності та майна. Однією з ключових проблем недосконалого функціонування страхового ринку є недостатній розвиток діяльності страхових посередників та низький рівень довіри до них. Інститут страхових брокерів в Україні все ще знаходиться на стадії розвитку, про що свідчать, як кількісні, так і якісні показники. Для покращення ситуації та активізації діяльності страхових брокерів необхідним є вжиття заходів, спрямованих на підвищення довіри страхувальників до брокерів, шляхом введення обов'язкового страхування професійної відповідальності останніх чи вимоги формування адекватного розміру гарантії у формі банківського депозиту. На нашу думку, для покращення ситуації у сфері страхового посередництва, необхідно, перш за все, внести зміни в чинне законодавство, привести його у відповідність з європейськими нормами. Це сприятиме активізації страхової діяльності і розвитку страхового ринку України.

Важливе значення для розвитку страхового ринку будь-якої країни має система державного регулювання та нагляду у сфері страхування. Одним із головних чинників успішного розвитку вітчизняного ринку страхування є зважене і ефективне його регулювання. Останніми роками для сектора страхування України були характерні швидкі структурні зміни і високий рівень інноваційного розвитку, що потребувало постійного удосконалення державного регулювання в даній сфері. Виходячи з зазначеного, необхідною є постійна адаптація пріоритетів державного регулювання страхового ринку України до вимог сьогодення з урахуванням очікувань майбутніх подій, визначених на основі тенденцій розвитку вітчизняного ринку страхування, та зважаючи на зарубіжний досвід у даній сфері. Удосконалення державного регулювання страхового ринку можливе шляхом впровадження пруденційного нагляду та регулювання (що базується на положеннях Solvency II), яке сприятиме забезпеченню загальної стабільності й цілісності страхового ринку, ефективному захисту інтересів споживачів та підвищенню конкурентоспроможності національних страхових компаній.

Отже, можна зробити висновок, що страховий ринок України знаходиться на стадії розвитку, а страхування достатньою мірою не використовується як механізм фінансування ризиків та інструменту страхового захисту з метою прискорення соціально-економічного розвитку держави. Однак, слід зазначити, що страховий ринок є досить перспективним та швидко розвивається. Проблема українського страхового ринку полягає у тому, що більшість людей є необізнаними у цій сфері послуг та зазвичай купують страхові поліси лише з обов'язкового страхування. Крім того, одним із негативних факторів у розвитку вітчизняного страхового ринку є слабкий розвиток довгострокового страхування, тобто страхування життя та пенсії.

Заходи, спрямовані на розвиток страхового ринку та активізацію використання страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави, повинні стати пріоритетними в стратегії розвитку фінансових ринків України. Головними завданнями розвитку страхового ринку України, на нашу думку, повинні стати: розробка та реалізація дієвої державної політики у сфері страхування, приведення чинного законодавства у відповідність з нормами, правилами та вимогами ЄС; вдосконалення державного нагляду за страховою діяльністю; сприяння зростанню довіри населення до страхових компаній та стра-

хових посередників; вжиття заходів, спрямованих на розвиток довгострокового страхування та соціально орієнтованих видів страхування.

Література:

1. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – ст. 16 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/parao256№o256. – Назва з екрана.

2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/smi/straxovi213.pdf

3. Державний комітет статистики України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/734.html

4. German insurance industry - Annual Report 2012 / [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/annual-report-2011-2012-small.pdf

5. General insurance in Japan. – Annual Report 2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sonpo.or.jp/en/publication/pdf/fb2012e.pdf

References:

1. Zakon UkraYini "Pro strahuvannya" vld 07.03.1996 № 85/96 // VIdomostI VerhovnoYi Radi UkraYini (VVR). – st. 16 [Iz zmInami ta dopovnennyami] [Elektronniy resurs] // Verhovna Rada UkraYini: [sayt]. – Rezhim dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-vr/parao256№o256. – Nazva z ekrana.

2. NatsIonalna komIsIya, scho zdIysnyuE derzhavne regulyuvannya u sferI rinkIv fInansovih poslug UkraYini: [sayt]. – Rezhim dostupu: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/smi/straxovi213.pdf

3. Derzhavniy komItet statistiki UkraYini: [sayt]. – Rezhim dostupu: http://www.dfp.gov.ua/734.html

4. German insurance industry – Annual Report 2012 / [Elektroniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.Insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/annual-report-2011-2012-small.pdf

5. General insurance in Japan. – Annual Report 2012 / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.sonpo.or.jp/en/publication/pdf/fb2012e.pdf

Надійшла до редколегії 27.02.14

Н. Приказюк, канд. экон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

СТРАХОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ РИСКОВ И ИНСТРУМЕНТ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ ГОСУДАРСТВА

Исследованы особенности развития страхового рынка Украины и возможности использования страхования как механизма финансирования рисков и инструмента страховой защиты государства. Проанализированы в динамике основные показатели, свидетельствующие об уровне развития страхового рынка Украины. Обоснованы мероприятия, направленные на активизацию использования страхования как механизма финансирования рисков и инструмента страховой защиты государства.

Ключевые слова: *риски; страхование; страховой рынок; долгосрочное страхование; показатели развития страхования.*

N. Prykaziuk, PhD, Associate Professor
Kyiv National Taras Shevchenko University

INSURANCE AS A RISK FINANCING MECHANISM AND THE INSTRUMENT OF STATE INSURANCE PROTECTION

It was studied that in all areas there was a growing riskiness recently, and therefore the development of insurance as a risk financing mechanism and instrument of state protection is needed. It is proved that the insurance market is an important sector of the economy of every country, which ensures the creation of protective mechanisms for entities that need insurance protection, improves social welfare through the development of social welfare insurance and accumulating investment funds, which ultimately leads to social and economic development.

The dynamics of the key indicators that show the level of development of the insurance market of Ukraine and the implementation of insurance as a risk financing mechanism and instrument if state protection were analyzed. It was found that the domestic insurance market is still not powerful enough and there are some lags in the development of markets comparing with highly industrialized countries and markets of some countries with economies in transition. And insurance can't be sufficiently used as a funding mechanism for risk and insurance protection. The activities aimed at the development of the insurance market and the implementation of insurance as a risk financing mechanism and instrument of insurance protection of the state were provided in the article.

Keywords: *risks, insurance, insurance market, long term insurance, indicators of the development of insurance.*

УДК 338.432
JEL Q 100

О. Піменова, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРОВІДНОГО ЕЛЕМЕНТУ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ АГРАРНИХ ВІДНОСИН

Досліджено економічну сутність поняття "провідний елемент господарювання в системі сучасних аграрних відносин". Визначено місце та роль господаря в аграрному секторі за сучасних умов. Обґрунтовано важливість соціо-еколого-економічного розвитку в сільському господарстві України.

Ключові слова: *аграрний сектор, провідний елемент господарювання, форми господарювання, соціо-еколого-економічний розвиток.*

Вступ. Господарювання в системі аграрних відносин неподільно пов'язане з такими поняттями як земля, власність, господарська діяльність. Аналізуючи розвиток аграрних відносин, необхідно їх розглядати у тісному зв'язку із формами власності та господарювання у певний період.

Досліджена література. Проблеми господарювання в аграрному секторі, забезпечення ефективного процесу узгодження економічних інтересів основних суб'єктів аграрних відносин привертали увагу дослідників на різних етапах еволюції економічної думки і знайшли відображення у працях Ксенофонта, Колумелли, М. Катона, М. Т. Варрона, Ф. Кене, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, В. Ойкена, А. Я. Антоновича, С. М. Булгакова, І. В. Вернадського, М. Бунге, М.Зібера, М. Кондратьєва, М. Левицького, М. Туган-Барановського, Є. Слуцького, О. Чаянова та інших.

Серед сучасних українських вчених-економістів, які займаються дослідженням проблем сталого розвитку аграрного сектору, зокрема соціально-орієнтованих організаційних форм господарювання, слід назвати: В. Базилевича, К. Базилевич, О.Бородіну, С. Волкова, Ю.Лопатинського, І. Мазур, Л. Молдаван, В.Попова,О. Шубравську та інших.

Водночас, незважаючи на вагомість даної проблематики й посилену увагу до неї багатьох провідних науковців, аспекти соціо-еколого-орієнтованих форм організації сільськогосподарського виробництва все ще залишаються недостатньо дослідженими.

Мета дослідження. Метою роботи є розкриття економічної сутності поняття "провідний елемент господарювання в системі сучасних аграрних відносин".

Основний зміст. У сучасних умовах розвитку сільського господарства найбільш поширеними формами господарювання у країнах ЄС, Північної Америки, Азії, Океанії є фермерські господарства, різні форми їх об'єднань у соціальні підприємства.

У країнах Латинської Америки, Африки, в Австралії окрім зазначених форм поширені комерційні корпорації на найманій праці (агрохолдинги, латифундії).

У країнах СНД у процесі реформування аграрного сектору сформувалися різні форми господарювання, зокрема особисті селянські господарства, фермерські господарства, приватні сільськогосподарські підприємства, виробничі кооперативи та господарські товариства значною мірою у вигляді агрохолдингів.

Агрохолдинги – це великі капіталістичні агро-торгово-промислові підприємства, які використовують десятки тисяч гектарів сільськогосподарських угідь для вирощування найбільш рентабельних та технологічно механізованих сільськогосподарських культур (соняшник, ріпак, колосові, зернові, кукурудза) із застосуванням хімічних добрив, пестицидів, гербіцидів та інших засобів захисту рослин для отримання високих урожаїв.

Поняття "селянське господарство" вперше було вжите в Росії ще у 1906 р. Під час проведення земельної реформи селянин одержував право вільного виходу з общини і створення селянського господарства [12, с. 263]. В таблиці 1 представлена еволюція щодо визначення селянського господарства.

Селянське господарство було і залишається господарством селянської родини, яке засновано в основному на власній праці селянина та його родини і метою якого є забезпечення особистих потреб та потреб родини в продовольчих товарах та реалізації надлишків для одержання доходів.

Фермер, як правило, для себе не використовує продовольчу продукцію, що його і відрізняє від селянського господарства. На нашу думку, фермер – це підприємець, який проживає в сільській місцевості, займається виробництвом, переробкою сільськогосподарської продукції з використанням як власної праці, праці родини, так і найманої, управляє власним господарством.

Отже, і фермерське, і селянське господарство є виробником сільськогосподарської продукції та суб'єктом ринкових відносин,

оскільки вироблена ними продукція повністю або частково реалізується на ринку: у фермера – відповідно до його бізнес-плану, а у селянина – надлишки. І фермер, і селянин беруть безпосередню трудову участь у виробництві сільськогосподарської продукції і несуть відповідальність за результати свого господарювання (якість виробленої продукції, господарське ставлення до землі, дотримання сівозмін тощо). Тому і фермер, і селянин є господарями. Але праця фермера і селянина принципово відрізняються.

На нашу думку, у фермера на відміну від селянина більш відповідальна управлінська та організаційна функції в своєму господарстві щодо налагодження збуту продукції, розвитку клієнтської бази, розширення виробництва на потреби ринку з використанням нових технологій, ведення бухгалтерії і звітності тощо.

Селянин, на відміну від фермера, має значно менший обсяг управлінських функцій, пов'язаних з ринком, не веде бухгалтерії, не звітується перед державними органами.

Більшу частину виробленої сільськогосподарської продукції від власного господарювання селянин продає. Так, із 2 га сільськогосподарських угідь, які згідно Земельного Кодексу України селяни можуть використовувати під ведення особистого селянського господарства, для власних потреб селянської родини вистачає отриманої продукції з 0,5 га, а продукція, яка отримується з іншої частки – 1,5 га продається на ринку. Отримані кошти від реалізації виробленої продукції в селянському господарстві, як правило, ідуть на відтворення виробництва (насіння, добриво, засоби захисту рослин, ремонт ферми тощо) та задоволення потреб родини: купівля одягу, ремонт будинку тощо. Одним із шляхів збільшення доходів селян від ведення господарської діяльності є об'єднання їх у сільськогосподарський кооператив [19, с.70].

Оскільки і фермерське, і селянське господарство виробляють основну сільськогосподарську продукцію, принциповою відмінністю між ними є мета господарювання. У зв'язку з цим розглянемо питання щодо сутності та змісту поняття "провідного елементу господарювання в системі сучасних аграрних відносин".

З метою виявлення сутності та змісту господарювання в системі аграрних відносин необхідно визначити що таке "господарство", хто такий "господар", чим він відрізняється від підприємця.

Таблиця 1

Еволюція поняття "селянське господарство"

Період	Еволюція поняття "селянського господарства"	Значення
1906 р.	Вперше вжито поняття "селянське господарство"	Селянське господарство є особливою формою організації сільського господарства, в якій ведення власного господарства засновано на особистій праці селянської родини.
до 1917 р.	Земельний відруб	Селяни, які вийшли з общини та залишились жити в селі, отримали окрему ділянку землі у приватну власність для господарювання на ній.
1917-1935 рр.	Колгоспний двір	Сімейно-трудове об'єднання осіб, всі або частина яких є членами колгоспу, брали участь у суспільному виробництві колгоспу та спільно вели підсобне господарство на присадибній ділянці. Майно колгоспного двору належало його членам на праві суспільної власності. Володіння, користування і розпорядження майном колгоспного двору здійснювалося за згодою всіх членів двору.
1935-1938 рр.	Особисте підсобне господарство робітників та колгоспників	Господарство, яке ведеться трудівниками і членами їхніх сімей на присадибних ділянках землі, що надаються у встановленому законом порядку для ведення підсобного господарства, садівництва й городництва, яке є загальнонародним надбанням. Доход від О.П.Г. виступає лише додатковим джерелом продуктів, необхідних колгоспникам, робітникам і службовцям. Основним джерелом підвищення добробуту трудящих є суспільне виробництво.
1958-2001 рр.	Особисте підсобне господарство громадян	Форма допоміжного селянського господарювання у сільській місцевості на земельній ділянці, що передається громадянам у власність за рішенням Сільради або ж надається в оренду з метою задоволення власних продовольчих потреб.
З 25 жовтня 2001 р.	Особисте селянське господарство	Господарська діяльність, що ведеться на земельній ділянці, яка передається у приватну власність до 2 га на 1 особу за рішенням Сільради, без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму.

Джерело: [17, с.46].

На думку С. Булгакова саме селянське господарство виробляє сільськогосподарську продукцію на більш вигідних умовах, ніж сільськогосподарські підприємства, оскільки перш за все і за будь-яких ринкових умов дбає про забезпечення власної родини основними сільськогосподарськими продуктами (картопля, морква, буряки тощо), а надлишки вже реалізує на ринку. Тому селянське господарство є найбільш вигідною для суспільства організацією сільського господарювання [2, с. 423]. У своїй фундаментальній праці "Філософія господарства" вчений вперше зробив спробу по-новому осмислити сутність господарської діяльності людини шляхом поєднання економічного та філософського підходу [3, с.8]. Господарська діяльність розглядається як певна культура, спосіб життя та самореалізація для людини, що займається нею. Досліджуючи внутрішній світ людини вчений приходить до висновку, що господар – це особистість, яка творчо працює в своєму господарстві.

Тому господар, на нашу думку, людина, яка господарюючи, поєднує управлінську, творчу, та виконавчу (сільськогосподарську) функції. Саме господар визначає: що виробляти, як виробляти, для кого, скільки і коли виробляти; чергування робіт в залежності від погодних умов; відповідає за свою діяльність.

Особливості сільськогосподарської галузі передбачають наявність господаря в процесі господарювання як обізнаного фахівця, компетентну людину в цій галузі. Такий суб'єкт аграрних відносин прагне отримати не лише прибуток, але й несе відповідальність за використання природних ресурсів.

Новий економічний словник за редакцією А.Азриліяна визначає господарювання як ведення, управління, керівництво господарством [15, с.1016]. Якщо господарювання розглядати як спосіб ведення господарства, основою якого є праця (С.Булгаков), виникають питання: чи можна прирівняти підприємницьку діяльність до господарювання? Чи є праця фермера господарюванням? Чи є праця найманого працівника господарюванням?

На думку Й. Шумпетера діяльність підприємця є творчою, пов'язаною зі створенням нових комбінацій, з новаторством, з управлінням [25, с. 185]. Праця ж фермера поєднує одночасно управління та виконання. Фермер – підприємець, який не тільки

зацікавлений в отриманні прибутку на капітал із свого господарства, але він має брати трудову участь у власному господарстві. За цією ознакою до нього близькі члени сільськогосподарського виробничого кооперативу [19, с.70]. Саме в умовах сільськогосподарської кооперації селянські господарства найбільш ефективно функціонують, збалансовано поєднуючи як економічну так і соціальну та екологічну складові. За таких умов селянські господарства виступають соціо-еколого-економічною формою та основою забезпечення і розвитку господарювання в системі аграрних відносин.

Як зазначалось вище, у сучасному сільському господарстві, зокрема в країнах Латинської Америки (латифундії), в Україні, в Росії та інших постсоціалістичних країнах (агрохолдинги) поширені організаційні форми, економічна діяльність яких пов'язана з концентрацією сільськогосподарських угідь у великих обсягах, зорієнтованого, як правило, на експорт, від якої учасники отримують високі прибутки [19, с.71]. Агрохолдинги породжують великі соціальні і екологічні проблеми. Орієнтуючись лише на окремі види найбільш механізованих видів продукції, вони позбуваються цілого ряду важливих для людини видів трудомісткого виробництва – основної продовольчої (овочевої та тваринницької) продукції.

На відміну від агрохолдингів, фермерське господарювання, де фермер живе і працює у власному господарстві, передбачає більш бережливе ставлення до природи та навколишнього середовища, вирощування здорової та якісної продукції, зорієнтованої як внутрішній так і на зовнішні ринки, яка буде давати прибутки господарю.

На Міжнародній науковій конференції на честь 140-річчя з дня народження Сергія Булгакова "Спадщина Сергія Булгакова в сучасному соціо-гуманітарному дискусі" д.ф.н., професор А.Приятельчук висказав думку, що "господарювання" є перш за все даром Господнім [22], тобто не кожному дано дбати не лише про вигоду, а з любов'ю відноситись до своєї справи, вкладати в неї душу, застосовувати творчий підхід, отримувати задоволення не лише від прибутків, а й від результатів своєї діяльності (як від здорової та якісної продукції зі своїх угідь, так і від квітучих луків, нових посаджених дерев, очищених озер і всього того, що зробив господар аби покращити навколишнє середовище).

В сільському господарстві спостерігається надмірне споживання природних ресурсів особливо в умовах продовольчої кризи. Тому

питання раціонального використання природних ресурсів та дбайливого ставлення до навколишнього середовища зумовлюють вибір таких форм господарювання, які спроможні забезпечити рівноважний стан в системі "природа – економіка – суспільство".

І фермерське, і особисте селянське господарство відіграють важливу роль у розвитку сільського господарства, оскільки переважну частину виробленої продукції в аграрному секторі України створюють саме ці господарства. За даними Державної служби статистики України у період 2000–2013 р. найбільша кількість виробленої продукції тваринництва – м'яса, молока та деяких видів культур рослинництва (картопля, кукурудза тощо) припадає саме на особисті селянські господарства (ОСГ).

На нашу думку, господарювання в системі аграрних відносин є основою соціально-економічного розвитку села в умовах сталого розвитку, оскільки це діяльність, яка з одного боку забезпечує виробництво високоякісної органічної та екологічно-чистої продукції, а з іншого, трудовий дохід отримує селянин, прибуток – фермер, що забезпечує зайнятість і раціональне розселення сільського населення.

Господарювання в системі аграрних відносин неподільно пов'язане із навколишнім природнім середовищем. Результати господарської діяльності селян та фермерів, як провідного елементу господарювання в сучасних умовах, значною мірою залежать від природно-кліматичних умов, природних ресурсів, стану навколишнього середовища та якості ґрунтів, а також від сезонного характеру праці, переривчастого технологічного циклу, непередбаченості результатів, уповільненості обороту капіталу, розвитку аграрного ринку. Тому соціально-еколого-економічний розвиток аграрного сектору ґрунтується на гармонійному та збалансованому поєднанні трьох головних складових сільського господарства: економічної, соціальної та екологічної [19, с.71] (рис.1), а нехтування цими показниками задля отримання максимального прибутку є втратою не лише для сільського господарства, а й для економіки країни в цілому.

На рисунку 1 представлене графічне зображення збалансованості на трьох вісях координат, на кожній з яких знаходиться одна із складових сільського господарства (економічна, соціальна та екологічна). Три вектори мають бути рівними і при обведені кінцевих (найвищих) точок кожного з векторів (економічної, соціальної та

екологічної) має вийти рівнобічний трикутник. Якщо вектори різні за величиною, відповідно трикутник не вийде рівнобічним, і тим самим покаже певні проблеми.

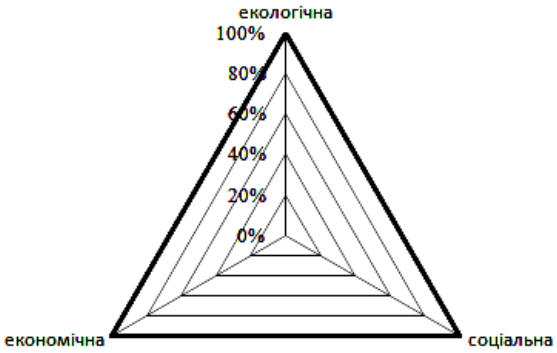


Рис. 1. Трикутник збалансованості економічної, соціальної та екологічної складових сільськогосподарської діяльності
Джерело: [18, с.71].

Зазначене розкриває зміст та сутність поняття "провідний елемент господарювання в системі сучасних аграрних відносин" як сукупності соціо-еколого-економічних взаємин між суб'єктами аграрного сектору економіки у виробництві, розподілі, обміні та споживанні сільськогосподарської продукції, де господар (власник) безпосередньо бере участь у виробничому процесі, виконує управлінську, організаційну та виконавчу функції, будучи зацікавленим у динамічному розвитку, що дає можливість забезпечувати споживачів органічною та екологічно чистою сільськогосподарською продукцією.

Література:

1. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посіб. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2008 – 263 с. – (Вища освіта XXI століття).
2. С. Булгаков. Розмисли. Творча спадщина в контексті XXI століття / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – 903 с. – (Славетні постаті)
3. Булгаков С. Философия хозяйства. – М.: Наука, 1990. – 412 с. – (Социологическое наследие)

4. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с.: табл., рис.

5. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. Станом на 25 серп. 2009р.: – К.: Паливода А. В., 2009. – 192с.

6. Закон України "Про господарські товариства". [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12

7. Закон "Про сільськогосподарську кооперацію". [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0

8. Закон України "Про особисте селянське господарство". Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.

9. Закон України "Про фермерське господарство". Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.

10. Молдаван Л. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://dt.ua/articles/60696

11. Молдаван Л.В. Латифундії – загроза Україні // Сільські Вісті. – 19 листопада 2010 – с. 2

12. Молдаван Л.В. Соціально-економічна сутність сільськогосподарських підприємств. – В монографії "Іноваційні трансформації аграрного сектора економіки" / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О. В. ШубравськоїЖ НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – С. 235–250.

13. Молдаван Л.В. Форми господарювання в аграрному секторі України в умовах глобалізації // Економіка АПК. – 2010 – № 1. – с. 13–17

14. Молдаван Л.В. Социальная направленность механизма хозяйствования в аграрном секторе. / Л. В. Молдаван – К.: Урожай, 1991. – 216 с.

15. Новый экономический словарь/ Под ред. А.Н. Азрилиана. – 3-е изд. – М.: Институт новой экономики, 2009. – 1088 с.

16. Осипов Ю.М. Эпоха Постмодерна. В трех частях. – М.: ТЕИС, 2004. – 336 с.

17. Піменова О. В. Інституційне забезпечення форм господарювання в системі аграрних відносин. : дис… канд. економ. наук: 08.00.01 / Піменова Олена Володимирівна; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2013. – 253 с.

18. Піменова О. В. Модель оцінки рівня ефективності форм господарювання в аграрному секторі / О. В. Піменова // Економіка та прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 77–88.

19. Піменова О. В. Сутність та зміст господарювання в системі аграрних відносин / О. В. Піменова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 3. – С. 67–72.

20. Попова О. Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми. – НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 118–158 с.

21. Сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

22. Спадщина Сергія Булгакова в сучасному соціо-гуманітарному дискурсі. Міжнародна наукова конференція на честь 140-річчя з дня народження Сергія Булгакова. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. 12–14 травня 2011 р.

23. Українська модель аграрного розвитку та її соціальна переорієнтація: наукова доповідь/ О. М. Бородіна, В. М. Геєць, І В. Прокопа. Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ief.org.ua/Dok/Nauk_dop_2.pdf

24. Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2005. № 4(58). –304 с.

25. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития/ Й. А. Шумпетер. – М., 1982. – 445с.

26. Alain de Janvry. The Agrarian Question and Reformism in Latin America. – Johns Hopkins University Press, 1981. – 352 p.

27. Kriterien einer umwelverträglichen Landwirtschaft (KUL). [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.tll.de/ainfo/ksnl/kul10606.pdf

References:

1. Bazylevych V. D., Bazylevych K. S. Rynkova ekonomika: osnovni ponyattya i katehoriyi: Navch. posib. – 2-he vyd., ster. – K.: Znannya, 2008 – 263 p.

2. Bulhakov S. Rozmysly. Tvorcha spadshchyna v konteksti XXI stolittya / za red. V.D. Bazylevycha. – K.: Znannya, 2006. – 903 s. – (Slavetni postati)

3. Bulhakov S. Fylosofyya khozyaystva. – M.: Nauka, 1990. – 412 p.

4. Heyets'V. M. Suspil'stvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiya vzayemodiyi ta rozvytku / NAN Ukrayiny; In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrayiny. – K., 2009. – 864 p.

5. Hospodars'kyy kodeks Ukrayiny: chynne zakonodavstvo zi zminamy ta dopov. Stanom na 25 serp. 2009r.: – K.: Palyvoda A. V., 2009. – 192p.

6. Zakon Ukrayiny "Pro hospodars'ki tovarystva". [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12

7. Zakon "Pro sil's'kohospodars'ku kooperatsiyu". [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu:
http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0

8. Zakon Ukrayiny "Pro osobyste selyans'ke hospodarstvo". Zemel'ne zakonodavstvo Ukrayiny. – K.: Istyna, 2010. – 342 s.

9. Zakon Ukrayiny "Pro fermers'ke hospodarstvo". Zemel'ne zakonodavstvo Ukrayiny. – K.: Istyna, 2010. – 342 p.

10. Moldavan L. Ahrarnyy sektor: chas pryntsypovo zminyty oriyentyry rozvytku. [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu: http://dt.ua/articles/60696

11. Moldavan L.V. Latyfundiyi – zahroza Ukrayini // Sil's'ki Visti. – 19 lystopada 2010 – p.2

12. Moldavan L.V. Sotsial'no-ekonomichna sutnist' sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv. – V monohrafiyi "Inovatsiyni transformatsiyi ahrarnoho sektora eko-

nomiky" / [O. V. Shubravs'ka, L. V. Moldavan, B. Y. Paskhaver ta in.]; za red.. d-ra ekon. nauk O. V. Shubravs'koyiZH NAN Ukrayiny, In-t ekon. ta prohnozuv. – K., 2012. – p. 235–250.

13. Moldavan L.V. Formy hospodaryuvannya v ahrarnomu sektori Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi // Ekonomika APK. – 2010 – № 1. – p. 13–17

14. Moldavan L.V. Sotsyal'naya napravlennost' mekhanyzma khozyaystvovanyya v ahrarnom sektore. / L. V. Moldavan – K.: Urozhay, 1991. – 216 p.

15. Novyy ekonomycheskiy slovar/ Pod red. A.N. Azrylyana. – 3-e yzd. – M.: Ynstytut novoy ékonomyky, 2009. – 1088 p.

16. Osypov Y.M. Épokha Postmoderna. V trekh chastyakh. – M.: TEYS, 2004. – 336p.

17. Pimenova O. V. Instytutsiyne zabezpechennya form hospodaryuvannya v systemi ahrarnykh vidnosyn. : dys. … kand. ekonom. nauk: 08.00.01 / Pimenova Olena Volodymyrivna; KNU imeni Tarasa Shevchenka. – Kyyiv, 2013. – 253 p.

18. Pimenova O. V. Model' otsinky rivnya efektyvnosti form hospodaryuvannya v ahrarnomu sektori / O. V. Pimenova // Ekonomika ta prohnozuvannya. – 2012. – № 4. – p. 77–88.

19. Pimenova O. V. Sutnist' ta zmist hospodaryuvannya v systemi ahrarnykh vidnosyn / O. V. Pimenova // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. – 2013. – № 3. – p. 67–72.

20. Popova O. L. Stalyy rozvytok ahrosfery Ukrayiny: polityka i mekhanizmy. – NAN Ukrayiny, In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrayiny. – K., 2009. – 118–158 p.

21. Sayt derzhavnoho komitetu statystyky Ukrayiny. [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu: http://ukrstat.gov.ua/

22. Spadshchyna Serhiya Bulhakova v suchasnomu sotsio-humanitarnomu dyskursi. Mizhnarodna naukova konferentsiya na chest' 140-richchya z dnya narodzhennya Serhiya Bulhakova. KNU imeni Tarasa Shevchenka. 12 – 14.05.2011.

23. Ukrayins'ka model' ahrarnoho rozvytku ta yiyi sotsial'na pereoriyentatsiya: naukova dopovid'/ O. M. Borodina, V.M. Heyets', I V. Prokopa. Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu: http://www.ief.org.ua/Dok/Nauk_dop_2.pdf

24. Fylosofyya khozyaystva. Al'manakh Tsentra obshchestvennykh nauk y ékonomycheskoho fakul'teta MHU ym. M.V. Lomonosova. 2005. № 4(58). – 304 p.

25. Shumpeter Y. A. Teoryya ékonomycheskoho razvytyya/ Y. A. Shumpeter. – M., 1982. – 445p.

26. Alain de Janvry. The Agrarian Question and Reformism in Latin America. – Johns Hopkins University Press, 1981. – 352 p.

27. Kriterien einer umwelverträglichen Landwirtschaft (KUL). [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu: http://www.tll.de/ainfo/ksnl/kul10606.pdf

Надійшла до редколегії 27.02.14

О. В. Пименова , канд. экон. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ВЕДУЩЕГО ЭЛЕМЕНТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Исследована экономическая сущность понятия "ведущий элемент хозяйствования в системе современных аграрных отношений". Определено место и роль хозяина в аграрном секторе в современных условиях. Обоснована важность социо - эколого - экономического развития в сельском хозяйстве Украины.

Ключевые слова: *аграрный сектор; ведущий элемент хозяйствования; формы хозяйствования; социо-эколого-экономическое развитие .*

A. Pimenova , Ph.D., assistant
Kyiv National Taras Shevchenko University

ECONOMIC NATURE LEADING ELEMENT OF MANAGEMENT IN THE CONTEMPORARY AGRARIAN RELATIONS

The economic essence of main element of farming in the system of modern agrarian relations is studied. The substance and place of master in agrarian sector under modern conditions are determined. An importance of socio-ecologo-economic development in Ukrainian agriculture is proved.

Keywords: *agrarian sector; main element of farming; forms of economy; socio-ecologo-economic development.*

УДК 336.027
JEL O220; G210

Я. Ткаченко, канд. екон. наук, доц., докторант,
Академія фінансового управління

РОЗВИТОК ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНИ: РОЛЬ БАНКІВ

В статті розглядається діяльність іноземних та вітчизняних банків як основних учасників проектного фінансування. Зокрема, аналізуються умови проектного фінансування та причини низької активності банків у цій сфері в Україні.

Ключові слова: *банківські установи, проектне фінансування, форми забезпечення повернення позики, регрес*

Постановка проблеми. Появу та розвиток проектного фінансування традиційно пов'язують з інвестиційною активністю банків в енергетичній сфері, сфері транспортної інфраструктури, видобутком корисних копалин та розбудовою мережі мобільного зв'язку. Сьогодні проектне фінансування як різновид фінансування інвестиційних проектів, при якому велика частина повернення позикових коштів здійснюється за рахунок грошового потоку, який згенеровано безпосередньо проектом, уже зарекомендувало себе як досить успішний спосіб залучення коштів у розвинутих країнах. Зокрема, в межах Європейського Союзу в період з 1990 по 2010 роки було реалізовано 1452 проекти на загальну суму 272 млрд. євро. [1].

Тема проектного фінансування не є новою і для вітчизняних науковців, але в сучасних умовах серед методів фінансування вона набула іншого звучання. Визначальною особливістю проектного фінансування є поєднання всіх аспектів розробки, експертизи, фінансування та супроводження проекту. Переважно проектне фінансування отримало розповсюдження серед проектів, в будівництві та експлуатації яких зацікавлена держава. Участь держави у таких проектах отримала назву державно-проектне партнерство (ДПП). ДПП направлено на "реформування державної власності в цілях її більш органічного включення в систему ринкових відносин", являючи собою "альтернативу приватизації життєво важливих, які мають стратегічне значення об'єктів державної власності" [2]. Окрім зниження тиску на державний та місцеві бюджети, шляхом залучення коштів приватного партнера, такий альянс дає змогу використовувати більш ефективну систему менеджменту, що притаманна приватному сектору, та управляти інвестиціями зі значно більшою рентабельністю аніж

держава. Тому пошук шляхів підвищення ефективності співпраці держави та приватного бізнесу для розбудови соціально значущих проектів є найбільш актуальною проблемою сучасної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальною основою розвитку проектного фінансування стали наукові праці Невіта П., Фабоцці Ф. та Фінерті Дж. Дослідженням проблем взаємодії держави та приватного бізнесу в світовій практиці та різних форм державно-приватного партнерства (далі – ДПП) займалося багато зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема, Е.Р.Йескомб, який зосередився на практичних аспектах проектного фінансування, не тільки охарактеризувавши проектні контракти та види ризиків, на які наражаються учасники проектів, але й деталізував фінансові інструменти. В цій сфері працюють також російські дослідники В. Г. Варнавський, И.Н.Крутова, В.А. Цвєтков. Серед вітчизняних науковців, що вивчали механізм застосування ДПП та досліджували теоретичні й мето-логічні засад впровадження проектного фінансування Г.О.Бардиш, Е.В.Жерновая, О.О. Ляхова, С.В.Науменкова, Т.В. Майорова, А.А. Пересада та ін.

У той же час, у вітчизняній економічній літературі питання розвитку та впровадження проектного фінансування залишаються розглянутими дещо однобоко. Насамперед йдеться про суттєві досягнення в дослідженні зарубіжного досвіду, теоретичних основ проектного фінансування та нормативно-правового поля, що регулює діяльність учасників в рамках проектного фінансування. Але подальшого дослідження вимагають питання застосування схем проектного фінансування українськими банками.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз розвитку проектного фінансування в Україні, зокрема діяльності іноземних та вітчизняних банків як основних суб'єктів фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головну роль у здійсненні проектного фінансування відіграють банківські установи. На початкових етапах саме банки здійснюють експертизу проекту, оцінюючи доцільність його фінансування. І тут необхідно зазначити, що суттєвою відмінністю проектного фінансування є поняття "проект", яким оперують банки, вивчаючи можливість його окупності. Безпосередня оцінка проекту, а не фінансового стану позичальника, як при традиційному кредитуванні, зокрема і при інвестиційному кредиті, зміщує акценти з суб'єкта кредитування на об'єкт, відособлюючи інвестиційний проект від поточної діяльності його коштів. Часто для фінансування проектів банки ви-

користовують власні кошти; однак переважна більшість виступає у якості організаторів банківських консорціумів, залучаючи завдяки відомому бренду, кошти менш відомих та фінансово потужних банків. При цьому, для фінансування проектної компанії, як правило, організовують розміщення облігаційних позик та надання кредитів.

На початкових етапах розвитку проектного фінансування світовий ринок був поділений між обмеженою кількістю переважно американських, німецьких та японських банків. Однак пізніше, з розвитком нафто- та газовидобутку в Північному морі до них приєднались комерційні банки Великої Британії, Франції, Італії, Швейцарії та інших європейських країн. І уже на початку XXI сторіччя на ринку проектного фінансування сформувалася група найбільш впливових банків. Насамперед, до їх числа належать такі відомі американські банки як Citigroup та JP Morgan, а також ціла низка європейських банків – Deutsche Bank, BNP Paribas, Intesa, Credit Agricole тощо [3].

В даній статті більш детально зупинимось на діяльності банків, що в тій чи іншій мірі представлені в Україні.

Deutsche Bank – найбільший банківський концерн Німеччини, що заснований у 1870 році. Інвестиційну діяльність банк здійснює через компанію DWS Investments, займаючи 20-процентну частку цього ринку в Німеччині. Крім того, незважаючи на все більш складне ринкове середовище та зміни у нормативних актах ЄС, що обмежують здатність європейських банків до довгострокового проектного кредитування, Deutsche Bank продовжує фінансування проектів освоєння відновлюваних джерел енергії, в рамках стратегії боротьби з глобальною зміною клімату (у 2011 році Deutsche Bank уклав більш ніж 40 подібних договорів проектного фінансування) [4].

Починаючи з 1999 року Deutsche Bank здійснював проектне фінансування у сфері реалізації проектів з використання альтернативних джерел енергії в усьому світі. Зокрема, у Північній Америці Deutsche Bank є головним інвестором розвитку сонячної енергетики у США та піонером у сфері будівництва вітрових станцій у Квебеку (Канада). Загалом, у 2011 році Deutsche Bank збільшив свою частку на американському ринку на 33 %, у той час, коли кількість угод проектного фінансування тут скоротилася на 28%, зокрема завдяки участі у фінансуванні гучного проекту у сфері альтернативної енергетики "Desert Sunlight" (США, Каліфорнія) на суму 2,3

млрд. дол., який був названий "North America Solar Deal of the Year" за рейтингом журналу "Project Finance Magazine" [5].

У квітні 2012 року консорціум банків у складі: Deutsche Bank, BayernLB, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen та KfW IPEX-Bank, – успішно завершив довгострокове фінансування наземної фотоелектричної станції у Канаро (Італія). Для її будівництва у червні 2011 року Deutsche Bank надав короткостроковий кредит у розмірі 83 млн. євро, що згодом був рефінансований у довгострокове проектне кредитування [4].

Щодо діяльності в Україні, Deutsche Bank не має власної філії та часток в українських банках, а представлений спільними з державою проектами по модернізації та реконструкції газотранспортної системи України. Зокрема, 11 грудня 2012 року ДК "Укртрансгаз" і Deutsche Bank підписали угоду щодо відкриття кредитної лінії в розмірі 53,5 млн. євро для реалізації проекту модернізації компресорної станції Бар газопроводу "Союз" [6]. Планується, що за кошти кредитної лини буде продовжений термін експлуатації газових компресорів ще на 15 років, знижені на 28% обсяги споживання паливного газу, а також підвищено коефіцієнт корисної дії газових компресорів.

Згідно з підписаною угодою період кредитування становить 10 років і 9 місяців. Німецькою стороною планується профінансувати 85% вартості проекту шляхом надання кредиту.

Для отримання кредиту українська сторона забезпечила його державними гарантіями і застрахувала в німецькому національному експортному кредитному страховому агентстві Euler Hermes Deutschland AG (Hermes). 28 листопада 2012 р. було прийнято відповідну Постанову Кабінету Міністрів України № 1139 про надання 560 млн. грн. держгарантій за проектом модернізації компресорної станції Бар газопроводу "Союз".

Італійська банківська група Intesa Sanpaolo, яка належить до числа найбільш активних гравців ринку проектного фінансування, представлена в Україні як власник стовідсоткового пакету акцій Публічного акціонерного товариства "ПРАВЕКС-БАНК". Останній відноситься до II групи із загальним обсягом активів 5 180 859 тис. грн. (станом на 1.01.2013 р.) [7]. Цікаво, що ПАТ "ПРАВЕКС-БАНК" на офіційному сайті взагалі навіть не анонсував проектне фінансування.

Credit Agricole Group (Креді Агріколь Груп) – одна з найбільших фінансових груп Європи. Група є лідером на ринку універсальних банківських послуг у Франції та активним гравцем на ринку проектного фінан-

сування. На ринку банківських послуг України Група представлена вже 18 років поспіль двома дочірніми банками: ПАТ "Креді Агріколь Банк" відноситься до ІІ групи із загальним обсягом активів 13 175 745 тис. грн. (станом на 1.01.2013 р.) [7], що спеціалізується на обслуговуванні середніх корпоративних компаній, малого та середнього бізнесу та приватних осіб; філія "КІБ" ПАТ "Креді Агріколь Банк" (Корпоративний та Інвестиційний Банк Креді Агріколь) обслуговує сектор великих корпоративних компаній. На офіційному сайті банк не анонсував окремо проектне фінансування, виділивши тільки фінансування під гарантії іноземних експортних кредитних агенцій (COFACE, Hermes).

Діяльність BNP Paribas в Україні пов'язана з діяльністю ПАТ "Укрсиббанк", де BNP Paribas володіє майже 85% статутного капіталу. ПАТ "Укрсиббанк" належить до І групи банків та має обсяг активів 25 888 436 тис. грн. (станом на 1.01.2013 р.) [7]. Анонсуючи проектне фінансування на сайті, ПАТ "Укрсиббанк" гарантує індивідуальний підхід при розробці графіку та тривалий строк фінансування в залежності від виду проекту [16]. Іншої інформації банк не надає, що є свідченням або відсутності проектів, які реалізуються в рамках проектного фінансування, або закритістю такої інформації.

Проаналізуємо умови фінансування, пропонують на офіційних сайтах українські банки (табл.1).

Умови кредитування, що представлені в Табл.1, вказують на суттєві відмінності між класичним трактуванням проектного фінансування та тлумаченням, що його пропонують вітчизняні банки. Як уже зазначалося, основним забезпеченням зобов'язань позичальника при проектному фінансуванні виступає грошовий потік, що згенерований безпосередньо проектом. Та частина банків, зокрема ПАТ "Альфа-Банк", ПАТ "КРЕДОБАНК", як показують дані табл.1, звертають увагу переважно на баланс і надані позичальником гарантії. Тобто, включення до переліку послуг цих банків проектного фінансування здійснюється лише в маркетингових цілях.

Під проектним фінансуванням подається кредитування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, про що свідчить обрана банками форма забезпечення кредиту, коли кредит надається під заставу устаткування, акцій, гарантій, поручительства. При використанні такої схеми облік коштів ведеться на балансі позичальника і не створюється окрема проектна компанія.

Таблиця 1

Умови фінансування, що пропонують вітчизняні банки

Назва банку	Форми забезпечення повернення позики	Умови фінансування		
		Термін фінансування, років	Мінімальна частка власних коштів ініціатора проекту,%	Мінімальний (максимальний) бюджет проекту, євро, дол., грн..
ПАТ "Піреус Банк МКБ"	за рахунок грошового потоку, який виробляється самим проектом	До 7 років	30% бюджету проекту	Відсутні дані (В.д.)
ПАТ "ОТП Банк"	за рахунок грошового потоку, генерованого проектом або активом проекту; або частково за рахунок активів, що не належать до проекту	До 7 років	30% бюджету проекту	Від 1,5 млн. євро
АТ "Укрексімбанк"	В.д.	До 5 років	В.д.	До 10 млн. дол. США (в рамках програми енергоефективності ЄБРР)
ПАТ "Кредитпромбанк"	В.д.	До 5 років	15% бюджету проекту	До 10 млн. дол. США (в рамках програми енергоефективності ЄБРР)
АТ "Сбербанк Росії"	В.д.	До 7 років	В.д.	В.д.
ПАТ "Альфа-Банк"	застава основних засобів, акцій підприємств, поручництва клієнтів Альфа-Банку	До 5 років	30% бюджету проекту	від 500 тис. дол. США
ПАТ "ВТБ Банк"	за рахунок майбутніх грошових потоків, що генеруються проектом	До 10 років	В.д.	від 25 млн.грн.
ПАТ "КРЕДОБАНК"	забезпеченням по кредиту виступає ліквідне майно позичальника (поручителя)	До 8 років	30% бюджету проекту	В.д.

Джерело: складено автором за матеріалами офіційних сайтів українських банків [8–15]

Грошовий потік як форму забезпечення кредиту пропонують лише ПАТ "ВТБ Банк", ПАТ "Піреус Банк МКБ" та ПАТ "ОТП Банк", що дає змогу створити відособлену самостійну проектну компанію, зміщуючи акценти в процесі оцінки з суб'єкта кредитування на об'єкт.

Крім зазначених у таблиці банків, інформацію про можливість надання проектного фінансування на своїх сайтах декларують також і такі банки як - АТ "Райффайзен Банк Аваль" [16] та ПАТ "УніКредит Банк" [16], але, нажаль, подана ними інформація носить загальний характер без мінімальної деталізації умов проектного фінансування, які вони пропонують.

Іншою суттєвою відмінністю при застосуванні схем проектного фінансування є відсутність права регресу на позичальника чи спонсорів проекту. Таким чином, у банку немає можливості перекласти ризик неуспішної реалізації проекту на іншого учасника інвестиційного процесу. Але більшість банків на своїх сайтах в основному розміщують інформацію про терміни фінансування, частку участі ініціатора проекту (позичальника) у проекті власними коштами проекту та мінімальний або максимальний термін кредиту. Питання регресу залишаються поза офіційною інформацією.

Забезпечення необхідної прозорості та якості розкриття інформації безпосередньо впливає на підвищення рівня довіри до банківських установ. Вперше у світовій практиці роботу з узагальнення та класифікації розрізненої інформації щодо діяльності банківських установ провели фахівці Служби рейтингів корпоративного управління міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's. В основі розробленої ними методології лежать принципи безперервного і добросовісного розкриття інформацій (відповідно до визначення Standard & Poor's) для публічних компаній, згідно з яким усі групи інвесторів і громадськості в цілому повинні своєчасно одержувати всю суттєву інформацію про діяльність банку.

Аналіз результатів дослідження, проведеного за методологією Standard & Poor's, свідчить, що рівень розкриття інформації з 50 найбільших українських банках у 2006 р. був відносно невисоким і складав у середньому близько 42% [20]. І в 2007 р. рівень формаційної прозорості вітчизняних банків залишався низьким, що понижує рівень довіри та перешкоджає подальшому інституційному розвитку банківського сектору України. Так, за оцінками аналітиків рейтингової агенції Standard & Poor's, середній рівень прозорості 30 найбільших українських банків складав лише 41%, що на один відсотковий пункт навіть менше, ніж у

2006 р. Найвищий показник – 64% – був у "Укрексімбанку", а друге місце посів "Райффайзен Банк Аваль" [20].

Поза офіційною, поки що, залишається інформація щодо розвитку проектного фінансування в цілому в Україні. Зокрема, НБУ окремо взагалі не здійснює моніторинг участі українських банків в проектному фінансуванні. Таке ставлення регулятора, можливо, пояснюється відсутністю терміну "проектне фінансування" в юридичному просторі. У прийнятій Правлінням Національного банку України Постанові № 23 від 25 січня 2012 р. було затверджено Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, де поняттю "проектне фінансування" відповідає термін "кредит під інвестиційний проект". У даному Положенні зміст цього терміну викладено у наступній редакції: " кредит під інвестиційний проект – довгостроковий кредит, наданий для реалізації інвестиційного проекту (крім інвестування кредитних коштів у такі об'єкти інвестиційної діяльності, як цінні папери, цільові грошові вклади, інтелектуальні цінності, майнові права), майбутні доходи за яким будуть джерелом повернення кредиту" [21].

Зважаючи на те, що кредити під інвестиційні проекти є значними за обсягами та без права регресу, то загальноприйнятою світовою практикою стала організація спеціальних синдикатів банків, об'єднання яких дає можливість зменшити навантаження, а, значить, і ризики, на окрему установу. Тому, теоретично, відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" українські банки можуть брати участь в проектному фінансуванні через створення банківських груп та банківських холдингових компаній, якщо переважна діяльність у групі є банківською. Тобто, якщо сукупне середньоарифметичне значення активів банків (банку) – учасників (учасника) банківської групи за останні чотири звітних квартали становить 50 і більше відсотків сукупного розміру середньоарифметичних значень активів усіх фінансових установ, що входять до цієї групи, за цей період [22]. Такі об'єднання дають значно більші інвестиційні можливості, аніж може собі дозволити український банк.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Більшість банківських установ світу спрямовують все більше коштів на кредитування інвестиційних проектів. Така ситуація обумовлена не тільки можливістю для банків отримати більший прибуток, а й поліпшити власний імідж на світовому фінансовому ринку.

Розвиток світових фінансових ринків, прихід зарубіжних гравців, що спеціалізуються на проектному фінансуванні на вітчизняний ринок банківських послуг, а також загальне зростання капіталізації української банківської системи призвели до появи нової банківської послуги - проектного фінансування. Даний вид банківських послуг в Україні є відносно новим банківським продуктом. У чистому вигляді його пропонує обмежене коло банків, хоча на своїх офіційних сайтах більшість українських банківських установ позиціонують себе як активні учасники ринку проектного фінансування, помилково називаючи послуги з кредитування проектів проектним фінансуванням.

Перш за все, проектне фінансування оперує поняттям "проект", тоді як при інвестиційному чи комерційному кредитуванні ключовим є поняття "позичальник". Отже, в центрі уваги знаходиться не кредитоспроможність позичальника, а оцінка перспектив успішної реалізації проекту.

Активність банківських установ на ринку проектного фінансування України поки що залишається низькою. Серед причин такої ситуації необхідно, перш за все, назвати зовнішні чинники: незадовільні темпи ринкових перетворень, низький рівень розвитку реального сектору економіки, слабкий і недостатньо прозорий фінансовий стан значної кількості підприємств, слабка інфраструктура фондового ринку, невизначеність щодо ринку землі, низький рівень захисту прав кредиторів, а також високий ризик країни. Не вирішеними залишаються юридичні питання, котрі регламентують діяльність банків в рамках проектного фінансування. До внутрішніх проблем розвитку проектного фінансування слід віднести недостатній рівень капіталізації та ліквідності банків, й низьку якість управління ризиками. В останні два роки діяльність багатьох фінансових установ була сфокусована виключно на проблемних позиках і необхідності формування резервів під ці позики. Саме резерви в більшості випадків і стали причиною негативних фінансових результатів багатьох банків. Однак, не зважаючи на це, можемо констатувати, що розвиток проектного фінансування в країні, особливо це стосується ДПП проектів, все більше набирає темпи, що обов'язково призведе і до активізації діяльності банків як основних учасників даного ринку.

Література:

1. Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России [Електронний ресурс] //Инициативи XXI века: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ini21.ru/?id=1231– Назва з екрану.

2. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. С. 5; Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. N 6. С. 172.

3. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования [Текст] / Йескомб Э.Р.; пер. с англ. И.В.Васильевской/ Под общ. Ред. Д.А.Рябих. – М.: Вершина, 2008. – 488 с.

4. Офіційний сайт Deutsche Bank : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.banking-on-green.com/en/content/sustainability_in_our_businesses/project_finance.html

5. Офіційний сайт видання "Project Finance Magazine" : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.projectfinancemagazine.com/Search-Results.html?Keywords=Deutsche+Bank&OrderType=1&DisplaySearchTerms=true

6. Офіційний сайт ДК "Укртрансгаз" : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.utg.ua/ru/default/deutsche-bank-видав-"укртрансгазу"-кредит-535-млн-є/

7. Офіційний сайт НБУ : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=366149

8. Офіційний сайт ПАТ ВТБ Банк [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.vtb.com.ua/corporate/lending/financing_projects/

9. Офіційний сайт ПАТ "Піреус Банк МКБ" [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.piraeusbank.ua/ua/project_financing.html

10. Офіційний сайт ПАТ "ОТП Банк" [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.otpbank.com.ua/big-corporate/large-corporate-clients/products-financing/project-financing.php

11. Офіційний сайт Державний експортно-імпортний банк України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.eximb.com/ukr/corporate/loans/investment/

12. Офіційний сайт ПАТ "Кредитпромбанк" [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kreditprombank.com/ua/corporate/financing/project

13. Офіційний сайт АТ "Сбербанк Росії" [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ua.sberbank.ua/korporativnym-klientam/finansirovanie-proektov-i-stroitelstva/proektnoe-finansirovanie/

14. Офіційний сайт ПАТ "КРЕДОБАНК" [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://kredobank.com.ua/for_medium_and_huge_corporations/credit_service/invest_project_invest/7773.html

15. Офіційний сайт ЗАО Альфа-Банк [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.alfabank.com.ua/uk/corporate/financing/project/

16. Офіційний сайт АО "Укрсиббанк" [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: https://corporate.ukrsibbank.com/ua/financing/credit_operations/project_financing/

17. Офіційний сайт АО "Райффайзен Банк Аваль" [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.aval.ua/corporate/finbizn/invest_fin/projectfin/

18. Офіційний сайт ПАТ "УніКредит Банк" [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.unicreditbank.com.ua/view.corporate_project/

19. Офіційний сайт ПАТ "Укрсоцбанк" [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ru.unicredit.com.ua/ccloans/view/9/

20. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія. – К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень Національного банку України, 2009. – 384 с. С.175.

21. Постанова № 23 від 25 січня 2012 р. Правлінням Національного банку України про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/page

22. Закон України Про банки і банківську діяльність [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page

References:

1. Razvytye hosudarstvenno-chastnoho partnerstva v stranakh ES y Rossyy [Elektronnyy resurs] //Ynytsyatyvu XXI veka: [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ini21.ru/?id=1231– Nazva z ekranu.

2. Varnavskyy V. H. Partnerstvo hosudarstva y chastnoho sektora: formu, proektu, rysky. M.: Nauka, 2005. S. 5; Varnavskyy V. H. Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossyy: problemu stanovlenyya // Otechestvennue zapysky. 2004. N 6. S. 172.

3. Yeskomb Э.R. Pryntsypu proektnoho fynansyrovanyya [Tekst] / Yeskomb Э.R.; per. s anhl. Y.V.Vasyl'evskoy/ Pod obshch. Red. D.A.Ryabukh. – M.: Vershyna, 2008. – 488 s.

4. Ofitsiynyy sayt Deutsche Bank : [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.banking-on-green.com/en/content/sustainability_in_our_businesses/project_finance.html

5. Ofitsiynyy sayt vydannya "Project Finance Magazine" : [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.projectfinancemagazine.com/Search-Results.html?Keywords=Deutsche+Bank&OrderType=1&DisplaySearchTerms=true

6. Ofitsiynyy sayt DK "Ukrtrans·haz" : [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.utg.ua/ru/default/deutsche-bank-vydav-"ukrtrans·hazu"-kredyt-535-mln-ye/

7. Ofitsiynyy sayt NBU : [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=366149

8. Ofitsiynyy sayt PAT VTB Bank [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.vtb.com.ua/corporate/lending/financing_projects/

9. Ofitsiynyy sayt PAT "Pireus Bank MKB" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.piraeusbank.ua/ua/project_financing.html

10. Ofitsiynyy sayt PAT "OTP Bank" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.otpbank.com.ua/big-corporate/large-corporate-clients/products-financing/project-financing.php

11. Ofitsiynyy sayt Derzhavnyy eksportno-importnyy bank Ukrayiny [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.eximb.com/ukr/corporate/loans/investment/

12. Ofitsiynyy sayt PAT "Kredytprombank" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.kreditprombank.com/ua/corporate/financing/project

13. Ofitsiynyy sayt AT "Sberbank Rosiyi" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://ua.sberbank.ua/korporativnym-klientam/finansirovanie-proektov-i-stroitelstva/proektnoe-finansirovanie/

14. Ofitsiynyy sayt PAT "KREDOBANK" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://kredobank.com.ua/for_medium_and_huge_corporations/credit_service/invest_project_invest/7773.html

15. Ofitsiynyy sayt ZAO Al'fa-Bank [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.alfabank.com.ua/uk/corporate/financing/project/

16. Ofitsiynyy sayt AO "Ukrsybbank" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupa: https://corporate.ukrsibbank.com/ua/financing/credit_operations/project_financing/

17. Ofitsiynyy sayt AO "Rayffayzen Bank Aval'" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.aval.ua/corporate/finbizn/invest_fin/projectfin/

18. Ofitsiynyy sayt PAT "UniKredyt Bank" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.unicreditbank.com.ua/view.corporate_project/

19. Ofitsiynyy sayt PAT "Ukrsotsbank" [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://ru.unicredit.com.ua/ccloans/view/9/

20. Naumenkova S.V., Mishchenko S.V. Rozvytok finansovoho sektoru Ukrayiny v umovakh formuvannya novoyi finansovoyi arkhitektury: monohrafiya. – K.: Universytet bankivs'koyi spravy, Tsentr naukovykh doslidzhen' Natsional'noho banku Ukrayiny, 2009. – 384 s. S.175.

21. Postanova № 23 vid 25 sichnya 2012 r. Pravlinnyam Natsional'noho banku Ukrayiny pro zatverdzhennya Polozhennya pro poryadok formuvannya ta vykorystannya bankamy Ukrayiny rezerviv dlya vidshkoduvannya mozhlyvykh vtrat za aktyvnymy bankivs'kymy operatsiyamy [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/page

22. Zakon Ukrayiny Pro banky i bankivs'ku diyal'nist' [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page

Надійшла до редколегії 27.02.14

Ткаченко Я.С., канд. экон. наук, доц., докторант,
Академия финансового управления

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ: РОЛЬ БАНКОВ

В статье рассматривается деятельность иностранных и отечественных банков как основных участников проектного финансирования. В частности, анализируются условия проектного финансирования и причины низкой активности банков в этой сфере в Украине.

Ключевые слова: *банковские учреждения, проектное финансирование, формы обеспечения возврата займа, регресс*

Tkachenko S., Ph.D., associate professor, doctoral
Academy of Financial Management

DEVELOPMENT PROJECT FINANCING IN UKRAINE: THE ROLE OF BANKS

Most banks in the world direct more funds for lending to investment projects. This situation is due not only to the ability of banks to make higher profits, but also to improve their own image in the global financial market. The activity of foreign and domestic banks as the main participants of project financing is under consideration of the article. In particular, his article analyzes reasons of the low activity of banks in this sector and conditions of project finance in Ukraine.

Keywords: *bank, project financing, forms of repayment, regression.*

УДК 331.5.024.5
JEL J210; R110

С. Гудзинський, канд. екон. наук, ст. наук. співроб.
Головне науково-експертне управління
Апарату Верховної Ради України

РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНИХ МЕХАНІЗМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІЙ

У статті обгрунтовуються основні переваги та наближена структура функціонального кластеру зайнятості як інструменту забезпечення конкурентоспроможності території.

***Ключові слова**: функціональний кластер; кластер зайнятості.*

Постановка проблеми. В умовах поглиблення конкурентного середовища, з одного боку, та зростання потреби територій у фінансових, у першу чергу інвестиційних, ресурсах, з другого боку, суттєво актуалізується проблема забезпечення їх конкурентоспроможності. Остання, у свою чергу, є інтегрованим результатом взаємодії таких факторів, як територіальні (локальні) умови, система інституційного забезпечення, економічна структура та людські ресурси. Одним з достатньо дієвих механізмів забезпечення високого рівня конкурентоспроможності територій небезпідставно, з огляду на результати світової практики запровадження, є кластерна модель розвитку. Її застосування, як правило, забезпечує можливість через збалансування інтересів учасників кластеру забезпечити належний рівень досягнення цілей суб'єктів територіальної громади, господарюючих структур та території в цілому. Показовою при цьому є наявність синергічного ефекту реалізації кластерної моделі, суть якого полягає у її спроможності забезпечити кінцевий інтегрований результат, який суттєво перевищує просту суму результатів, що потенційно можуть бути досягнуті суб'єктами кластеру поодинці.

Проблематика застосування кластерних механізмів останнім часом набуває дедалі більшої актуальності в Україні.

Тут, зокрема, слід відзначити проведене у 2005 р. в Україні комплексне соціально-економічне дослідження "Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів)", в процесі якого проаналізовано вітчизняний досвід формування нових виробничих мережевих структур –

кластерів, оцінено досягнення цих структур як в розвинутих, так і в депресивних регіонах країни, окреслено перспективи підвищення рівня економіки регіонів України на основі нової моделі організації діяльності [1].

На державному рівні підвищений інтерес до кластерних механізмів в системі управління територіальним та галузевим розвитком спостерігався упродовж 2009–2010 років, про що свідчить, зокрема, прийняття низки важливих рішень, а саме: схвалення Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів (2009 р.); прийняття урядового рішення про впровадження кластерної моделі розвитку народних художніх промислів, згідно з яким Івано-Франківську область, на території якої створено кластер народних художніх промислів "Сузір'я", визначення базовою для впровадження кластерної моделі розвитку таких промислів з наступним поширенням досвіду створення кластерів в інших регіонах України (у 2010 р.); затвердження плану заходів на 2010–2011 рр. із створення інноваційнотехнологічного кластера "Сорочинський ярмарок" для сприяння розвитку сільських територій" (у 2010 р.); утворено робочу групу з питань розвитку кластерів в Україні (у 2010 р.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми. Дослідженню проблематики кластерних механізмів присвячені праці М.Войнаренка [2], С.Соколенка [3], Г.Хасаєва, Ю.Міхєєва [4], Ю.Ковальової [5], О. Кундеуса [6], В.Захарова [7], Н.Волкової [7] та інших, які сконцентровані на удосконаленні понятійного апарату, вирішенні проблем адаптації кластерних механізмів в різні сектори національної економіки, удосконаленні внутрішніх механізмів їх функціонування тощо.

Перспективними вбачаються формування результативної ієрархічної структури кластерних систем територіального розвитку, узгодження цілей суб'єктів кластеру в такій структурі та формування дієвих механізмів, спрямованих на забезпечення її "живучості" в довготривалому періоді, забезпечення спроможності реалізації сформульованих завдань економічного та соціального характеру, включаючи завдання у сфері зайнятості. У зв'язку із цим, поряд з традиційними підходами до створення кластерних моделей розвитку, які базуються на територіальних, галузевих та виробничих кластерах, актуалізується проблематика формування функціональних кластерів.

Метою статті є обгрунтування доцільності формування, основних переваг та наближеної структури функціонального кластеру зайнятості як інструменту забезпечення конкурентоспроможності території.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зайнятість виступає одним з основних індикаторів макроекономічного розвитку і одночасно однією з головних соціально-економічних проблем, яка набуває особливої гостроти, насамперед в частині найбільш вразливих на ринку праці верств населення (молоді, малозабезпечених, інвалідів) в нестабільних економічних системах. Об'єкт регулювання у даному випадку значно диверсифікований за кількісними та якісними параметрами, суб'єктним складом, що визначає необхідність застосування комплексного підходу до розробки відповідних засобів впливу. Одним з його напрямів, орієнтованим на забезпечення високої результативності на основі синергічного ефекту, є управління територіальним розвитком із застосуванням кластерних механізмів. Такий висновок логічно випливає із змістовної природи поняття "кластер", який, зокрема Ю.М.Ковальовою, трактується як "локалізована територіально-виробнича форма інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, банківського, приватного сектору, освітніх закладів, органів влади та суміжних, допоміжних, конструкторських, інноваційних підприємств/організацій, об'єктів інфраструктури, що характеризується виробництвом конкурентноздатних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і території локалізації кластера, на якій вона перебуває, і що має істотну соціально-економічну значимість для регіону" [5].

Кластерний підхід дозволяє вирішувати проблему регулювання зайнятості в контексті, насамперед, балансування локальних ринків праці, а також трудозабезпечення з точки зору завдань як коротко-, так і довгострокової перспективи. При цьому реалізація кластерних моделей, насамперед у сфері управління територіальним розвитком, покликана забезпечити досягнення цільових пріоритетів, сформованих потребами, з одного боку, збалансованого розвиту території, а, з другого – вирішення проблеми трудозабезпечення території та господарюючих на ній суб'єктів на стабільній основі. Комплексний розвиток території у даному випадку має виступати як цільова функція, що передбачає створення матеріальних передумов для вирішення проблеми трудозабезпечення у довготривалому періоді. Територія при цьому повинна розглядатися з точки зору передумов формування, з одного боку, достатніх контингентів носіїв робочої сили, трудового потенціалу, інтелекттуального та людського капіталів, а, з другого – ємної та диверсифікованої сфери прикладання праці для контингентів суб'єктів, які формують пропозицію на локальному ринку праці.

Реалізація такого підходу потребує формування відповідної ієрархічної структури кластерної моделі територіального розвитку. Така структура може бути як моноспрямованою, базуючись на кластері одного типу, в тому числі сформованого як за об'єктовою (наприклад, продуктовий кластер), так і функціональною (наприклад, кластер зайнятості) ознакою, так і розгалуженою, в якій можуть функціонувати кластери різних типів і які в зазначеній структурі представлені як підкластери.

В контексті формування результативної системи управління територіальним розвитком доцільною, з нашої точки зору, вбачається наступна ієрархічна структура кластерної моделі управління розвитком території: територіальний кластер (кластер розвитку території) – галузеві (секторальні) кластери (підкластери 1 рівня) – виробничі кластери (підкластери 2 рівня). Територіальний кластер у даному випадку є системоутворюючим. Зайнятість в такій схемі (або ж кластер зайнятості, якщо системоутворюючим виступає саме він і якому відповідно підпорядковані інші кластери як основній цільовій функції) може виступати результативним індикатором та оціночним критерієм діяльності системоутворюючого кластеру загалом та підкластерів зокрема поряд з іншими індикаторами та критеріями в проранжованій системі пріоритетів (такими, наприклад, як конкурентоспроможність території, галузі (сектору) чи окремого продуктового напряму, стабільність бізнесу, висока ліквідність в межах відповідних продуктових сегментів тощо).

Основу дієвості, а також "живучості" системоутворюючого кластеру, ієрархічної структури кластерної системи територіального розвитку загалом складає система узгоджених цілей. Така система передбачає, з одного боку, обов'язковий характер орієнтації усіх підкластерів на узгоджену інтегровану ціль системоутворюючого кластеру – території, а, з другого боку, взаємоузгодженість цілей так званого другого рівня (або ж цілей різного порядку) між підкластерами. Максимальний рівень узгодженості цілей є запорукою забезпечення високого синергічного результату в межах системоутворюючого кластеру.

Узгодження цілей в межах системоутворюючого кластеру, особливо з розрахунку на довгострокову перспективу, є однією з головних проблем при застосуванні диверсифікованих кластерних систем управління розвитком території. Слід враховувати, що кластер є, у першу чергу, соціальною системою, якій в силу її природного стану властива висока внутрішня мобільність, зумовлена впливом численних чинників внутрішнього та зов-

нішнього характеру, що, відповідним чином, створює відповідні ризики для об'єкта управління – тобто території та кластеру загалом – як інструмента управління. Одним з таких чинників може бути зміна суб'єктного складу кластеру, у першу чергу за рахунок зміни власників бізнесу, а отже їх цілей, місії та стратегії, що може призводити до конфлікту в ієрархічній структурі цілей та суб'єктів кластеру. Суттєвий вплив на зміну цілей суб'єктів кластеру або контингентів останніх можуть здійснювати також зміна зовнішнього середовища функціонування бізнесу під впливом об'єктивних факторів розвитку ринку, формування внутрішніх конфліктів в межах кластеру, об'єктивна тенденція посилення конкурентних переваг окремих суб'єктів кластеру тощо. Відповідним чином формуватимуться ризики для кластеру, які можуть набувати масового та системного характеру, неминуче знижуючи "живучість" кластеру в цілому. Остання, у свою чергу, значною мірою визначатиме мотиваційну поведінку населення, передусім молоді, інших соціально вразливих на ринку праці верств населення (інвалідів, малозабезпечених тощо) щодо майбутньої зайнятості у довгостроковому періоді за рахунок формування прогнозованої стабільної пропозиції робочих місць, структурованого за професійно-кваліфікаційними та освітніми параметрами попиту на робочу силу.

Висновки. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що впровадженню кластерних механізмів управління територіальним розвитком для досягнення високих результатів в економічній та соціальній сферах має передувати кропітка робота у напрямі опрацювання теоретико-методологічних засад формування таких механізмів, прогнозування наслідків їх застосування з метою мінімізації можливих ризиків, а відтак негативних наслідків, які можуть викликати формування тенденцій, що матимуть незворотній характер. Функціональні кластери, у даному випадку кластер зайнятості, спроможні, на нашу думку, забезпечити формування довгострокового тренду "живучість території" на основі створення та використання її високих конкурентних переваг.

Література:

1. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів) / Під заг. ред. С.І.Соколенка. – К., 2005. – 238 с.

2. Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку

територій / Матеріали конференції 1–2 листопада 2001р. – Київ: Спілка економістів України, 2001. – С.25–33.

3. Соколенко С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации / Материалы конференции 26–27 октября 2003 г. – М: Региональный форум, 2003. – С.24–28.

4. Хасаєв Г.Р, Міхєєв Ю.В. Кластери - сучасні інструменти підвищення конкурентноздатності регіону (через Партнерство до майбутнього). Частина 1 // Журнал "Компас промислової реструктуризації". – №1. – 2003. – С. 1–13.

5. Ковальова Ю.М. Кластер як нова форма організації та розвитку економіки // Зб. тез. доп. наук.-практ. конф. "Становление современной науки – 2007". – Донецьк. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com

6. Кундеус О. Переваги кластерної моделі розвитку економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_24_25_cherven_2010/perevagi_klasternoji_modeli_rozvitku_ekonomiki/2-1-0-145

7. Захаров В. Промышленные кластеры и экономический рост / В.Захаров // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 12. – С. 19–23.

8. Волкова Н.Н. промышленные кластеры / Н.Н.Волкова, Т.В.Сахно. – Полтава: Асми, 2005. – 243 с.

Reference:

1. Pidvyshchennya konkurentozdatnosti ekonomiky oblastey Zakhodu ta Pivdnya Ukrayiny na osnovi formuvannya novykh vyrobnychykh system (klasteriv) / Pid zah. red. S.I.Sokolenka. – K., 2005. – 238 s.

2. Voynarenko M.P. Mekhanizmy adaptatsiyi klasternykh modeley do polityko-ekonomichnykh realiy Ukrayiny // Svitovyy ta vitchyznyanyy dosvid zaprovadzhennya novykh vyrobnychykh system (klasteriv) dlya zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku terytoriy / Materialy konferentsiyi 1–2 lystopada 2001r. – Kyyiv: Spilka ekonomistiv Ukrayiny, 2001. – S. 25–33.

3. Sokolenko S. Promyshlennaja i territorial'naja klasterizacija kak sredstvo restrukturizacii // Social'nye aspekty i finansirovanie industrial'noj restrukturizacii / Materialy konferencii 26–27 oktjabrja 2003 g. – M: Regional'nyj forum, 2003. – S. 24–28.

4. Khasayev H.R, Mikhyeyev Yu.V. Klastery – suchasni instrumenty pidvyshchennya konkurentnozdatnosti rehionu (cherez Partnerstvo do maybutn'oho). Chastyna 1 // Zhurnal "Kompas promyslovoyi restrukturyzatsiyi". – №1. – 2003. – S. 1–13.

5. Koval'ova Yu.M. Klaster yak nova forma orhanizatsiyi ta rozvytku ekonomiky // Zb. tez. dop. nauk.-prakt. konf. "Stanovlenye sovremennoy nauky – 2007. – Donets'k. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com

6. Kundeus O. Perevahy klasternoyi modeli rozvytku ekonomiky [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_24_25_cherven_2010/perevagi_klasternoji_modeli_rozvitku_ekonomiki/2-1-0-145

7. Zaharov V. Promyshlennye klastery i jekonomicheskij rost / V.Zaharov // Problemy teorii i praktiki upravlenija. – 2006. – № 12. – S. 19–23.

8. Volkova N.N. promyshlennye klastery / N.N.Volkova, T.V.Sahno. – Poltava: Asmi, 2005. – 243 s.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Гудзинский С.А., канд. экон. наук,
Главное научно-экспертное управление
Аппарата Верховной Рады Украины

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

В статье обосновываются основные преимущества и приближена структура функционального кластера занятости как инструмента обеспечения конкурентоспособности территории.

Ключевые слова: *функциональный кластер; кластер занятости.*

Hudzyns'kyy S.O., PhD
The Head Department of Science and Expert in
Verkhovna Rada of Ukraine

REGULATION OF EMPLOYMENT IN THE MECHANISMS OF COMPETITIVENESS CLUSTER AREAS

In terms of deepening the competitive environment on the one hand, and growth areas in financial need, first of all investment and resources, on the other hand, significantly updated the problem of competitiveness. The latter, in turn, is the integrated result of the interaction of factors such as territorial (local) conditions, the system of institutional support, the economic structure and human resources. One quite effective mechanisms for ensuring a high level of competitiveness of territories reason, given the results of the implementation of international practice, there is a cluster development model. Its application usually provides the opportunity through balancing the interests of the cluster to provide the appropriate level of the objectives of business local community, economic structures and the area in general. Indicative in this case is the presence of a synergistic effect of the implementation of the cluster model, the essence of which lies in its ability to provide integrated end- result, which significantly exceeds the simple sum of the results that may be achieved by the cluster actors alone.

Keywords: *functional cluster; cluster of employment.*

УДК 336.71
JEL G280

Л. Гудзинська, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка

САНАЦІЙНИЙ БАНК В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті здійснена оцінка законодавчих пропозицій щодо інституційного забезпечення врегулювання проблемності банківської системи України.

Ключові слова: *санаційний банк; регулювання банківської діяльності; проблемні активи.*

Постановка проблеми. В умовах загострення конкурентного середовища на ринку кредитних послуг актуалізується проблема забезпечення конкурентоспроможності банківських установ. Її практичне вирішення ускладнюється притаманною банківському сектору достатньо високою ризиковістю діяльності. При цьому специфіка діяльності цього сектора національної економіки полягає в тому, що банкрутство однієї банківської установи може спричинити ланцюгову реакцію банкрутств інших банків, не виключаючи можливості виникнення системної банківської кризи. Зазначені ризики виникають, у першу чергу, внаслідок накопичення в банках проблемних кредитів. Слід зазначити, що частка так званих негативно класифікованих активів в банківській системі України на сьогодні знаходиться в межах 15% від загального обсягу активів банківської системи. При цьому щорічні темпи росту зазначених активів суттєво перевищують аналогічний показник по активах банківської системи, за якими мають оцінюватися ризик та формуватися страховий резерв. В період фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. розмір такого перевищення склав 5,5 раза, що свідчить про активний процес накопичення проблемних активів у банківській системі України, наслідком якого є суттєве зниження її конкурентоспроможності на внутрішньому ринку кредитних ресурсів та звуження сфери присутності вітчизняних банків у кредитуванні економіки. Означена ситуація на порядок денний виводить питання розробки та впровадження дієвого інструментарію виведення проблемних активів з банків, яким у світовій практиці є створення спеціалізованих інституцій, з діяльністю яких пов'язується вирішення важливих проблем зменшення навантаження на капітал банків, відновлення рівня їх кредитоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми. Над проблематикою створення дієвого інструментарію виведення з банків проблемних кредитів активно працюють науковці та практики, зокрема, В.Міщенко, В.Крилова, М.Ніконова, В. Малюков, С.Куліков, О.Капустинський, П.Нікіфоров, Н.Швець, А.Тен, Б.Герасімов та інші. У центрі уваги сучасних дослідників знаходяться питання визначення сутності та особливостей основних напрямів (підходів) роботи з нежиттєздатними (проблемними) банками, ознак ідентифікації нежиттєздатних (проблемних) банків, принципів врегулювання проблемності банків та методів, які застосовуються з цією метою органами регулювання та нагляду, механізмів закриття нежиттєздатних (проблемних банків), підходів до оцінки вартості активів нежиттєздатних банків, основних засад створення "брідж-банку" в Україні" тощо.

На часі є здійснення наступного кроку у напрямі інституційного забезпечення врегулювання проблемності банківської системи – прийняття відповідного акту законодавства, який би комплексно врегульовував питання у цій сфері. Реалізація цього завдання потребує, на нашу думку, постійного наукового супроводу, що має мінімізувати ризики можливих неузгодженостей між новим та чинними актами законодавства, забезпечити належну дієвість відповідного інструментарію вже на стадії його створення.

Метою статті є оцінка законодавчих пропозицій щодо інституційного забезпечення врегулювання проблемності банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загострення фінансово-економічної кризи у світі зумовило прискорення створення санаційних банків. Такі, зокрема, були створені у Швеції, Германії, Франції та Великобританії. Крім того такі банки існують в США, Кореї.

В Україні Верховна Рада України прийняла у першому читанні проект Закону України "Про санаційний банк", який визначає правові, організаційні та економічні засади створення, функціонування, припинення діяльності Українського санаційного банку. Основні положення законопроекту зводяться до наступного:

- санаційний банк створюється у формі приватного акціонерного товариства; це банк зі спеціальним статусом, який діє на підставі ліцензії, що видається Національним банком України; він є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в Національному банку України та інших банках; санаційний банк не є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;

- основною функцією санаційного банку є робота з проблемними активами банків, як тих, що здійснюють свою діяльність у загальному режимі, так і тих, у яких призначено тимчасову адміністрацію або які перебувають у процедурі ліквідації, та задоволення вимог вкладників та інших кредиторів;
- єдиним засновником санаційного банку є Національний банк України; санаційний банк створюється із статутним капіталом на рівні не менше мінімального розміру статутного капіталу, встановленого для банків. Формування статутного капіталу санаційного банку здійснюється за рахунок доходів Національного банку України та цінних паперів емітентом, яких є Національний банк України; збільшення статутного капіталу санаційного банку здійснюється за рішенням Правління Національного банку України за рахунок доходів Національного банку України та цінних паперів емітентом, яких є Національний банк України.
- основним видом діяльності санаційного банку є набуття (у тому числі безоплатне) санаційним банком у банків, як тих, які працюють у загальному режимі, так і тих, у яких призначено тимчасову адміністрацію, або які перебувають у процедурі ліквідації, проблемних активів та/або зобов'язань, управління такими активами та їх відчуження, з метою задоволення вимог кредиторів таких банків; оцінка вартості проблемних активів, що набуваються (за виключенням безоплатного набуття) санаційним банком, здійснюється незалежним оцінювачем згідно з законодавством України; санаційний банк та/або особа, яка є стороною договору про набуття/відчуження санаційним банком проблемних активів та/або зобов'язань, звільняються від сплати будь-яких платежів, пов'язаних із відчуженням/отриманням таких активів та/або зобов'язань, за внесення змін до державних реєстрів та плати за послуги, що надаються державними органами, від сплати державного мита та витрат з інформаційно-технічного забезпечення судового процесу; набуття та відчуження санаційним банком проблемних активів та/або зобов'язань здійснюється без повідомлення та отримання згоди акціонерів, боржників, кредиторів – вкладників банку (це положення застосовується лише до банків, в яких призначено тимчасову адміністрацію або які перебувають у процедурі ліквідації); при відчуженні санаційним банком майна, що набуте ним у власність при виконанні своїх функцій, передбачених цим Законом, обмеження та особливі процедури, встановлені чинним законодавством України для операцій з майном державних підпри-

ємств, установ та організацій, у статутному капіталі яких наявна державна частка, не застосовуються; безоплатне набуття санаційним банком проблемних активів та/або зобов'язань банків здійснюється згідно з порядком, визначеним Національним банком України та може мати місце, у разі якщо такі банки перебувають у процедурі ліквідації;

- з метою виконання своїх функцій санаційний банк згідно з процедурами, визначеними нормативно-правовими актами Національного Банку України має право: набувати у власність проблемні активи та/або зобов'язання банків, набуваючи прав нового власника, боржника чи кредитора; отримувати виконання зобов'язань за придбаними активами; відчужувати придбані активи та/або зобов'язання; проводити аукціони з продажу активів.

Низка положень законопроекту виглядає дискусійними з огляду на наступне.

Насамперед, варто звернути увагу на доцільності узгодження понятійного апарату. Це, на нашу думку, важливо, оскільки недотримання відповідності базовим поняттям призводить до непорозумінь в процесі застосування відповідних правових норм та розуміння їх суті загалом.

Як зазначають В.Міщенко, В.Крилова, М.Ніконова, В.Малюков, С.Куліков, "поняття "брідж-банк" застосовується для позначення банку, який здійснює тимчасове утримання застрахованих депозитів і діючих (працюючих, гарних) активів (до моменту їх продажу інвесторам), що переведені до нього з нежиттєздатного банку, який підлягає ліквідації" [1]. "Брідж-банк" у даному випадку ототожнюється з поняттями "перехідний банк,", "санаційний банк", "міст-банк". Метою створення "брідж-банку" (або ж перехідного банку, санаційного банку чи "міст-банку") при цьому є: "забезпечення безперервності здійснення банківських операцій шляхом передачі йому активів та зобов'язань нежиттєздатного банку на період до прийняття остаточного рішення з урегулювання неплатоспроможності останнього" [2]. Тобто, "брідж-банк" створюється з метою забезпечення безперервності здійснення банківських операцій шляхом продажу (передачі) йому певних активів та зобов'язань нежиттєздатного банку на певний період" [3]. При цьому "до "брідж-банку" можуть продаватись (передаватись): застраховані депозити; працюючі активи; основні фонди (філії, інформаційні технології, обладнання); співробітники (одержують тимчасові договори найму на роботу)" [4]. В той же час "активи та зобов'язання, що не підлягають передачі "брідж-банку" залишаються у розпорядженні

ліквідаційної комісії та в подальшому підлягають ліквідації відповідно до процедур, визначених національним законодавством, або передачі на користь компаній з управління активами (далі – КУА)" [5,6]. Таким чином, "виходячи з викладеного, можна констатувати, що операція "брідж-банк" використовується власне як механізм закриття проблемного банку. При цьому основне призначення "брідж-банку" полягає у "пом'якшенні" наслідків банкрутства проблемного банку шляхом забезпечення процесу обслуговування клієнтів такого банку, що досягається за рахунок продажу (переведення) до "брідж-банку" працюючих активів та застрахованих зобов'язань, та зменшення навантаження на систему гарантування вкладів. Відтак існуючі на сьогодні твердження щодо можливості передачі на користь санаційного банку ("брідж-банку") поганих (проблемних, "токсичних") активів є невірними. … Вирішувати проблему поганих (проблемних, "токсичних") активів покликана компанія з управління активами ("bad-bank", "поганий банк", "госпітальний банк")" [1].

Це принципово відрізняється від підходу, запропонованого в аналізованому законопроекті, де, як зазначалося вище, основним видом діяльності санаційного банку є набуття (у тому числі безоплатне) санаційним банком у банків, як тих, які працюють у загальному режимі, так і тих, у яких призначено тимчасову адміністрацію, або які перебувають у процедурі ліквідації, проблемних активів та/або зобов'язань, управління такими активами та їх відчуження, з метою задоволення вимог кредиторів таких банків.

Слід також зазначити, що законодавче врегулювання створення та діяльності санаційного банку доречно здійснювати не окремим законом, а шляхом внесення відповідних змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність". Загалом же, зважаючи на спектр проблем у банківському секторі, що потребують законодавчого врегулювання і кількість яких постійно зростає, доцільним вбачається прийняття Банківського кодексу, в якому б системно врегульовувалися суспільні відносини у сфері банківської діяльності, включаючи діяльність санаційного банку.

Правова колізія проглядається у статусі санаційного банку, який у законопроекті пропонується створити у формі приватного акціонерного товариства, та джерелах формування його статутного капіталу, з огляду, зокрема, на те, що єдиним засновником цього банку є Національний банк України та відповідно формування статутного капіталу санаційного банку передбачається здійснювати за рахунок доходів Національного банку України та цінних паперів емітентом, яких є Національний банк України.

Тобто, державні кошти, а саме такими вони є відповідно до вимог Закону України "Про Національний банк України", пропонується визначити єдиним джерелом формування статутного капіталу суб'єкта, який є приватним акціонерним товариством. З іншого боку, викликає заперечення пропозиція щодо використання в якості джерела формування статутного капіталу санаційного банку цінних паперів, емітованих Національним банком України, адже згідно з вимогами Закону України "Про банки та банківську діяльність" формування та капіталізація банку здійснюються шляхом грошових внесків. Слід також враховувати і той факт, що якщо статутний капітал банку повністю сформований за рахунок державних коштів, то такий банк відповідно до вимог Закону України "Про банки і банківську діяльність" автоматично набуває статусу державного банку, який, у свою чергу, засновується за рішенням Кабінету Міністрів України.

Ще одна правова колізія полягає у невідповідності норм законопроекту щодо права санаційного банку набувати та відчужувати проблемні активи та/або зобов'язання без повідомлення та отримання згоди акціонерів, боржників, кредиторів-вкладників банку конституційним вимогам щодо права кожного володіти, користуватися і розпоряджатися власністю. Наявність такої колізії жодним чином не сприятиме захисту інтересів вкладників та інших кредиторів банків.

У проекті також, на нашу думку, залишилися невирішеними питання: порядку виконання задекларованих у ньому функцій санаційного банку; визначення проблемних банків, які підпадатимуть під дію закону; порядку набуття проблемних активів; встановлення вимог щодо випадків безоплатного придбання санаційним банком проблемних активів чи зобов'язань тощо.

Висновки. Усунення означених вище недоліків дозволить, на нашу думку, не допустити набрання статусу аналізованого проекту закону у разі його прийняття "експериментом із сумнівною перспективою" [7]

Література:

1. Міщенко В. І. Санаційний банк – "брідж-банк" як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія / Міщенко В. І., Крилова В. В., Ніконова М. В., Малюков В. П., Куліков С. Г. ; Центр наукових досліджень Національного банку України. – К. : УБС НБУ, 2011. – 119 с.

2. Мировой финансовый кризис: защита вкладчиков – приоритетная задача. Какие угрозы волнуют сегодня мир? [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.lin/ru/news_item.htm?id = 8825124444369795573.

3. Hatano M. Bridge Bank Schemes in the Asian Region: Past Experience and Perspectives // International Conference on Enhancing the Effectivness of Deposit Insurance Operation, Hanoi March, 2007.

4. Придбання та прийняття зобов'язань, перехідний банк (санаційний банк) та інші операції з реструктуризації банків в Україні // Матеріали Спільного семінару Світового банку – МВФ – НБУ – МФУ "Робота з проблемними банками в Україні: операції з продажу/передавання активів/пасивів, перехідний/санаційний банк тощо" м. Київ, 13 жовтня 2009.

5. Банковский надзор: европейский опыт и российская практика // Под ред. М. Олсена. Программа сотрудничества Россия – Европейский Союз. – 372 с.

6. Руководство для органов банковского надзора по работе со слабими банками (Базельский комитет по банковскому надзору. Отчет Группы по работе со слабыми банками. Базель, Швейцария, март 2002 г.) // Вестник Банка России. – 9 августа 2002. – №44 (622). – Режим доступа: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikCBR/2002/vestni

7. Бобесюк Д. "Кислі" активи зіллють у санаційний банк і спишуть? // Фінанси. – 02.02.2012. – Режим доступу: http://economics.unian.net/ukr/news/118796-kisli-aktivi-zillyut-u-sanatsiyniy-bank-i-spishut.html

Reference:

1. Mishchenko V. I. Sanatsiynyy bank – "bridzh-bank" yak mekhanizm roboty z nezhyttyezdatnymy bankamy: monohrafiya / Mishchenko V. I., Krylova V. V., Nikonova M. V., Malyukov V. P., Kulikov S. H. ; Tsentr naukovykh doslidzhen' Natsional'noho banku Ukrayiny. – K. : UBS NBU, 2011. – 119 s.

2. Mirovoj finansovyj krizis: zashhita vkladchikov – prioritetnaja zadacha. Kakie ugrozy volnujut segodnja mir? [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: http://www.lin/ru/news_item.htm?id = 8825124444369795573.

3. Hatano M. Bridge Bank Schemes in the Asian Region: Past Experience and Perspectives // International Conference on Enhancing the Effectivness of Deposit Insurance Operation, Hanoi March, 2007.

4. Prydbannya ta pryynyattya zobov"yazan', perekhidnyy bank (sanatsiynyy bank) ta inshi operatsiyi z restrukturyzatsiyi bankiv v Ukrayini // Materialy Spil'noho seminaru Svitovoho banku – MVF – NBU – MFU "Robota z problemnymy bankamy v Ukrayini: operatsiyi z prodazhu/peredavannya aktyviv/pasyviv, perekhidnyy/sanatsiynyy bank toshcho" m. Kyyiv, 13 zhovtnya 2009.

5. Bankovskij nadzor: evropejskij opyt i rossijskaja praktika // Pod red. M. Olsena. Programma sotrudnichestva Rossija – Evropejskij Sojuz. – 372 s.

6. Rukovodstvo dlja organov bankovskogo nadzora po rabote so slabimi bankami (Bazel'skij komitet po bankovskomu nadzoru. Otchet Gruppy po rabote so slabymi bankami. Bazel', Shvejcarija, mart 2002 g.) // Vestnik Banka Rossii. –

9 avgusta 2002. – №44 (622). – Rezhim dostupa: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikCBR/2002/vestni

7. Bobesyuk D. "Kysli" aktyvy zillyut' u sanatsiynyy bank i spyshut'? // Finansy. – 02.02.2012. – Rezhym dostupu: http://economics.unian.net/ukr/news/118796-kisli-aktivi-zillyut-u-sanatsiyniy-bank-i-spishut.html

Надійшла до редколегії 27.02.14

Гудзинская Л.Ю., канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко

САНАЦИОННЫЙ БАНК В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье осуществлена оценка законодательных предложений по институциональному обеспечению урегулирования проблемности банковской системы Украины.

Ключевые слова: *санационный банк; регулирования банковской деятельности; проблемные активы.*

Hudzyns'ka L.Yu., PhD
Taras Shevchenko Kyiv National University

SANATION BANK IN UKRAINE PROBLEMS OF LEGISLATIVE REGULATION

In the face of the deteriorating competitive market of credit services actualized the problem of competitive banks. Its practical solution is complicated by the inherent banking sector sufficiently high risk activity. Thus the specificity of this sector of the economy is that failure of a banking institution can cause a chain reaction of bankruptcies of other banks, not excluding the possibility of a systemic banking crisis. These risks arise primarily due to the accumulation of bad loans from banks. It should be noted that the number of so-called adversely classified assets in the banking system of Ukraine today is within 15% of the total assets of the banking system. In this case, the annual growth rate of these assets significantly higher than the assets of the banking system, which should be assessed risk and form an insurance pool. During the financial crisis of 2008-2011 the amount of such excess was 5.5 times, indicating that the active process of accumulation of bad assets in the banking system of Ukraine, which results in a significant reduction in its competitiveness in the domestic credit market and narrowing the scope of the presence of domestic banks lending to the economy. The said situation on the agenda displays on developing and implementing an effective tool output troubled assets from banks, which in the world is the creation of specialized institutions , with activities which are linked to key problems reduce stress on bank capital, the restoration of their creditworthiness.

Keywords: *bridge-bank; banks administration; problem assets.*

УДК 005.311.2:658
JEL M21, L 81

Л. Фролова, д-р екон. наук, проф.,
О. Кравченко, докторант,
Донецький національний університет
економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ОЦІНКА ЕРГОНІМНОСТІ ЯК КЛЮЧОВОГО ІНДИКАТОРУ ЯКОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО МАРКЕРУ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначені рівні сили впливу інформаційного маркеру бізнес-моделі при формуванні лояльності споживача до підприємства; запропонований методичний підхід до оцінки ергонімності бізнес-моделі як ключового аспекту інформаційного маркеру бізнес-моделі підприємства та здійснена його апробація на прикладі мереж супермаркетів.

Ключові слова: *бізнес-модель, інформаційний маркер, ергономність, лояльність споживача, розвиток підприємства.*

Постановка проблеми. В умовах сучасного бізнес-середовища успішний розвиток вітчизняних підприємств неможливий без формування якісної бізнес-моделі, у якій всі компоненти є взаємозалежними та збалансованими. Успішність бізнес-моделі на споживчому ринку є основою забезпечення бажаного рівня конкурентоспроможності підприємства та, відповідно, підґрунтям формування міцних конкурентних переваг. Ефективна, оптимізована та адаптована під умови бізнесу бізнес-модель є ключовим фактором успіху підприємства як з позицій найбільш ефективного використання ресурсів, так із позицій ефективності розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна економічна література містить досить значну кількість публікацій присвячених розвитку підприємств. Питання управління розвитком підприємств широко висвітлені в працях вітчизняних та закордонних вчених, серед яких слід відзначити Н. Афанасьєву, І. Богатирьову, В. Василенко, В. Герасимчука, В. Гросул, О. Раєвнєву, А. Трідед та інших вчених. Науковцями запропоновані різні альтернативи вирішення окремих задач управління розвитком. Проте, на сьогоднішній день науковці розглядають лише окремі аспекти управління розвитком, але не приділяють достатньої уваги створенню та обґрунтуванню цілісної системи управління розвитком на основі бізнес-моделі підприємства. Наявні розробки в більшості носять узагальнений рекомендаційний характер та не в повній мірі відповідають потребам практики

вітчизняних підприємств. Невизначеність зовнішнього середовища, що обумовлена переважно дестабілізуючим впливом на діяльність підприємства політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів, ще більш ускладнює процес досягнення намічених цільових орієнтирів. Це актуалізує питання пошуку дієвих форм, методів та інструментів, завдяки яким підприємство може забезпечити стійкий розвиток.

Значимість ефективної та гнучкої бізнес-моделі в розвитку підприємства вже доведена прикладами практичної діяльності відомих зарубіжних підприємств, таких як Kodak, Apple, Skype, ін.

У науковій зарубіжній літературі наводяться результати досліджень провідних вчених-економистів – Д. Берга, Х. Фрімена, Д. Романа, С. Клайна, Р. Росвелла, А. Сливотски, А.Остельвальдера, Д. Дебелака та ін. Дослідження науковців присвячені створенню успішних бізнес-моделей; наводяться різні точки зору щодо основних структурних блоків бізнес-моделі, розроблені рекомендації відносно тестування та управління бізнес-моделями, тощо.

Невирішена раніше частина проблеми. Останнім часом для здійснення подальшого розвитку підприємства особливої актуальності набувають питання оцінки ефективності та якості діючих бізнес-моделей, які в економічній літературі залишаються ще не достатньо розкритими, що значно ускладнює питання розробки стратегічних орієнтирів подальшого розвитку підприємств. До того ж, потребують досліджень проблеми формування та вдосконалення вітчизняних бізнес-моделей, на основі яких буде реалізовуватися стратегія створення та утримання цінності і доведення її до споживача, яка тісно корелює із загальною стратегією розвитку підприємства.

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки ергонимності як ключового аспекту інформаційного маркеру бізнес-моделі підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аналіз економічної літератури [1–4] та проведені власні дослідження показали, що саме споживачі є рушійною силою, яка може привести до міграції цінності на підприємстві (втрати споживача). Слід погодитися із А.Слівотскі, який визначає, що "… споживачі та їх пріоритети існують не в вакуумі" [4]. Розвиток науково-технічного прогресу, насиченість товарних ринків та інші фактори обумовлюють еволюцію пріоритетів споживачів та вливають на признання бізнес-моделі споживачем. З метою раннього попередження міграції цінності підприємства повинні здійснювати системну оцінку якості та конкурентоспроможності своїх бізнес-моделей.

Як свідчить практика діяльності вітчизняних підприємств, одним із ключових факторів, який значно впливає на процеси створення і утримання споживчої цінності, а також формування лояльності споживача до підприємства та його продукції є інформаційний маркер бізнес-моделі. Сила інформаційного маркеру бізнес-моделі, відповідно до проведених соціологічних досліджень, характеризується наступними рівнями (рис. 1).

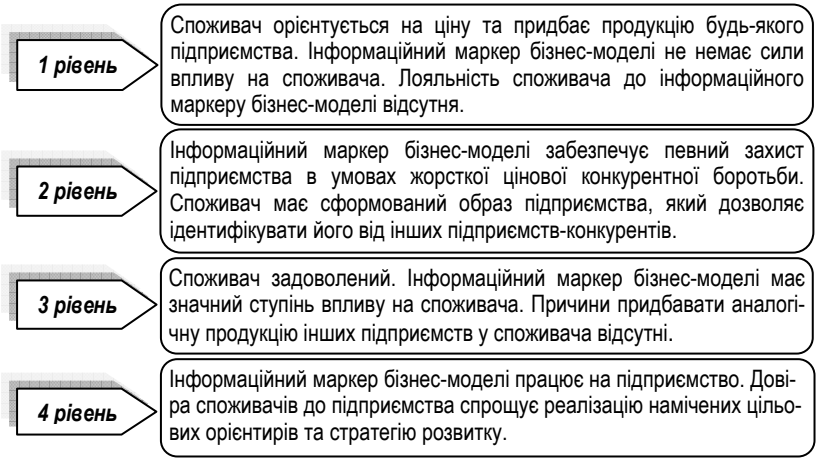


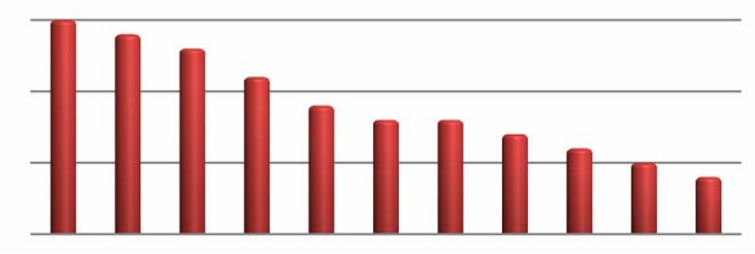
Рис. 1. Рівні сили впливу інформаційного маркеру бізнес-моделі при формуванні лояльності споживача до підприємства
Джерело: розроблено авторами на основі [1–4]

Інформаційний маркер бізнес-моделі характеризує адекватність сприйняття її споживачем та описується низкою факторів, серед яких переважне місце належить критерію ергонімності бізнес-моделі, який визначає інформативно-рекламний простір бізнес-моделі та адекватність сприйняття її споживачем. Загальний алгоритм оцінювання інформаційного маркеру бізнес-моделі за критерієм ергонімності, представлений на рис. 3.

В результаті проведених раніше досліджень було визначено, що ергонімність бізнес-моделі підприємства може бути оцінена на основі наступних параметрів: унікальність; захищеність від клонування; об'єктивність сприйняття; позитивність асоціацій; інформативність; благозвуч-

ність; ритмічність; запам'ятовуваність; асоціативна відповідність; локанічність; фоносемантична привабливість.

Для оцінки якості інформаційного маркеру бізнес-моделі за критерієм ергонімності було розроблено анкету та здійснено анкетне опитування респондентів (споживачів підприємств). З метою оцінки якості інформаційного маркеру бізнес-моделі респондентам було запропоновано оцінити важливість кожного параметру ергонімності бізнес-моделі (υ) при сприйнятті назви підприємства споживачем та, за 5-ти бальною шкалою, визначити їх якість. Результати оцінки наведені на рис. 2.



Умовні позначення:
E_1 – унікальність; E_2 – захищеність від клонування; E_3 – об'єктивність сприйняття;
E_4 – позитивність асоціацій; E_5 – інформативність; E_6 – благозвучність;
E_7 – ритмічність; E_8 – запам'ятовуваність; E_9 – асоціативна відповідність; E_{10} – локанічність;
E_{11} – фоносемантична привабливість.

Рис. 2. Вектор пріоритетів параметрів оцінки ергонімності при сприйнятті бізнес-моделі споживачем
Джерело: складено авторами за результатами оцінки

Проведені дослідження показали (рис. 4), що для споживача найбільш значимими параметрами при сприйнятті назви підприємства є позитивність асоціацій (υ_4=0,15), інформативність (υ_5=0,14), запам'ятовуваність (υ_8=0,13) та асоціативна відповідність (υ_9=0,11)

На наступному етапі, відповідно до розробленого алгоритму оцінки за узагальненими результатами експертної оцінки були побудовані графоаналітичні моделі (рис.3), на основі яких можна зробити попередні висновки щодо підприємств, енергонімність бізнес-моделей яких є найвищою (відповідно до площі графоаналітичних моделей). Попередні результати оцінки дозволяють зробити висновок, що за енергонімністю бізнес-моделей лідируючі позиції займають – мережі супермаркетів "Сільпо" та "Обжора".

1 Ідентифікація параметрів оцінки ергонімності бізнес-моделі підприємства

1)унікальність; 2)захищеність від клонування; 3)об`єктивність сприйняття; 4)позитивність асоціацій; 5)інформативність; 6)благозвучність; 7)ритмічність; 8)запам'ятовуваність; 9)асоціативна відповідність; 10)локанічність; 11)фоносемантична привабливість.

Формування множини параметрів ергонімності бізнес-моделі: PE $\{E_1, E_2, E_3, \ldots, E_n\}$

2 Ранжирування параметрів оцінки ергонімності бізнес-моделі підприємства

Визначення найбільш пріоритетних параметрів ергонімності бізнес-моделі підприємства для споживача методом попарного порівняння

Формування вектору пріоритетів ергонімності бізнес-моделі: $uE\ \{u_1, u_2\ u_3, \ldots, u_n\}$

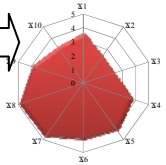
	u_1	u_2	…	u_i	…
u_1		2	1	2	0
u_2	0		1	…	…
…	1	1			
u_i	0				
…	2				
u_n	2				

Правило визначення значущості параметрів ергонімності бізнес-моделі підприємства:

Якщо параметр u_1 визнається респондентом більш важливим, ніж u_2, тоді – $u_1 > u_2$, то $u_1 = 2$, $u_2 = 0$; якщо $u_1 = u_3$, то $u_1 = 1$, $u_3 = 1$; якщо $u_1 < u_n$, то $u_1 = 0$, $u_n = 2$.

3 Розрахунок усереднених значень параметрів ергонімності бізнес-моделі підприємства

4 Побудова графоаналітичної моделі ергонімності бізнес-моделі підприємства



5 Розрахунок коефіцієнта ергонімності бізнес-моделі підприємства (S^{ERG})

$$S^{ERG} = \frac{1}{2}\sin\frac{360^0}{n} \times \left(v_{mi} \cdot a_{mi} \times v_{1i} \cdot a_{1i} + \sum_{m=1}^{n-1} (v_{mi} \cdot a_{mi} \times v_{i} \cdot a_{(m+1)i}) \right)$$

де: S^{ERG} - коефіцієнт ергонімності бізнес-моделі підприємства, коеф.; a_{mi} - сторони платформи графоаналітичної моделі (і в сантиметри), коеф.; n - кількість параметрів оцінки ергонімності бізнес-моделі; u_i – значимість параметру ергонімності бізнес-моделі підприємства для споживача, коеф.

6 Визначення рівня ергонімності бізнес-моделі підприємства (формування вектору знань)

- дуже високий
- високий
- середній
- низький
- дуже низький

Рис. 3. Етапи оцінки якості інформаційного маркеру бізнес-моделі підприємства за критерієм її ергонімності (Джерело: розроблено авторами)

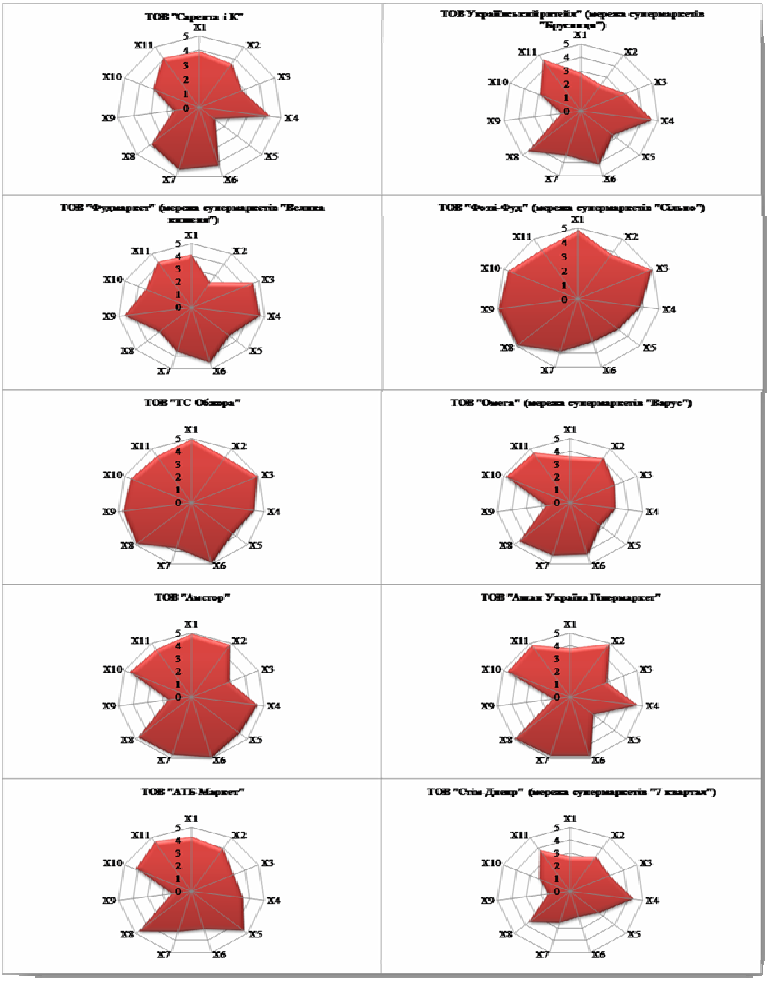


Рис. 4. Графоаналітичні моделі ергонімності бізнес-моделі підприємства
Джерело: складено авторами за результатами оцінки

Для кількісної оцінки інформаційного маркеру бізнес-моделі підприємства за критерієм її ергонімності та інтерпретації результатів її оцінки розроблено шкалу (табл. 1).

***Таблиця* 1**

Шкала лінгвістичної оцінки

Інтервал значень коефіцієнту ергонімності бізнес-моделі підприємства, коеф.	Лінгвістична оцінка рівня ергонімності бізнес-моделі підприємства
$S^{ERG} < 1,5$	дуже низький (ДН)
$1,51 < S^{ERG} > 2,50$	низький (Н)
$2,51 < S^{ERG} > 3,50$	середній (С)
$3,51 < S^{ERG} > 4,50$	високий (В)
$S^{ERG} > 4,51$	дуже високий (ДВ)

Джерело: розроблено авторами

Відповідно до розробленої шкали було оцінено рівень ергонімності бізнес-моделей (табл.2).

***Таблиця* 2**

Результати оцінки інформаційного маркеру бізнес-моделі підприємства за критерієм її ергонімності

№ п/п	Назва підприємства	Товарний знак	Значення, коеф.	Висновок про рівень ергонімності бізнес-моделі
1.	ТОВ "Сарепта і К"	САРЕПТА	2,37	низький
2.	ТОВ "Український ритейл" (мережа супермаркетів "Брусниця")	Брусниця продуктові магазини	2,24	низький
3.	ТОВ "Фудмаркет" (мережа супермаркетів "Велика кишеня")	Магазин Велика Кишеня	3,09	середній
4.	ТОВ "Фоззі-Фуд" (мережа супермаркетів "Сільпо")	Сільпо	3,73	високий
5.	ТОВ "ТС Обжора"	ОБЖОРА ТОРГОВАЯ СЕТЬ	4,20	високий
6.	ТОВ "Омега" (мережа супермаркетів "Варус")	VARUS Супермаркет	2,91	середній

Закінчення табл. 2

7.	ТОВ "Амстор"		3,72	високий
8.	ТОВ "Ашан Україна Гіпермаркет" (мережа супермаркетів "Ашан")		3,16	середній
9.	ТОВ "АТБ-Маркет"		2,85	середній
10.	ТОВ "Стім-Днепр" (мережа супермаркетів "7 квартал")		1,74	низький

Джерело: розроблено авторами

За результатами проведеної оцінки можна зробити висновок, що для більшості мереж супермаркетів ("Велика кишеня", "Варус", "Ашан", "АТБ"), характерний середній рівень ергонімності бізнес-моделі. Високим рівнем ергонімності бізнес-моделі відповідно перевагам споживачів можна охарактеризувати тільки три мережі супермаркетів – "Сільпо", "Обжора" та "Амстор". Енергонімність мереж супермаркетів "Сарепта", "Брусниця" та "7 квартал" оцінюється як низька, що свідчить про необхідність пошуку інших якісних критеріїв, активація яких дозволить впливати на формування лояльності споживача до даного підприємства.

Висновки. Запропонований підхід до оцінки інформаційного маркеру бізнес-моделі підприємства за критерієм її ергонімності дозволяє сформувати інформаційну основу для розробки напрямків підвищення лояльності споживача до підприємства, утримання споживчої цінності та розробки цільових орієнтирів підвищення рівня конкурентоспроможності діючої бізнес-моделі та її життєздатності.

Література:

1. Козырев А.Н., Макаров В.Л., Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: Интерреклама, 2003.

2. Окольнишникова И.Ю. Разработка методических подходов к оценке эффективности брендинга // Креативная экономика. – 2011. – № 1 (49). – с. 130–136.

3. Остельвальдер А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / Александр Остельвальдер, Ив пинье; Пер с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 288 с.

4. Slywotzky A. Value Migration. Boston (MA): Harvard Business Review Press, 1996.

References:

1. Kozyrev A.N., Makarov V.L. Valuation of intangible assets and intellectual property. – M.: Interreklama 2003.
2. Okolnishnikova I.Y. Development of methodologies for assessing the effectiveness of branding // Creative Economy. – 2011. – № 1 (49). – C. 130–136.
3. Ostelvalder A. Building of business models: handbook strategist and innovator / Alexander Ostelvalder Yves pine; translated from Eng. – Moscow: Alpina Publisher, 2011. – 288.
4. Slywotzky A. Value Migration. Boston (MA): Harvard Business Review Press, 1996.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Фролова Л.В., д-р экон. наук, проф.,
Кравченко Е.С., докторант
Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ОЦЕНКА ЭРГОНИМНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОГО ИНДИКАТОРА КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО МАРКЕРА БИЗНЕС-МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определены уровни силы влияния информационного маркера бизнес-модели при формировании лояльности потребителей к предприятию; предложен методический подход к оценке эргонимности бизнес-модели как ключевого аспекта информационного маркера бизнес-модели предприятия та осуществлена его апробация на примере сетей супермаркетв.

Ключевые слова: *бизнес-модель, информационный маркер, эргонимность, лояльность потребителя, развитие предприятия.*

Frolova L., Ph.D., prof.,
Kravchenko E., doctoral
Donetsk national university of economic and trade
named after MykhailoTugan-Baranovsky

ERHONOMIC EVALUATION AS A KEY INDICATOR OF QUALITY INFORMATION MARKER OF ENTERPRISE BUSINESS MODELS

Today's business environment and innovative structural shift in the economy of Ukraine argue that the development of domestic enterprises is not possible without the formation of high-quality business model. Effective, optimized and adapted to the conditions of business business-model is a key factor in the success of the enterprise from the position of most efficient resources use, the effectiveness of the position of the enterprise. To determine the paths and opportunities for further development of the enterprise needs to estimate the current business model of the enterprise. Insufficient justification of issue of the formation of a competitive business model, which is oriented to the value and bringing it to the consumer, actualized the issue of assessing its formational marker. The paper identified four levels of potency marker information business models for the formation of loyalty to the enterprise. Based on the proposed approach to the evaluation of an information marker business model offered the ranking parameters of business model ergonomic of the enterprise by priority for consumer and calculated the coefficient of ergonomic. Supermarket chains were used in order to illustrate the example of testing proposed methods.

Keywords: *business model, information marker, ergonomic, customer loyalty, the development of the enterprise.*

УДК 658.3.07
JEL O310

И. Гирниене, лектор, докторант
Вильнюсский университет, Вильнюс, Литва

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ И СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИЙ: ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В контексте развивающейся экономики знаний происходящие постоянные изменения во всех сферах деятельности требуют от каждого предприятия быстрой реакции, гибкости и новых знаний, а также навыков, приобретаемых в процессе постоянного обучения. В современном предприятии должны цениться имеющиеся знания как ключевой источник эффективной деятельности, который является основой создания инноваций. Информация и знания рассматриваются как залог экономического развития, с целью создания, или улучшения все более и более индивидуализированных продуктов и услуг. Из-за сформировавшейся ситуации на рынке, систематическое управление знаниями является одним из основных ресурсов, и на нем основанный процесс непрерывного создания инноваций мог бы являться одним из ключевых факторов конкурентоспособности и успеха современных предприятий.

***Ключевые слова**: знания, управление знаниями, инновации, современное предприятие.*

В современных бизнес структурах изменения происходят каждую минуту: изменяются потребности клиентов, вносятся изменения в законодательную базу государств, изменяются условия поставщиков, увеличивается количество конкурентов, в этом контексте всем организациям крайне важно быть гибкими и постоянно реагировать на происходящие изменения во внутренней и внешней среде. Изменения, новые, креативные и целенаправленно реализованные идеи, приносящие пользу, могут гарантировать конкурентное преимущество и обеспечить прочную основу для успешного развития предприятия. Различные организационные факторы влияют на эффективность и конкурентоспособность предприятия. Организационным фактором можно назвать определенный элемент, действующий внутри предприятия или за его пределами и влияющий на достижение стратегических целей. Организационные факторы можно выявить во внешней и внутренней среде организации [6]. Ученые, как правило, идентифицируют основные организационные факторы успеха, которые влияют на эффективное управление знаниями и их внедрение в продукты и услуги – инновации [2, 5, 21]. Основные организационные

факторы успеха – это те области применения знаний, в которых достигнутые положительные результаты обеспечат успешную и конкурентоспособную организационную деятельность.

Цель статьи – проанализировать роль управления знаниями и создания инноваций (внедрения знаний) как факторов экономического успеха современного предприятия.

Далее в статье будет рассматриваться роль работников и имеющихся у них знаний в развитии предприятий, управление знаниями как залог успеха современного предприятия и взаимосвязь между управлением знаниями и созданием инновационных продуктов.

Постоянные изменения в обществе влияют не только на каждого индивида в отдельности, но и на их группы, а также на развитие предприятий, которые постоянно должны трансформироваться в свете меняющихся потребностей потребителей. Сегодня наиболее важным активом предприятия являются его сотрудники. В соответствии с историческим периодом можно выявить различные роли персонала на предприятиях. 1550–1880 годы в мануфактурном обществе сотрудник был источником рабочей силы, потребности которого никому не были важны. До 1930 года в период бурного роста машинного производства работник рассматривается как часть машины. В 1930–1950 годах экономиками большинства стран Европы был пережит тяжелый исторический период, отчасти из-за этого взгляд на сотрудников стал меняться. Работника начали воспринимать в качестве члена социальной системы и пытались учитывать его потребности. С начала 1950-х годов можно обнаружить зарождение процесса управления персоналом, постепенно увеличивалась важность человеческих ресурсов в предприятии. С 1970-х годов начала формироваться система управления персоналом, позиционируя работников в качестве основного гаранта экономического успеха организации [20].

На отношение к персоналу на предприятии также оказывал большое влияние и тип общества, в котором оно функционировало и развивалось. В индустриальном обществе, в котором доминировало массовое производство, как уже упоминалось, работник воспринимался как часть средств производства, не имеющий своих потребностей и предпочтений. Далее, трансформируясь в информационное общество и переходя к индивидуализованному производству и постоянному предоставлению различного спектра услуг, взгляд на работника менялся, его интеллек-

туальный потенциал становился важнее, чем физические навыки. В обществе, где основными ресурсами являются не только традиционные экономические (капитал, земля, труд), но также информация и знания, одними из наиболее важных навыков сотрудников являются постоянное желание учиться и стремиться к усовершенствованию имеющихся знаний. При этом генерируются новые идеи, которые впоследствии реализуются при разработке новых продуктов и услуг или улучшении уже существующих. В информационном обществе меняется отношение не только к сотрудникам, но и к их соединяющей общей системе – к предприятию, на которое оказывает влияние и внешняя среда. Современное предприятие от традиционного отличается динамикой осуществляемых процессов и гибкостью организационной структуры. В современном предприятии сотрудники постоянно развиваются (концепция обучения на протяжении всей трудовой деятельности) и ощущают поддержку менеджеров, которые постоянно уделяют внимание работникам и выделяют ресурсы для всестороннего повышения квалификации всего персонала, также инициируют командную работу и пытаются предоставить достаточное количество творческой свободы.

Современное инновационное предприятие, сотрудники которого способны создавать, приобретать, делиться и внедрять знания, развивая и улучшая управление процессами, можно охарактеризовать как предприятие, основывающее свою деятельность на имеющихся знаниях и обучении, главная цель которого является постоянное усовершенствование интеллектуального капитала. Для того, чтобы точно предсказать изменения конкурентной среды и оперативного реагирования на них, необходимо постоянное обучение, так как *способность развития организационной креативности* зависит от реакции сотрудников на внедрение новых знаний и их систематического совершенствования мышления; *способность развития знаний* зависит от реакции на развитие рынка и корпоративной стратегии; *способность обучения работников* зависит от реакции на изменения, происходящие в предприятии [12]. Эти три ключевые способности являются наиболее важными для современного предприятия, поэтому их совершенствование и развитие должны быть сознательно направлены на достижение стратегических целей.

Производственное обучение и совершенствование навыков (индустрия знаний, экономика знаний) рассматривается как непрерывный процесс, как одна из сфер внутренней деятельности предприятия. Таким

образом, современное предприятие должно быть способно к постоянному организационному обучению, должно оперативно реагировать на постоянные изменения событий и ценить сотрудников и их знания в качестве ключевого ресурса, способствующего повышению конкурентных преимуществ и источника эффективной деятельности.

В постиндустриальном обществе, основанном на экономике услуг, преобладает интенсивность создания и передачи информации и знаний, постоянно растет значение продуктивных знаний [11]. Эта парадигма рассматривалась П. Друкер, который еще в 1959 г. подчеркивал, что все больше времени на предприятии уделяется интеллектуальной деятельности и все меньше - производству, связанному с физическим трудом [8]. Он первый отметил, что экономика США трансформируется из индустриальной в постиндустриальную экономику, экономику знаний, основным ресурсом которой являются интелект и знания.

Формирование дисциплины управления знаниями является ответной реакцией на феномен экономики знаний, а также одним из ключевых факторов успеха современных предприятий. В наукоемком бизнесе, управление знаниями является процессом, тесно связанным с развитием организационной культуры, которая должна способствовать процессам создания, накопления и передачи знаний [1]. Управление знаниями – это способность собирать и использовать то, что знают сотрудники, с целью создания инновационных продуктов и развития услуг, реализации эффективной и социально ответственной деловой практики. Наиболее распространенные задачи управления знаниями являются обмен и передача знаний, повторное их использования и конкретное применение – создание инновационных продуктов и услуг [3].

Управление знаниями на современном предприятии способствует взаимодействию между бизнес-процессами, сочетая различные деятельности, опыт, накопленные знания; высокое качество обслуживания клиентов, используя ранее накопленные знания об их потребностях; повышению конкурентоспособности за счет новых знаний, которые позволили бы сократить затраты и оптимально удовлетворить потребности клиентов; увеличивая производительность труда сотрудников, продвигая (стимулируя) инновационную деятельность, внедряя новые технологии, обучая персонал, расширения сферы деятельности и совершенствуя поставляемую продукцию, или качество услуг [1].

Использование в производстве лучших практик и внедрение принципов управления знаниями на современных предприятиях качественно влияет на организационное обучение и постоянное усовершенствование процессов, своевременное установление "слабых мест" и устранение ошибок, развитие новых идей, повышение производительности труда и создание благоприятной среды для совместной социализации. Для внедрения принципов управления знаниями в различные сферы деятельности, на предприятии должны быть осуществлены три основных условия, способствующие созданию знаний на индивидуальном, групповом, организационном и межорганизационном уровнях: 1. четко сформулированы основные организационные цели и стремления; 2. созданы условия для индивидуальной и групповой автономии (поощряя индивидов делиться информацией, знаниями и быть самодостаточными); 3. ломая рутину, привычные и хорошо известные системы, создана "нестабильная" обстановка и творческий хаос, в котором индивиды будут обязаны переосмыслить свои взгляды, активнее участвовать в процессах создания и обмена знаниями в предприятии и за его пределами [16].

При надлежащем управлении, знания могут предоставить предприятиям явное преимущество: создать условия для развития необходимых навыков, компетенций и ноу-хау ("know-how") в целях развития сотрудничества, обмена знаниями, непрерывного обучения и совершенствования; повысить производительность труда, эффективнее обмениваясь знаниями для улучшения обслуживания клиентов, обеспечивая мгновенный доступ к информации, помогая решить сложные, комплексные проблемы, объединяя специалистов [1].

Основная цель управления знаниями на предприятии – превращение знания сотрудников в конкурентное преимущество. Конкурентное преимущество зависит не только от физических активов или одноразового финансового вложения, но и от эффективного направления интеллектуального капитала [10]. Если ранее конкурентное преимущество зависело от технологического и программного обеспечения и информации, то сегодня конкурентоспособность определяет персонал. Именно обучение персонала и управление знаниями являются одними из ключевых факторов успеха и конкурентного преимущества современного предприятия [15]. В целях развития потенциала сотрудников, не достаточно только правильно их подобрать, требуется постоянное сотрудничество, создание тесных отношений, стараясь постепенно развивать базу организационных знаний.

В современных условиях, когда на социальную и экономическую среду влияет множество внешний и внутренних факторов, выживание бизнес структур зависит от их конкурентоспособности. Предприятия больше не могут рассчитывать на то, что раннее на протяжении долгого времени успешно создаваемые продукты/услуги обеспечат постоянную высокую производительность [4, 18, 19]. Несмотря на стратегии низких цен, дифференциацию продуктов и услуг, инновации являются ключевым фактором выживания предприятия, в то время как знания являются источником инноваций [4]. Предприятия с более высоким уровнем знаний способны управлять и использовать имеющиеся у них ресурсы и возможности по-новому, предоставляя более конкурентную продукцию для клиентов [22].

В постиндустриальной экономике наиболее важным фактором конкурентного преимущества становятся не новые технологии, уникальность товара/услуги, имеющиеся материальные активы, а знания и способность управлять ими, потому что этот ресурс тяжело воспроизводимый и копируемый. Процесс создания инноваций напрямую зависит от имеющихся знаний и их коммерциализации, трансформирования в продуктивные знания (рис. 1).

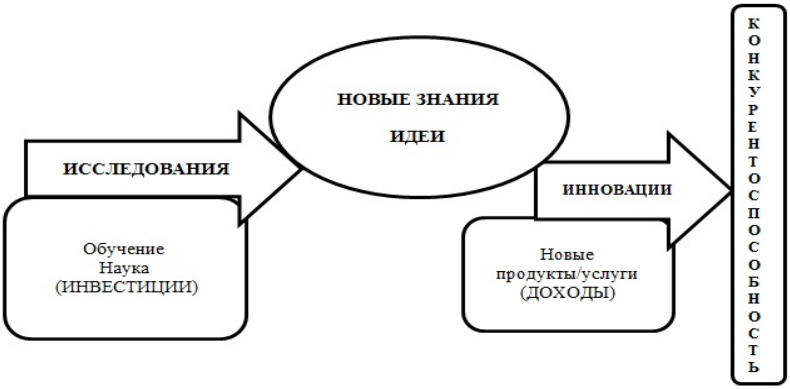


Рис. 1. Взаимосвязь знаний и инноваций [13]

Для того, чтобы создать инновационные продукты на предприятии, знания должны быть продуктивно использованы. На этот процесс влияют такие основные аспекты качественного управления знаниями: рождение

идей, методы обучения, процессы управления знаниями, организационная культура, способствующая обмену знаниями и системы управления знаниями, которые отражаются в сконструированной модели взаимосвязи управления знаниями с инновациями на современном предприятии (рис. 2). Процесс *создания идей* должен быть внедрен в деятельность предприятия, его организационные и производственные процессы, а также влиять на стратегию его развития. Однако, только одной новой идеи не достаточно для создания инноваций, для этого обязательно развивать организационную (корпоративную) культуру, которая будет оказывать влияние на анализ новых идей, их отбор и разработку. Успешная инновация может начинаться с иррациональной идеи, постепенно превращаясь в закодированную, зафиксированную форму знаний [14].

Рис. 2. Взаимосвязь управления знаниями и инноваций в современном предприятии

Организационное обучение рассматривается как непрерывный процесс, одна из сфер внутренней деятельности предприятия – оно может включать в себя различные *методы обучения*: индивидуальное обучение, обучение в процессе практической деятельности и планированное последовательное обучение [7]. Индивидуальное обучение – это метод

обучения, когда сотрудники по собственной инициативе индивидуально абсорбируют новые знания. Обучение в процессе практической деятельности также можно отнести к индивидуальному обучению, но его отличие в том, что обучение происходит не на специализированных курсах повышения квалификации, а на рабочем месте – в процессе решения специфических заданий и проблем, под постоянным присмотром руководителя. Такой метод обучения дает сотрудникам возможность непосредственно участвовать в организационных изменениях. Планированное последовательное обучение – это такой метод обучения, при котором в предприятии целенаправленно развивают и обучают молодых и перспективных сотрудников, которые при уходе с занимаемой должности высокопоставленных сотрудников могли бы занять руководящие позиции.

Чаще всего рассматриваемые *процессы управления знаниями* включают создание знаний, их сбор, обмен и использование. Управление знаниями обеспечивает целенаправленную интеграцию знаний в организации [9]. Для приобретения организационных знаний и доступа к ним используются различные методы и инструменты управления знаниями (например, мониторинг окружающей среды, сравнительный анализ, интрасети, различные базы данных) [17]. Таким образом, управление знаниями необходимы для того, чтобы имеющиеся, влияющие на создание инноваций, информация и знания были легко доступны.

Системы управления знаниями связанны с применением технологических программ, программных пакетов, которые способствуют и облегчают обмен знаниями между сотрудниками [9].

Организационная культура, способствующая обмену знаниями, в данном случае, не может быть отделена от знаний и опыта, а знания – от предприятия. Т. о. внедряемые принципы управления знаниями влияют на организационную культуру, формируя и корректируя ее в определенном направлении, и тем самым предоставляют преимущество перед теми организациями, которые не управляют своими знаниями. Формирование и развитие организационной культуры, способствующей обмену знаниями, в основном зависит от харизмы лидеров (руководителей) [7, 11]. Управление знаниями должно быть связанно с организационной культурой через видимые ее элементы. Инициатива управления знаниями должна быть также направлена на существующие проблемы ("слабые места") на предприятии, с целью их выявления и устранения. Управление знаниями должно отражать существующий орга-

низационный стиль, и должно быть направлено на надлежащее функционирование взаимосвязи между управлением знаниями и невидимыми элементами организационной культуры. Управление знаниями должно быть связанно с основными ценностями этой культуры и с существующими социальными отношениями на предприятии

Какая будет организационная культура, способствующая обмену знаниями, зависит от нескольких факторов: размера организации, организационной структуры, управления, разделения обязанностей и так далее. Каждый сотрудник может влиять на организационную культуру, с целью ее совершенствования как, в свою очередь, и она на сотрудников и общую субкультуру отдельных групп. Для создания эффективной организационной культуры, способствующей обмену знаниями, необходимо разработать соответствующую стратегию, разрабатывая которую должны быть сформулированы основные организационные ценности, цели, отношение к персоналу, к процессу коммуникации и знаниям, разработана Политика управления персоналом на каждом конкретном предприятии. Создание организационной культуры представляет собой непрерывный, постоянный процесс, связанный и с периодическими изменениями во внутренней и внешней среде предприятия.

Инновационная деятельность может быть рассмотрена как комплексный процесс, связанный с созданием новшеств, их распространением и использованием. Эта деятельность представляет собой сложную и динамичную систему, эффективность которой в основном зависит от организации внутреннего механизма инновационной деятельности и от его взаимодействия с внешней средой. Инновационный процесс включает в себя четыре этапа, во время которых используются, создаются, оцениваются и распространяются знания. Во время *этапа инициирования инноваций* используются накопленные знания, происходит анализ текущей ситуации, чтобы определить изменения в окружающей среде и оценить вызовы, связанные с этими изменения. После анализа текущей ситуации, определяются приоритетные направления, которые должны быть обновлены. Для каждого из выбранных направлений формируется инновационная команда (группа), которая отвечает за дальнейший процесс создания инноваций. Специфика командной работы в инновационной сфере должна быть связана с совмещением креативных и раннее обусловленных установок. В процессе проведенных исследований установлены некоторые принципы формирования и работы инновационной

команды: команда должна состоять из сотрудников различных организационных подразделений, должны быть установлены четкие цели и конкретные сроки, работа в команде должна быть организована таким образом, чтобы было интересно работать [13].

Во время этапа генерирования идей интенсивно происходит создание и распространение знаний, особенно важна креативность. Реализация инновационного процесса связанно с высоким риском, потому что лишь небольшое количество идей реализуются и еще меньше становятся успешными. Для того, чтобы иметь возможность выбрать лучшие идеи, необходимо поощрять создание новых идей – это и является основной целью данного этапа.

Целью этапа отбора идей является оценка знаний, происходит отбор созданных идей, которые могли бы быть реализованы. Этот этап включает в себя несколько фаз: первоначальный отбор идей (группировка по схожим признакам, критериям отбора (новизна, экономический потенциал идеи, ресурсов, необходимые для ее реализации и т.д.), которые будут основой для выбора самых ценных идей, на этой фазе используется экспертная оценка), детальный отбор идей (вторичный отбор более детальный: устанавливаются дополнительные критерии отбора и их веса, где участвуют члены инновационной команды, могут быть внешние эксперты, руководство; отбираются 2–3 альтернативные идеи), принятие решения (отобранные экспертами идеи представляются руководству на окончательное рассмотрение, принимается решение, какая идея будет реализована, если нет надлежащей идеи, выбор повторяется; когда решение принято, начинается этап реализации идеи).

Во время реализации идеи используются созданные и оцененные знания, разрабатывается детальный инновационный проект и проводится поиск источников финансовых средств. В этом случае организация использует имеющиеся ресурсы или ищет партнеров [13].

Вышеперечисленные аспекты управления знаниями влияют на инновационный процесс и создание и развитие инноваций, с целью повышения эффективности и конкурентоспособности современного предприятия.

Таким образом, современное предприятие можно охарактеризовать как организацию, основанную на знаниях, чьи сотрудники и их имеющийся интеллектуальный потенциал являются одним из главных условий для обеспечения оптимальной производительности труда и эффективной деятельности предприятия. Такое предприятие является гибким

и способным адаптироваться к непрерывным изменениям, избегая рисков и развивая компетенции своих сотрудников постоянным обучением.

Одним из ключевых факторов успеха современного предприятия, связанного с концепцией обучения на протяжении всей жизни, являются сложно копируемые и неисчерпаемые знания и их управление. На успешное применение принципов управления знаниями может влиять отношение руководства к персоналу, подобающая оценка их мастерства и компетентности, а также развитие других деятельностей (систем мотиваций), связанных с управление человеческими ресурсами. Персонал являются наиболее важным элементом в управлении знаниями, потому что сотрудники, накапливая опыт, также создают и копят знания, необходимые для успешного достижения стратегических целей предприятия. Управление знаниями побуждает сотрудников соединять имеющиеся знания, тем самым создавая благоприятную среду для сотрудничества.

Управление знаниями является основой инновационной деятельности. Аспекты управления знаниями, такие как генерирование идей, методы обучения, процессы управления знаниями, организационная культура, способствующая обмену знаниями, системы управления знаниями, непосредственно влияют на инновационные процессы и эффективность, а также конкурентоспособность современного предприятия.

Литература:

1. Atkočiūnienė, Z. Žinių valdymas verslo organizacijoje // Informacijos mokslai. – 2008. – vol. 44. – P. 9–21.

2. Chourides, P.; Longbottom, D.; Murphy, W. Excellence in knowledge management: an empirical study to identify critical factors and performance measures // Measuring Business Excellence. – 2003. – vol. – no. 2 – P. 29–45.

3. Dalkir, K. Knowledge management in theory and practice. JAV, Elsevier, 2005. 356 p.

4. Darroch, J.; McNaughton, R. Examining the link between knowledge management practices and types of innovation // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – vol. 3. – no. 3. – P. 210–222.

5. Davenport, T. H.; De Long, D. W.; Beers, M. C. Successful knowledge management projects // Sloan Management Review. – 1998. – vol. 39. – no. 2. – P. 43–57.

6. David, F. R. Strategic management: concepts and cases. Boston [Mass.]: Pearson Education, 2011, P. 37–41.

7. Debowski, S. Knowledge management. Singapore, Seng Lee Press Pte Ltd., 2006, 368 p.

8. Drucker, P. F. Landmarks of tomorrow. New York, NY: Harper and Row, 1959.
9. Du Plessis, M. The role of knowledge management in innovation // Journal of Knowledge Management. – 2007. – vol. 11. – no. 4. – P. 20–29.
10. Halawi, L. A.; Aronson, J. E.; McCarthy, R. V. Resource-Based View of Knowledge Management for Competitive Advantage // Electronic Journal of Knowledge Management. – 2005. – vol. 3(2) – P. 75–86.
11. Hislop, D. Knowledge management in organizations. New York, Oxford University Press, 2009, 310 p.
12. Hong, Jon-Chao; Kup, Chia-Ling. Knowledge management in the learning organization // The Leadership and Organization development Journal. – 1999. – vol. 20. – no.4 – P. 207–215.
13. Jakubavičius, A., Jucevičius R., Jucevičius, G., Kriaučionienė, M., Krešys, M. Inovacijos versle: procesai, parama, tinklaveika. Vilnius: Lietuvos inovacijų centras, 2008, 178 p.
14. Jashapara, A. Knowledge management an integrated approach. England, Pearson Education Limited, 2011, p. 356.
15. Košturiak, J. Innovations and knowledge management // Human Systems Management. – 2010. – vol. 29. – P. 51–63.
16. Nonaka, I; Takeuchi, H. The knowledge-creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation. New York: Oksford University Press, 1995, 298 p.
17. Pyka, A. Innovation networks in economics: from the incentive-based to the knowledge-based approaches // European Journal of Innovation Management. – 2002. – vol. 5. – no. 3. – P. 152–163
18. Porter, Michael E. Competitive strategy. The Free Press, New York, 1980, 396 p.
19. Snyman, R., Kruger C. J. The interdependency between strategic management and strategic knowledge management // Journal of Knowledge Management. – 2004. – vol. 8. – no. 1. – P. 5–19.
20. Šalčius, A.; Šarkiūnaitė, I. Žmogiškųjų išteklių valdymas, 2011, Vilnius, 10 p.
21. Wong, K. Y. Critical success factors for implementing knowledge management in small and medium enterprises // Industrial Management & Data Systems. – 2005. – vol. 105. – P. 261–279.
22. Zack, M. H. Developing a knowledge strategy // California Management Review. – 1999. – vol. 41. – no. 3.

References:

1. Atkočiūnienė, Z. Žinių valdymas verslo organizacijoje // Informacijos mokslai. – 2008. – vol. 44. – P. 9–21.
2. Chourides, P.; Longbottom, D.; Murphy, W. Excellence in knowledge management: an empirical study to identify critical factors and performance measures // Measuring Business Excellence. – 2003. - vol. – no. 2 – P. 29–45.

3. Dalkir, K. Knowledge management in theory and practice. JAV, Elsevier, 2005. 356 p.

4. Darroch, J.; McNaughton, R. Examining the link between knowledge management practices and types of innovation // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – vol. 3. – no. 3. – P. 210–222.

5. Davenport, T. H.; De Long, D. W.; Beers, M. C. Successful knowledge management projects // Sloan Management Review. – 1998. – vol. 39. – no. 2. – P. 43–57.

6. David, F. R. Strategic management: concepts and cases. Boston [Mass.]: Pearson Education, 2011, P. 37–41.

7. Debowski, S. Knowledge management. Singapore, Seng Lee Press Pte Ltd., 2006, 368 p.

8. Drucker, P. F. Landmarks of tomorrow. New York, NY: Harper and Row, 1959.

9. Du Plessis, M. The role of knowledge management in innovation // Journal of Knowledge Management. – 2007. – vol. 11. – no. 4. – P. 20–29.

10. Halawi, L. A.; Aronson, J. E.; McCarthy, R. V. Resource-Based View of Knowledge Management for Competitive Advantage // Electronic Journal of Knowledge Management. – 2005. – vol. 3(2) – P. 75–86.

11. Hislop, D. Knowledge management in organizations. New York, Oxford University Press, 2009, 310 p.

12. Hong, Jon-Chao; Kup, Chia-Ling. Knowledge management in the learning organization // The Leadership and Organization development Journal. – 1999. – vol. 20. – no.4 – P. 207–215.

13. Jakubavičius, A., Jucevičius R., Jucevičius, G., Kriaučionienė, M., Krešys, M. Inovacijos versle: procesai, parama, tinklaveika. Vilnius: Lietuvos inovacijų centras, 2008, 178 p.

14. Jashapara, A. Knowledge management an integrated approach. England, Pearson Education Limited, 2011, p. 356.

15. Košturiak, J. Innovations and knowledge management // Human Systems Management. – 2010. – vol. 29. – P. 51–63.

16. Nonaka, I; Takeuchi, H. The knowledge-creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation. New York: Oksford University Press, 1995, 298 p.

17. Pyka, A. Innovation networks in economics: from the incentive-based to the knowledge-based approaches // European Journal of Innovation Management. – 2002. – vol. 5. – no. 3. – P. 152–163.

18. Porter, Michael E. Competitive strategy. The Free Press, New York, 1980, 396 p.

19. Snyman, R., Kruger C. J. The interdependency between strategic management and strategic knowledge management // Journal of Knowledge Management. – 2004. – vol. 8. – no. 1. – P. 5–19.

20. Šalčius, A.; Šarkiūnaitė, I. Žmogiškųjų išteklių valdymas, 2011, Vilnius, 10 p.

21. Wong, K. Y. Critical success factors for implementing knowledge management in small and medium enterprises // Industrial Management & Data Systems. – 2005. – vol. 105. – P. 261–279.

22. Zack, M. H. Developing a knowledge strategy // California Management Review. – 1999. – vol. 41. – no. 3.

Надійшла до редколегії 27.02.14

І. Гірнієне, лектор, докторант
Вільнюський університет, Вільнюс, Литва

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙ: ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У контексті економіки знань відбуваються постійні зміни у всіх сферах діяльності, які вимагають від кожного підприємства швидкої реакції, гнучкості і нових знань, а також навичок, придбаних у процесі постійного навчання. У сучасному підприємстві повинні цінуватися наявні знання як ключове джерело ефективної діяльності, який є основою створення інновацій. Інформація і знання розглядаються як запорука економічного розвитку з метою створення, або поліпшення все більш і більш індивідуалізованих продуктів і послуг. В сучасних умовах ринкового розвитку систематичне управління знаннями є одним з основних ресурсів, на якому заснований процес безперервного створення інновацій, які є одним з ключових чинників конкурентоспроможності та успіху сучасних підприємств .

Ключові слова: *знання, управління знаннями, інновації, сучасне підприємство.*

I. Girnienė, lecturer, PhD student
Vilnius University, Vilnius, Lithuania

EFFECTIVE KNOWLEDGE MANAGEMENT AND INNOVATION: COMPETITIVENESS FACTORS OF THE MODERN ENTERPRISE

In the context of developing knowledge economy every modern organization has to face up with everyday market changes, has to be flexible and stimulate the process of continuous learning to gain new knowledge and skills. Today employees and their knowledge are valued as a key source of effective organizational activity and it is the basis for innovation creation. Information and knowledge are considered as a guarantee of economic development in order to create or improve more and more personalized products and services. Systematic knowledge management and based on it continuous process of innovation creation are key factors of modern learning organization competitiveness and success.

Keywords: *knowledge, knowledge management, innovation, modern organization.*

УДК 001:330.342
JEL O 320

Е. Рожкова, канд. экон. наук, доц.,
ФГБОУВПО "Ульяновский государственный университет"

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ

В статье показана степень активности различных организаций в инновационном процессе, уточнено понятие инновационных коммуникаций как системы экономических отношений между субъектами инновационной сферы. Представлена характеристика основных субъектов инновационных коммуникаций: заказчики, инноваторы, инвесторы, посредники, поставщики. Отмечено, что совершенствование коммуникационных взаимосвязей способствует как развитию отдельных организаций, так и формированию инновационных систем.

Ключевые слова: *инновации, инновационный процесс, инновационные коммуникации.*

Конец прошлого и начало нынешнего столетия ознаменовались развитием принципиально новых процессов, определяемых качественными изменениями во многих параметрах жизни общества. Основной составляющей экономических процессов становится информация, а условием ее "производства" и освоения является знание. Соответственно, производство, обмен, распространение и использование знаний выступают основой материального и духовного развития. Различные проявления новых качеств общества и "новой" экономики фиксируются многими исследователями. Тенденции постиндустриального развития и формирования "экономики знаний" исследуют известные ученые А. Гапоненко,[1] В.Иноземцев, [2] Г.Клейнер и В. Макаров, [3] С. Климов, [4] А.Козырев, [5] Б.Мильнер, [6] Т. Стюарт, [7] Ф. Фукуяма [8] и др.

Становление экономики знаний, как отмечают исследователи, [9, с.25] возможно лишь при условии формирования и эффективного функционирования инновационных систем различного уровня. Это условие проистекает из самой природы знания как главного ресурса экономики нового типа. Знания имеют свойство быстро обновляться, служить основой появления нового знания, вследствие чего – быстро устаревать. Товаром, как предметом рыночного спроса в чистом виде, становится, как правило, новое знание. Применение его в производстве товаров и услуг обеспечивает их улучшенные характеристики и создает при этом

новую стоимость. Иными словами, чтобы знание было использованным, нужно обеспечить его превращение в инновационные решения. Экономика знаний – это экономика, постоянно генерирующая инновации, обеспечивающая непрерывность процесса превращения нового знания в новые товары и услуги. Причем важно, что это не просто экономика, обеспечивающая прирост чистого, "академического" знания в результате деятельности развитой системы образования и науки. Фундаментальные знания, безусловно, крайне важны и необходимы. Однако определяющим признаком экономики знаний является ее способность создавать на основе нового знания новую стоимость, обеспечивая в конечном итоге рост благосостояния.

Соответственно, в экономике знаний важнейшей задачей становится обеспечение активизации взаимодействия всех участников инновационного процесса. В этой связи представляется целесообразным определиться с пониманием специфики субъектов коммуникационных взаимодействий, возникающих в рамках процесса разработки и коммерциализации инноваций.

Как известно, в рамках инновационного процесса по окончании всего комплекса НИОКР осуществляется процесс коммерциализации инновации, предполагающий ее освоение и тиражирование (в зависимости от степени конкретизации процесса авторы выделяют то или иное количество этапов).

Соответственно, можно охарактеризовать типичных участников (реализаторов) отдельных этапов НИОКР (табл. 1).

***Таблица* 1**

Основные участники различных этапов инновационного процесса

№	Этап	Организации-участники инновационного процесса
1	Фундаментальные исследования	Научные организации (академическая и отраслевая наука, вузы)
2	Прикладные исследования	Научные организации, научные подразделения предприятий
3	Опытно-конструкторские работы	Научные организации, научные подразделения предприятий, конструкторские бюро
4	Производство	Предприятия

Нельзя не отметить, что указанные организации с разной степенью активности участвуют в тех или иных этапах инновационного процесса. В таблице 2 представлено видение степени активности различных организаций в инновационном процессе.

Таким образом, в максимальном варианте в инновационный процесс включены многие виды организаций – от научных до производственных.

Однако далеко не всегда при разработке инновационной продукции либо технологии требуется подключение научных организаций. Инновации с относительно невысоким научным потенциалом вполне могут быть разработаны предприятиями самостоятельно. Это касается в первую очередь улучшающих и псевдоинноваций, поскольку они не обязательно связаны с новыми достижениями науки и техники.

***Таблица* 2**

Активность организаций в инновационном процессе

№	Организация	ФИ	ПИ	ОКР	Производство
1.	Академические научные организации	++	++	+	-
2.	Отраслевые научные организации	++	++	+	-
3.	Вузы	++	++	+	-
4.	Конструкторские бюро	-	-	++	-
5.	Предприятия	-	+	++	++

Примечание: "++" характеризует высокую активность; "+" – среднюю степень активности; "-" – отсутствие соответствующей деятельности.

Соответственно, можно предположить, что инновационный процесс для базисных, улучшающих и псевдоинноваций включает различное количество этапов (табл. 3).

***Таблица* 3**

Этапы инновационного процесса для различных видов инноваций

№	Инновации	ФИ	ПИ	ОКР	Производство
1	Базисные инновации	+	+	+	+
2	Улучшающие инновации		+	+	+
3	Псевдоинновации			+	+

В определенном смысле, для инноваций с невысоким научным потенциалом научные исследования заменяют исследования маркетинговые.

Таким образом, характеризуя этапы инновационного процесса, необходимо уточнять, о каком виде инноваций идет речь. Чем выше потенциал инновации, тем большее количество участников инновационного процесса будет задействовано, тем больше этапов он будет в себя включать. Данные особенности определяют специфику взаимодействия участников. Охарактеризуем данный аспект подробнее.

Поскольку в инновационном процессе может быть задействовано большое количество участников, между ними формируются определенные коммуникационные взаимоотношения, которые мы называем инновационными коммуникациями. Так как от них существенно зависят временные и результативные характеристики инновационных процессов, исследуем содержание и специфику инновационных коммуникаций.

Необходимо отметить, что, несмотря на частое употребление термина "инновационные коммуникации" в последнее время, а также на то, что проблема создания и использования коммуникаций в инновационной деятельности исследуется много лет, определения инновационных коммуникаций как таковые в экономической литературе встречаются довольно редко.

Определенная категория исследователей, выделяя понятие "инновационные коммуникации", делает акцент на том, что это функция инновационного менеджмента, которая занимается рациональной организацией только информационных потоков с целью эффективного управления инновационными процессами.

К представителям данного подхода можно отнести А.Фоломьева, Э.Гейгера, [10] В.Швандара и В.Горфинкеля, [11] которые важной задачей менеджмента видят достижение согласованности в работе всех звеньев организации путем установления рациональных коммуникаций между ними.

В данном случае коммуникации в инновационном менеджменте рассматривают как непрерывный процесс обмена информацией между участниками инноваций, который выступает связующим звеном между формированием целей, планированием, организацией и контролем инноваций и обеспечивает их качественное исполнение (при этом под информацией понимаются целенаправленные знания, используемые для анализа ситуации и принятия управленческих решений). [12, с.79–80, 13, с.334]

Среди основных задач таких коммуникаций в инновационном менеджменте П. Н. Завлин и А. Н. Казанцев выделяют:[12, с.78]

- определение и планирование потребности в информации для каждого звена управления на предприятии;
- организацию информационного обеспечения системы управления на предприятии;
- формирование рациональных способов и процедур подготовки и реализации управленческих решений;
- разработку и внедрение прогрессивных информационных технологий в управлении;
- координацию и контроль управленческих решений, обеспечение исполнительской дисциплины на предприятии;
- разработку и реализацию единой технической политики в области информационных технологий в управлении на предприятии.

Представители другого подхода к определению инновационных коммуникаций рассматривают их наличие и важность только в инновационных предприятиях (научных организациях) или же в научно-исследовательских инновационных подразделениях производственных предприятий. [14, с.277] Полагаем, что подобная точка зрения является ошибочной, поскольку в реализации инновационных проектов на предприятии могут быть задействованы как различные его структурные подразделения, так и всевозможные внешние партнеры, а формируемые между ними каналы связи будут отражать передачу информационных, финансовых и других потоков. Другими словами, будет строиться система инновационных коммуникаций.

На наш взгляд, более точным определением понятия инновационных коммуникаций будет рассмотрение их как системы экономических отношений между субъектами инновационной сферы, механизмов партнерства и согласия по экономическим условиям трансферта новшеств в производство, как определяет их Г.Ковалев. [15, с.7] Похожее мнение выражают и специалисты-практики А.Лапшов, президент коммуникационной группы Insiders, и Е. Кузнецов, директор департамента развития и коммуникаций "РВК": коммуникации в сфере инноваций есть специализированный подход и инструментарий, реализуемый с целью объединения участников деятельности, стимулирования их открытого диалога и сотрудничества для совместного производства инноваций. [16] По мнению Г.Ковалева и ряда других специалистов, [17, с.17] сущность такой коммуникации раскрывается в трех основных планах: как сфера деятельности; как искусственная предметность (аспект технологии); как

культура субъектных отношений, то есть современный способ реализации идей и действий предпринимателя.

Проанализируем эти тезисы подробнее. Во-первых, коммуникация – это деятельность, направленная на материализацию инноваций, важнейшим предметом которых является, прежде всего, новая наукоемкая техника или технология. Во-вторых, для реализации научной идеи применяются различные способы, набор предметов и субъектная структура, что и составляет технологический аспект коммуникаций. В-третьих, эффективные коммуникации как проявление творчества образуют особую инновационную культуру, в которой А. Николаев видит стратегический ресурс нового века [18, с.58].

Таким образом, движение научной идеи к практическому ее использованию предполагает реализацию соответствующей системы связей и отношений. Подчеркнем, что эта система не является изолированной, она находится в ряду других управленческих систем и несет в себе замыслы, знания и предыдущий опыт через специальные аналитические приемы, экономические расчеты и методы принятия решений. Учитывая этот факт, а также рассмотренные особенности инновационных коммуникаций, отметим основные общие свойства формируемой системы инновационных коммуникаций:

1) Система инновационных коммуникаций представляет собой целостную совокупность экономических отношений субъектов инновации;
2) Между субъектами такой системы действуют существенные связи, которые с закономерной необходимостью определяют интегративные качества системы;
3) Коммуникации между субъектами инновации определенным образом упорядочены, то есть в них присутствуют черты организации.

И.Николаева подчеркивает, что указанные свойства коммуникаций проявляются всегда, когда они наполнены инновационными потоками, имеющими определенную целевую направленность и динамику [19, с.136].

Мы склонны считать, что такой системный подход в инновациях позволяет не только увидеть изучаемый объект как комплекс взаимосвязанных процессов (подсистем), объединенных общей целью, но и раскрыть его интегративные свойства, внешние и внутренние связи.

Вполне справедливо подчеркивает Г.Ковалев: в зависимости от масштабов инновации и сложности инновационного проекта в его реализации могут принимать участие несколько сотен организаций и предп-

риятий, имеющих конкретные функции, несущих риски и надежды на присвоение соответствующей части результатов (прибыли) или просто вступающих в рыночные отношения по поводу обеспечения товарами (услугами). [20, с.165] Соответственно, необходимо определить субъектов системы инновационных коммуникаций.

Субъектами инновационных коммуникаций являются предприятия или частные предприниматели (в том числе – сферы услуг), субъекты инноваций (заказчики), инвесторы, посредники, исполнители работ по проекту, включая поставщиков материальных и трудовых ресурсов, и другие субъекты – физические и юридические лица, включая иностранные. Рассмотрим данных участников инноваций более подробно с целью их уточнения и классификации.

Как правило, организационной структурой, находящейся в центре инновационного процесса, то есть субъектом, где реализуется новшество, является сам заказчик инновации – будущий собственник и пользователь результатов нововведения. Во многих случаях в роли заказчика может выступать и инвестор инновационного проекта, иногда – и государство. Однако необходимо отличать субъекта инновации от инноватора, основным конечным продуктом деятельности которого являются новшества.

А. Фоломьев и Э.Гейгер в своих работах в качестве серьезных источников инноваций выделяют одиночных исследователей, изобретателей, сами фирмы (предприятия), а также в определенной степени и потребителя. Экономист Г. Бэннок отмечает, что из 70 важнейших изобретений XX в. более половины были сделаны мелкими фирмами либо самостоятельными изобретателями. [цит. по: 21, с.23] Тем не менее, в качестве важнейшего источника следует рассматривать науку, ибо в ней сосредоточены основные ресурсы и наиболее благоприятные условия для особого интеллектуального труда, рождающего инновации. Однако нельзя не согласиться с В.Аньшиным, считающим, что существенная масса нововведений создается непосредственно на промышленных предприятиях в процессе работы конструкторских и других научно-технических подразделений. [22, с.507] Прежде всего, на предприятиях сконцентрировано значительное количество инженерно-технических и научных кадров. Во-вторых, предприятия, имея опытно-экспериментальную базу, воплощают свои разработки в материальной форме, способствуя тем самым их успешному внедрению. В-третьих, предприятие лучше, чем научно-техническая организация, знает требо-

вания рынка, что также оказывает положительное влияние на процесс внедрения. И в-четвертых, многие разработки выполняются совместно заводскими инженерами и учеными научно-исследовательского института, без чего последние зачастую не смогли бы реализовать свои идеи, что повышает роль производства в инновационном процессе.

Особое место в инновационных коммуникациях занимают отношения между собственником новшества и инвестором. В качестве инвесторов могут выступать предприятия (российские и иностранные), научные и венчурные фонды (как бюджетные, так и внебюджетные), некоммерческие организации, администрации (в рамках федеральных, региональных и муниципальных программ), венчурные компании (российские и иностранные), а также физические лица. Заметим, что государство может выступить непосредственно в качестве хозяйствующего субъекта (инвестора) при реализации приоритетных инновационных проектов. Среди специализированных инвестиционных институтов можно выделить инвестиционные банки и компании, инвестиционные фонды, страховые компании.

Современная теория определяет инвестора как субъекта инновационной деятельности, осуществляющего вложение собственных, привлеченных или заемных средств в форме целевых реальных инвестиций. [20, с.168] На практике инвесторы выступают в инновациях в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, а также могут замещать любого другого участника инновационной деятельности. Определяя объемы инвестиций, эффективность вложенных средств, они вправе владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами нововведений, вплоть до реинвестирования добавочного капитала. Инвесторы могут выступать заказчиками инновации – предпринимателями – или уполномочивать осуществлять реализацию инновационного проекта инновационного менеджера.

Одним из важных элементов инновационных коммуникаций являются посредники, которые непосредственно "продвигают" разработки на рынок. Это прежде всего организации, занимающиеся патентованием, лицензированием, коммерциализацией интеллектуальной собственности, консалтингом и маркетингом инноваций. На предприятиях патентные исследования в отношении разрабатываемой и выпускаемой продукции с целью выяснения патентной ситуации призваны осуществлять патентно-лицензионные бюро либо отделы патентования, лицензирования и изобретательства.

В настоящее время действующих на российском инновационном рынке посредников условно можно разделить на две категории: консалтинговые фирмы и фонды. Представители первой категории специализируются на оказании консультационных услуг по вопросам охраны интеллектуальной собственности и маркетинга. Вторая категория посредников, ориентированная на поиск заказчика-инвестора, появилась на российском рынке в начале 90-х гг. XX века в виде различного рода фондов, направленных на финансовую поддержку инноваций.

Помимо инновационных посредников целесообразно выделить и собственно информационных, поскольку в современном обществе развитие большинства сфер деятельности (инновационной в особенности) в значительной степени определяется тем, насколько эффективно организовано их информационное обеспечение. Ученые, разработчики должны иметь возможность быстро получать необходимые публикации (как в виде научных отчетов, журналов и книг, так и в электронном виде), обсуждать решаемые ими проблемы с коллегами, как в России, так и за рубежом, а также быстро публиковать полученные ими результаты. На этом основании в качестве основных элементов информационной инфраструктуры мы выделяем: представителей традиционных средств массовой информации, интернет-ресурсы, специализированные выставки, конференции, симпозиумы международного и регионального уровня, университеты, а также различные аналитические центры изучения спроса и конъюнктуры рынка.

Особое место среди участников инновации занимают проектные, строительные и машиностроительные предприятия – поставщики оборудования и других материальных ресурсов. Особенность взаимоотношений данного субъекта инновационных коммуникаций с заказчиком проявляется в том, что инвестиционные отношения регламентируются не только договорами на производство работ, но и государственными и региональными нормативными актами, стандартами и правилами. [20, с.171] Поставщиками же трудовых ресурсов выступают учебные заведения, кадровые агентства и т. п. Отметим, что речь может идти не только о нахождении новых работников, обладающих требуемой квалификацией для участия в инновационном процессе, но и о повышении квалификации, переобучении имеющегося персонала.

Бесспорно мнение, что улучшение принимаемых менеджерами решений в результате их более совершенной коммуникации способно обеспе-

чить оптимальное решение стоящих перед организацией задач. [23, с.334] Более того, по сути, система инновационных коммуникаций лежит в основе формирования региональных и национальных инновационных систем, важность которых постоянно подчеркивают исследователи[24, с.33–35].

Литература:

1. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М. : Эксмо, 2008.

2. Иноземцев В. Л. Пределы "догоняющего" развития / В. Л. Иноземцев. – М. : Экономика, 2000.

3. Макаров В. Л. Микроэкономика знаний / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер. – М. : Экономика, 2007.

4. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы организации/ С. М. Климов. – СПб. : ИНВЭСПб Знание, 2000.

5. Козырев А. Н. Интеллектуальный капитал: новая парадигма оценки бизнеса и нематериальных активов / А. Н. Козырев // Аналитический вестник ВНТИЦ. – 2001. – № 1.

6. Мильнер Б. З. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации : монография / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2003.

7. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. – N.Y.-L. : Doubleday ; Currency, 1997.

8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО "Изд-во АСТ" : ЗАО НПП "Ермак", 2004.

9. Экономика знаний : коллективная монография / отв. ред. В. Колесов. – М. : ИНФРА-М, 2008.

10. Фоломьев А. Н. Менеджмент инноваций: теория и практика / А. Н. Фоломьев, Э. А. Гейгер. – М. : РАГС, 1998.

11. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – М., 2007.

12. Основы инновационного менеджмента: теория и практика : учеб. пособие / под ред. П. Н. Завлина, А. Н. Казанцева. – М. : Экономика, 2000.

13. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2008.

14. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие/ Ю. П. Морозов. – М. : ЮНИТИ, 2000.

15. Ковалев Г. Д. Инновационные коммуникации/ Г. Д. Ковалев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

16. Лапшов А. Б. Коммуникации в сфере инноваций. К вопросу концептуализации мировой и российской практики / А. Б. Лапшов, Е. Б. Кузнецов // Медиаскоп : электронный науч. журнал факультета журналистики МГУ им. М. В. Ломоносова. –

2011. – № 1 [Электронный ресурс]. – URL: http://mediascope.ru/node/719. Дата обращения 25.01.12.

17. Горфинкель В. Инновационные коммуникации и формы их организации / В. Горфинкель, В. Швандар // Экономист. – 2002. – № 10.

18. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Новикова // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5.

19. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный : учеб. пособие для вузов / под ред. И. П. Николаевой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

20. Ковалев Г. Д. Основы инновационного менеджмента :учебник/ Г. Д. Ковалев ; под ред. В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ, 1999.

21. Кобрин Ю. Инновации – условие конкурентоспособности / Ю. Кобрин // Экономист. – 2004. – № 12.

22. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / под ред. В. Аньшина, А. Дагаева. – М. : Дело, 2003.

23. Булярский С. В. Инновационные организации образовательных и научных учреждений / С. В. Булярский. – Ульяновск : УлГУ, 2005.

24. Булярский С. В. Правовое регулирование организации и деятельности некоммерческих организаций сферы науки и образования / С. В. Булярский, С. А. Булярская. – Ульяновск : УлГУ, 2004.

Reference:

1. Gaponenko A. L., Orlova T.M. Upravlenie znanijami. Kak prevratit' znanija v capital. M. : Jeksmo, 2008

2. Inozemcev V. L. Predely "dogonjajushhego" razvitija M. : Jekonomika, 2000.

3. Makarov V. L., Klejner G.B. Mikrojekonomika znanij. M. : Jekonomika, 2007.

4. Klimov S. M. Intellektual'nye resursy organizacii. SPb. : INVJeSPb Znanie, 2000.

5. Kozyrev A. N. Intellektual'nyj kapital: novaja paradigma ocenki biznesa i nematerial'nyh aktivov. Analiticheskij vestnik VNTIC. – 2001. – № 1.

6. Mil'ner B. Z. Upravlenie znanijami: Jevoljucija i revoljucija v organizacii : monografija M. : INFRA-M, 2003.

7. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. – N.Y.-L. : Doubleday ; Currency, 1997.

8. Fukujama F. Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniju : per. s angl.. M. : OOO "Izd-vo ACT" : ZAO NPP "Ermak", 2004.

9. Jekonomika znanij : kollektivnaja monografija / otv. red. V. Kolesov. – M. : INFRA-M, 2008.

10. Folom'ev A. N., Gejger Je.A. Menedzhment innovacij: teorija i praktika. M. : RAGS, 1998.

11. Gorfinkel' V. Ja., Shvandar V.A. Jekonomika predprijatija. M., 2007.

12. Osnovy innovacionnogo menedzhmenta: teorija i praktika : ucheb. posobie / pod red. P. N. Zavlina, A. N. Kazanceva. – M. : Jekonomika, 2000.

13. Fathutdinov R. A. Innovacionnyj menedzhment : uchebnik dlja vuzov 6-e izd. – SPb. : Piter, 2008.

14. Morozov Ju. P. Innovacionnyj menedzhment : ucheb. posobie. M. : JuNITI, 2000.

15. Kovalev G. D. Innovacionnye kommunikacii. M. : JuNITI-DANA, 2000.

16. Lapshov A. B., Kuznecov E.B. Kommunikacii v sfere innovacij. K voprosu konceptualizacii mirovoj i rossijskoj praktiki. Mediaskop : jelektronnyj nauch. zhurnal fakul'teta zhurnalistiki MGU im. M. V. Lomonosova. – 2011. – № 1.

17. Gorfinkel' V., Shvandar V. Innovacionnye kommunikacii i formy ih organizacii. Jekonomist. – 2002. – № 10.

18. Nikolaev A., Novikova A. Innovacionnoe razvitie i innovacionnaja kul'tura. Problemy teorii i praktiki upravlenija. – 2001. – № 5.

19. Resursy innovacij: organizacionnyj, finansovyj, administrativnyj : ucheb. posobie dlja vuzov / pod red. I. P. Nikolaevoj. – M. : JuNITI-DANA, 2003.

20. Kovalev G. D. Osnovy innovacionnogo menedzhmenta : uchebnik pod red. V. A. Shvandara. – M. : JuNITI, 1999.

21. Kobrin Ju. Innovacii – uslovie konkurentosposobnosti. Jekonomist. – 2004. – № 12.

22. Innovacionnyj menedzhment : ucheb. posobie / pod red. V. An'shina, A. Dagaeva. – M. : Delo, 2003.

23. Buljarskij S. V. Innovacionnye organizacii obrazovatel'nyh i nauchnyh uchrezhdenij. Ul'janovsk : UlGU, 2005.

24. Buljarskij S. V., Buljarskaja S.A. Pravovoe regulirovanie organizacii i dejatel'nosti nekommercheskih organizacij sfery nauki i obrazovanija. Ul'janovsk : UlGU, 2004.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Рожкова К.В., канд. екон. наук, доц.,
ФГБОУВПО "Ульянівський державний університет"

ІННОВАЦІЙНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ І СПЕЦИФІКА СУБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ

У статті показана ступінь активності різних організацій в інноваційному процесі , уточнено поняття інноваційних комунікацій як системи економічних відносин між суб'єктами інноваційної сфери. Представлена характеристика основних суб'єктів інноваційних комунікацій: замовники, інноватори, інвестори, посередники, постачальники. Відзначено, що вдосконалення комунікаційних взаємозв'язків сприяє як розвитку окремих організацій, так і формуванню інноваційних систем.

***Ключові слова**: інновації, інноваційний процес, інноваційні комунікації.*

Rozhkova E., Phd, Associate Professor
Ulyanovsk State University

INNOVATIVE MODERNIZATION OF ECONOMY: THE ESSENCE AND SPECIFICITY OF INNOVATIVE COMMUNICATIONS

This article shows the extent of the different organizations in the innovation process, clarified the concept of innovative communications as a system of economic relations between actors in the innovation sphere. The characteristic of the basic subjects of innovative communications: customers, innovators, investors, brokers, providers. Noted that the improved communication linkages contributing both to the development of individual organizations and the creation of innovation systems.

***Keywords:** innovation, innovation process, innovative communications.*

УДК 330: 504
JEL O100

І. Брижань, канд. екон. наук, докторант,
В. Биба, канд. техніч. наук, доц.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ЕВОЛЮЦІЯ КЛЮЧОВИХ ДЕТЕРМІНАНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджені існуючі концепції економічного розвитку, які по-різному трактують дану категорію і пропонують різні методологічні принципи її аналізу, джерел, умов і закономірностей протікання. Виявлені загальні закономірності і принципи еволюції концепцій економічного розвитку. На основі проведеного аналізу обґрунтовані найбільш ефективні методологічні підходи до дослідження та забезпечення стійкості економічного розвитку України.

Ключові слова: *економічний розвиток, драйвери розвитку, детермінанти розвитку, циклічність розвитку, кризові явища.*

Постановка проблеми. Стійкість дослідницького інтересу до питань управління процесом економічного розвитку обумовлена: психологічною природою людини; багатофакторністю предмета досліджень, мінливістю "правил гри". Поєднання зазначених обставин сприяло появі безлічі комплементарних та альтернативних концепцій економічного розвитку, які по-різному трактують дану категорію і пропонують різні методологічні принципи її аналізу, джерел, умов і закономірностей протікання.

Метою дослідження є обґрунтування найбільш ефективних методологічних підходів до дослідження та забезпечення стійкості економічного розвитку України. Досягнення поставленого завдання передбачається здійснити на основі результатів аналізу існуючих концепцій економічного розвитку, виявлення загальних закономірностей і принципів їх еволюції.

Перша цілісна концепція економічного розвитку запропонована в рамках меркантилізму, який об'єднав систему доктрин філософсько-економічних трактатів XV–XVIII ст. [1, 2] (див. рис. 1). Забезпечення економічного розвитку досягалося державним протекціонізмом національного мануфактурного виробництва, активного імпорту сировини та експорту кінцевої продукції (концепція активного товарного балансу).

Інтенсивна індустріалізація в умовах прогресуючого поділу праці і виділення класу найманих працівників у самостійний фактор виробництва, істотно розширили сферу ринкових відносин. Державне регулюван-

ня економіки з необхідної передумови її ефективності трансформувалося в чинник, що уповільнює економічне зростання.

Кардинальна зміна економічної ситуації зумовила необхідність коригування усталеної системи поглядів на закономірності і причинно-наслідкові взаємозв'язки у економічних відносинах різних соціальних груп. Вирішення цього завдання стало центральною темою робіт нової економічної школи – класичної політичної економії [1, 2, 16, 18].

Центральне місце класичної школи займають дослідження "природи і причин багатства народів" А. Сміта [18]. Згідно з концепцією природного порядку і природою господарюючого індивіду:

(1) драйверами економічного розвитку є:

- природа "економічної людини" і його схильність до обміну;
- розподіл праці і зростання рівня його продуктивності;
- гомеостатичність ринкових процесів;
- соціальна політика держави;

(2) основними детермінантами економічного розвитку виступають:

- частка населення, зайнятого продуктивною працею;
- "чистий продукт" (різниця між обсягами виробництва і витратами).

У роботах А. Сміта також піднімаються питання циклічності економічного розвитку і відтворення, обґрунтовується теорія абсолютних переваг як критика, рекомендованої меркантелістами, штучної підтримки активного торгового балансу.

Подальше становлення економіки індустріального типу супроводжується посиленням критики державного втручання і зростанням аргументів на користь вільного ринку. Оскільки суспільний добробут створюється у сфері виробництва і втілюється в його продуктах, Д. Рікардо визначає головним завданням політичної економії – розподіл доходів для їх максимізації [16]. При цьому драйвером економічного розвитку виступає динаміка прибутку промисловців – головне джерело інвестування в розширене відтворення основного та оборотного капіталу. Тому циклічність розвитку інтерпретується Д. Рікардо в розрізі негативного впливу державного регулювання на темпи економічного зростання. Підтвердженням висновку, Д. Рікардо вважає статистику наслідків протекціонізму в соціальній сфері: падіння підприємницького прибутку та стагнацію суспільного виробництва (припинення економічного розвитку).

Нове бачення кризових явищ перенаселення, перевиробництва і глобальної екологічної катастрофи запропоновано Т. Мальтусом [22].

На основі дослідження закономірностей економічного розвитку і наслідків безперервного демографічного та промислового зростання він обґрунтовує пастку бідності і піднімає проблему переповнення екологічної ніші. Посилення диспропорцій в промислово розвинених країнах Європи та Америки з часом створювало посилюючу петлю зворотного зв'язку між кризами безробіття і надвиробництва та вело до економічної стагнації. Таким чином, концепції економічного розвитку засновані на принципі "*laissez faire*", довели свою неспроможність. Результатом трансформації системи поглядів на закономірності економічного розвитку стало переломлення теоретичних положень класичної політичної економії в методології марксизму, історицизму та маржиналізму. Відповідно до вихідного положення марксизму базисом еволюції економічних систем і форм суспільної свідомості є матеріальне виробництво та продуктивні сили. Звідси К. Маркс виводить тезу про специфічність і історичну мінливість законів економічного розвитку [16].

Виходячи з загального закону капіталістичного нагромадження, К. Маркс вважає обов'язковими умовами подолання економічних криз:

- відмову від приватної форми власності на користь суспільної;
- націоналізацію бюджетоутворюючих та суспільно корисних галузей промисловості;
- державний протекціонізм виробництва суспільних благ.

Іншою альтернативою класичному економічному аналізу виступила історична школа. Виходячи з ідеї самобутності кожної країни прихильники історіцизму обґрунтували наявність взаємозв'язку між рівнем економічного розвитку, ступенем "товарності" економіки країни[1] і національною моделлю економічної політики [1, 15]. Згідно з історичним підходом до складу продуктивних сил включаються традиції та звичаї, інтелектуальний і моральний потенціал суспільства, державні інститути економічної та соціальної сфер. Ключовими положеннями історичної школи є: – неминучість нерівномірного розвитку різних країн у межах одного історичного періоду; непостійність ролі факторів виробництва у створенні продукту в різні історичні періоди.

[1] Передбачається пріоритет виробництва кінцевого, а не проміжного продукту.

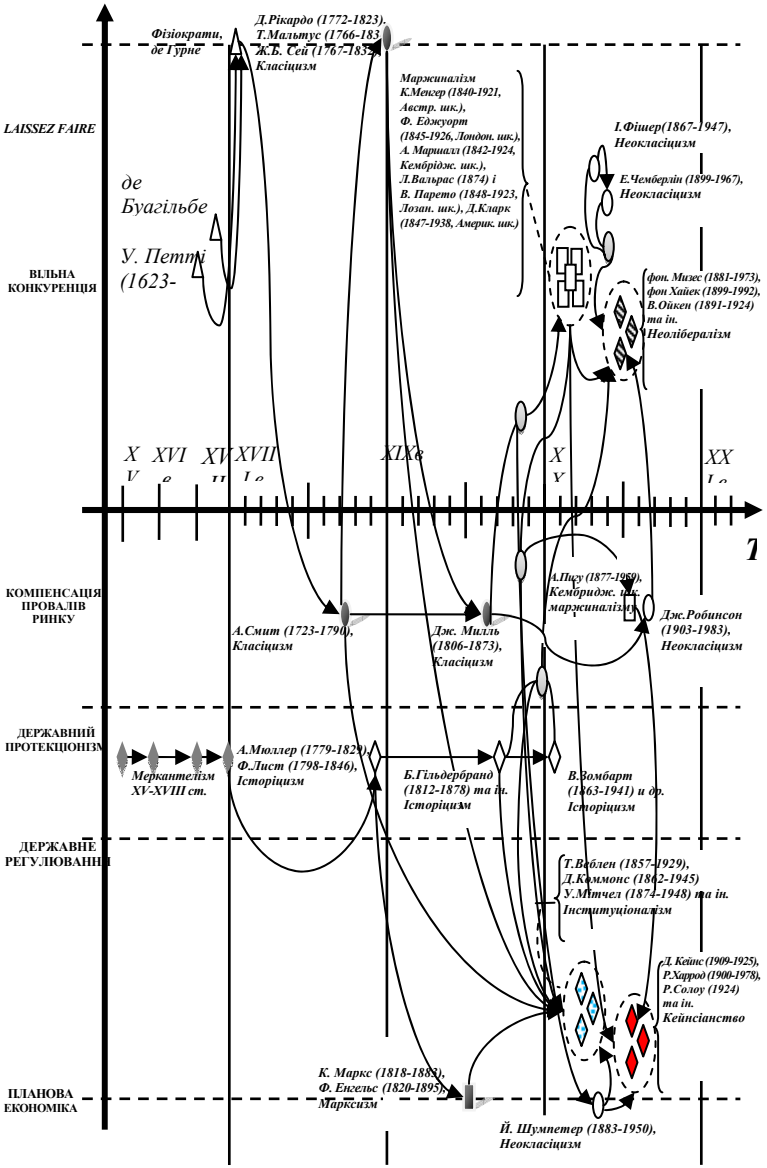


Рис. 1. Спадкоємність концепцій економічного розвитку

На основі даних тез розроблено періодизацію економічного розвитку і сформульовані залежності між циклічністю суспільного виробництва, політичним устроєм, стабільністю країни та іншими неекономічними факторами. Подальший розвиток галузей важкої індустрії, укрупнення підприємств і обслуговуючих їх фінансових структур сприяло повсюдній монополізації ресурсномістких сфер господарювання. Послідовна політика нарощування виробничих потужностей і збільшення обсягів випуску продукції зумовили подорожчання факторів виробництва. У даних обставинах витратна концепція ціноутворення втрачала свою доцільність. На перший план виступили дослідження оптимізації використання обмежених ресурсів, що отримало відображення в методології маржиналізму або граничного аналізу [7,13].

При цьому існування незадоволених потреб виступало головним стимулом економічного розвитку, а його драйверами – взаємозамінність факторів виробництва та альтернативні механізми їх з'єднання з метою максимізації одержуваного доходу. Подальший синтез досягнень класичної і маржинальної економічної теорії покладено в основу неокласичних концепцій економічного розвитку XIX–XX ст. [21].Особливе місце в розробці методології управління економічним розвитком займає концепція підприємництва Й. Шумпетера [21], яка синтезувала маржинальний рівноважний аналіз Вальраса і Кларка з ендогенним[2] та еволюційним підходами до дослідження першопричин мінливості економічної системи.

Необхідність регулювання діяльності монополій призвела до появи і ускладнення антимонопольних і просоціальних інститутів держави, зміни якісної структури суспільства. Це створило умови для виникнення інституційного напряму економічної думки. Об'єднуючими принципами, що властиві всім інституціональним теоріям, є:(1) комплексний, міждисциплінарний підхід; (2) історизм і еволюціонізм; (3) технологічний детермінізм; (4) групова соціальна психологія; (5) емпіричний підхід.

До інституціональних концепцій економічного розвитку раннього періоду належать: соціал-дарвіністічна концепція економічного розвитку Т. Веблена, що поєднує положення еволюційної теорії Ч. Дарвіна, принципи групової психології[3] та технологічного детермінізму; концепція адміністратив-

[2] Властивий методології К. Маркса.

[3] Споживчий попит визначають ірраціональні властивості економічних агентів, сформовані впливом їхнього оточення.

ного капіталізму Дж. Коммонса, згідно з якою джерелом економічного розвитку виступають "конфлікт" і "угода", що здійснюється за допомогою сукупності юридичних інститутів, стимулюючих або гальмуючих процес економічного розвитку; концепція емпіричного прогнозування впливу грошей та психології господарюючих суб'єктів на економічні цикли У. Мітчела.

У контексті вдосконалення методології дослідження економічного і промислового розвитку слід відзначити:

- дослідження "довгих хвиль" економічної кон'юнктури і періодизацію економічної еволюції суспільства У. Ростоу на основі принципу технологічного детермінізму;
- концепція техноструктури Дж. К. Гелбрейта, яка визначає мотиви промислових підприємств до активізації інновацій (зміцнення становища і мінімізація ризику). Її основним елементом є "зріла корпорація", що володіє економічною владою над залежними підприємствами (цінами, ресурсами) і виступає драйвером технічного прогресу. При цьому завданням держави є створення умов для наближення ринкового середовища до світу великих корпорацій і підпорядкування планової системи суспільним інтересам.

Тенденцію дослідження особливостей процесу промислового та економічного розвитку продовжили концепції неоінстітуціоналізма:

- концепція трансакційних витрат Р. Коуза [5], що обґрунтувала неефективність крайніх форм командно-адміністративного управління та вільного ринку і необхідність специфікації прав власності. Таким чином, розміри трансакційних витрат виступають чинником гальмування економічного розвитку, а розвиненість інституційної структури прав власності його драйвером;
- концепція суспільного вибору Ф. фон Хайєка, заснована на феномені груп суспільних інтересів, які прагнуть до обмеження конкуренції та реалізації всієї маси виробленої продукції за максимально можливою ціною;
- концепції господарюючих індивідів Г. Беккера, які формалізують заданість темпів економічного зростання (1) ресурсним потенціалом домогосподарств і тенденціями сімейних відносин, (2) схильністю до дискримінації за расовою або статевою ознакою, а також (3) економічними причинами злочинності.

Як видно з табл. 1 кейнсіанська економічна доктрина припускає, що причиною виникнення ланцюга взаємопідсилюючих криз початку XX ст. є нездатність ринкової економіки до самонастроювання.

Таблиця 1

Характеристика промислового розвитку з урахуванням еволюції основних економічних концепцій

Характеристики	Економічна теорія		
	Класична (неокласична)	**Кейнсіанство (неокейнсіанство)**	**Інституціоналізм (у т.ч. еволюційна економіка)**
Особливості поведінки	Максимізація корисності	Максимізація корисності	Обмежена індивідуальна раціональність
Основні драйвери	Економічна природа індивіда, матеріальне виробництво благ, розподіл праці, інвестиції у відтворення, фіскальна, грошово-кредитна та соціальна політика держави	Ефективний сукупний попит; грошово-кредитна і бюджетна політика держави	Групова психологія, еволюція технологій, фіскальна, грошово-кредитна та соціальна політика держави
Підстави для державного втручання	Провали ринку	Провали ринку	Провали інститутів
Базис економічного розвитку (джерело національного багатства)	Капітальні активи (гроші, обладнання, інфраструктура, земля, людська праця)	Норма проценту	Інституційна структура
Оцінка ролі держави в забезпеченні промислового розвитку	Негативна, гальмує економічне зростання	Позитивна, основний інструмент регулювання економічних циклів	Визначально доброзичлива, верховенство економічної влади; природний, неминучий процес
Особливості моделювання	Моделі загальної рівноваги із зовнішніми витратами	Моделі загальної рівноваги із зовнішніми витратами	Каузальні моделі причинно-наслідкових зв'язків (у т.ч. імітаційні)
Фокус дослідження	Коротко- та середньостроковий	Коротко- та середньостроковий	Довгостроковий
Особливості взаємодії досліджуваних підсистем	Детерміністична оптимізація міжчасового добробуту	Оптимізація міжчасового добробуту	Стохастична коеволюція

Таким чином, драйвером економічного розвитку виступає ефективний сукупний попит, забезпечення і підтримка якого є головним завданням макрорівня (держави). Детермінантами: рівень зайнятості та доходів населення (платоспроможний попит), норма відсотка і очікування підприємців (інвестиційний попит).

Новий імпульс досліджень економічного розвитку пов'язаний з необхідністю подолання інфляції при збереженні існуючого рівня зайнятості в умовах накопичення бюджетних дефіцитів, що переорієнтував напрямки досліджень в сторону неоліберальних концепцій економічного розвитку [1, 2, 12, 14, 19]. Даний напрямок супроводжує і протиставляється кейнсианскому. Узагальнюючою рисою методології цих досліджень є синтез положень неокласицизму та маржинализму з традицією еволюціонізму історичної школи та елементами соціально-правового інституціоналізму, на основі чого обґрунтовувалася відмова від державного регулювання економіки за допомогою бюджетної політики.

Згідно еволюційному підходу [9, 10, 14, 19] до опису соціально-економічних процесів і явищ основним фактором "динаміки господарської системи" є технологічний прогрес, який породжує нові ринки, нові пропорції інвестицій, що змінює попит на капітальні активи і визначальний економічний розвиток.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз основних методологічних підходів до економічного розвитку дозволяє зробити висновок про те, що в умовах переважання в Україні індустріальної платформи господарювання XX в., яка орієнтована на виробництво ресурсномісткої та екологічно брудної проміжної продукції, низької ефективності державних механізмів регулювання "провалів ринку", відсутності стимулів до інвестування в інновації – доцільно:

1) обґрунтування довгострокової стратегії сталого розвитку, що відповідає національній специфіці та враховує особливості еволюції окремих економіко-екологічних популяцій, з метою підвищення керованості процесу економічного розвитку на платформі зеленої економіки;

2) створення ринкових стимулів для активізації інвестування в інтелектуальний капітал як драйвер інноваційної моделі розвитку суспільства;

3) здійснення державного протекціонізму галузей високотехнологічної кінцевої продукції як базису високого промислового потенціалу в довгостроковому періоді на основі концепції історичного розвитку;

4) вдосконалення комплексу державних інститутів, які регулюють специфіку прав власності, що обмежують "зловживання" груп суспільних інтересів та інтерналізації негативних екстерналій;

5) розвиток економіко-математичного апарату прогнозування економічної кон'юнктури для обґрунтування стратегічних управлінських рішень мікро- і макрорівня на основі концепції державного регулювання та еволюційної методології, що дозволяє відобразити циклічність промислового розвитку з урахуванням гетерогенності економічних суб'єктів і обмеженої раціональності. Це дозволить оцінити вплив ключових детермінант еко-інноваційного розвитку та обґрунтувати напрями державної промислової політики.

Література:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело Лтд, 1994. – 684 с.

2. Верман Дж. Теория экономического развития / Дж. Верман. – М.: Прогресс, 1981. – 614 с.

3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт // Антология экономической мысли. – М.: Эксмо, 2008. – С. 25–344.

4. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н.А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 961 с.

5. Коуз Р.Г. Фирма, рынок и право / Р.Г. Коуз. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.

6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: соч.: в 3 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М., 1960. – Т.1. – 907 с.

7. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.

8. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка / У.К. Митчелл. – М. – Л.: Госиздат, 1930. –503 с.

9. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. перевода В.Л.Макаров. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

10. Николис Дж. Динамика иерархических систем: Эволюционное представление / Дж. Николис. – М.: Мир, 1989. – 488 с.

11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.

12. Ойкен В. Основы национальной экономии / В. Ойкен. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 335 с.

13. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – Т.1. – 512 с.; Т.2 – 456 с.

14. Половян О.В. Збалансований розвиток економічних та екологічних систем (еволюційний підхід): моногр. / О.В. Половян; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2012. – 480 с.

15. Поппер К. Нищета историцизма / К. Поппер; пер. с англ. С. Кудрина. – М.: Прогресс, 1993. – 188 с.

16. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; пер. с англ.; предисл. П.Н. Клюкина. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

18. Фридмен М., Хайек Ф.О свободе // М. Фридмен, Ф. Хайек. – М.: Три квадрата; Челябинск: Социум, 2003. – 192 с.

19. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс. – М.: Прогресс, 1988. – 488 с.

20. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; предисл. В.С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой и др. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

21. Malthus T. Essay on the Principle of Population / T. Malthus – London: Electronic scholarly publishing, 1798. – 126 p.

22. Papandreou A.A. Externality and Institutions / A.A. Papandreou. – Oxford (Britain): Clarendon Press; New York: Oxford University Press, 1994. – 304 p.

References:

1. Blaug M. Jekonomicheskaja mysl' v retrospektive / M. Blaug. – M.: Delo Ltd, 1994. – 684 s.

2. Verman Dzh. Teorija jekonomicheskogo razvitija / Dzh. Verman. – M.: Progress, 1981. – 614 s.

3. Gjelbrejt Dzh. Novoe industrial'noe obshhestvo. Izbrannoe / Dzh.K. Gjelbrejt // Antologija jekonomicheskoj mysli. – M.: Jeksmo, 2008. – S. 25–344.

4. Kejns Dzh. Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg. Izbrannoe / Dzh.M. Kejns; vstup. stat'ja N.A. Makashevoj. – M.: Jeksmo, 2007. – 961s.

5. Kouz R.G. Firma, rynok i pravo / R.G. Kouz. – M.: Delo LTD, 1993. – 192 s.

6. Marks K. Kapital. Kritika politicheskoj jekonomii: soch.: v 3 t. / K. Marks, F. Jengel's. – M., 1960. – T.1. – 907 s.

7. Marshall A. Osnovy jekonomicheskoj nauki / A. Marshall; per. s angl. V.I. Bomkina, V.T. Rysina, R.I. Stolpera. – M.: Jeksmo, 2007. – 832 s.

8. Mitchell U.K. Jekonomicheskie cikly. Problema i ee postanovka / U.K. Mitchell. – M.-L.: Gosizdat, 1930. –503 s.

9. Nel'son R.R. Jevoljucionnaja teorija jekonomicheskih izmenenij / R.R. Nel'son, S.Dzh. Uinter; per. s angl. M.Ja. Kazhdana; nauch. red. perevoda V.L.Makarov. – M.: Delo, 2002. – 536 s.

10. Nikolis Dzh. Dinamika ierarhicheskih sistem: Jevoljucionnoe predstavlenie / Dzh. Nikolis. – M.: Mir, 1989. – 488 s.

11. Nort D. Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki / D. Nort; per. s angl. A.N. Nesterenko; predisl. i nauch. red. B.Z. Mil'nera. – M.: Fond jekonomicheskoj knigi "Nachala", 1997. – 180 s.

12. Ojken V. Osnovy nacional'noj jekonomii / V. Ojken. – M.: Direktmedia Pablishing, 2008. – 335 s.

13. Pigu A. Jekonomicheskaja teorija blagosostojanija / A. Pigu; per. s angl. – M.: Progress, 1985. – T.1. – 512 s.; T.2 – 456 s.

14. Polovjan O.V. Zbalansovanij rozvitok ekonomichnih ta ekologichnih sistem (ko-evoljucijnij pidhid): monogr. / O.V. Polovjan; NAN Ukraïni, In-t ekonomiki prom.-sti. – Donec'k, 2012. – 480 s.

15. Popper K. Nishheta istoricizma / K. Popper; per. s angl. S. Kudrina. – M.: Progress, 1993. – 188 s.

16. Rikardo D. Nachala politicheskoj jekonomii i nalogovogo oblozhenija. Izbrannoe / D. Rikardo; per. s angl.; predisl. P. N. Kljukina. – M.: Jeksmo, 2007. – 960s. Samuel'son P. Mikroekonomika / P. Samuel'son, V. Nordgauz. – K.: Osnovi, 1998. – 676 s.

17. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov / A. Smit; per. s angl. V.S. Afanas'eva. – M.: Jeksmo, 2007. – 960 s.

18. Fridmen M., Hajek F. O svobode // M. Fridmen, F. Hajek. – M.: Tri kvadrata; Cheljabinsk: Socium, 2003. – 192 s.

19. Hiks Dzh.R. Stoimost' i kapital / Dzh.R. Hiks. – M.: Progress, 1988. – 488 s.

20. Shumpeter J.A. Teorija jekonomicheskogo razvitija. Kapitalizm, socializm i demokratija / J.A. Shumpeter; predisl. V.S. Avtonomova; per. s nem. V.S. Avtonomova, M.S. Ljubskogo, A.Ju. Chepurenko; per. s angl. V.S. Avtonomova, Ju.V. Avtonomova, L.A. Gromovoj i dr. – M.: Jeksmo, 2007. – 864 s.

21. Malthus T. Essay on the Principle of Population / T. Malthus – London: Electronic scholarly publishing, 1798. – 126 p.

22. Papandreou A.A. Externality and Institutions / A.A. Papandreou. – Oxford (Britain): Clarendon Press; New York: Oxford University Press, 1994. – 304 p.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Брижань И.А., канд. экон. наук, докторант
Биба В.В., канд. технич. наук, доц.
Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ЭВОЛЮЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ ДЕТЕРМИНАНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Исследованы существующие концепции экономического развития, которые по-разному трактуют эту категорию и предлагают различные методологические принципы ее анализа, источников, условий и закономерностей протекания. Выявлены общие закономерности и принципы эволюции концепций экономического развития. На основе проведенного анализа обоснованы наиболее эффективные методологические подходы к исследованию и обеспечению устойчивости экономического развития Украины.

Ключевые слова: *экономическое развитие, драйверы развития, детерминанты развития, цикличность развития, кризисные явления.*

Brizhan I.A., Ph.D., doctoral,
Byba V.V., Ph.D., assistant professor
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

THE EVOLUTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT KEY DETERMINANTS

The article investigates the existing concepts of economic development that have different interpretations of this category and offer a variety of methodological principles of its analysis, the sources and conditions. The general regularities and principles of the evolution of the concepts of economic development are identified. The key determinants and drivers of economic development are identified within the major concepts. The map of succession of economic development concepts is built. The authors investigated the cyclicality of economic development and characterized industrial development taking into account the evolution of the basic economic concepts. Based on this analysis it is offered the most effective methodological approaches to the study and ensure the sustainability of economic development of Ukraine, taking into account the predominance in Ukraine industrial platform of the twentieth century, which is focused on the production of resource-intensive and environmentally dirty intermediate goods, low efficiency of state regulatory mechanisms of "market failures", lack of incentives to invest in innovation.

Keywords: *economic development, drivers of development, the determinants of development, cyclical development, crisis.*

УДК 331.1
JEL M 12

Т. Білорус, канд. екон. наук, доц.,
С. Фірсова, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка

КАДРОВИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ

В статті розглянуто наукові підходи до визначення сутності кадрового аудиту та процедури його проведення. Визначено труднощі впровадження кадрового аудиту в систему управління організацією. Вироблено рекомендації щодо можливих перспектив удосконалення процедури проведення кадрового аудиту.

Ключові слова: *кадровий аудит; кадровий потенціал; модель кадрового аудиту.*

У сьогоднішніх умовах господарювання ефективність діяльності будь-якої організації значною мірою залежить від кадрової складової. Кадровий потенціал підприємства є його стратегічним ресурсом в конкурентній боротьбі. Одним з основних інструментів, який дозволяє оцінити стан кадрового потенціалу, виявити існуючі проблеми і направити керівництво організації на швидке їх рішення, є кадровий аудит, який передбачає оцінку відповідності кадрового потенціалу організації її цілям і стратегії розвитку з метою прийняття важливих управлінських рішень.

Кадровий аудит є категорією, яка вже достатньо сформувалася у світовій практиці управління персоналом, а для української економіки - це досить нове поняття.

В Україні питаннями кадрового аудиту та особливостями його використання керівниками вітчизняних підприємств активно займаються представники різних консалтингових компаній. Що ж стосується публікацій практичного характеру, то вони представлені доволі фрагментарно. Більшість науковців акцентують увагу на питаннях теоретичної сутності та цілей проведення кадрового аудиту. Зокрема, можна зупинитися на роботах О. Брінцевої [1], С. Дехтярьова [2], А. Кибанова [3], Т. Ніконової, Ю. Одегова, С. Сухарьова [4, 5], С. Поважного [6]. Окремим аспектам дослідження процедури і методів проведення кадрового аудиту присвячені роботи В. Жуковської [7], О. Герасименко [8], І. Пожарицької [9], І. Совершенної [10], О. Шилец [11], О. Шулуса та Ю. Попова [12] та ін.

Фактично кадровий аудит є специфічним видом аналізу кадрового стану організації, оцінки рівня її забезпечення трудовими ресурсами, способом забезпечення відповідності кадрової складової цілям та стра-

тегії розвитку, а також інструментом визначення готовності організації до змін за рахунок її кадрового потенціалу.

На сьогодні, на жаль, не існує єдиної позиції стосовно визначення сутності кадрового аудиту, його змісту, завдань і класифікації основних напрямів, також вимагають уточнення основні етапи проведення кадрового аудиту і методики, які будуть при цьому використані.

Метою дослідження є визначення проблем впровадження та використання кадрового аудиту вітчизняними підприємствами, а також надання практичних рекомендацій щодо удосконалення процедури проведення кадрового аудиту з метою підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аудит кадрової складової в практиці країн з розвиненою ринковою економікою з'явився ще в першій половині XX ст., як один з показників зрілості соціально-економічних відносин. В економічній науці європейських країн аудит в трудовій сфері визначається як соціальний аудит і виконує роль інструменту управління і способу спостереження, який дає можливість оцінити здатність підприємства або організації управляти кадровими проблемами.

Він ґрунтується на методології і використанні методів, які дозволяють при зіставленні з довідниковими матеріалами, визначити сильні сторони і проблеми у сфері використання кадрового потенціалу [4].

Кадровий аудит, який сформувався в пострадянському просторі представляє особливий науковий інтерес. По-перше, в роботах науковців зустрічаються різні категорії "аудит персоналу", "соціально-кадровий аудит", "аудит трудової сфери", "кадровий аудит", попри те, що простежується синонімічність не лише в трактуванні суті поняття, але і формуванні окремих напрямів його проведення, що у свою чергу вимагає визначення єдиної точки зору у використанні конкретної категорії. По-друге, особливий інтерес представляє визначення основних видів аудиторських послуг у сфері управління персоналом і організаційно-методичних підходів до їх проведення.

Так, російські вчені Академії праці і соціальних відносин (м. Москва) О. Шулус і Ю. Попов, під соціальним аудитом розуміють аналіз ефективності соціальних програм компанії і перевірку їх відповідності міжнародним вимогам, законодавству і корпоративним стандартам [12]. Ю. Одегов і Т. Ніконова використовують категорію аудит персоналу, під якою

розуміють оцінку відповідності кадрового потенціалу підприємства його цілям і стратегії розвитку бізнесу [5].

А. Кибанов дещо розширює характеристику кадрового аудиту, трактуючи його як систему консультаційної підтримки, аналітичної оцінки та незалежної експертизи кадрового потенціалу підприємства, що дозволяє визначити його відповідність цілям і стратегії розвитку [3].

Українські учені у сфері управління персоналом А. Колот, А. Грішнова і О. Герасименко під аудитом персоналу мають на увазі незалежний аналіз системи соціально-трудових показників [13].

В. Жуковська дає наступне визначення кадрового аудиту - це процедура організаційно-правового і ділового (незалежного) оцінювання ефективності системи управління персоналом підприємства, його кадрового потенціалу відповідно до цілей і корпоративної стратегії розвитку підприємства [7].

Згідно з позицією О. Герасименко [8] аудит персоналу – система консультаційної підтримки, аналітичної оцінки й незалежної експертизи діяльності організації з управління персоналом, яка у поєднанні з фінансово-господарським аудитом дає змогу виявити не лише відповідність кадрового потенціалу цілям та стратегії розвитку, а також визначити ефективність системи управління персоналом та причини соціальних проблем (ризиків).

Як бачимо, більшість авторів визначають кадровий аудит як певний вид аудиторських послуг (незалежної оцінки), а не функцію кадрової служби підприємства. Це у свою чергу призводить до того, що сама процедура кадрового аудиту обмежується рамками договору про надання аудиторських послуг. Рішенням Аудиторської палати України № 182/5 від 27.09.2007 р. затверджений перелік послуг, які можуть надаватися аудиторами (аудиторськими фірмами) [14]. Аналіз цього документу показав, що лише кілька видів послуг з цього переліку можна віднести до так званого кадрового аудиту:

- оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) системи матеріального стимулювання і оплати праці персоналу;
- оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) систем управління персоналом;
- оцінка (тестування) відповідності рівня професійних знань персоналу, який задіяний у фінансово-господарській діяльності;
- організаційне забезпечення управління - розробка внутрішніх інструкцій для посадовців;
- розробка документів для системи стимулювання персоналу.

Перелік видів робіт внутрішнього кадрового аудиту значно ширший того переліку послуг, які можуть надаватися зовнішніми (незалежними) аудиторами. Тому, на нашу думку, визначаючи суть категорії "кадровий аудит" необхідно акцентувати увага на ефективному узгодженні (об'єднанні) зусиль зовнішніх і внутрішніх аудиторів при проведенні оцінювання ефективності системи управління персоналом підприємства й її відповідності цілям і стратегії розвитку.

Говорячи про кадровий аудит необхідно звернути увагу, що більшість людей, які задіяні в цій процедурі, ставляться до нього з обережністю. Аудит (перевірка) викликає у працівників певні асоціації з тим, що його головна мета – це виявлення недоліків та невідповідностей у роботі, що в свою чергу несе певну загрозу для колективу в цілому та окремих працівників зокрема. В цьому аспекті головними рекомендаціями керівникам організацій, які збираються вводити в свою систему управління процедуру кадрового аудиту, є те, що вони мають поясними своїм працівникам, що кадровий аудит це в першу чергу – додатковий фактор стабільності, а не контролю за працівниками. Також необхідно наголосити на тому, що проведення незалежної оцінки дозволить уникнути основного недоліку будь-якого іншого виду оцінювання – це суб'єктивізму, якого за інших обставин позбутися практично неможливо. Окрім цього, погляд зі сторони дозволить побачити нові грані кадрового потенціалу організації та шляхи їх прояву, реалізації і розвитку.

Поряд з труднощами у визначенні сутності кадрового аудиту сьогодні існує не менш важлива проблема, пов'язана з процедурою його проведення. Безумовно конкретизувати зміст і завдання кожного з етапів кадрового аудиту необхідно залежно від конкретної ситуації та/або об'єкту дослідження. Аналіз наукових робіт дозволив розробити модель проведення кадрового аудиту, представлену на рис. 1.

Особливої уваги заслуговує наявність останнього етапу "Використання результатів кадрового аудиту". На жаль, більшість компаній, що надають послуги з аудиту, розглядають свій вид діяльності як консалтингову (консультаційну) і обмежуються лише самим процесом проведення аудиту і написанням певних висновків та рекомендацій. Більш повною (завершеною) ця процедура буде лише за наявності конкретних заходів як реакції на проведену аудиторську перевірку. Оскільки важлива не сама перевірка і її результати, а можливості подальшого розвитку об'єкту, які вона надає. У більшості випадків зовнішні аудитори не конт-

ролюють (не супроводжують) впровадження наданих рекомендацій. Це, в свою чергу, призводить до того, що керівники підприємства та спеціалісти служби управління персоналом на власний розсуд інтерпретують надані аудиторами рекомендації та шляхи їх впровадження. Така інтерпретація дуже часто не збігається з задумами осіб, що проводили перевірку. Це в решті решт призводить до значного зниження ефективності проведення кадрового аудиту.

Залежно від сутності й поставлених завдань кадровий аудит може передбачати як загальну оцінку системи управління персоналом, так і бути сконцентрованим на діагностиці кадрових процесів і процедур. В умовах глобалізації і соціально-орієнтованої економіки ускладнюються і диверсифікуються процеси управління персоналом, що обумовлює необхідність конкретизації класифікації напрямів кадрового аудиту. Так, систематизуючи наукові дослідження, які були проведені в цьому напрямі, ми пропонуємо наступну класифікацію напрямів кадрового аудиту залежно від його змісту:

- функціональний аудит (або аудит системи управління персоналом), який припускає проведення аналізу кадрових технологій підприємства (планування, маркетингу персоналу, відбору, прийому, найму і адаптації, розвитку і навчання персоналу, охорони і умов праці, системи стимулювання і процесів мотивації співробітників, оцінки трудової діяльності й атестації) і включає оцінку управлінської компетентності керівництва і професійних компетенцій фахівців служби управління персоналом;
- аудит кадрового потенціалу, припускає оцінку фактичного і можливого рівня розвитку компетентності персоналу, ефективності групової взаємодії працівників, їх синергетичний результат.

Опитування респондентів показали, що на практиці вирізняють доволі невеликий перелік ситуацій, які вимагають проведення кадрового аудиту. Зокрема, до цього переліку відносять:

- зміна власників та/або керівництва підприємства;
- реорганізація підприємства;
- реінжиніринг (оптимізація) організаційної структури підприємства.

Як бачимо, таке ставлення призводить до обмеження використання кадрового аудиту. Керівники підприємств, які не потрапляють до зазначених вище ситуацій вважають, що процедура проведення кадрового аудиту їм не потрібна. Але в цьому випадку, вони не помічають тих переваг, які можна отримати від впровадження цієї процедури, а саме: забезпе-

чення відповідності загальнокорпоративної та кадрової стратегії підприємства; формування ефективних методів управління персоналом та забезпечення їх оптимального застосування; скорочення витрат на управління персоналом; оцінювання кадрового потенціалу та встановлення його відповідності цілям та завданням розвитку підприємства тощо.

Великою помилкою, якої припускаються керівники багатьох організацій, що звернулися до процедури кадрового аудиту, є те, що вона носить одноразовий характер. Необхідно чітко зрозуміти та усвідомити, що кадровий аудит – це багатогранна та багатоетапна робота, яка охоплює всі стадії кадрового циклу. Звичайно, послуги консалтингових компаній є доволі дорогими, тому звертатися по їх допомогу не завжди виявляється можливим. Це ще раз дозволяє зробити висновок щодо необхідності розумного поєднання зовнішнього та внутрішнього кадрового аудиту.

Зовнішнім компаніям можна доручити найбільш складні та проблемні моменти кадрової роботи, служба ж внутрішнього кадрового аудиту шляхом проведення поточного спостереження та оцінювання зможе не тільки виявити помилки, а й допомогти запобіганню їх виникнення. Звичайно тут постає інша проблема, пов'язана зі створенням служби внутрішнього кадрового аудиту в межах організації. На нашу думку це доволі складна процедура, яка має включати наступні етапи:

- допомога зовнішніх консультантів у: розмежуванні об'єктів зовнішнього та внутрішнього аудиту; розробці необхідних нормативних документів, що регламентують роботу внутрішніх органів з проведення кадрового аудиту; організації процедури добору фахівців до служби внутрішнього кадрового аудиту;
- співпраця зовнішніх та внутрішніх аудиторів щодо розробки методик проведення кадрового аудиту та ідентифікації можливих проблем та ризиків;
- апробація діючого механізму спільного (комплексного) кадрового аудиту та за необхідності внесення відповідних коректив.

Гострою проблемою, пов'язаною з проведенням кадрового аудиту і його ефективністю, є бар'єри в отриманні необхідної інформації. І тут проблема полягає не в тому, що необхідну інформацію не хочуть надавати відповідні органи, а в тому, що кадрова інформація є частковою і розкидана по безлічі різних форм і звітів (звіт про кількість співробітників, їх якісний склад і професійне навчання; звіт про працю; звіт про використання фонду робочого часу). Також, інформації, яка знаходиться в цих документах, зовсім не досить для проведення комплексного кадрового аудиту.

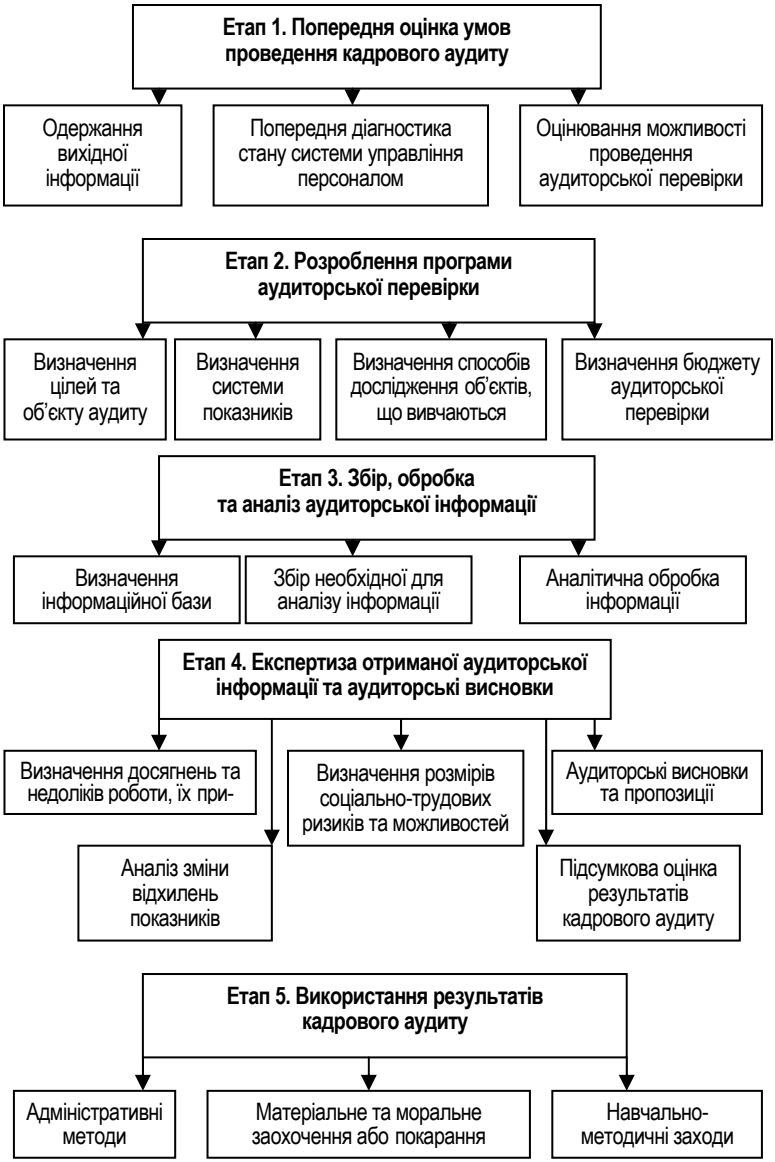


Рис. 1. Модель проведення кадрового аудиту*

*розроблено авторами на основі [7, 8, 11]

На нашу думку, вирішення ситуації, що склалася, можливе за умови розробки комплексного документу, в якому можна було б знайти будь-яку інформацію, яка стосується персоналу підприємства. Цей документ ми рекомендуємо назвати "Соціальний паспорт підприємства". Він може мати наступну структуру:

- соціальна структура персоналу підприємства;
- кадровий потенціал, його стан і характеристика складових;
- розвиток кадрового потенціалу підприємства;
- умови і охорона праці;
- трудова дисципліна;
- компенсаційний і соціальний пакет підприємства;
- соціальна інфраструктура підприємства;
- ефективність використання персоналу підприємства.

Запропонований документ дозволить не лише отримати комплексну (всебічну) інформацію про соціальну складову підприємства в кількісних показниках, яка буде представлена в одному документі, але і значно скоротити витрати часу на збір і обробку інформації, необхідної для проведення кадрового аудиту.

Говорячи про труднощі проведення кадрового аудиту в українських компаніях, не можна не акцентувати увагу на відсутності практичних рекомендацій, які торкаються оцінки кадрового потенціалу підприємства. Лише у небагатьох дослідженнях з цього питання ми можемо зустріти фрагментарні пропозиції про використання тих або інших показників. А оскільки кадровий потенціал є важливою конструктивною складовою будь-якої організації, то й інформація про його стан і ступінь реалізації буде потрібна для прийняття важливих управлінських рішень.

Необхідно звернути увагу на отриманні комплексного інтегрального показника кадрового потенціалу підприємства, оскільки він не буде простою арифметичною сумою значень його складових (компетенцій). Окрім цього необхідно мати базові (бажані) значення за кожною складовою, що дозволить зробити оцінку і сформувати комплекс заходів по усуненню недоліків у практиці використання кадрового потенціалу і розвитку його сильних сторін. Аспекти кадрового аудиту, пов'язані з оцінкою кадрового потенціалу підприємства, є об'єктом окремого подальшого дослідження.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що кадровий аудит є необхідною складовою системи управління будь-якої організації, особливо в умовах ринкової економіки. Існуючі труднощі у його проведенні значно

знижують ефективність результатів кадрового аудиту, а запропоновані рекомендації дозволять удосконалити процедуру його проведення, а, отже, і підвищити результативність діяльності підприємства за рахунок кадрової складової. Кадровий аудит – це процес регулярний, багатоступеневий та поетапний, його суть полягає у постійному спостереженні, а не в періодичних заходах. Подальших досліджень потребують питання конкретизації методичних підходів та процедури кадрового аудиту.

Література:

1. Брінцева О.Г. Основні етапи та завдання кадрового аудиту на підприємстві / О.Г. Брінцева // Електронне наукове видання "Теоретичні та прикладні питання економіки": Київський національний університет ім. Т. Шевченка. Збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 20. – Режим доступу: http//www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/rarpsu/2009_20/zb20_32.pdf.

2. Дехтярьов С.М. Теоретичні та методологічні аспекти досліджень аудиту у сфері праці / С.М. Дехтярьов / Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Випуск 2. Т. 1. – с.147–150.

3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. Учебник/ Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 638 с.

4. Никонова Т. В. , Сухарев С. А. Управленческий аудит: персонал.– М.: Экзамен, 2002. – 224 с.

5. Одегов Ю. Г. , Никонова Т.В. Аудит и контролинг персонала.– М.: Издательство "Экзамен", 2002. – 448 с.

6. Поважный С.Ф. Кадровый аудит: принципы формирования и технология проведения / С.Ф. Поважный // Менеджер. – 2000. - №2. – с. 3–8.

7. Жуковська В. Теоретико-методологічні засади кадрового аудиту / В. Жуковська // Вісник Київського торговельно-економічного університету. – 2010. – №4. – с. 48–56.

8. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.

9. Пожарицька І. Порівняльна оцінка діяльності у сфері управління персоналом / І. Пожарицька // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – №1(12). – 2012. – с. 184–187.

10. Совершенна І. Кадровий аудит як інструмент підвищення результативності менеджменту і розвитку організації / І. Совершенна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – №1(21). – с. 31–41.

11. Шилець О.П. Професійний аудит як засіб мобілізації персоналу в умовах світової економічної кризи [Електронний ресурс]. / О.П. Шилець // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – №15. – Режим доступу: http//www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/rarpsu/2010_15/shilec%27.pdf.

12. Шулус А. А., Попов Ю. Н. Социальный аудит.– М.: АТИСО, 2008. – 602 с.

13. Економіка праці та соціально – трудові відносини: підруч. / Колот А. М., Грішнова О.А., О. О. Герасименко та ін.. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота.: – К.:КНЕУ, 2009. – 711 с.

14. Перелік послуг, які можуть надаватися аудиторами (аудиторськими фірмами) [Затверджено рішенням Аудиторської палати України № 182/5 від 27 вересня 2007 року]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.liga.zakon.ua.

References:

1. Brinceva O.G. Osnovni etapy ta zavdannja kadrovogo audytu na pidpryjemstvi / O.G. Brinceva // Elektronne naukove vydannja "Teoretychni ta prykladni pytannja ekonomiky": Kyi'vs'kyj nacional'nyj universytet im. T. Shevchenka. Zbirnyk naukovyh prac'. – 2009. – Vypusk 20. – Rezhym dostupu: http//www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/rarpsu/2009_20/zb20_32.pdf.

2. Dehtjar'ov S.M. Teoretychni ta metodologichni aspekty doslidzhen' audytu u sferi praci / S.M. Dehtjar'ov / Teoretychni ta praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi' vlasnosti. – 2012. – Vypusk 2. T. 1. – s.147–150.

3. Kybanov A. Ja. Upravlenye personalom organyzacyy. Uchebnyk/ Pod red. A.Ja. Kybanova. – 2-e yzd., dop. y pererab. – M.: YNFRA – M, 2005. – 638 s.

4. Nykonova T. V., Suharev S. A. Upravlencheskyj audyt: personal.– M.: Экzamen, 2002. – 224 s.

5. Odegov Ju. G., Nykonova T.V. Audyt y kontrolyng personala.– M.: Yzdatel'stvo "Экzamen", 2002. – 448 s.

6. Povazhnыj S.F. Kadrovыj audyt: pryncypы formyrovanyja y tehnologyja provedenyja / S.F. Povazhnыj // Menedzher. – 2000. –– №2. – s. 3–8.

7. Zhukovs'ka V. Teoretyko-metodologichni zasady kadrovogo audytu / V. Zhukovs'ka // Visnyk Kyi'vs'kogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu. – 2010. – №4. – s. 48–56.

8. Mizhdyscyplinarnyj slovnyk z menedzhmentu / Za red. D.M. Chervan'ova, O.I. Zhylins'koi'. – K.: Nichlava, 2011. – 624 s.

9. Pozharyc'ka I. Porivnjal'na ocinka dijal'nosti u sferi upravlinnja personalom / I. Pozharyc'ka // Visnyk Berdjans'kogo universytetu menedzhmentu i biznesu. – №1(12). – 2012. – s. 184–187.

10. Sovershenna I. Kadrovyj audyt jak instrument pidvyshhennja rezul'tatyvnosti menedzhmentu i rozvytku organizacii' / I. Sovershenna // Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy mashynobudivnoi' galuzi: problemy teorii' ta praktyky. – 2013. – №1(21). – s. 31–41.

11. Shylec' O.P. Profesijnyj audyt jak zasib mobilizacii' personalu v umovah svitovoi' ekonomichnoi' kryzy [Elektronnyj resurs]. / O.P. Shylec' // Regional'ni

aspekty rozvytku produktyvnyh syl Ukrai'ny. – 2010. – №15. – Rezhym dostupu: http//www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/rarpsu/2010_15/shilec%27.pdf.

12. Shulus A. A., Popov Ju. N. Socyal'nыj audyt. – M.: ATYSO, 2008. – 602 s.

13. Ekonomika praci ta social'no – trudovi vidnosyny: pidruch. / Kolot A. M., Grishnova O.A., O. O. Gerasymenko ta in.; za nauk. red. d-ra ekon. nauk, prof. A. M. Kolota.: – K.:KNEU, 2009. – 711 s.

14. Perelik poslug, jaki mozhut' nadavatysja audytoramy (audytors'kymy firmamy) [Zatverdzheno rishennjam Audytors'koi' palaty Ukrai'ny № 182/5 vid 27 veresnja 2007 roku]. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http//www.liga.zakon.ua.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Белорус Т.В., канд. экон. наук, доц.
Фирсова С.Г., канд. экон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

КАДРОВЫЙ АУДИТ: ТРУДНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье рассмотрены научные подходы по определению сути кадрового аудита и процедуры его проведения. Определены трудности внедрения кадрового аудита в систему управления организацией. Предоставлены рекомендации в отношении возможных перспектив усовершенствования процедуры проведения кадрового аудита.

Ключевые слова: *кадровый аудит, кадровый потенциал, модель кадрового аудита.*

Bilorus T.V., Ph.D., Associated Prof.,
Firsova S.G., Ph.D., Associated Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

HUMAN RESOURCES AUDIT: CHALLENGES AND PERSPECTIVES OF USE

The nature of human resources audit is analyzed. The main directions according to its content are defined. The procedure of human resources audit is investigated and its phased model is developed. The difficulties in implementing of human resources audit in management of domestic organizations are defined. The recommendations on possible prospects for improving procedures for human resources audit are given. The advantages of complex HR audit procedures by combining the efforts of internal and external consultants are defined. A development of enterprises social passport as an effective tool for providing necessary human resources audit information is proposed.

Keywords: *human resources audit; personnel potential; human resources audit model.*

УДК 331.5.024.5
JEL L520

М. Бердар, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка

СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Досліджено процес розробки стратегії конкурентоспроможності продукції підприємств фармацевтичної галузі України, стратегії їх стійкого розвитку. Обґрунтовано стратегічні цілі, ключових проблем, законодавчого забезпечення ефективності реалізації конкурентоздатної зовнішньої політики розвитку ринку фармацевтичної продукції, яке допомогло б точніше визначити проблемні питання та запропоновано альтернативні варіанти їх вирішення.

Ключові слова: *стратегія, підприємство, конкурентоспроможність, фармацевтична продукція, стійкий розвиток, GMP.*

На сьогодні в Україні існує реальна проблема щодо створення та забезпечення подальшого зростання рівня конкурентоспроможності підприємств при виході на зарубіжні ринки. В міжнародному рейтингу конкурентоспроможності, що розраховується Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) Україна за 2013–2014 рр. в порівнянні з 2012–2013 рр. опустилася з 73-го на 84-е місце (із 148 країн світу) [16, с.2].

Проблема конкурентоспроможності носить універсальний, всесвітній характер. Нині вона зачіпає практично всі країни світу, всі підприємницькі структури, всіх товаровиробників. Розвиток фармацевтичного ринку є основою стабільності і збалансованості сфери виробництва й обігу лікарських засобів і, тим самим, одним з елементів, що забезпечують національну безпеку України, у значній мірі залежну від стану економіки країни. У сучасних умовах безпосередньої взаємодії українських і зарубіжних підприємців проблема конкурентоспроможності України і її галузей стала центральною і реальною. Зростання конкуренції на фармацевтичному ринку країни примушує багато компаній шукати принципово нові моделі розвитку, розвивати нову філософію існування у змінній системі охорони здоров'я. Зростають витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи – за відсутності упевненості в їх прибутковості, а в деяких випадках – і окупності[13, с.146].

Величезна кількість публікацій – як зарубіжних, так і українських – свідчить про проблеми, оцінки питань пов'язаних з конкурентоспромож-

ністю. Деякі аспекти досліджуваної тематики відображались у працях О.Д. Баюри, І.А. Зупанець, І.І. Мазур, А.П. Мешковського, Л.А. Педоренка, Г.М. Филюк, Г.І.Фролова, А.Шибаєва та ін.

Метою статті є визначення конкурентоспроможності продукції підприємств фармацевтичної галузі України та стратегії їх стійкого розвитку.

Необхідність у забезпеченні здоров'я та життєдіяльності населення – однієї з найважливіших соціальних функцій держави – обумовлюють особливе місце фармацевтичної галузі й необхідність використання сучасних концепцій, методів та інструментів управління в усіх її ланках для забезпечення стійкого розвитку.

На сьогодні провідною тенденцією у вітчизняній фармацевтичній галузі є стійкий розвиток фармацевтичного підприємства відповідно до вимог належної практики (GMP), що потребує належної побудови систем управління якістю.

Станом на 2013 р. в Україні 14 підприємств (21 дільниця, 83 лікарські засоби) мають сертифікати відповідності до вимог виробничої практики (GMP ЄС) – міжнародні стандарти та правила, які регламентують організацію виробництва й здійснюють контроль за якістю на всіх стадіях технологічного процесу. [3, с.1].

Необхідно зазначити, що міжнародна конкурентоспроможність продукції підприємства виражається здатністю підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічної продукції конкурентів на зовнішньому ринку. Процес розробки стратегії конкурентоспроможності продукції підприємства на зовнішньому ринку містить такі кроки: 1) моніторинг конкурентного середовища міжнародного ринку; 2) оцінка конкурентоспроможності підприємства, його продукції та основних конкурентів на зовнішньому ринку; 3) реалізація стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства; 4) оцінка і контроль реалізації визначеної стратегії. Серед проблем, які заважають реалізовувати конкурентні переваги підприємств можна назвати технологічну відсталість більшості вітчизняних підприємств і несприятливий бізнес-клімат в державі [8, с 115].

Розглядаючи фармацевтичний ринок, необхідно виділити шість критичних факторів, які визначають успіх компанії на ринку, що розвивається: 1) диференційований підхід до збуту продукції, адаптація портфелю продукції до місцевих потреб; 2) розуміння місцевого ринку, свого споживача та системи прийняття рішень про купівлю продукції; 3) ефектив-

на стратегія управління запасами, розроблена у відповідності до потреб місцевого ринку; 4) розробка та впровадження комерційних моделей, за допомогою яких можна підвищити рентабельність бізнесу компанії на фармацевтичних ринках, що розвиваються і скоротити період повернення інвестицій; 5) розуміння особливостей ціноутворення та визначення маржі, при якій досягається максимально можлива ринкова вартість продукції компанії; 6) управління якістю – філософія постійного вдосконалення та сертифікація за стандартами Належної виробничої практики (Good Manufacturing Practice or GMP) [14, с. 15].

Впровадження у відповідності з належною виробничою практикою GMP новітніх технологій виробництва ліків з контрольованою фармакокінетикою, пролонгованої та комбінованої дії, побудова фармацевтичної системи якості та постійне підвищення її ефективності вимагають від підприємств достатніх і відповідних ресурсів (людських, фінансових, матеріальних, приміщення та обладнання), а від фармацевтичної освіти – висококваліфікованих фахівців, які зможуть успішно працювати в умовах перехідної економіки, реального професійного й міжнародного оточення, що постійно змінюється та якісного професійного рівня підготовки спеціалістів з орієнтацією на міжнародні освітні стандарти [9, с.7].

Одним з найважливіших етапів в організації сучасного виробництва ліків є правильний вибір технологічного обладнання. Надійне, оптимально підібране устаткування багато в чому визначає якість та ї конкурентоспроможність лікарських засобів, є гарантією успішного стійкого розвитку фармацевтичного підприємства в цілому. Обладнання повинне відповідати багатьом критеріям, які умовно можна поділити на дві групи – загальні вимоги і вимоги, обумовлені специфікою фармацевтичної продукції та визначені в GMP.

Впровадження належної виробничою практики GMP на підприємствах галузі посилило вимоги до конструкційних матеріалів, конструкції (дизайну) та експлуатації технологічного обладнання. Як невід'ємний елемент системи забезпечення якості обладнання є об'єктом процедур валідації і кваліфікації [6, с.59]. Кваліфікація обладнання є першим етапом валідації процесу. Результатом процедур кваліфікації має бути підтвердження, що обладнання функціонуватиме стабільно в режимах, що визначені технологічним процесом (включаючи граничні), та не внесе додаткових включень від деталей і вузлів, що стикаються з лікарським засобом або вихідною сировиною.

Процедури валідації передбачають процес "документованого підтвердження досягнення розумної міри упевненості в тому, що виробничий процес, обладнання, що використовується, аналітичні методики, виробничі системи відповідають діючим принципам GMP і виконують своє функціональне призначення, тобто їх використання дійсно дає очікувані результати" [6, с.61]. Успішно проведена валідація виробничого процесу є документованою гарантією якості продукції. Процедури кваліфікації і валідації застосовуються до критичного технологічного і допоміжного обладнання, оскільки від його функціонування значною мірою залежать кількісні та якісні результати процесу.

З появою нових підходів до забезпечення якості (фармацевтична система якості, аналіз і управління ризиками, моніторинг функціональних характеристик процесу та якості продукції) спектр вимог до технологічного обладнання значно розширився [7, с.8]. Посилення вимог до апаратурного оформлення технологічного процесу сприяли появі на ринку інноваційного технологічного обладнання, яке забезпечує мінімізацію ризиків забруднення продукції, автоматизацію та управління технологічним процесом, контроль за виробництвом лікарських засобів в режимі реального часу.

На сучасному етапі розвитку фармацевтичний ринок України є другим за обсягами серед країн СНД після Росії (за підсумками 2012 року Україна займала 12–14% ринку СНД) [12, с.3]. Український ринок включає виробництво лікарських засобів і виробів медичного призначення, оптовий і роздрібний продаж продукції через аптечні мережі, спеціалізоване зберігання, дистрибуцію, експорт та імпорт продукції.

За даними Державної статистики України, за результатами 2012 року фармацевтична промисловість України, КВЕД 21.00 (КВЕД 21.10 виробництво основних фармацевтичних продуктів та КВЕД 21.20 виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів) здійснюють 272 підприємства. В порівнянні до рівня 2011 року кількість виробників фармацевтичної промисловості за даними ЄДРПОУ зменшилось на 12,6% або на 31 підприємство, а в порівнянні до 2004 року зменшено на 25,9% або на 95 підприємств фармацевтичного виробництва (рис. 1).

Протягом 2004–2012 років українські підприємства-виробники фармацевтичної продукції поступово продовжували нарощувати обсяги доходу (виручки) від реалізації (товарів, робіт послуг). За результатами 2012 року дохід (виручка) від реалізації (товарів, робіт послуг) виробни-

ками фармацевтичної продукції склав 11912,2 млн. грн., до рівня 2011 року виробництво збільшилось на 11,0% або на 1183,4 млн. грн. В порівнянні до рівня 2004 року він зріс в 3,7 раз або на 8720,7 млн. грн.

Рис. 1. Динаміка доходу (виручки) від реалізації продукції та кількість підприємств фармацевтичної промисловості України

Дослідження нами здійснюється на 24 підприємствах фармацевтичної галузу України. Найбільшими досліджуваними виробниками фармацевтичної продукції є: ПАТ "Фармак", Корпорації "Артеріум" ("Київмедпрепарат", "Галичфарм"), ПАТ "Фармацевтична фірма "Дарниця", ПАТ "Науково – виробничий центр "Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод", ТзОВ "Фармацевтична компанія "Здоров'я" тощо. На частку п'яти основних компаній-виробників припадає більше 50% виробленої у країні продукції.

За даними Євростату, фармацевтична промисловість є безперечним лідером серед інших високотехнологічних галузей у світі за показником створення валової доданої вартості на одну зайняту особу. Крім того, на фармацевтичне виробництво припадає близько 19 % усіх витрат на НДДКР у світі [15, с.2].

Створення інноваційних продуктів у фармацевтичній промисловості є довготривалим та ризиковим процесом, який вимагає значних інвестицій на всіх етапах розвитку нового продукту. Так, виходу на ринок од-

ного інноваційного фармацевтичного продукту передують 12–13 років досліджень та розробок, а вартість розробки однієї хімічної або біологічної субстанції становить близько 1 млрд євро. Крім того, лише 1–2 з 10 тисяч субстанцій, синтезованих у лабораторіях, успішно проходять усі стадії випробувань та виходять на фармацевтичний ринок у вигляді готових фармацевтичних препаратів [2, с.79].

В Україні виробництво високотехнологічної фармацевтичної продукції не розвинуте, потреби в оригінальних лікарських засобах забезпечуються переважно за рахунок імпорту. У загальній кількості зареєстрованих у "Державному реєстрі лікарських засобів України" звичайних лікарських засобів (ЛЗ) вітчизняні становлять лише 27,3 % [2, с.81].

Більшість препаратів на фармацевтичному ринку України є генеричними – їхня частка становить понад 70 %, тоді як у США – 12 %, Японії – 30 %, Німеччині – 35 %, Франції – 50 % [17, с.3].

Генерик (дженерик) – це непатентований лікарський препарат, що є відтворенням оригінального препарату, на діючу речовину якого витік термін патентного захисту. Може відрізнятися від оригінального препарату за складом допоміжних речовин. Необхідна вимога для їх продажу – доведена фармацевтична, біологічна і терапевтична еквівалентність вихідному препарату [5, с.91].

Аналіз показників динаміки зовнішньої торгівлі України продукцією фармацевтичної галузі свідчить про випереджаюче зростання імпорту і нарощування від'ємного сальдо (табл. 1).

***Таблиця* 1**

Динаміка зовнішньої торгівлі України продукцією фармацевтичної промисловості, млн. дол. США [4]

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт	66,3	82,2	92,5	129,4	151,1	150,0	198,5	195,1	243,6
Імпорт	745,5	1043,9	1384,9	1931,3	2433,3	2130,3	2445,8	2879,4	3307,9
Сальдо	-679,2	-961,7	-1292,4	-1801,9	-2282,2	-1980,3	-2247,3	-2683,7	-3064,3

У 2012 році український фармацевтичний ринок залишався імпортозалежним. Протягом 2012 року спостерігалось збільшення обсягів імпорту фармацевтичної продукції в Україну, що пов'язано з відновленням активності основних компаній-дистриб'юторів, стабілізацією валютних курсів та деяким збільшенням попиту на лікарські засоби з більшою до-

даною вартістю. Основними імпортерами залишаються такі країни, як: Германія, Індія, Франція, Угорщина, Італія, Словенія та інші країни.

За даними Державної служби статистики України, за результатами 2012 року імпорт фармацевтичної продукції в Україну становив близько 3307,9 млн. дол. США, що на 14,2% перевищує результат 2011 року. В порівнянні до рівня 2004 року зріс в 4,4 рази або на 2562,4 млн. дол. США. На ТОП-10 країн, які поставляють фармацевтичну продукцію в Україну, припадало близько 70% всього імпорту (у натуральному та грошовому вимірах).

За підсумками 2012 року дистриб'юторами, які стабільно утримують ринкові позиції з імпорту фармацевтичної продукції в Україну, були наступні підприємства: ТОВ "БаДМ", ТОВ СП "Оптима-Фарм" Лтд, ПАТ "Альба Україна", ТОВ "Фра-М", ТОВ "Вента ЛТД" та інші компанії (на 10 найбільших імпортерів - близько 90% загального обсягу імпорту). Основними іноземними компаніями-виробниками, продукція яких представлена на українському ринку залишаються: "Berlin-Chemie/Menarini Group" (Німеччина), "KRKA" (Словенія), "Sanofi-aventis" (Франція) "Gedeon Richter" (Угорщина), "Sandoz" (Швейцарія) та інші.

Протягом останніх років українські підприємства-виробники фармацевтичної продукції поступово продовжували нарощувати обсяги експортних поставок. Так, за підсумками 2012 року експорт готових лікарських засобів вітчизняного виробництва склав 243 млн. дол. США (+24,8% у порівнянні з 2011 роком), а до рівня 2004 року збільшився в 3,7 раз (177,3 млн. дол. США) [4].

Географія експортних поставок традиційно представлена насамперед країнами СНД (Узбекистан, Росія, Казахстан, Білорусь, Азербайджан). Концентрація експорту фармацевтичної продукції українського виробництва до країн СНД пов'язана з дією жорсткої системи контролю якості продукції на європейських ринках, а також з необхідністю наявності у виробників відповідних GMP сертифікатів. Найбільшими українськими виробниками, які експортують свою продукцію є: ПАТ "Фармак", Корпорація "Артеріум", Корпорація "Здоров'я", ПАТ НВЦ "Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод", Фармацевтична компанія "Дарниця" та інші виробники.

У структурі імпорту фармацевтичної продукції у 2012 р. вагому частку становили високотехнологічні препарати – кров, сироватки імунні та фракції крові, препарати на основі антибіотиків , гормональні препарати.

Найважливішим напрямом розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі вбачається налагодження власних високотехнологічних виробництв – сироваток та вакцин, антибіотиків, гормонів, а також препаратів на їхній основі (рис.2).

Рис.2. Динаміка виробництва лікарських засобів фармацевтичної промисловості Україні

Дані по виробництву лікарських засобі фармацевтичними підприємствами України за 2004–2012 роки засвідчують, що препаратів лікарських на основі антибіотиків вироблено в 2012 році 983,8 тонн. З 2006 року виробництво цього препарату зростає. Зменшено виробництво в порівнянні з 2011 роком препаратів лікарських на основі гормонів на 11,6 тонн (-10,5%), сироватки імунні та інші фракції крові – 7,2 тонн (-30,%), препаратів контрастних для рентгенівських досліджень, реактиви діагностичні і інше на 2,7 тонни (-7,5%).

Фінансовий результат фармацевтичних підприємств України від звичайної діяльності до оподаткування (сальдо), в 2012 році склав 1144,8 млн. грн. в порівнянні з 2011 роком фінансовий результат зріс в 30,7%, а в 2011 році в порівнянні з 2010 роком зменшився на 3,7%. Фармацевтичні підприємства одержали за 2012 рік 1193,3 млн. грн. прибутків та 48,5 млн. грн. збитків. Сума прибутку в 2012 році в порівнянні з 2004 роком збільшилась в 5,9 раз. На збиткові підприємства, яких серед звітних одиниць 35,3%, припало 48,5 млн.грн. збитків (рис.3) [11].

Рівень рентабельності фармацевтичних підприємств України за 2012 рік склав 13,8 % в порівнянні до 2004 року зріс в 1,5 раз, однак в 2009 році він складав – 15,8% та в 2010 році – 14,9%.

Проведений аналіз основних показників конкурентоспроможності продукції фармацевтичними підприємствами України вказує на їх неоднозначність та різні тенденції, але в той же час можна стверджувати про наявні перспективи та стійкий розвиток досліджуваних видів діяльності.

З основних тенденцій стійкого розвитку фармацевтичного ринку України необхідно також відзначити збільшення українськими підприємствами частки у структурі виробництва лікарських засобів, які відносяться до групи препаратів з більшою доданою вартістю (у т.ч. препарати-дженерики), що було зумовлено частковим переміщенням попиту України у середній та високий цінові сегменти, що у свою чергу сприяло зростанню середньозваженої вартості однієї упаковки лікарських засобів у 2012 році.

Крім того, у рамках поетапної модернізації українські компанії впроваджують сертифікацію виробничих потужностей у відповідності до стандартів Виробничої практики GMP ЕС. На нашу думку, з однієї сторони наявність GMP сертифікатів підвищує конкурентоспроможність лікарських засобів та фактично є допуском української фармацевтичної продукції на більш розвинені ринки, з іншого боку, модернізація виробництва за вимогами даних директив потребує здійснення значних капіталовкладень, що суттєво обмежує обсяг вільних грошових потоків підприємств. Крім того, це призводить до збільшення собівартості і, як наслідок, росту цін на продукцію, що експортується.

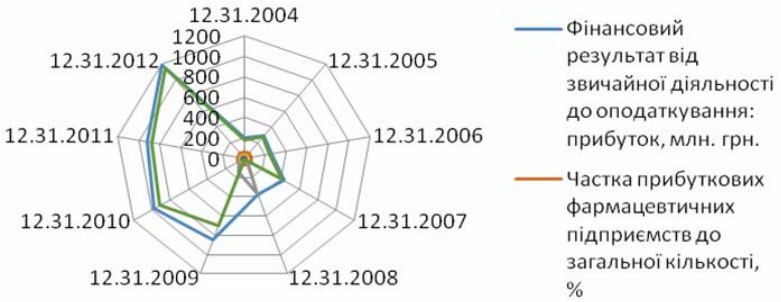


Рис. 2. Динаміка фінансових результатів та рентабельності фармацевтичної промисловості Україні

Підвищенню конкурентоспроможності українських фармацевтичних компаній перешкоджають численні проблеми, серед яких недостатній рівень науково-технічного забезпечення фармацевтичного виробництва, неефективність контролю у сфері запобігання ввезенню та поширенню на території України фальсифікованих лікарських засобів, недостатність фінансування державних програм розвитку фармацевтичного ринку, високий рівень інфляції, високі відсоткові ставки за кредитами, зростання тарифів на енергоносії, незначна частка фармацевтичних підприємств в Україні, сертифікованих на відповідність європейським стандартам належного виробництва (GMP), недостатнє фінансування модернізаційних заходів у фармацевтичній галузі, відсутність ефективного співробітництва між державою, бізнесом та наукою у сфері створення повних технологічних циклів виробництва фармацевтичної продукції.

Основною місією стійкого розвитку підприємств фармацевтичної галузі України повинні бути: підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств; забезпечення прискореного зростання виробництва на основі досягнень науково-технічного прогресу й інтеграції у світове господарство; створення сприятливих умов для залучення інвестицій в українську фармацевтичну промисловість для розвитку перспективних високорентабельних виробництв, вдосконалення законодавчої і нормативної бази; розвиток активних форм промислової політики, вдосконалення системи державних закупівель і замовлень.

Підвищенню конкурентоспроможності продукції фармацевтичних підприємств України сприятимуть такі системні рішення, що мають прийматися на державному рівні у сфері розвитку фармацевтичного ринку: обмеження свободи формування цін на фармацевтичну продукцію; ступінь конкурентоспроможності на ринку, який має підвищуватися за рахунок: демонополізації галузі; правового регулювання (антимонопольного законодавства); зміни форм власності, в тому числі шляхом приватизації; стимулювання створення нових суб'єктів ринку шляхом застосування відповідної фінансової політики; кількісні фінансові показники, які мають сприяти укріпленню економічної рівноваги, зростанню виробництва фармацевтичної продукції, пожвавленню інвестиційного попиту; загальносистемні принципи обігу фармацевтичної продукції, що засновані на відповідних нормативних актах.

Література:

1. "Державний реєстр лікарських засобів України". Дані станом на травень 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.drlz.kiev.ua

2. Зупанець І. А., Старченко М. Г., Доброва В. Є Розробка моделі організації клінічних випробувань генеричних лікарських засобів / Запорожский медицинский журнал. – 2011. – том 13, – С. 78–84. № 4. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/zmzh/2011_4/zupanez.pdf

3. За матеріалами www.diklz.gov.ua [Електронний ресурс]

4. Збірник Держстату України "Зовнішня торгівля України" за 2012 рік, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

5. Мешковский А. П. Место дженериков в лекарственном обеспечении / А. П. Мешковский // Фарматека. – 2003. – № 3. – С. 89–93.

6. Настанова. Лікарські засоби. Належна виробнича практика: СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2011. – Офіц. вид. – К.: М-во охорони здоров'я України, 2011. – 289 с. – (Нормативний документ МОЗ України. Настанова).

7. Настанова. Лікарські засоби. Фармацевтична система якості (ICH Q10): СТ-Н МОЗУ 42-4.3:2011. – Офіц. вид. – К. : М-во охорони здоров'я України, 2011. – 30 с. –(Нормативний документ МОЗ України.

8. Педоренко Л.А., Римарева Л.М. Управління конкурентоспроможністю українських підприємств при виході на зовнішні ринки [Електронний ресурс] / Педоренко Л.А., Римарева Л.М. // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64402.doc.htm

9. Про затвердження Концепції розвитку фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я України на 2011–2020 роки: МОЗ України, 2010. – №769 (Нормативний документ МОЗ України. Наказ).

10. Річна інформація [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/db/emitent/escrin/year/showform/7/1679

11. Статистичний щорічник України зо 2012 рік, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

12. Фармацевтичний ринок України за 2012 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2013/04.06.2013/Pharma_Ukr_2012.pdf

13. Фролова Г.І. Конкурентоспроможність підприємств фармацевтичної галузі України / Г.І. Фролова, В.Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1 (17). – С. 146–152. bumib.edu.ua/category/nomeri.../1172012?

14. Шибаева А. Новый мировой порядок на фармацевтическом рынке [Електронний ресурс] / Шибаева А. // Еженедельник АПТЕКА – 2009 – №49 (720) – С. 15. – Режим доступу до журн.: http://www.apteka.ua/article/16320

15. Eurostat.ec.europa Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/recently_published

16. The Global Competitiveness Report 2013–2014, p.46 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness Report_2013-14.pdf.

17. The Pharmaceutical Industry in Figures, Key data, 2011 update. The European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.efpia.eu/content/default.asp?PageID=559&DocID=11586

References:

1. "Derzhavnyy reyestr likars'kykh zasobiv Ukrayiny". Dani stanom na traven' 2012 r. [Elektronnyy resurs]. -Rezhym dostupu: http://www.drlz.kiev.ua

2. Zupanets' I. A., Starchenko M. H., Dobrova V. Ye Rozrobka modeli orhanizatsiyi klinichnykh vyprobuvan' henerychnykh likars'kykh zasobiv / Zaporozhskyy medytsynskyy zhurnal. – 2011. – tom 13, . – S. 78–84. № 4. Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/zmzh/2011_4/zupanez.pdf

3. Za materialamy www.diklz.gov.ua [Elektronnyy resurs]

4. Zbirnyk Derzhstatu Ukrayiny "Zovnishnya torhivlya Ukrayiny" za 2012 rik, [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua

5. Meshkovskyy A. P. Mesto dzhenerykov v lekarstvennom obespechenyy / A. P. Meshkovskyy // Farmateka. – 2003. – № 3. – S. 89–93.

6. Nastanova. Likars'ki zasoby. Nalezhna vyrobnycha praktyka: ST-N MOZU 42-4.0:2011. – Ofits. vyd. – K.: M-vo okhorony zdorov"ya Ukrayiny, 2011. – 289 s. – (Normatyvnyy dokument MOZ Ukrayiny. Nastanova).

7. Nastanova. Likars'ki zasoby. Farmatsevtychna systema yakosti (ICH Q10): ST-N MOZU 42-4.3:2011. – Ofits. vyd. – K. : M-vo okhorony zdorov"ya Ukrayiny, 2011. – 30 s. – (Normatyvnyy dokument MOZ Ukrayiny.

8. Pedorenko L.A., Rymareva L.M. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu ukrayins'kykh pidpryyemstv pry vykhodi na zovnishni rynky [Elektronnyy resurs] / Pedorenko L.A., Rymareva L.M. // Vinnyts'kyy torhovel'no-ekonomichnyy instytut KNTEU – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64402.doc.htm

9. Pro zatverdzhennya Kontseptsiyi rozvytku farmatsevtychnoho sektoru haluzi okhorony zdorov"ya Ukrayiny na 2011-2020 roky: MOZ Ukrayiny, 2010. – №769 (Normatyvnyy dokument MOZ Ukrayiny. Nakaz).

10. Richna informatsiya [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://smida.gov.ua/db/emitent/escrin/year/showform/7/1679

11. Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny zo 2012 rik, [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua

12. Farmatsevtychnyy rynok Ukrayiny za 2012 rik [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2013/04.06.2013/ Pharma_Ukr_2012.pdf

13. Frolova H.I. Konkurentospromozhnist' pidpryyemstv farmatsevtychnoyi haluzi Ukrayiny / H.I. Frolova, V.Yu. Frolova // Visnyk Berdyans'koho universytetu

menedzhmentu i biznesu. – 2012. – № 1 (17). – S. 146–152. bumib.edu.ua/category/nomeri.../1172012?

14. Shybaeva A. Novыy myrovoy poryadok na farmatsevtycheskom rынke [Elektronnyy resurs] / Shybaeva A. // Ezhenedel'nyk APTEKA – 2009 – №49 (720) – S. 15. – Rezhym dostupu do zhurn.: http://www.apteka.ua/article/16320

15. Eurostat.ec.europa Rezhym dostupu: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/recently_published

16. The Global Competitiveness Report 2013–2014, r.46 [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness Report_2013-14.pdf.

17. The Pharmaceutical Industry in Figures, Key data, 2011 update. The European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.efpia.eu/content/default.asp?PageID=559&DocID=11586

Надійшла до редколегії 27.02.14

Бердар М.М., канд. экон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Исследовано процесс разработки стратегии конкурентоспособности продукции предприятий фармацевтической отрасли Украины, стратегии, их устойчивого развития. Обоснованно стратегические цели, ключевых проблем, законодательного обеспечения эффективности реализации конкурентоспособной внешней политики развития рынка фармацевтической продукции, которое помогло бы точнее определить проблемные вопросы и предложены альтернативные варианты их решения.

Ключевые слова: *стратегия, предприятие, конкурентоспособность, фармацевтическая продукция, устойчивое развитие, GMP.*

Berdar M., Ph.D., Associate Prof.,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

STRATEGIES COMPETITIVENESS PRODUCTS ENTERPRISES PHARMACEUTICAL INDUSTRY UKRAINE

Investigational development of strategy of competitiveness of products of enterprises of pharmaceutical industry of Ukraine, strategy, process them steady development. Grounded strategic aims, key problems, legislative providing of efficiency of realization of competitive foreign policy of market of pharmaceutical products development, which would help more precisely to define problem questions and the alternative variants of their decision are offered.

Keywords: *strategy, enterprise, competitiveness, pharmaceutical products, steady development, GMP.*

УДК 330.341.1
JEL M 210

О. Микитюк, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Проблема активізації інноваційної діяльності у межах вітчизняної економіки набуває важливого значення в контексті реалізації ринкових реформ в Україні та підвищення загальної ефективності господарювання. Центральне місце у вивченні цієї проблематики займає питання розвитку інноваційної інфраструктури. В статті розглядаються основні форми інноваційної інфраструктури в Україні, особливості їх функціонування.

Ключові слова: *інноваційна інфраструктура; технополіс; технопарк; науковий парк; бізнес-інкубатор; венчурний фонд.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день одним із основних завдань сучасної економіки є активізація інноваційних процесів та у перспективі – перехід до інноваційного розвитку. Розвиток інноваційної інфраструктури, зміцнення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності – це економічне явище, що дозволяє протистояти глобальній конкуренції та мати змогу відповідати вимогам національного та регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі питання, пов'язані з різноманітними елементами інноваційної інфраструктури висвітлюються в роботах вітчизняних вчених З. Варналія, О. Гамашової, Р. Кучеренка, Л. Федулової та ін.

Цілі статті. Метою статті є дослідження і аналіз елементів інноваційної інфраструктури розвитку суб'єктів господарювання в ринкових умовах.

Невирішена частина загальної проблеми. Однак досі не дослідженими залишаються питання розвитку елементів інноваційної інфраструктури в умовах ринкової економіки, та їх взаємодія.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування економічної системи залежить значною мірою від всіх її елементів, яку забезпечує, зокрема інноваційна інфраструктура як форма взаємозв'язку науки та виробництва. Отже, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах передбачає не лише наявність науково-виробничого персоналу та фінансування механізму його функціонування, а й створення та розвитку різних елементів інноваційної інфраструктури при утворенні ланцюга "наука-виробництво".

Згідно із Законом України "Про інноваційну діяльність", інноваційна інфраструктура – це "сукупність підприємств, організації, установ, їх об'єднань, асоціацій будь якої форми власності, що надають послуги по забезпеченню інноваційної діяльності"[1].

Метою створення інфраструктури є забезпечення ефективного механізму інтеграції всіх стадій інноваційного процесу, збереження та розвиток інноваційного потенціалу країни, включаючи сприяння науково-технічній діяльності стимулювання виробництва наукомісткої продукції, впровадження у виробництво нових технологій, організаційних і маркетингових рішень.

Від рівня розвитку інноваційної інфраструктури значною мірою залежать темпи розвитку економіки країни. Досвід розвинених держав світу підтверджує, що в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку неминуче виграє той, хто має розвинену та дієву інфраструктуру створення і реалізації інновацій.

Утвердження інноваційної моделі розвитку – один з найважливіших системних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та національної безпеки держави.

Зауважимо, що інноваційна інфраструктура покликана вирішувати наступні актуальні завдання:

- прискорення соціально-економічного розвитку господарчої структури певного регіону;
- активне застосування у виробництві вітчизняних та зарубіжних науково-технологічних розробок і винаходів з подальшим використанням в економіці власної країни та на зовнішньому ринку;
- розвиток експортної бази і збільшення валютних надходжень у результаті інтенсивнішої інтеграції економіки країни в систему міжнародної торгівлі;
- наповнення внутрішнього ринку конкурентоспроможними товарами та послугами виробничого і споживчого призначення;
- дослідження нових форм господарювання з пристосуванням до сучасних умов світового ринку[2].

Щодо промислово розвинених країн світу, то, за різними оцінками, від 75 до 95 % приросту промислового виробництва забезпечується за рахунок використання новацій. І навіть більше, пожвавленню виробництва в країнах, що пережили економічні кризи, сприяла, як правило, активізація інноваційних процесів. Аналіз різних сценаріїв виведення української економіки з кризи, в якій вона перебуває вже тривалий час, пока-

зує, що єдиним шляхом порятунку для України – є шлях інноваційного розвитку. Ні який інший – сировинний, чи то запозичення західних технологій – не здатен призвести до стрімкого зростання ВВП (у 3–4 рази) за 10–15 років, а отже й істотного підвищення рівня життя населення.

Недоліками формування та розвитку сучасної інноваційної інфраструктури є безсистемність та непослідовність її формування, недостатня нормативно – правова урегульованість питань розвитку інноваційної інфраструктури та недостатня державна підтримка, низький рівень фінансування всіх елементів інфраструктури, відсутність постійно доступної систематизованої інформації про завершені розробки новітніх технологій [3, с.132].

Інноваційна інфраструктура в Україні є функціонально неповною, недостатньо розвинутою. Вона не охоплює усі ланки інноваційного процесу.

Відповідно Державної цільової програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" виокремлюються виробничо-технологічна, фінансово-економічна, нормативно - правова, територіальна та кадрова [4].

Розглядаючи з позиції виокремлення підсистеми інноваційної інфраструктури, елементи якої сприяють активізації і розвитку інноваційної системи доцільно виділити такі основні складові інноваційної інфраструктури (табл. 1).

***Таблиця* 1**

Основні складові інноваційної інфраструктури

Виробничо-технологічна	Інформаційна	Фінансова	Кадрова	Консалтингова
Технополіси та регіони науки	Центри науково-технологічної інформації	Фонди технологічного (інноваційного) розвитку	Система підготовки фахівців у галузі технологічного, наукового та інноваційного менеджменту.	Фінансово-економічний консалтинг інноваційних організацій
Технологічні й наукові парки	Інформаційні мережі	Фонди приватних інвесторів		Інноваційно-технологічний консалтинг
Технологічні бізнес-інкубатори	Науково-технічні бібліотеки	Венчурні фонди	Система підвищення кваліфікації персоналу в галузі інновацій	Центри трансферту технологій
Центри колективного користування високотехнологічним устаткуванням	Інтернет	Спеціалізовані лізингові компанії		Маркетинговий інноваційний консалтинг

Джерело: [5, с. 195]

Виробничо-технологічна інфраструктура допомагає створити умови для доступу підприємств до наукових розробок.

Технополіс – це спеціально створений комплекс, який охоплює територію міста, має розвинуту інфраструктуру та включає підприємства та організації, які обслуговують усі стадії інноваційного циклу. В Росії замість терміна "технополіс" використовується "наукоград" для позначення муніципальної установи зі статусом міського округу, що має високий науково-технічний потенціал та містоутворювальний науково-виробничий комплекс.

Регіони науки є різновидом технополісів. Проте регіони науки вирізняються вищим рівнем комплектності, великою територією (яка може збігатися з територією регіону), активізацією венчурного капіталу, часто відсутністю централізованого регулювання.

Технопарки можуть істотно відрізнятися, але загалом їм властиві такі характерні риси:комплексність самостійних підприємств і організацій, які охоплюють усі стадії інноваційного циклу, компактність розташування, обмеженість території, наявність якісної інфраструктури, висока ефективність інноваційної діяльності.

Технопарки утворюють організаційну основу інноваційних процесів, відіграють важливу роль у перенесенні високих технологій зі сфери фундаментальних розробок у виробництво і сприяють комерціалізації науки, позитивним структурним зрушенням в економіці, зростанню конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Науковий парк, відповідно до законодавства України, це юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку [6].

У розробленому агентством Держінвестицій України проекті Концепції створення наукових парків визначаються їх засадничі критерії саме як інноваційних структур нового типу, що забезпечуватимуть реалізацію пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні шляхом поєднання на практиці інтересів науки, освіти, виробництва та бізнесу.

Бізнес-інкубатори – це установи, створені з метою надання новоствореним малим підприємствам та підприємцям-початківцям приміщень на пільгових умовах, надання послуг з ведення обліку, користування спільною оргтехнікою, пільгове кредитування. Також працюють бізнес-

центри – консультаційно-інформаційні установи, що надають широкий перелік послуг таких як: тренінг-курси з дисциплін, найбільш необхідних для ведення бізнесу, індивідуальні консультації, допомога в бізнес плануванні, надання доступу до правових баз даних, пошук партнерів, маркетингова інформація, тощо.

Найбільш корисним та ефективним елементом інфраструктури підтримки малого підприємництва є бізнес-інкубатори, ефективність яких в розвитку підприємництва, підтверджено успішним закордонним досвідом і перш за все, досвідом країн Східної Європи з подібними до наших економічними і політичними умовами. Бізнес-інкубатор– це спеціалізована організація, що займає певні території, з метою надання їх новоствореним підприємствам для подальшого розвитку, де вони отримують доступ до виробничих приміщень, інфраструктури, набору необхідних послуг, завдяки чому підприємці підвищують свою здатність приступити до виробничої діяльності і успішно продовжувати її протягом усього початкового періоду становлення. Бізнес-інкубатору притаманні комбінований характер ефективної матеріально-технічної бази, пріоритет підтримки підприємців-початківців малого і середнього бізнесу, наявність співпраці компаній, що працюють як в інкубаторі, так і в регіоні, надання консалтингових і допоміжних послуг – це й відрізняє бізнес-інкубатори від промислових парків або центрів.

Практично у всіх країнах з ринковою економікою успішно використовуються бізнес-інкубатори, як частина політики промислового розвитку. Вони особливо ефективні в регіонах з недостатньо розвиненою культурою підприємництва, сприяючи формуванню загального сприятливого клімату підприємницької діяльності.

Фінансова інфраструктура охоплює установи та організації , що забезпечують доступ інноваційних підприємств до фінансових ресурсів. Так венчурні фонди – це інвестиційні фонди, орієнтовані на роботу з інноваційними підприємствами та проектами (стартапами). Венчурні фонди здійснюють інвестиції в цінні папери або частки підприємств з високим або відносно високим ступенем ризику в очікуванні надзвичайно високого прибутку. Як правило, 70–80% проектів не приносять віддачі, але прибуток від тих, що залишилися на 20–30% окупає всі збитки.

Категорія "інноваційний лізинг" означає специфічний вид економічних відносин між лізингодавцем, лізингоодержувачем та постачальником (продавцем) лізингового майна щодо об'єктів рухомого і нерухомого

майна в процесі інноваційної діяльності. Інноваційний лізинг як спосіб інноваційного інвестування забезпечує інноваційну діяльність, тобто просування інноваційного продукту на ринок [5, с. 200].

Існування інформаційної інфраструктури вимагається забезпеченням доступу до певної інформації. В розвинутих країнах в цю групу відносять центри науково-технічної інформації, інформаційні мережі, науково-технічні бібліотеки та ін. У нас в Україні це є: Український інститут науково-технічної і економічної інформації (УкрІНТЕІ), Державна науково-технічна бібліотека та 20 регіональних центрів науково-технічної і економічної інформації.

Основною метою діяльності УкрІНТЕІ є інформаційне, аналітичне, консультаційне та організаційне забезпечення наукової, виробничої, економічної діяльності та ведення баз даних. В УкрІНТЕІ функціонує власний Інтернет-вузол на базі потужного веб-серверу, що дозволяє максимально швидко отримувати нову інформацію в галузі науки, техніки та економіки, а також одночасно оперативно надавати на вітчизняний та зарубіжний ринки відомості щодо новітніх технологій, бізнес-проектів тощо

Регіональні центри науково-технічної і економічної інформації сприяють:

- науково-технічній інноваційній діяльності та трансферу технологій;
- впровадженню виробництво науково-технічних досягнень;
- розвитку наукових досліджень.

Готують:

- аналітичні і реферативні довідки за пріоритетними напрямами розвитку науки, технологій, інновацій і виробництва;
- тематичні добірки інформаційних матеріалів на замовлення;
- тематичні покажчики, анотовані бюлетені на основі довідково-інформаційного фонду;
- копії нормативної документації.

Проводять:

- науково-практичні конференції, семінари-практикуми, виставки, презентації;
- соціологічні дослідження соціально-економічного і науково-технологічного розвитку регіону;
- курси, навчання.

Важливість елементів консалтингової інфраструктури для забезпечення інноваційного розвитку полягає в тому, що інноваційна діяльність передбачає не тільки здобуття нового знання, а й упровадження його у виробництво та подальшу комерціалізацію. Інноваційно-технологічний

консалтинг необхідний, коли необхідно вдосконалити продукт з тим, щоб обійти патентний захист.

Трансфер технологій – це процес передачі результатів досліджень та розробок для подальшого використання. Виділяють такі основні форми трансферу технологій:

- внутрішній трансфер (передача технології від одного підрозділу організації іншому або всередині об'єднань);
- зовнішній (коли у процесі беруть участь незалежні розробники та споживачі).

Центри трансферу технологій виконують такі функції:

- ідентифікація потреби та наявності технології;
- оцінка витрат, пов'язаних з придбанням технології;
- переговори між продавцями і покупцями технології;
- укладення договору і передача технології [7, с. 416].

Але існує низка проблем , що перешкоджають розвитку інноваційної інфраструктури.

Проблеми розвитку виробничо-технологічної інфраструктури:

- відсутність в Україні технополісів та регіонів науки;
- неінноваційна орієнтація бізнес-інкубаторів;
- зниження кількості зареєстрованих інноваційних проектів , які виконують технопарки;
- незначна частина технопарків у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції в Україні.

Проблеми розвитку фінансової інфраструктури:

- відсутність державного фонду підтримки інновацій в Україні;
- несуттєва роль венчурних фондів у фінансовому забезпеченні інноваційних процесів в Україні;
- відсутність спеціалізованих інноваційних банків;
- недостатній розвиток інноваційних лізингових компаній, які спеціалізуються на інноваційному обладнанні та устаткуванні;.

Проблеми розвитку інформаційної інфраструктури:

- застаріла матеріально-технічна база та утрудненість доступу до сучасної інформації у науково-технічних бібліотеках.

Проблеми розвитку консалтингової інфраструктури:

- організації інноваційного консалтингу не поширені у зв'язку з низькими обсягами інноваційної діяльності;
- не діє система трансферту технологій.

Слід зазначити, що на Заході частка витрат приватних компаній на фінансування впровадження наукових розробок у виробництво щорічно зростає. Наприклад, у Фінляндії, яка завдяки активній державній політиці стала конкурентоспроможною та інноваційно активною країною, загальні інвестиції в науково-технологічну сферу складають більш як 3,5% ВВП. Їх здійснюють як високоефективні державні інвестиційні установи (Національне технологічне агентство, Фінський національний фонд), так і мережа приватних венчурних установ, а також "бізнес-янголи". Це дозволяє власність і прибуток технологічної компанії розподіляти в такий спосіб: третину отримує розробник, третину – менеджер і стільки ж – венчурний інвестор.

Цікавим можна вважати і західний досвід створення інститутів кредитного забезпечення інновацій. Наприклад, у Канаді з метою переорієнтації економіки із сировинної в інноваційну в 1975 р. був створений Канадський державний банк розвитку підприємництва. Його метою було надання фінансових та консалтингових послуг підприємствам, що працюють у сфері НДДКР. Кредитування здійснювалося на пільгових умовах, без застави та на тривалий термін. Сьогодні за допомогою цієї установи створено близько 1 млн підприємств, більшість із яких виявилася ефективною [8].

Висновки. В Україні першою проблемою розбудови дієвої інноваційної інфраструктури є категоріальна невизначеність окремих елементів інноваційної інфраструктури, нерозуміння суб'єктами інноваційної діяльності їх суті. Деякі елементи інфраструктури існують за різними назвами, проте за економічною оцінкою є повністю або в основному тотожними.

Провідними елементами розвитку інновацій в Україні є технопарки, навколо яких, як правило, створюються інші елементи інноваційної інфраструктури. Проте показники їх діяльності суттєво погіршилися, що пов'язано із відміною у 2005 році пільгового режиму діяльності.

В інноваційній інфраструктурі держави відсутній вищий її елемент – технополіс, а також недостатньо розвинутими залишаються елементи фінансового забезпечення інновацій – інноваційні банки та венчурні фонди. Причому, останні часто не здійснюють своєї основної діяльності через відсутність правової бази існування та обмеженість ринкового середовища України.

Досить важливим є збереження і поновлення успішної діяльності технопарків як найдієвішого елемента інноваційної інфраструктури України, сприйняття економікою в цілому науково-технічних інновацій. Про це

свідчить досвід більшості промислово розвинених країн світу, де технопарки є основним ініціатором активізації розвитку інноваційної політики задля виробництва конкурентоспроможної продукції, що сприяє технологічному поступу держави.

Основними причинами проблемного стану інноваційної інфраструктури є також неналежне нормативно-правове забезпечення та слабкий попит на новації з боку виробничого сектору, що робить не доцільними створення та розвиток окремих елементів інфраструктури інноваційної діяльності.

Література:

1. Закон України "Про інноваційну діяльність": № 40-IV від 4.07.2002: офіц. вид./ Верховна Рада України// Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст.266.

2. *Варналій З.С.* Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення:монографія/ З.С. Варналій, О.П.Гармашова.- К.: Знання України, 2013. – 387с.

3. *Вдовічен А. А.* Інноваційна інфраструктура як фактор регіонального розвитку [Електронний ресурс]/ А. А.Вдовічен, О. В. Соколюк// Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки . – 2013. – Вип. 1. – С. 130–135. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_1_23.pdf

4. Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" та інших законів України" від 12.01.2006 р. № 3333 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14

5. Інноваційний розвиток економіки:модель, система управління, державна політика/ [Л.І.Федулова, В.П.Александрова, Ю.М. Бажал та ін.]; за ред.. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552с.

6. *Кузьмін О.Є.* Сутність та види інноваційної інфраструктури [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.vuzlib.org/articles/4665.

7. *Кучеренко Р. А.* Стан та перспективи розвитку інноваційної інфраструктури в Україні [Електронний ресурс]/ Р. А. Кучеренко//Економічний Часопис-XXI. – 2010. – С. 3–4. – Режим доступу: http://soskin.info/ea/2010/3-4/201025zmist.html.

8. Про затвердження Державної цільової програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009–2013роки": постанова Кабінету Міністрів Україніїи "447 від 14.05.2008: офіц. вид./Кабінет Міністрів України// Офіційний вісник України.2008. – №36. – с. 1201.

References:

1. On innovation: The Law of Ukraine № 40 -IV of 4.07.2002/ Parliament of Ukraine// Supreme Council of Ukraine . – 2002. – № 36. – p. 266.

2. Kuzmin O. Essence and types of innovation infrastructure [electronic resource] – Access mode : http://www.vuzlib.org/articles/4665

3. Vdovichen A.A. Innovative Infrastructure as a factor of regional development [electronic resource] / A. A.Vdovichen, A. Sokolyuk // Bulletin of Chernivtsi Trade and Economics Institute. Economics. – 2013. – Vol. 1. – p. 13–135. – Mode of access : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_1_23.pdf

4. On approval of the State program " Creation of innovation infrastructure in Ukraine in 2009–2013": Cabinet of Ministers Ukrayiniyiy №447 from 14.05.2008/ Cabinet of Ministers of Ukraine // Official Gazette Ukrayiny.2008. – № 36. – p. 1201.

5. Varnaliy Z.S. The competitiveness of the national economy : challenges and priorities for innovation support/ Z.S. Varnaliy, O.P.Harmashova. – K.: Knowledge of Ukraine, 2013. – 387p .

6. Law of Ukraine "On Special Regime Innovation of technology parks" and other laws of Ukraine "dated 12.01.2006 № 3333 [electronic resource]. – Mode of access : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14

7. Innovative economic development : model, system management, public policy/ Edited by L. Fedulova. – K. : Base, 2005. – 552 p.

8. Kucherenko R.A. Status and prospects of development of innovation infrastructure in Ukraine [electronic resource] / R.A. Kucherenko // Economic Journal – XXI. – 2010. – p. 3–4. – Mode of access : http://soskin.info/ ea/2010/3-4/201025zmist.htm

Надійшла до редколегії 27.02.14

Микитюк О.П., канд. экон. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Проблема активизации инновационной деятельности в рамках отечественной экономики приобретает важное значение в контексте реализации рыночных реформ в Украине и повышения общей эффективности хозяйствования. Центральное место в изучении этой проблематики занимает вопрос развития инновационной инфраструктуры. В статье рассматриваются основные формы инновационной инфраструктуры в Украине, особенности их функционирования.

Ключевые слова: *инновационная инфраструктура; технополис; технопарк; научная парк; бизнес - инкубатор; венчурный фонд.*

Mykytyuk O.P., Ph.D., as.
Kyiv National Taras Shevchenko University

INNOVATIVE INFRASTRUCTURE FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

Problem promotion of innovative activities within the domestic economy becomes important in the context of market reforms in Ukraine and improve the overall efficiency of management. Central to the study of this issue is the question of innovation infrastructure. Considered in the article the basic forms of innovation infrastructure in Ukraine, especially their functioning.

Keywords: *innovation infrastructure; technopolis; industrial park; science park; business incubator; venture fund.*

УДК 658.6,
JEL M12, M29, L81, F19

Н. Ващенко, канд. екон. наук, доц.
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено необхідність урахування інноваційної складової на торговельних підприємствах та врахування інноваційного розвитку торгівлі при розробці державних документів; розкрито досвід Республіки Білорусь щодо інноваційного розвитку торгівлі; розкрито сутність поняття "інновація"; обґрунтовано сутнісні характеристики інновацій на торговельних підприємствах; визначено поняття "інновація торговельного підприємства" та логіка конструкції цього поняття.

Ключові слова: *інновація; інтенсивний розвиток; персонал; потенціал; торговельне підприємство.*

Розвиток економіки України екстенсивним шляхом на сучасному етапі не дозволяє конкурувати національним суб'єктам господарювання на міжнародній арені. Здебільшого, саме ця економічна причина гальмує процес приєднання України до Європейського Союзу.

Про необхідність впровадження інновацій на підприємствах, що й є запорукою інтенсивного розвитку, висловлюються учені з часу набуття Україною незалежності, для багатьох із яких ця тема стала об'єктом наукових досліджень і дисертацій. Для вирішення цієї проблеми розробляються документи на державному рівні, що схвалюються Президентом, Верховної Радою та (або) Кабінетом Міністрів України.

Зокрема, у Концепції гуманітарного розвитку України встановлені причини не сформованої в Україні інноваційної системи, не конкурентоспроможності на світовому ринку підприємств внаслідок їх низької інноваційної активності, відмічено низький рейтинг України серед 131 країн за технологічним розвитком (93 місце) та за інноваціями (65 місце); при цьому, автори цього документу звертають увагу на причини цих проблем – не сформованість людського потенціалу в Україні внаслідок низької якості освіти, втрата висококваліфікованих фахівців, старіння наукових кадрів [1]. Одними з причин екстенсивного розвитку економіки, не сформованого науково-технічного потенціалу, технологічного відставання також визнаються втрата наукових шкіл і наукового кадрового потенціалу, старіння наукових кадрів, неякісна система вищої освіти та, загалом – неефективне використан-

ня існуючого кадрового, освітнього, науково-технічного та виробничого потенціалів [2]. У Концепції розвитку національної інноваційної системи подальше відставання України у технологічному розвитку від розвинутих країн світу, зменшення кількості інноваційно активних підприємств, гальмування інноваційного розвитку пов'язується з неефективним використанням власного інноваційного потенціалу та зниженням його рівня, що є наслідком, у тому числі, й "…зниження стимулюючої ролі плати за працю, продуктивності праці та рівня фондоозброєності працівників…" [3].

Проблема інноваційного розвитку економіки України є вельми актуальною, але, на жаль, залишається не вирішеною. Позитивною рисою усіх трьох документів є те, що у кожному з них звертається увага на кадрову складову – як рушійну силу інноваційного розвитку. Але, при цьому, є й суттєва недоробка: в них розглядаються проблеми інноваційного розвитку лише у сфері виробництва, поза врахування сфери торгівлі. Неврахування місця сфери обігу за змістом цих документів є суттєвою практичною проблемою сприйняття суб'єктами державного управління самих процесів інтенсивного та інноваційного розвитку. При цьому, на наше переконання, саме сфера обігу та інтенсивний розвиток торгівлі на основі впровадження інновацій на торговельних підприємствах, як де-факто, прискорює інноваційний розвиток національної економіки, оскільки торгівля – як галузь, є зв'язуючим ланцюгом між сферами виробництва та споживання як інноваційних, так й інших товарів.

Окремими вченими-економістами звертається увага на недостатність досліджень у напрямку інноваційного розвитку саме торговельних підприємств. Так, наприклад, М.О. Яременко у своїх дослідженнях доводить, що сам по собі процес переходу національної економіки України на інноваційну модель розвитку "…потребує нового підходу до формування системи стратегічного управління торговельним підприємством…" [4, с.3]. В.В. Іжевський справедливо відмічає, що розвиток сфери товарного обігу на сучасному етапі розвитку економіки України потребує "…пошуку і обґрунтування шляхів впровадження інновацій, що дозволить створити умови стійкого соціально-економічного розвитку як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства загалом…" [5, с.3]; при цьому, цей учений звертає увагу на те, що "…у сучасній вітчизняній економічній літературі ще недостатньо уваги приділяється комплексному дослідженню можливостей впровадження інновацій у сферу обігу, а саме – торгівлю…, домі-

нуюча частина науковців розглядає новації лише у виробничій сфері, оминаючи сферу обігу…, до цього часу науковцями не сформульоване чітке визначення сутності інновацій у торгівлі…" [5, с.4, 10–11]. На аналогічні проблеми звертає увагу у своїх дослідженнях й М.С. Молодоженя, відмічаючи наступне: – "Більшість наукових праць з інноватики орієнтувалися на виробничу концепцію та дослідження інновацій у промисловості… Проте відчувається відсутність ґрунтовних досліджень у сфері торгівлі та послуг… За цих умов набувають актуальності дослідження сутності інноваційної діяльності підприємств торгівлі, – інноваційного потенціалу торговельного підприємства" [6, с.11].

Однак, в окремих дослідженнях учених поза уваги залишається інноваційна складова цього процесу розвитку економіки України. Прикладом цього протиріччя можна визнати зміст праць [7; 8; 9; 10; 11]. Так, розглядаючи потенціал торговельних підприємств у якості "…здатності реалізувати обсяги товарів…" [7, с.13], ані у самому визначенні, ані за жодного з його класифікаційних ознак (сферою використання, часовою ознакою, можливістю використання) [7, с.24–25], не врахована інноваційна складова. Потенціал розвитку торговельного підприємства подається у вигляді "…сукупності можливостей функціональних потенціалів підприємства змінювати параметри показників діяльності підприємства в умовах обраної стратегії розвитку…" [8, с.5], проте поза уваги автора залишається не тільки інноваційна складова, але й те, що орієнтиром повинен бути не розвиток – як такий, а інтенсивний розвиток. Розкриваючи сутність формування стратегії управління економічним потенціалом торговельного підприємства, за змістом наукової праці [9] за жодної з визначених складових, які враховано (клієнтська та фінансова), та чинників, які впливають на підприємство та використовуються ним, не приділено уваги інноваційним. Не враховано інноваційна складова у визначенні потенціалу торговельного підприємства й за змістом праці [10], який являється в якості "…спроможності суб'єкта ринку сформувати певні види економічних ресурсів, володіти ними, за необхідності залучати ззовні та ефективно використовувати у господарській діяльності з метою задоволення потреб споживачів та отримання власних економічних вигод" [11, с.16]. Отже можна відмітити, що необхідність упровадження інновацій в діяльність торговельних підприємств із метою їх інтенсивного розвитку, ще не достатньо усвідомлена вченими, які безпосередньо займаються проблематикою саме цієї (торговельної) галузі економіки.

Метою статті є – аналіз такої категорія, як "інновація", значення інновацій для інтенсивного розвитку торговельних підприємств, визначення у цьому процесі людського чинника (персоналу) – як рушійної сили формування та реалізації потенціалу та впровадження інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою доведення необхідності врахування інноваційного розвитку саме торговельної галузі – як усунення практичної проблеми державного рівня та відповідного визначеного вище протиріччя, слід використовувати досвід Республіки Білорусь, де на державному рівні визначаються напрямки інноваційного розвитку як промислових, так і торговельних підприємств у комплексі, про що свідчить зміст таких державних документів, як Державна програма інноваційного розвитку Республіки Білорусь на 2007–2010 р.р.[12], Програма розвитку логістичної системи Республіки Білорусь на період до 2015 р. [13], Програма розвитку внутрішньої торгівлі Республіки Білорусь на 2006–2010 р.р.[14]. Інноваційні процеси у торговельній галузі, поруч із іншими відстежуються у цій країні Національним статистичним комітетом [15], і аналізуються, на основі постійного моніторингу, Державною агенцією з інвестицій науки та техніки "Белта" [16]. Отже, для торговельних підприємств інноватика має саме таке важливе значення, як і для підприємств сфери виробництва, про що свідчить досвід Республіки Білорусь.

Вирішуючи наступне протиріччя (не достатнє усвідомлення вченими, які безпосередньо займаються проблематикою розвитку торговельної галузі, перш за все, необхідно розкрити сутність самого поняття "інновація" з визначенням наукових підходів, на основі яких це поняття можна використовувати саме у цій галузі.

Розкриваючи сутність самого поняття "інновація" звертає на себе увагу той факт, що серед учених існує декілька підходів до його трактування та, при цьому, окремі з них визначають наукову проблему відсутності загальновизнаного бачення цієї категорії. Звертає на себе увагу критика Закону України "Про інноваційну діяльність", в якому поняття "інновації" трактується, як "…новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери" [17]. Не дивлячись на критичне ставлення до трактування цього терміну у праці [18, с.86–87], виходячи

з нього можна дійти головного конструктивного висновку: інновації стосуються не тільки виробничої, але й інших сфер (у т.ч. – торгівлі), оскільки ґрунтуються не тільки на рішеннях виробничого, але й комерційного характеру та, при цьому, використовуються не тільки для поліпшення і вдосконалення продукції, але й послуг.

Відтак, при вивченні сутності поняття "інновація" нами, у першу чергу звертається увага на те, які з визначень можуть бути придатними для використання у сфері обігу та на торговельних підприємствах. На основі проведеного контент-аналізу наукових праць більш, ніж 50 вчених, якими надається різне визначення поняття "інновація", відібрано саме такі (придатні) визначення (табл. 1).

***Таблиця* 1**

Трактування поняття "інновація"*

Автор, джерело	Визначення поняття "інновація"
Й. Шумпетер [19]	Втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу; – нова функція виробництва, її нова комбінація; – створення нового товару, з яким споживач ще не знайомий, або нової якості товару; – створення нового методу виробництва, нової організації, *відкриття нового ринку*.
А.І. Акмаєв, Б.Т. Кліяненко [18, с.93]	Принципово нові, створені на основі сучасних досягнень науки і застосовані елементи продуктивних сил, форми і методи організації виробничих, *соціально-еколого-економічних відносин між суб'єктами, що безпосередньо та опосередковано причетні до їх створення та використання*.
С.В. Мочерний [20, с.145]	Втілення *нових форм організації праці і управління*, що охоплює не тільки окреме підприємство, але і їх сукупність, галузь.
Л.В. Артемова, М.З. Бор [21, с.67]	Розробка та впровадження нових (удосконалених) продуктів, технологій та *процесів*.
А.М. Колот [22, с.143]	*Нові знання* у вигляді досконаліших чи принципово *нових ідей*, проектів, результатів наукових досліджень тощо; *зміни творчого характеру*, *дещо нове у сфері діяльності людини*; новизна певних властивостей того, що виробляється чи продукується; результат творчого процесу у вигляді нових споживчих вартостей; реалізація нових ідей у діяльності людини, яка сприяє задоволенню потреб і приносить економічну вигоду тим, хто ці ідеї продукує, поширює і запроваджує.
Х. Рігс [23, с.128]	*Комерційне* освоєння *нової ідеї*.
В. Хіппель [24, с.19]	Застосування *нового* продукту або *процесу* на практиці.

***Закінчення табл.* 1**

Автор, джерело	Визначення поняття "інновація"
К. Фрімен [25, с.348]	Технічна, дизайнерська, виробнича, *управлінська та комерційна діяльність* із виготовлення нових (удосконалених) товарів чи перше комерційне використання нових (удосконалених) процесів або обладнання.
П.Ф. Друкер [26, с.27]	Зміни, які ймовірніше за все містять у собі *підприємницькі можливості.*

Пояснення до табл. 1: курсивом виділено ту частину визначення, що дозволяє вважати доцільним використання терміну у сфері обігу та на торговельних підприємствах.

Отже, на основі проведеного контент-аналізу праць учених-економістів, якими надано визначення поняття "інновація" (табл. 1), при їх різному трактуванні відмічено позитивні точки зору, врахування яких дозволяє характеризувати сутність інновацій у торгівельній галузі, а також, відповідно – уточнити поняття "інновація торговельного підприємства".

Передусім, на наше переконання, сутність інновацій у торгівельній галузі та на будь-якому торговельному підприємстві полягає у наступному: по-перше, це використання прогресивних форм і методів господарської діяльності у процесі купівлі, зберігання та продажу товарів, застосування нових послуг на стадії продажу товару, що дозволяють максимально задовольнити запити споживача, втілення корисних ідей у процесі господарської діяльності, що збільшують прибуток; по-друге, це освоєння нових сегментів ринку купівлі та продажу товарів, які нададуть можливість охопити як найбільшу кількість постачальників товарів і покупців; по-третє, це використання нових – адекватних стану розвитку підприємства та прогресивних форм організації праці та управління як самим підприємством, так і персоналом; по-четверте, це втілення на практиці форм і методів оновлення знань персоналу задля його здатності формувати та реалізовувати потенціал для інтенсивного розвитку підприємства; по-п'яте, це комерціоналізація нових ідей та рішень у процесі господарської діяльності; по-шосте, це розвиток підприємницьких здібностей персоналу; по-сьоме, це отримання результату від упровадження нових форм і методів організації господарської діяльності у вигляді сформованого потенціалу, реалізація якого дозволить забезпечити інтенсивний розвиток підприємства та, відповідно – збільшити товарообіг, дохід і прибуток.

Отже, виходячи з вищевикладеного, на основі сутнісних характеристик, і з метою усунення неточностей, що містяться у працях [5; 6], нами

надається наступне визначення поняття "інновація торговельного підприємства": "Це отриманий корисний результат від комерціоналізації творчих ідей персоналу на стадіях закупівлі, зберігання та продажу товару на ринку, який досягається завдяки сформованому та реалізованому потенціалу підприємства на основі генерації знань персоналу та розвитку його підприємницьких здібностей, використання новітніх форм і методів організації праці та управління, що дозволяє забезпечити інтенсивний розвиток підприємства, збільшити прибуток та обсяг збуту товару". Вважаємо, що у наведеному визначенні виділяється як особливість торгівлі, порівняно з іншими галузями (у першу чергу – виробництва), так і закладено основна ідея впровадження інновацій задля інтенсивного розвитку торговельних підприємств. Логічний вираз такого трактування має наступний вигляд (рис. 1).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Очевидно, виходячи з логіки конструкції самого поняття "інновація торговельного підприємства", що впровадження нововведень та оновлення у процесі господарської діяльності на всіх стадіях (від закупівлі до збуту товару) є свідченням генерації знань персоналу, комерціоналізації його творчих ідей та реалізації власне потенціалу. Лише на цих умовах можливо сформувати та реалізувати потенціал підприємства у цілому, що й дозволяє забезпечити інтенсивний розвиток та, відповідно – збільшити обсяги збуту товару та прибуток торговельного підприємства. Таким чином, інноваційність персоналу є запорукою інтенсивного розвитку торговельного підприємства.

Результати проведеного дослідження дозволяють переконатися у тому, що впровадження інновацій на торговельних підприємствах має таке саме важливе значення для інноваційного розвитку економіки, як і на виробничих. Контент-аналіз наукових праць дозволяє стверджувати, що окремими вченими-економістами надаються трактування поняття "інновація", в яких закладено можливість їх використання на торговельних підприємствах. При цьому, вирішення проблем інтенсивного розвитку торговельних підприємств не можливо без упровадження інновацій, на що необхідно звертати увагу вченим-економістам, об'єктом досліджень яких є саме сфера обігу та торговельна галузь.

Виходячи з логіки конструкції поняття "інновація торговельного підприємства" стає очевидним, що для їх упровадження потрібно на особливу увагу приділяти якісному складу персоналу, застосовувати новітні форми та методи організації праці, розвивати підприємницькі здібності персона-

лу, підвищувати рівень його освіченості та кваліфікації. Лише при цьому, та на основі формування стійких мотивів персоналу торговельного підприємства засобами матеріального та морального стимулювання до впровадження інновацій, на торговельному підприємстві можливо сформувати інноваційний потенціал, комерціоналізувати творчі ідеї персоналу на кожній стадії технологічного циклу, отримати ефект у вигляді реалізації інноваційного потенціалу підприємства та досягти головної мети господарської діяльності – забезпечити інтенсивний розвиток, що й є передумовою збільшення обсягу збуту та зростання прибутку.

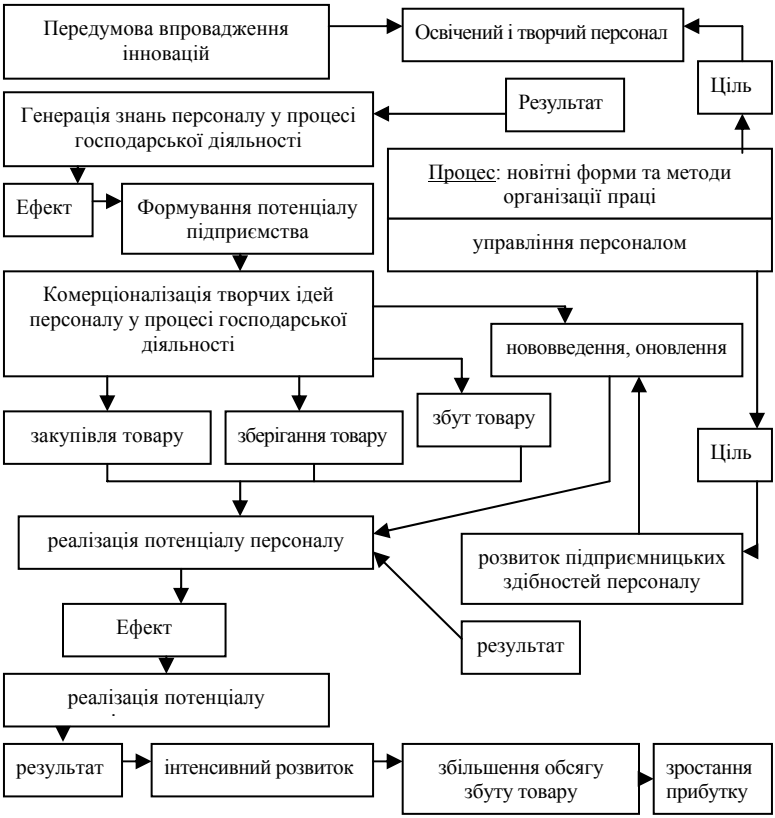


Рис. 1 Логіка конструкції поняття "інновація торговельного підприємства" (розробка автора)

Література:

1. Концепція гуманітарного розвитку України. – К.: Інститут стратегічних досліджень НАНУ [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/Table/koncsept.html.

2. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації" / Постанова Верховної Ради України. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2007, № 46, с. 525.

3. Концепція розвитку національної інноваційної системи. – К. Державно агентство з інвестицій та інновацій / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php.

4. Яременко М.О. Управління потенціалом торговельних підприємств / Марина Олександрівна Яременко Дис…канд. екон. наук спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2013. – 143 с.

5. Іжевський В.В. Інноваційний розвиток роздрібної торгівлі та ресторанного господарства: Дис. канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Іжевський В.В.. – Львів: Львівська комерційна академія, 2011. – 189 с.

6. Молодоженя М.С. Управління результативністю інноваційної діяльності підприємств торгівлі: Дис. канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Марина Сергіївна Молодоженя. – Київський національний торговельно-економічний університет, 2012. – 166 с.

7. Григораш О.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств / Оксана Володимирівна Григораш: Дис…канд. екон. наук спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2013. – 133 с.

8. Кузьменко О.К. Механізм управління потенціалом розвитку торговельних підприємств системи споживчої кооперації: Дис. канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Олександра Костянтинівна Кузьменко. – Полтава: Полтавський університет економіки і торгівлі, 2011. – 290 с.

9. Дуда С.Т. Інноваційні підходи до формування та розвитку економічного потенціалу торговельних підприємств споживчої кооперації України / С.Т. Дуда, О.О. Ільчук [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/Cduda.htm

10. Карпенко Ю.В. Методичніпідходидо оцінки потенціалу торговельних підприємств / Ю.В. Карпенко // Економіка і регіон. – 2009. – № 1 (20). – С. 127 – 131.

11. Березін О.В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств: монографія / О. В. Березін, Ю. В. Карпенко. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 203 с.

12. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010гг.// Указ Президента РБ № 136 от 26.03.2007г.

13. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015г.// разработана государственным научным учреждением "Институт экономики Национальной академии наук Беларуси"

14. Программа развития внутренней торговли Республики Беларусь на 2006–2010г.г.// Постановление Совета Министров РБ 27 июля 2006 г. № 941

15. Основные показатели социально-экономического развития Республики Беларусь за 2008г. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь// [Электронный ресурс]/20 февраля 2008г. – режим доступа: http://www.belstat.gov.by

16. Инновационные технологии в Беларуси: инвестиции, наука, техника/ по материалам БЕЛТА/17.10.2008г// [Электронный ресурс] /1 февраля 2008г. – режим доступа: http://google.by

17. Закон України "Про інноваційну діяльність" № 40-IV від 04.07.2002 // Голос України. – 2002. – 9 серпня. – С. 10.

18. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / А.І. Акмаєв, Б.Т. Кліяненко, О.П. Осика та ін. – Луганськ: ІЕПД НАН України, СНУ ім. В. Даля; Алчевськ: ДонДТУ, 2008. – 341 с.

19. Шумпетер Й.А Теория экономического развития /Й.А.Шумпетер.– М.:"Эксмо",2007.– 864с.

20. Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.

21. Инвестиции и инновации: словарь-справочник от А до Я / под ред. М.З. Бора, А.Ю. Денисова. – М.: "ДИС", 1998. – 208 с.

22. Колот А.М. Трансформація факторів соціально-економічного розвитку на етапі формування економіки знань / А.М. Колот // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. - № 2 (12). – С. 140 – 148.

23. Riggs X. Managing high technology companies Bemont. – N.Y., 1983. – 333 p.

24. Hippel V. U.S. high technology trade and competitiveness. Staf-freport // U.S. Department of Commerce, 1985. – 60 p.

25. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation; / Chris Freeman, Luc Soete, London, 1982. – 470 p.

26. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992 – 199 с.

References:

1. Koncepcija gumanitarnogo rozvitku Ukraïni. – K.: Institut strategichnih doslidzhen' NANU [Elektronnij resurs]: Rezhim dostupu: http://www.niss.gov.ua/Table/koncsept.html.

2. Pro Rekomendacії parlaments'kih sluhan' na temu: "Nacional'na innovacijna sistema Ukraïni: problemi formuvannja ta realizacії" / Postanova Verhovnoї Radi Ukraïni. – Vidomosti Verhovnoї Radi Ukraïni (VVR), 2007, № 46, st. 525.

3. Koncepcija rozvitku nacional'noї innovacijnoї sistemi. – K. Derzhavno agentstvo z investicij ta innovacij / Oficijnij veb-sajt [Elektronnij resurs]: Rezhim dostupu: http://www.in.gov.ua/index.php.

4. Jaremenko M.O. Upravlinnja potencialom torgovel'nih pidpriємstv / Marina Oleksandrivna Jaremenko Dis…kand. ekon. nauk spec. 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnja pidpriємstvami (za vidami ekonomichnoї dijal'nosti). – Donec'k: Donec'kij nacional'nij universitet ekonomiki i torgivli imeni Mihajla Tugan-Baranovs'kogo, 2013. – 143 s.

5. Izhevs'kij V.V. Innovacijnij rozvitok rozdribnoї torgivli ta restorannogo gospodarstva: Dis. kand. ekon. nauk za spec. 08.00.04 – Ekonomika ta upravlinnja pidpriємstvami (za vidami ekonomichnoї dijal'nosti) / Izhevs'kij V.V.. – L'viv: L'vivs'ka komercijna akademija, 2011. – 189 s.

6. Molodozhenja M.S. Upravlinnja rezul'tativnistju innovacijnoї dijal'nosti pidpriємstv torgivli: Dis. kand. ekon. nauk za spec. 08.00.04 – Ekonomika ta upravlinnja pidpriємstvami (za vidami ekonomichnoї dijal'nosti) / Marina Sergiївna Molodozhenja. – Kiївs'kij nacional'nij torgovel'no-ekonomichnij universitet, 2012. – 166 s.

7. Grigorash O.V. Upravlinnja ekonomichnim potencialom torgovel'nih pidpriємstv / Oksana Volodimirivna Grigorash: Dis…kand. ekon. nauk spec. 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnja pidpriємstvami (za vidami ekonomichnoї dijal'nosti). – Donec'k: Donec'kij nacional'nij universitet ekonomiki i torgivli imeni Mihajla Tugan-Baranovs'kogo, 2013. – 133 s.

8. Kuz'menko O.K. Mehanizm upravlinnja potencialom rozvitku torgovel'nih pidpriємstv sistemi spozhivchoї kooperacії: Dis. kand. ekon. nauk za spec. 08.00.04 – Ekonomika ta upravlinnja pidpriємstvami (za vidami ekonomichnoї dijal'nosti) / Oleksandra Kostjantinivna Kuz'menko. – Poltava: Poltavs'kij universitet ekonomiki i torgivli, 2011. – 290 s.

9. Duda S.T. Innovacijni pidhodi do formuvannja ta rozvitku ekonomichnogo potencialu torgovel'nih pidpriємstv spozhivchoї kooperacії Ukraïni / S.T. Duda, O.O. Il'chuk [Elektronnij resurs]: Rezhim dostupu: http://ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/Cduda.htm

10. Karpenko Ju.V. Metodichnipidhodido ocinki potencialu torgovel'nih pidpriємstv / Ju.V. Karpenko // Ekonomika i region. – 2009. – № 1 (20). – S. 127 – 131.

11. Berezin O.V. Teorija i praktika zabezpechennja efektivnogo vikoristannja potencialu torgovel'nih pidpriємstv: monografija / O. V. Berezin, Ju. V. Karpenko. – Poltava: InterGrafika, 2012. – 203 s.

12. Gosudarstvennaja programma innovacionnogo razvitija Respubliki Belarus' na 2007-2010gg.// Ukaz Prezidenta RB № 136 ot 26.03.2007g.

13. Programma razvitija logisticheskoj sistemy Respubliki Belarus' na period do 2015g.// razrabotana gosudarstvennym nauchnym uchrezhdeniem "Institut jekonomiki Nacional'noj akademii nauk Belarusi"

14. Programma razvitija vnutrennej torgovli Respubliki Belarus' na 2006–2010g.g.// Postanovlenie Soveta Ministrov RB 27 ijulja 2006 g. № 941

15. Osnovnye pokazateli social'no-jekonomicheskogo razvitija Respubliki Belarus' za 2008 g. – Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'// [Jelektronnyj resurs]/20 fevralja 2008g. – rezhim dostupa: http://www.belstat.gov.by

16. Innovacionnye tehnologii v Belarusi: investicii, nauka, tehnika/ po materialam BELTA/17.10.2008g// [Jelektronnyj resurs] /1 fevralja 2008g. – rezhim dostupa: http://google.by

17. Zakon Ukrayiny` "Pro innovacijnu diyal`nist`" № 40-IV vid 04.07.2002 // Golos Ukrayiny`. – 2002. – 9 serpnya. – S. 10.

18. Ekonomika j organizaciya innovacijnoyi diyal`nosti: navch. posib./A.I. Akmayev, B.T. Kliyanenko, O.P. Osy`ka ta in.– Lugans`k: IEPD NAN Ukrayiny`, SNU im. V. Dalya; Alchevs`k: DonDTU, 2008. – 341 s.

19. Shumpeter J.A. Teorija jekonomicheskogo razvitija / J.A. Shumpeter. – M.: "Jeksmo", 2007. – 864 s.

20. Ekonomichnij slovnik-dovidnik / za red. S.V. Mochernogo. – K.: Femina, 1995. – 368 s.

21. Investicii i innovacii: slovar'-spravochnik ot A do Ja / pod red. M.Z. Bora, A.Ju. Denisova. – M.: "DIS", 1998. – 208 s.

22. Kolot A.M. Transformacija faktoriv social'no-ekonomichnogo rozvitku na etapi formuvannja ekonomiki znan' / A.M. Kolot // Visnik Donbas'koї derzhavnoї mashinobudivnoї akademiї. – 2008. - № 2 (12). – S. 140 – 148.

23. Riggs X. Managing high technology companies Bemont. – N.Y., 1983. – 333 p.

24. Hippel V. U.S. high technology trade and competitiveness. Staf-freport // U.S. Department of Commerce, 1985. – 60 r.

25. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation;/C.Freeman, L.Soete, London,1982. – 470 p.

26. Druker P.F. Upravleny`e, nacelennoe na rezul`tatы / P.F. Druker; per. s angl. – M.: Progress, 1992 – 199 s.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Ващенко Н.В., канд. экон. наук, доц.
Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье доказана необходимость учета инновационной составляющей в торговых предприятиях, инновационного развития торговли при разработке государственных документов; раскрыт опыт Республики Беларусь по инновационному развитию торговли; раскрыта сущность понятия "инновация"; обоснованы сущностные характеристики инноваций на торговых предприятиях, само понятие "инновация торгового предприятия" и логика конструкции этого понятия.

Ключевые слова: *инновации; интенсивное развитие; персонал; потенциал; торговое предприятие.*

N. Vashchenko, Ph. D., Assosiate Prof.
Donetsk National University of Economics Trade named
of Mykhaylo Tugan-Baranovsky

THE ESSENCE OF THE INNOVATIONS OF A TRADE ENTERPRICE

Contradictions connected to neglect of necessity of developing of the branch of trade and trade enterprises on the innovative basis and to absence of realization by scientists of importance of introduction of innovations on enterprises of this branch are defined; necessity of accounting of innovative component on trade enterprises and accounting of innovative developing of trade while working out state documents is proved; the experience of Republic of Belarus in innovative developing of trade on the state level is disclosed; the essence of the concept "innovation" on the basis of selection of interpretations that make it possible to use this term in the field of circulation and on trade enterprises is disclosed; essential characteristics of innovations in the branch of trade and on the trade enterprises are substantiated; the concept " innovation of a trade enterprise" and logic of construction of this concept is substantiated.

Keywords: *innovations, intensive development, personnel, potential, trade enterprise.*

УДК 368.1
JEL G 22

А. Шолойко , канд. екон. наук, ст. наук. співроб., асист.
КНУ імені Тараса Шевченка

СТРАХОВІ ОБ'ЄДНАННЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розроблено класифікацію об'єднань учасників страхового ринку. Охарактеризовано об'єднання страховиків, страхувальників і страхових посередників на страховому ринку України. З'ясовано перспективи функціонування об'єднань страховиків як саморегульованих організацій.

Ключові слова: *страховий ринок; страхові об'єднання, страхові посередники, страховики, страхувальники.*

Постановка проблеми. Важливу роль в активізації та удосконаленні функціонування будь-якого ринку відіграють об'єднання його учасників. За наявністю різних видів таких об'єднань та консолідації діяльності їх членів визначається рівень і потенціал розвитку ринку. В сучасних економічних умовах вітчизняний страховий ринок потребує конкретних заходів щодо законодавчого регулювання та високої організації роботи всіх його суб'єктів. При реалізації вказаних завдань важливу роль відіграють страхові об'єднання як об'єднання учасників страхового ринку, що і визначає актуальність розгляду їх діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх працях питанням ролі страхових об'єднань у розвитку вітчизняного ринку страхових послуг значну увагу приділили такі вчені як: В.Базилевич, І.Габідулін, О.Гаманкова, О.Козьменко, Т. Мазуріна, С.Осадець, Р.Пікус, Л. Скамай та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Основні праці щодо страхових об'єднань присвячені їх діяльності саме на початковому етапі становлення та розвитку страхового ринку України. Разом з тим, недостатньо уваги приділено об'єднанням страхувальників і страхових посередників, що вимагає більш детального опрацювання даного питання.

Мета статті полягає у розробці класифікації об'єднань учасників вітчизняного страхового ринку та висвітленні характеристики страхових об'єднань України.

Виклад основного матеріалу дослідження. До учасників страхового ринку відносять: страховиків, страхувальників, страхових агентів, страхових брокерів, актуаріїв, фахівців з оцінки ризиків та збитків. Для вирішення проблемних питань, досягнення певних завдань та сприяння

розвитку страхової діяльності вказані учасники об'єднуються в асоціації, союзи, спілки, федерації, товариства тощо.

Так, ст. 13 Закону України "Про страхування" передбачає, що для координації своєї діяльності, захисту інтересів своїх членів та здійснення спільних програм, якщо це не суперечить законодавству України, страховики можуть об'єднуватися у спілки, асоціації тощо. При цьому такі об'єднання не провадять страхову діяльність. Відповідно до тієї ж статті щодо здійснення певного виду страхування визначається обов'язковість участі страховиків у страхових пулах з метою збільшення їх фінансових можливостей при прийнятті ризиків на страхування [1, ст. 13; 2].

Класифікація об'єднань страхових компаній та інших учасників страхового ринку України представлена в табл. 1.

***Таблиця* 1**

Об'єднання учасників страхового ринку України та їх класифікація

№ з/п	Учасники страхового ринку	Ознака класифікації		Приклад об'єднання
1.	Страховики	Об'єднання для збільшення фінансових можливостей при прийнятті ризиків на страхування	Обов'язкові об'єднання за видами страхування	Аграрний страховий пул, Моторне (транспортне) страхове бюро України, Ядерний страховий пул України
			Добровільні об'єднання за видами страхування	Екологічний страховий пул, Український пул перестрахування с.-г. ризиків, Український с.-г. страховий пул, Національний консорціум авіаційних страховиків
		Об'єднання для координації діяльності та захисту інтересів	Інтереси страховиків, їх об'єднань	Ліга страхових організацій України
			Інтереси малих і середніх страхових компаній	Асоціація "Страховий бізнес"
			Інтереси класичних страхових компаній	Українська федерація убезпечення
			Інтереси страховиків регіону	Харківський союз страховиків
			Інтереси страховиків, що здійснюють певний вид страхування	Авіаційне страхове бюро, Морське страхове бюро, Асоціація страховиків в аграрному секторі економіки України, Асоціація "Українське медичне страхове бюро"

***Закінчення табл.* 1**

2.	Страхувальники	Захист інтересів клієнтів страхових компаній	Асоціація страхувальників України
		Захист інтересів членів об'єднання	Асоціація працівників лікарняних кас України
3.	Страхові посередники	Прямі (страхові агенти, страхові брокери)	Асоціація професійних страхових посередників України, Федерація страхових посередників України
		Непрямі (актуарії, фахівці з оцінки ризиків і збитків)	Товариство актуаріїв України, Асоціація аджастерів і сюрвейєрів України

Джерело: розроблено автором на основі матеріалів офіційних веб-сторінок об'єднань та: [1, ст. 13; 3].

За даними табл. 1 найбільше об'єднань створено саме страховими компаніями України, порівняно з іншими учасниками ринку, що пояснюється певною пасивністю страхувальників і низьким рівнем розвитку страхового посередництва. Так, наприклад, у США на одну страхову компанію припадає 230 брокерських фірм, у Канаді – 83, а в Європі – мінімум 15, тоді як в Україні ситуація протилежна і на одного страхового брокера припадає близько 6 страхових компаній [4; 5].

На особливу увагу серед об'єднань основних учасників страхового ринку заслуговує об'єднання страхувальників, створення якого свідчить про підвищення активності споживачів страхових послуг щодо захисту своїх інтересів і прав на високу якість послуг. Характеристика об'єднань страхових компаній та страхувальників в Україні наведена в табл. 2.

***Таблиця* 2**

Характеристика об'єднань страховиків та страхувальників в Україні

№ з/п	Назва, рік створення, веб-сторінка	Характеристика об'єднання
1.	Аграрний страховий пул (АСП), 2012 р. (uaip.com.ua)	Обов'язкове об'єднання – є юридичною особою та утримується за рахунок коштів страховиків, які мають ліцензію на здійснення страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою
2.	Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ), 1994 р. (mtsbu.kiev.ua)	Обов'язкове об'єднання – є юридичною особою, що утримується за рахунок коштів страховиків, які здійснюють обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів

Продовження табл. 2

3.	Ядерний страховий пул України (ЯСПУ), 2003 р.	Обов'язкове об'єднання – є юридичною особою, що утримується за рахунок коштів страховиків, які мають дозвіл на страхування відповідальності операторів ядерних установок за шкоду, що може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту
4.	Екологічний страховий пул, 2010 р.	Добровільне об'єднання – є неприбутковою організацією, яка створюється і фінансується лише за рахунок внесків членів Пулу, а саме страховиків-резидентів України, які в установленому порядку отримали відповідні ліцензії на право проведення добровільного страхування ризиків, що завдають шкоди навколишньому середовищу
5.	Український пул перестрахування с.-г. ризиків, 2003 р.	Добровільне об'єднання страховиків, що здійснюють страхування сільськогосподарських ризиків, і в рамках пулу підписали договір облігаторного перестрахування с.-г. ризиків
6.	Український с.-г. страховий пул (УССП), 2003 р.	Добровільне об'єднання страховиків, що здійснюють страхування сільськогосподарських ризиків та в рамках пулу провадять їх перестрахування серед членів пулу і на Західному перестрахувальному ринку
7.	Авіаційне страхове бюро (АСБ) та Морське страхове бюро (МСБ), 1998 р.	Об'єднання, що створюються й утримуються за рахунок коштів страховиків, яким дозволено займатися страхуванням відповідно авіаційних та морських ризиків. Однак Постанова КМУ від 27.04.1998 р. № 561 "Про порядок утворення та державної реєстрації Авіаційного страхового бюро і Морського страхового бюро", яка визначала мету, завдання об'єднання, втратила чинність від 20.08.2005 р.
8.	Асоціація "Українське медичне страхове бюро" (УМСБ), 1999 р.	Професійне об'єднання страхових компаній, що здійснюють медичне страхування, та до якого можуть входити інші юридичні особи з метою сприяння розвитку відкритого та рівнодоступного для всіх ринку медичних страхових послуг
9.	Національний консорціум авіаційних страховиків, 1994 р.	Об'єднання страховиків, що здійснюють страхування авіаційних ризиків, та створили спеціальний резервний фонд, який покликаний підвищити надійність покриття ризиків, що перестраховуються в консорціумі

Закінчення табл. 2

10.	Ліга страхових організацій України (ЛСОУ), 1992 р. (uainsur.com)	Є неприбутковим об'єднанням учасників ринку страхових послуг України. ЛСОУ здійснює свою діяльність на засадах законності, гласності, самостійності та незалежності від державних структур, рівноправності членів Ліги, довіри та взаємодопомоги у відносинах між членами
11.	Асоціація "Страховий бізнес", 2004 р.	Професійне об'єднання малих та середніх страхових компаній для захисту їх інтересів
12.	Українська федерація убезпечення (УФУ), 2008 р. (ufu.org.ua)	Об'єднання провідних компаній класичного страхового ринку України з метою захисту інтересів учасників Асоціації
13.	Харківський союз страховиків, 1993 р.	Перше і єдине в Україні регіональне об'єднання страхових організацій, створене для координації страхової діяльності в регіоні, захисту інтересів своїх членів та здійснення спільних програм
14.	Асоціація страховиків в аграрному секторі економіки України, 2001 р.	Об'єднання страховиків, що надають страхові послуги суб'єктам аграрного сектору економіки. Асоціація здійснює маркетингові дослідження, надає консультації з питань комерційної діяльності, фінансів та управління
15.	Асоціація страхувальників України (АСУ), 2003р.(insurhelp.org.ua)	Неприбуткове всеукраїнське об'єднання громадських організацій для захисту інтересів і прав споживачів страхових послуг, проведення освітньої діяльності у сфері страхування

Джерело: складено на основі матеріалів офіційних веб-сторінок об'єднань та: [1, ст. 13; 5–12].

За табл. 2 активізація об'єднань страховиків у пули з метою розширення можливостей для прийняття ризиків на страхування відбувається після 90-х рр., коли страхові компанії набули певного досвіду роботи та усвідомили необхідність консолідації зусиль. Варто зазначити, що серед об'єднань страховиків, які не можуть здійснювати страхову діяльність, виняток становить Моторне (транспортне) страхове бюро України, оскільки серед завдань МТСБУ є положення щодо виконання страхових зобов'язань з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності (у тому числі, за договорами міжнародного страхування) за страховиків-членів Бюро у разі недостатності коштів та майна цих страховиків, що визнані банкрутами або ліквідовані [13].

Щодо професійних, громадських об'єднань страховиків, то назріває необхідність виходу їх роботи на рівень саморегульованих організацій

(СРО) або створення єдиної СРО, ключова ідея якої полягатиме у перекладанні частини функцій щодо нагляду та контролю за діяльністю страхових компаній з Нацкомфінпослуг на самих учасників ринку, тобто страховиків за умови відповідного законодавчого регламентування. Це дасть змогу регулятору більше уваги сконцентрувати саме на оцінці платоспроможності страхових компаній, стратегічних напрямах розвитку страхового ринку тощо [14].

Страховий ринок вважається розвиненим, якщо на ньому активно функціонують страхові посередники. Характеристика об'єднань страхових посередників в Україні наведена в табл. 3.

***Таблиця* 3**

Характеристика об'єднань страхових посередників в Україні

№ з/п	Назва, рік створення, веб-сторінка	Характеристика об'єднання
1.	Асоціація професійних страхових посередників України (АПСПУ), 1997 р.	Асоціація створена для об'єднання спільних зусиль щодо розвитку брокерської та агентської діяльності у вітчизняній страховій справі, є членом Міжнародної федерації страхових і перестрахувальних посередників
2.	Федерація страхових посередників України (ФСПУ), 2003 р. (fspu.com.ua)	Провідне об'єднання страхових посередників в Україні, створене для захисту професійних інтересів членів організації, здійснює свою діяльність на засадах законності, гласності, самостійності та незалежності від державних структур. ФСПУ є діючим учасником Європейської федерації страхових посередників (BIPAR)
3.	Товариство актуаріїв України (ТАУ), 1999 р. (actuary.in.ua)	Неприбуткова громадська організація, яка об'єднує актуаріїв та сприяє розвитку актуарної професії в Україні. Члени ТАУ приймають активну участь у розбудові вітчизняного фінансового ринку, підготовці нових законодавчих актів, покращенні методологічного забезпечення страхової галузі
4.	Асоціація аджастерів і сюрвейєрів України, 2010 р.	Об'єднання спеціалістів з оцінки ризиків і збитків, створене для усунення правових колізій в галузі регулювання професійної діяльності сюрвейєрів і аджастерів

Джерело: складено на основі матеріалів офіційних веб-сторінок об'єднань та: [15, с. 123–124; 16].

За даними табл. 3 в Україні як прямі, так і непрямі страхові посередники представлені відповідними об'єднаннями, які провадять активну діяльність щодо розвитку посередництва на страховому ринку. При цьому об'єднання прямих страхових посередників входять до відомих у світі страхових об'єднань, що свідчить про їх цілеспрямований рух до поставленої мети і реалізації завдань.

Висновки. Отже, на страховому ринку України активно створюються та розвиваються об'єднання страховиків, страхувальників і страхових посередників для консолідації їх зусиль щодо досягнення спільних цілей. Запропонована класифікація даних об'єднань, яка розроблена на основі класифікації учасників страхового ринку і законодавчих положень щодо їх створення. Це дає можливість виділити напрями регулювання та розвитку їх діяльності. З'ясовано перспективи функціонування об'єднань страховиків як саморегульованих організацій.

Література:

1. Про страхування, Закон України від 7.03.1996 № 85/96 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page.

2. Скамай Л.Г. Страховое дело: учеб. пособие / Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 256 с. [Электронный ресурс] // Вузлиб: [сайт]. – Режим доступа : http://www.pravo.vuzlib.org/book_z869_page_19.html

3. Гаевская Т. Страховые объединения: ЛСОУ, УФС и АСБ / Гаевская Т. [Электронный ресурс] // Тристар: [сайт]. – Режим доступа : http://tristar.com.ua/1/art/strahovye_obedineniia_lsou_ufs_i_asb_13226.html

4. Інші реєстри та переліки [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/inshi-reestri-ta-pereliki.html.

5. Габидулин И.А. Почему нужен брокер? / Габидулин И.А. [Электронный ресурс] // Дедал: [сайт]. – Режим доступа : http://www.dedal.ua/company/confidence_without_anxieties/

6. Об'єднання "Ядерний страховий пул" [Електронний ресурс] // Асоціація "Український ядерний форум": [сайт]. – Режим доступу : http://www.atomforum.org.ua/ukrnucinpool4334

7. Бершадъ Г.А., Зубенко А.В. Страхование авиационных видов рисков / Бершадъ Г.А., Зубенко А.В. [Электронный ресурс] // Авиажурнал: [сайт]. – Режим доступа : http://www.aviajournal.com/arhiv/1996/05/08.html

8. Харьковский союз страховщиков отмечает свое 15-летие [Электронный ресурс] // Тристар: [сайт]. – Режим доступа : http://tristar.com.ua/1/news/harkovskii_souz_strahovshikov_otmechaet_svoe_15_letie.html

9. СК "Брокбизнес" выступила одним из основателей объединения страховщиков Украины "Экологический страховой пул" [Электронный ресурс] // Страхование Украины: [сайт]. – Режим доступа : http://www.ukrstrahovanie.com.ua/news/SK-BROKBIZNES-vystupila-odnim-iz-osnovatelei-obxedinenija-strahovwikov-Ukrainy-EhKOLOGIChESKII-STRAHOVOI-PUL.html

10. 6 страховых компаний договорились об облигаторном перестраховании сельхозрисков в 2004 [Электронный ресурс] // Страхование сегодня: [сайт]. – Режим доступа : http://www.insur-info.ru/press/4059/

11. Презентация Украинского Сельскохозяйственного Страхового пула [Электронный ресурс] // Агроиншуранс: [сайт]. – Режим доступа : http://www.agroinsurance.com/ru/agribusiness_insurance/?pid=5171

12. Медичне бюро [Електронний ресурс] // HDI страхування: [сайт]. – Режим доступу : http://old.hdi.ua/ua/insurance-directory/insurance-institutions/medburo/

13. Загальна інформація [Електронний ресурс] // Моторне (транспортне) страхове бюро України: [сайт]. – Режим доступу :http://www.mtsbu.kiev.ua/ua/about_us/general/

14. Гаевская Т. УФС: нужна ли рынку саморегулирующая организация? / Гаевская Т. [Электронный ресурс] // Тристар: [сайт]. – Режим доступа : http://tristar.com.ua/1/art/ufs_nujna_li_rynku_samoreguliruushaia_organizatsiia_13316.html

15. Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / Козьменко О.В., Козьменко С.М., Васильєва Т.А. та ін.; кер. авт. проекту д.е.н., проф. Козьменко О.В. – Суми : Університетська книга, 2012. – 315 с.

16. Сорочан О. Объединение страховых оценщиков / Сорочан О. [Электронный ресурс] // Тристар: [сайт]. – Режим доступа : http://tristar.com.ua/1/art/obedinenie_strahovyh_otsenshikov_22572.html

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "The Law of Ukraine On Insurance", available at: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page (Accessed 4 February 2014).

2. Skamaj, L.G. and Mazurina, T.Ju. (2004), Strahovoe delo [Insurance business], INFRA-M, Moscow, Russian Federation, available at: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z869_page_19.html (Accessed 5 February 2014).

3. Tristar (2009), "Insurance Association: LIOU, UFI and AIB", available at: http://tristar.com.ua/1/art/strahovye_obedineniia_lsou_ufs_i_asb_13226.html (Accessed 5 February 2014).

4. National commission for the state regulation of financial services markets (2014), "Other registers and lists", available at : http://nfp.gov.ua/content/inshi-reestri-ta-pereliki.html (Accessed 4 February 2014).

5. Dedal (2003), "Why is a broker needed?", available at: http://www.dedal.ua/company/confidence_without_anxieties / (Accessed 5 February 2014).

6. Association "Ukrainian nuclear forum" (2013), "Association Nuclear Insurance Pool", available at: http://www.atomforum.org.ua/ukrnucinpool4334 (Accessed 5 February 2014).

7. Bershad, G.A. and Zubenko, A.V. (1996), "Insurance of aviation types of risk", Aviajournal, [Online], available at: http://www.aviajournal.com/arhiv/ 1996/05/08.html (Accessed 5 February 2014).

8. Tristar (2008), "Kharkov Insurance Association celebrates its 15th anniversary", available at: http://tristar.com.ua/1/news/harkovskii_ souz_strahovshikov_otmechaet_svoe_ 15_letie.html (Accessed 5 February 2014).

9. Insurance of Ukraine (2010), "IC Brokbusiness was one of the founders of the association of insurers of Ukraine Environmental insurance pool", available at: http://www.ukrstrahovanie.com.ua/news/SK-BROKBIZNES-vystupila-odnim-iz-osnovatelei-obxedinenija-strahovwikov-Ukrainy-EhKOLOGIChESKII-STRAHOVOI-PUL.html (Accessed 5 February 2014).

10. Insurance today (2004), "6 insurance companies have agreed to the reinsurance of agricultural risks in 2004", available at : http://www.insur-info.ru/press/4059 (Accessed 5 February 2014).

11. Agroinsurance (2007), "Presentation of the Ukrainian Agricultural Insurance Pool", available at: http://www.agroinsurance.com/ru/agribusiness_ insurance/?pid=5171 (Accessed 5 February 2014).

12. HDI insurance (2011), "Medical Bureau", available at : http://old.hdi.ua/ua/insurance-directory/insurance-institutions/medburo/ (Accessed 5 February 2014).

13. Motor (Transport) Insurance Bureau of Ukraine (2013), "General Information", available at: http://www.mtsbu.kiev.ua/ua/about_us/general/ (Accessed 5 February 2014).

14. Tristar (2009), "UFI: Does the market need self-regulatory organization?", available at: http://tristar.com.ua/1/art/ufs_nujna_li_rynku_samoreguliruushaia_organizatsiia_ 13316.html (Accessed 5 February 2014).

15. Kozmenko, O.V. Kozmenko, S.M. and Vasylieva, T.A. (2012), Novi vektory rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy: [New vectors in the development of the insurance market of Ukraine], Universytetska knyha, Sumy, Ukraine.

16. Tristar (2010), "The association of insurance surveyors", available at: http://tristar.com.ua/1/art/obedinenie_strahovyh_otsenshikov_22572.html (Accessed 5 February 2014).

Надійшла до редколегії 27.02.14

А.Шолойко, канд. экон. наук, ст. наук. співроб., ассистент
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

СТРАХОВЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Разработана классификация объединений участников страхового рынка. Дана характеристика объединений страховщиков, страхователей и страховых посредников на страховом рынке Украины. Определены перспективы функционирования объединений страховщиков как саморегулирующихся организаций.

Ключевые слова: *страховой рынок; страховые объединения, страховые посредники, страховщики, страхователи.*

A.Sholoiko, PhD (Economic), Senior Fellow, assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv

INSURANCE ASSOCIATIONS AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE

The main insurance associations of Ukrainian insurance market are considered. Prospects of the functioning of associations of insurers as self-regulatory organizations are generalized.

It is done to offer classification of associations of participants of the insurance market and describe insurance associations of insurers, policyholders and insurance intermediaries in Ukraine. Professional associations of insurers and their associations to increase the financial capacity of insurance risks, associations of policyholders, associations of direct and indirect insurance intermediaries are allocated.

It gives an opportunity to identify directions of regulation and development of insurance associations, find out the importance of its value as a factor of improving the functioning of the insurance market in Ukraine, because the consolidation of efforts of all market participants allows to reach high goals and effectiveness of activity.

Keywords: *insurance market, insurance associations, insurance intermediaries, insurers, policyholders.*

УДК 330.341
JEL O30

Г. Лозова, канд. екон. наук., доц.
КНУ імені Тараса Шевченка

ОЦІНКА ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Робота присвячена дослідженню впливу інноваційної політики на формування національної конкурентоспроможності на основі аналізу динаміки позицій України у відповідних міжнародних економічних рейтингах. Розроблено практичні рекомендації щодо використання наявного інтелектуального потенціалу для розбудови економіки знань в Україні та активізації участі держави у цьому процесі.

***Ключові слова**: державне регулювання; економіка знань; інноваційна політика; національна конкурентоспроможність; оцінка інтелектуального потенціалу.*

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток науки та інформаційних технологій докорінно змінює економіку, впливає на конкуренцію як рушійну силу ринку та вимагає розширення інтелектуального потенціалу країни. В епоху формування "економіки знань" актуалізується роль держави у посиленні національного інтелектуального потенціалу шляхом стимулювання інноваційної діяльності. Сучасна держава для нарощення конкурентоспроможності має не тільки створювати інновації, але прагнути до забезпечення синергетичного ефекту від їх використання. При чому в процесі реалізації державної інноваційної політики потрібно враховувати неоднозначність впливу інновацій на життя суспільства. В цьому аспекті виникає дві проблеми: з одного боку, потрібно стимулювати інноваційну, творчу діяльність творців, авторів, розробників об'єктів права інтелектуальної власності (далі – ОПІВ) через розширення доступу до новітніх знань та технологій в контексті стратегічного розвитку України, а з іншого боку, створити умови для надійного захисту прав власників ОПІВ, що сприятиме їх активному використанню у виробництві конкурентоспроможних товарів та послуг, призведе до збільшення частки нематеріальних активів у структурі капіталу українських підприємств. На наше глибоке переконання, розв'язати ці проблеми можливо лише шляхом створення цивілізованого ринку інтелектуальної власності в Україні та інтеграції українського ринку у світовий ринок інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, яка розглядається. Серед сучасних вітчизняних та зарубіжних економістів, що прис-

вятили свої публікації дослідженню кардинальних зрушень в інформаційну епоху, вивченню проблем інтелектуального потенціалу та інноваційно-технологічного розвитку економіки, визначенню нових функцій державного управління та регулювання в сфері інновацій та розвитку конкуренції, можна виділити роботи, зокрема: Ю.Бажала [1], В.Гейця [2], С.Глазьева [3], Л.Федулової [4], Е.Тоффлера [5] та інших.

Невирішені частини загальної проблеми. Проте актуальною для України залишається проблема обрання дієвих інструментів та механізмів інноваційної політики в суспільстві, яка б реально відповідала інтересам суспільства, а не інтересам окремих фінансово-олігархічних груп, забезпечувала зростання національної конкурентоспроможності та поліпшення якості життя в країні. На сьогоднішній день гостро стоїть проблема підвищення ефективності інноваційної політики для забезпечення національної конкурентоспроможності.

Метою статті є визначення шляхів розвитку та оптимізації інноваційної політики для забезпечення національної конкурентоспроможності на основі аналізу динаміки позицій України в міжнародних економічних рейтингах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що одним із важливих стратегічних ресурсів України є інтелектуальний капітал. Після розпаду СРСР наша країна успадкувала значний науково-технічний потенціал і входила до тридцяти країн-лідерів світової наукової еліти. Проаналізуємо, чи вдалося Україні за роки незалежності створити відповідні конкурентні переваги і в повній мірі використатити той інноваційно-винахідницький та інтелектуальний потенціал, який отримала у спадок від колишнього СРСР. З цією метою, ми в нашій роботі вирішили проаналізувати міжнародні економічні рейтинги, обрали три відповідні індекси: Індексом людського розвитку (ІЛР), Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК), Глобальний інноваційний індекс (ГІІ) та дослідили відповідні міжнародні рейтинги за цими індексами в динаміці.

Розпочнемо аналіз з дослідження динаміки Індексу людського розвитку. Згідно з "Доповіддю про людський розвиток – 2013" ПРО ООН, на початку 2013 року Україні посідала лише 78 місце за Індексом людського розвитку, який дорівнював 0.740. Незважаючи на відносний ріст індексів у 2009–2012 роках, динаміка рейтингу нашої країни за цим показником погіршилася. Зокрема, якщо у 2010 році Україні належала 69-та позиція, у 2011 – 76-та з показником 0.737, то в 2013 році вже 78-ма позиція з показником 0.740.

Для порівняння, якщо на момент набуття Україною незалежності, Індекс людського розвитку України був вищий, а ніж європейський та центральноазійський (0.714 проти 0.701), то на даний час він є нижчим на 0.031 (0.740 проти 0.771). У країн-лідерів, які посіли перші місця в рейтингу 2013 року, ІЛР перевищує 0.9, наприклад: на першому місці Норвегія – 0.955, далі Австралія – 0.938, США – 0.937, Нідерландів – 0.921 та Німеччини – 0.920. За критеріями досліджуваного індексу в Україні найкращий стан справ з освітою та грамотністю – 0.860 (29 місце у світі), помітно гірші результати, пов'язані з оцінкою здоров'ям та довголіття – 0.760, а найгірший стан з рівнем життя (економічним розвитком) – 0.615. Зважаючи на негативну динаміку рейтингу серед країн світу за досліджуваним індексом (2010 – 69 місце, 2013 – 78 місце), стає зрозумілим, що наша країна географічно знаходячись в Європі, при збережені сучасних економічних тенденцій розвитку надалі поступатиметься у світових рейтингах країнам з менш розвинених частин світу. [7]

Другий важливій індекс – це Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК). У рейтингу ГІК 2012 – 2013 Україна посіла 73 місце серед 144 країн світу (2011–2012 – 82 місце). Серед основних конкурентних переваг країни: освіта та ємність ринку. Важливою складовою індексу конкурентоспроможності є "Інновації", що об'єктом дослідження в даній роботі. Показник "Інновації" включає такі основні показники, як:

- "наявність високоякісних науково-дослідних установ" (64 місце),
- "співробітництво університетів і бізнесу в сфері наукових досліджень" (69 місце),
- "наявність наукових й інженерних кадрів" (25 місце),
- "захист інтелектуальної власності". [8]

Тісно пов'язаний з попереднім, третій важливий індекс - Глобальний інноваційний індекс (ГІІ). У міжнародному рейтингу ГІІ у 2012 Україна посідала 63 місце серед 141 країн світу проти 60-го місця серед 125 країн світу у 2011 р. Тобто позиції країни в міжнародному рейтингу погіршилися. При розрахунку ГІІ враховуються наступні фактори, які визначають якість інноваційної діяльності, зокрема:

- Рівень розвитку вищої освіти.
- Стан сфери досліджень і розробок.

За рівнем розвитку вищої освіти Україна у 2012 р. посіла 34 місце, для порівняння, 39 місце – у 2011 р., зокрема:

- за показником охоплення вищою освітою – 8 місце,

- за часткою випускників наукової та інженерної спрямованості –19-те.

Оцінка сфери досліджень і розробок включає 3 показники:

- кількість дослідників на 1 млн. населення – 44 місце,
- витрати на НДДКР –37 місце;
- якість дослідницьких інститутів – 69 місце.

За результативністю наукових досліджень Україна у 2012 р. посідала 30 місце, а у 2011 р. це було 40 місце, тобто ситуація суттєво поліпшилася. Зокрема за такими показниками як:

- створення нових наукових знань, що характеризується кількістю патентів та наукових статей – 21 місце,
- поширення знань – 55,
- вплив знань – 66 місце. [9].

Аналіз статистичних даних засвідчив, що при досить високих кількісних показниках, зокрема таких як: кількість людей, охоплених вищою освітою, частка випускників наукової та інженерної спрямованості, кількість дослідників на 1 млн. населення; в Україні гостро стоїть проблема якісних параметрів в сфері інновацій, зокрема: поширення та вплив знань на суспільство, якість дослідницьких інститутів тощо. Актуальною залишається проблема "втечі мозків" закордон.

В Україні спостерігається парадоксальна ситуація: при наявності потужної науково-дослідницької бази, висококваліфікованих наукових кадрів та досить потужній промисловості, зокрема таких наукоємних галузей, як: космічна техніка та технологія, ядерна техніка, ракетобудування та літакобудування, виробництво синтетичних матеріалів, Україна значно поступається на ринку інноваційної продукції США та країнам ЄС, а в останні роки Росії та Китаю.

І головними причинами такої ситуації, на наш погляд, є нерозвинутість внутрішнього ринку ОПІВ та відсутність ефективної системи захисту інтелектуальної власності в країні. Формально, в Україні створена нормативно-законодавча система захисту прав інтелектуальної власності, проте на практиці права інтелектуальної власності як на об'єкти промислової власності, так і на об'єкти авторського і суміжних прав часто порушуються. На міжнародній арені за Україною закріпився імідж "країни-пірата" в сфері інтелектуальної власності.

Загальною тенденцією розвитку державної інноваційної політики в розвинутих країнах стало перетворення її на чітко організований і керований процес. В світових країнах-лідерах інноваційний процес побудований таким чином, що фактично перестає бути стихійним, носити ви-

падковий характер, натомість цілеспрямовано координується відповідними державними органами як у державному, так і у приватному секторах економіки через відповідні інституціональні інструменти та механізми державного регулювання. Важливим в цьому аспекті є налагодження системи інформуванням суспільства, зокрема підприємців, про пріоритетні напрями використання ОПІВ у господарській діяльності. І розпочати, на наш погляд, потрібно з широкої інформаційної компанії про переваги інноваційної та винахідницької діяльності.

По-перше, потрібно змінювати менталітет українського суспільства: щоб винахідник перестав бути "бідним диваком", престиж якого підірвано в очах суспільства та молоді. По-друге, необхідно донести інформацію до підприємців, що в постіндустріальному суспільстві інтелектуальна власність є тим важливим ресурсом, який дозволяє швидко нарощувати вартість активів підприємства і який потрібно враховувати при прийнятті повсякденних рішень у сфері бізнесу.

Майже щоденно на ринку з'являються нові продукти, винаходи, торгові марки тощо, які є результатом постійної новаторської та творчої діяльності людей. Ідеї та інновації відіграють значну роль у економіці, що знаходить своє відображення у конкуренції між підприємствами. Інновації вигідні як винахідникам, так і роботодавцям-підприємствам, акціонерам, органам державного управління, споживачам. Як правило, основна маса інновацій створюється малими та середніми підприємства. Однак їх новаторський та творчий потенціал не завжди використовується повністю. Оскільки, з одного боку, підприємці часто не обізнані щодо правової охорони об'єктів промислової власності, зокрема винаходів, промислових зразків та торгових марок. З іншого боку, державна реєстрація та набуття прав на об'єкти промислової власності, їх подальша комерціалізація та запуск у виробництві потребує значних інвестицій. А на практиці українські малі та середні підприємства часто не мають потрібних фінансових ресурсів для інвестування в інновації та технології, натомість залучення кредитних ресурсів є проблематичним через їх високу вартість.

Світовий досвід показує, що активізації інноваційної та винахідницької діяльності сприяє наявність відповідного конкурентного середовища, що супроводжується кластерізацією економіки. Найбільшого успіху, як правило, досягають ті підприємства, а також дослідники та винахідники, які працюють у секторах з високою конкуренцією, проте вертикально інтегрованих в структуру наука-університети-бізнес.

Беззаперечним є той факт, що надзвичайно важливими для формування сприятливого інноваційного клімату є успіхи країни у сфері науки, зокрема фундаментальної. Зокрема, науково-технічну діяльність у 2012 р. в Україні здійснювало 1208 організацій, з них 52,8% – організації галузевого профілю. При чому частка організацій підприємницького сектору в загальній кількості становила 44,3 %, частка організацій державного сектору відповідно 41,05 %, частка сектору вищої освіти – 14,56 %, частка неприбуткового приватного сектору дорівнює лише 0,08%. Частка витрат на НДДКР у ВВП України в 2012 році становила 0,75%, для порівняння у європейських країнах цей показник коливається в межах 2 – 4%. У структурі розподілу витрат за галузями наук найбільшу питому вагу в Україні в 2012 мали технічні науки (майже 55%), у той час як частка бюджетного фінансування у загальному обсязі витрат на цю галузь становила 19,8%. Найбільші ж частки бюджетного фінансування у загальному обсязі витрат на галузь припадають на гуманітарні та суспільні науки (відповідно 90,7 та 89,7%). У регіональному розрізі найкраще фінансування мають наукові організації м. Києва і Харківської області, а найгірше – наукові організації Миколаївської області та АР Крим [9].

Оскільки розраховувати на збільшення бюджетного фінансування науки в Україні не доводиться в сучасних економічних реаліях, то слід звернути увагу на успішний зарубіжний досвід фінансування наукових досліджень та винаходів венчурними інвестиційними фондами. Звернемося до досвіду, наприклад, Фінляндії, де створено та успішно функціонує Фонд винаходів, який активно підтримує винахідницьку діяльність, сприяє розробці та використанню винаходів. Фонд, заснований в 1971 р., знаходиться в Технологічному центрі Іннополі в Отаніемі, Еспо. Крім 22 власних співробітників, у ньому працює ще 28 менеджерів з інновацій у провідних університетах, а також регіональних центрах зайнятості та економічного розвитку по всій Фінляндії. Головними завданнями Фонду є проведення консультацій, оцінка та захист винаходів, фінансування розробок програмних продуктів, маркетингова діяльність та інші дії щодо комерціалізації винаходів.

Головними критеріями для надання фінансування є ринковий потенціал, майстерність виконання та патентоспроможність винаходу, а також його технологічний рівень. Фінансування надається з метою виведення на ринок винаходів приватними особами, винахідниками та підприємцями, або спільно винахідниками та підприємцями, або за ліцензійною угодою.

Фонд також сприяє винахідництву шляхом проведення переговорів, конкурсів винаходів, щорічного проекту Innofmland, де національні переможці отримують нагороди від Президента Фінляндії. На практиці майже кожен громадянин країни має певне відношення до винаходів та продукції, створеної із застосуванням винаходів. Наприклад, організації в Еспо Іннополі разом з менеджерами з питань інновацій щорічно отримують близько 16 тис. запитів від винахідників, дослідників та підприємців стосовно патентоспроможності, фінансування та доопрацювання винаходів. А Фонд отримує близько 3 тис. пропозицій щодо винаходів та 875 заяв на фінансування. За оцінками експертів, приблизно 20% або один проект з п'яти закінчується комерційним використанням або у формі організації спільного виробництва винахідника і підприємця, або укладанням ліцензійної угоди.

В цьому аспекті в Україні роль інноваційних центрів могли б взяти на себе провідні національні університети. Крім того, потрібно створювати та розвивати відповідні громадські організації, які проводили б співпрацю з національними, міжнародними дослідниками та експертами, в тому числі представниками наукової української діаспори, провідними українськими вчених, які працюють за кордоном.

Отже, для стимулювання інноваційної та винахідницької діяльності в Україні важливим є:

- проведення стратегічних досліджень щодо опрацювання моделей майбутнього інноваційного розвитку, його методології та прийняття відповідних рішень на рівні Уряду та Верховної Ради України;
- визначення критеріїв оцінки діяльності державних органів, що розробляють та реалізують напрямки технологічного розвитку;
- трансформація менталітету українського суспільства щодо захисту прав інтелектуальної власності і поліпшення суспільного іміджу науковця-винахідника;
- проведення роз'яснювальної інформаційної компанії серед представників бізнесу та громадськості щодо переваг інтелектуалізації економіки, розвитку інноваційної та винахідницької діяльності в стратегічно важливих для України напрямах;
- створення ефективного конкурентного середовища та цивілізованого ринку ОПІВ;
- залучення приватних фондів та громадських організацій до інноваційного процесу.

Література:

1. Бажал Ю.М. Економічна оцінка технологічного розвитку в України: стан і перспективи/ В кн.: Україна на порозі ХХ1 століття: уроки реформ та стратегія розвитку: Матеріали наукової конференції 15–16 листопада 2000 р. – К., УкрІНТЕІ. – 2001. – с. 135–139.

2. Геєць В.М. Характер перехідних процесів до економік знань.// Економіка України. – 2004. – №4. – С. 4–14.

3. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.

4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

5. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань// Економічна теорія. – 2008. – №2. – с. 37–60.

6. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2002. – 557 с.

7. Індекс розвитку людського потенціалу 2013 (рейтинг України). [Електронний ресурс] – Режим доступу, назва з екрану: http://infolight.org.ua/content/indeks-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2013-reyting-ukrayini

8. The Global Competitiveness Report 2012–2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

9. Звіт Державного Агенства з питань науки, інновацій та інформатизації України. Науково-технологічна сфера України 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: назва з екрану: http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/buklet_2013.pdf

10. Doing Business 2013 [Електронний ресурс] / Doing Business – The World Bank Group. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/ Downloads

References:

1. Bazhal Yu.M. Ekonomichna otsinka tekhnolohichnoho rozvytku v Ukrayiny: stan i perspektyvy/ V kn.: Ukrayina na porozi KhKh1 stolittya: uroky reform ta stratehiya rozvytku: Materialy naukovoyi konferentsiyi 15-16 lystopada 2000 r. – K., UkrINTEI. – 2001. – s. 135 – 139.

2. Heyets' V.M. Kharakter perekhidnykh protsesiv do ekonomik znan'.// Ekonomika Ukrayiny. – 2004. – №4. – S. 4–14.Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.

3. Glaz'ev S.Ju. Strategija operezhajushhego razvitija Rossii v uslovijah global'nogo krizisa. – M.: Jekonomika, 2010. – 255 s.

4. Kastel's M. Informacionnaja jepoha: jekonomika, obshhestvo, kul'tura / Per. s angl. pod nauch. red. O. I. Shkaratana. - M.: GU VShJe, 2000. – 608 s.

5. Fedulova L.I. Kontseptual'ni zasady ekonomiky znan'// Ekonomichna teoriya. – 2008. – №2. – s. 37–60.

6. Toffler Je. Shok budushhego: Per. s angl. – M.: OOO "Izdatel'stvo ACT", 2002. – 557 s.

6. Indeks rozvytku lyuds'koho potentsialu 2013 (reytynh Ukrayiny). [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu, nazva z ekranu: http://infolight.org.ua/content/indeks-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2013-reyting-ukrayini

7. The Global Competitiveness Report 2012–2013. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

8. Zvit Derzhavnoho Ahenstva z pytan' nauky, innovatsiy ta informatyzatsiyi Ukrayiny. Naukovo-tekhnolohichna sfera Ukrayiny 2013. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: nazva z ekranu: http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/buklet_2013.pdf

9. Doing Business 2013 [Elektronnyy resurs] / Doing Business – The World Bank Group. – Rezhym dostupu: http://www.doingbusiness.org/ Downloads

Надійшла до редколегії 27.02.14

Г.М. Лозовая, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящается исследованию влияния инновационной политики на формирование национальной конкурентоспособности на основе анализа динамики позиций Украины в соответствующих международных экономических рейтингах. Разработаны практические рекомендации по использованию имеющегося интеллектуального потенциала для развития экономики знаний в Украине и активизации участия государства в этом процессе.

Ключевые слова: *государственное регулирование; экономика знаний; инновационная политика; национальная конкурентоспособность; оценка интеллектуального потенциала.*

G.M.Lozova, Ph.D., Associate Professor
Taras Shevchenko Kyiv National University

EVALUATION OF INNOVATION POLICY ON THE NATIONAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE

The article investigates the impact of innovation policy in the formation of national competitiveness by analyzing the dynamics of Ukraine's position in the relevant international economic rankings. Practical recommendations for the use of existing intellectual capacity, building a knowledge economy in Ukraine and involvement of the state in the process.

Keywords: *government regulation; knowledge economy; innovation policy; national competitiveness; the intellectual potential.*

УДК 338.32.053.4
JEL O320, O320

Т. Онисенко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИДАВНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті висвітлено основні види інноваційних технологій забезпечення сталого рівня конкурентоспроможності видавничих підприємств. Розглянуто інноваційні технології, як один з ключових факторів забезпечення стійкого конкурентного зростання видавничого підприємства. Показані фактори конкурентоспроможності, на які впливає здійснення інноваційної діяльності

***Ключові слова**: інновації; інноваційні технології; конкурентоспроможність; фактори конкурентоспроможності; видавничі підприємства.*

Однією з загальносвітових тенденцій є розвиток сучасного суспільства завдяки поширенню інноваційних технологій. Динаміка цього процесу та його ефективність для громадян, суспільства та держави певною мірою залежать від обґрунтованості відповідної державної політки та управління, цими процесами в кожній, без винятку сфері життєдіяльності суспільства. Практично в усіх сферах вітчизняної економіки інноваційний розвиток визнано одним з найважливіших національних пріоритетів.

На сьогодні поширення інформаційних технологій в системі розвитку суспільства, в усі сфери життєдіяльності людини, стали нормою подальшої еволюції цивілізації. Розвинуті країни світу не припиняють процес переходу до інформаційної сервісно-технологічної економіки, де значна частина ВВП забезпечується діяльністю з виробництва, обробки та поширення інформації та знань.

Інновації формують нові суспільно-політичні відносини, надаючи принципово нові можливості для бізнесу, управління ним та загального добробуту на мікро та макрорівнях.

Враховуючи особливості ряду факторів впливу та поширення інноваційних технологій, виникає необхідність єдиної скоординованої державної політики з розвитку інноваційного суспільства, що вимагає об'єднання зусиль держави, бізнесу, громадських та міжнародних організацій, не залежно від сфери застосування. І видавничий бізнес не є винятком. Адже, успішне функціонування і розвиток видавничих підприємств в сучасних умовах вимагає відповідного підходу до формування ефек-

тивної стратегії розвитку, через використання інноваційного потенціалу світової науки. Варто сказати, що видавничі підприємства поєднують в собі організаційно-творчу та виробничо-господарську діяльність спрямовану на виготовлення та розповсюдження видавничої продукції. Тому головним завданням даної діяльності є забезпечення стійкого рівня конкурентоспроможності видавництва, як господарюючого суб'єкта, через використання інноваційних технологій. Що в свою чергу зумовило актуальність даного дослідження.

Основною **метою статті** є аналіз та розгляд інноваційних технологій, як одного з основних факторів забезпечення стійкого конкурентного зростання видавничого підприємства.

Проблемам видавничого сектора в Україні присвячені наукові праці таких авторів, як О.Афонін, С. Буряк, О.Коваль, М.Сенченко, О. Сичевський, Л. Фінкельштейн та ін. Питання ж, пов'язані із управлінням інноваціями та їх впливом на конкурентоспроможність підприємства досліджували у своїх працях: В. Архипов, П. Дойль, Б. Санто, Р. Каплан, Дж. Мартіно, Д. Нортон, Й. Шумпетер, Г. Филюк, О. Ковтун, З. Варналій і інші вчені. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень у даній сфері, залишається не досить розкритим питання управління технологічними інноваціями та міри їх впливу на конкурентоспроможність видавничих підприємств.

В останні десятиліття світова видавнича індустрія опинилася перед фундаментальними викликами, які мають глобальну цивілізаційну і технологічну природу. Значною мірою вони є результатом інноваційних, технологічно-нових змін в процесах управління економічною діяльністю суб'єктів господарювання. Зважаючи на обмеженість ресурсного потенціалу в даній галузі, використання інновацій для здобуття конкурентних переваг стало основним стратегічним завданням видавців.

Так, за словами видатного вченого Й.Шумпетера конкуренція – це креативна руйнація, боротьба старого з новим [8,с.113]. Тому, на нашу думку конкурентоспроможність видавництва слід розглядати виходячи саме з даного визначення конкуренції. Варто також зазначити, що конкурентоспроможність є досить складною категорією, що потребує чіткого визначення. Так, на думку вченого Алексеева С.Б., конкурентоспроможність – це економічна категорія, яка дозволяє в умовах конкуренції представити на внутрішній і зовнішній ринок продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів та дозволяє підприємству отримувати плановий дохід, реалізовува-

ти стратегії конкурентної боротьби й забезпечувати виживання і бажане положення на ринку у довгостроковій перспективі [1, с.614–619]. Враховуючи специфіку видавничої галузі та докорінні зміни, які відбуваються в ній, можна визначити конкурентоспроможність видавництва – як, його здатність виробляти технологічно новітню продукцію в мінливих умовах ринку, задовольняючи потреби споживачів для отримання прибутку.

Як зазначає Филюк Г.М., конкурентоспроможність підприємства являє собою його здатність утримувати своє положення на ринку та динамічно розвиватися в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Це означає:

- виробництво товарів і послуг з високою споживною цінністю, які з точки зору конкурентних переваг, сприймаються споживачем як кращі за аналогічну продукцію конкурентів;
- високу інноваційну активність підприємства, що забезпечує виробництво оригінальної продукції, яка не має аналогів;
- високу продуктивність використання обмежених ресурсів, що забезпечує оптимізацію витрат на виробництво продукції, та зростання прибутку підприємства;
- адаптивність до змін зовнішнього середовища та сталий розвиток підприємства [6, с. 5].

Всі вищенаведені постулати є цілком слушними і для видавничих підприємств також. Адже, забезпечення конкурентних переваг шляхом підвищення споживчої цінності товарів – є одним із стратегічних завдань видавництва. Адже, неможливо продати книжку, якщо вона є не цікавою та неактуальною для споживача. Використання інновацій, насамперед в технологічній складовій видавничого процесу, на сьогоднішній день являється обов'язковим чинником стійкого конкурентного зростання видавництва.

Звертаючись до наукової спадщини Й. Шумпетера, знаходимо визначення "інновації", як нової якості засобів виробництва, що досягається шляхом певних покращень існуючого обладнання, введення нових засобів виробництва або системи його організації [9]. Тобто, використовуючи численні напрацювання відомих науковців, ми отримуємо можливість співвідношення категорій "інновація" та "конкурентоспроможність" з огляду на специфіку діяльності видавничих підприємств.

Аналізуючи взаємозв'язок конкурентного розвитку видавництва та здійснюваних ним інновацій, перш за все звертаємо увагу на можливості появи загроз з боку прямих і не прямих конкурентів, а також змін зовнішнього середовища, здатних послабити конкурентну позицію організації.

Так, інноваційна поведінка видавництва з метою зміцнення його конкурентоспроможності особливо актуальна в наступних випадках: по-перше, коли ринкові ціни на продукцію стають такими, що дохід не покриває витрат. Це змушує підприємця провести "процесну" або "продуктову" інновацію. По-друге, якщо в ході маркетингових досліджень виявляється незадоволена ринкова потреба, то це також стимулює підприємство проводити інновації та активно управляти ними.

Враховуючи взаємозв'язок інновацій і конкурентоспроможності видавництва, доцільно виділити основні елементи, що впливають на фактори конкурентоспроможності видавництва, в процесі здійснення інноваційної діяльності видавництва табл. 1.

***Таблиця* 1**

Вплив на конкурентоспроможність видавництва в процесі здійснення інноваційної діяльності

Процес здійснення інноваційної діяльності	***Фактори конкурентоспроможності, на які впливає процес здійснення інноваційної діяльності***
1.Ефктивна робота маркетингу інновацій, як інструмент управління інноваційною діяльністю	1.1 обсяги видавництва книжок; 1.2обсяги експорту книжок; 1.3зниження витрат на збут продукції.
2. Якість менеджменту інноваційної діяльності	2.1 зниження операційних витрат на 1 грн видавничої продукції (інтенсивним шляхом); 2.2 терміни виготовлення інноваційної продукції; 2.3 конкурентоспроможна ціна інноваційної друкованої продукції.
3.Інноваційні зміни в редакційно-технологічному процесі	3.1 зручність та естетичний зовнішній вигляд продукції 3.2 оригінальність та технологічна унікальність видань. 3.3 зниження рівня браку;
4.Ефективність забезпечення та використання сировини, ресурсів при виробництві друкованої продукції	4.1 зменшення рівня залежності від імпорту сировини; 4.2 значно-поліпшена якість продукції;
5.Якість авторських інформаційних ресурсів	5.1 зміцнення позицій бренду видавництва; 5.2 покращення рівня оригінальності видавничої продукції.

Джерело: авторська розробка на основі [5, 11]

Як висновок з таблиці 1, можна говорити, що чільне місце в системі забезпечення конкурентного розвитку видавничого підприємства посідають інноваційні технології. Реалізація зазначених технологій (інноваційні зміни в редакційно-технологічному процесі; новітнє забезпечення та використання сировини, ресурсів при виробництві друкованої продукції) дає змогу значно посилити конкурентні позиції видавництва. Адже, при проведенні аналізу попиту на друковану (книжкову) продукцію, видавництво має змогу формувати певний вид конкурентної поведінки, направлений на задоволення того чи іншого сегменту читацького попиту. Так, при різкій зміні доходів споживачів (читачів) видавниче підприємство може сегментувати свою продукцію за наступними видами:

- середньої якості (для сегменту покупців з низьким рівнем доходів);
- високої якості (для масового читання споживачів з рівнем доходів – середній та вище середнього);
- дуже високої якості (елітні видання, подарункові видання. Має місце ефект Веблена, коли наявність такого роду видавничої продукції може бути для споживача показником його престижу. Тобто даний вид видавничої продукції для споживачів з дуже високими доходами).

Забезпечити даний вид конкурентної поведінки можливо при успішному використанні інноваційних технологій. Інноваційними технологіями прийнято називати діяльність підприємства, що пов'язана із розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесні інновації) [3]. З огляду на специфіку діяльності видавничих підприємств, інноваційними технологіями, що використовуються у видавничій діяльності називають – розробку та (або) впровадження технологічно нових, або значно технологічно вдосконалених способів видавництва книжкової продукції. Як наслідок, якісних змін в технологічних характеристиках друкованої продукції та її зовнішнього вигляду.

Як приклад, дані процеси можуть бути реалізовані шляхом використання різних видів художньо-поліграфічного оформлення та технології випуску друкованої продукції. Згідно класифікації у поліграфічних довідниках існує три види художньо-поліграфічного оформлення та технології випуску друкованої продукції, а саме:

1. Перший тип передбачає високу місткість одного аркушу, низьку ілюстративність та майже відсутність кольоровості, низьку якість паперу та м'яку обкладинку.

2. Другий тип зазвичай використовують для видань з середнім рівнем накладу, наявністю кольорових вставок та більш високим рівнем ілюстративності. Обкладинка, зазвичай, тверда з використанням видавничих матеріалів більш високої якості.

3. Третій тип має значно поліпшену якість видавничих матеріалів.

Також варто звернутись до новітніх комп'ютерних технологій, які використовуються у видавничій справі. В даний час найбільшого поширення набули такі програми для спрощення процесів верстки, як Adobe PageMaker, QuarkXPress, Adobe InDesign. Однією з найбільш популярних є програма Adobe InDesign. Використовуючи ту чи іншу програму, верстальник поєднує в єдиний документ різні файли. За допомогою програми верстки можна задавати кількість і формат сторінок, набирати і розміщувати текст на сторінці, встановлювати взаємне розташування текстового та ілюстративного матеріалу. Програма Adobe InDesign в більшій мірі наближена до традиційного книговидавничій процесу і має безліч можливостей для підвищення його якості, а також використовується при підготовці оригінал- макетів графічно складних видань. До числа відмінних переваг Adobe InDesign можна віднести можливість автоматично розміщувати текст на заданому числі смуг і автоматично створювати допоміжні тексти (виноски, кінцеві виноски, покажчики, зміст), наявність формульного і табличного редактора, наявність алгоритмів вирівнювання текстів по вертикалі, інтегрованість з іншими програмами (дозволяє редагувати текст і ілюстрації в їх "рідних" редакторах). Для обробки зображень видавництва використовують сучасне програмне забезпечення, серед якого Adobe Illustrator і Corel Draw. Враховуючи, що в багатьох сучасних виданнях однією з ключових є проблема адекватного переносу кольору, видавництва активно використовують прилади, що дозволяють контролювати колір в процесі додрукарської підготовки. Всі вищезазначені новітні засоби обробки інформації дозволяють зробити те чи іншу друковану продукцію більш привабливою в очах споживча, а отже і підвищити свій власний конкурентний рейтинг.

Висновки. Таким чином, впроваджуючи прогресивні, інноваційні технології видавничі підприємства забезпечать собі швидке зростання конкурентних позицій на ринку та як наслідок збільшення прибутку. адже, динамічність змін зовнішнього середовища вимагають від підприємств видавничого сектору системних змін в процесі формування стратегій конкурентного розвитку. І одним з основних факторів підвищення конку-

рентоспроможності видавництва на сьогоднішній момент можуть стати саме технологічні інновації. Їх використання у видавничих процесах значною мірою покращить конкурентні позиції видавництва, адже щороку на світових виставках та форумах провідні компанії світу представляють технологічні новинки та пропонують новітні технології використання паперу, фарб для друку, новітнього устаткування та ін.

Література:

1. Алексеев С.Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 191: В 4 т. Том ІІ.− Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. − С.614−619

2. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення [Текст] : монографія / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с.

3. Державний комітет статистики України наказ про затвердження форми державного статистичного спостереження із статистики науки та інновацій (Форма N 2-інновація. ПОРЯДОК заповнення форми, розд. Загальні положення) 19.08.2004 N 490 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?Uid=1078.12718.0

4. Ковтун О.І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації [Текст] : монографія / Ковтун О. І. ; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л. : Вид-во Львів. комерц. акад., 2013. – 351 с.

5. Туган-Барановський М.І. Основи політичної економії [Текст] / М. І. Туган-Барановський ; пер. з рос. С. М. Злупко, Я. Злупко ; наук. ред. і вступ. ст. С. М. Злупко ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л. : Видавничий центр Львівського національного університету ім. Івана Франка, 2003.

6. Филюк Г. М. Проблеми та шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації// Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка, 2013. – №151. – С. 5–8.

7. Швайка, Л. А.. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва / Л. А. Швайка. – Л. : Українська академія друкарства, 2005. – 424 с.

8. Шумпетер, Йозеф А. Капіталізм, соціалізм і демократія [Текст] / Й. А. Шумпетер ; пер.з англ. В. Ружицький, П. Таращук. – К. : Основи, 1995. – 528 с.

9. Шумпетер, Йозеф А. Теорія економічного розвитку : дослідж. прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та екон. циклу / Йозеф А. Шумпетер; пер. Василя Старка; [передм. Бажал Ю. М.]. – К. : Києво-Могил. акад., 2011. – 241 с.

10. Bradbury J.A.A. Product Innovation: Idea to Exploitation John Wiley & Sons / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://technopark.al.ru/ business/innovation/ innovation.htm business /innovation/innovation.htm

11. Lips C.C. Effective Publications Management: Keeping Print Communications on Time, on Budget, on Message/ Cathy Connor Lips. – New-York: Allworth Press, 2007 – 196p.

12. Rothwell R. The Changing Nature of the Innovation Process / / [Електронний ресурс] - Режим доступу: http:// technopark.al.ru/ business /innovation

References:

1. Alekseev S.B. Teoretycheskye aspektы konkurentosposobnosty predpryyatyy // Ekonomika: problemy teoriyi ta praktyky. Zbirnyk naukovykh prats'. Vypusk 191: V 4 t. Tom II.− Dnipropetrovs'k: DNU, 2004. − S.614−619

2. Varnaliy Z.S. Konkurentospromozhnist' natsional'noyi ekonomiky: problemy ta priorytety innovatsiynoho zabezpechennya [Tekst] : monohrafiya / Z. S. Varnaliy, O. P. Harmashova. – K. : Znannya Ukrayiny, 2013. – 387 s.

3. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny nakaz pro zatverdzhennya formy derzhavnoho statystychnoho sposterezhennya iz statystyky nauky ta innovatsiy (Forma N 2-innovatsiya. PORYaDOK zapovnennya formy, rozd. Zahal'ni polozhennya) 19.08.2004 N 490 [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://zakon.nau.ua/doc/?Uid=1078.12718.0

4. Kovtun O.I. Innovatsiyni stratehiyi v systemi zabezpechennya konkurentospromozhnosti dlya vitchyznyanykh pidpryyemstv: teoretyko-metodolohichni zasady formuvannya ta realizatsiyi [Tekst] : monohrafiya / Kovtun O. I. ; Ukoopspilka, L'viv. komerts. akad. – L. : Vyd-vo L'viv. komerts. akad., 2013. – 351 s.

5. Tuhan-Baranovs'kyy M.I. Osnovy politychnoyi ekonomiyi [Tekst] / M. I. Tuhan-Baranovs'kyy ; per. z ros. S. M. Zlupko, Ya. Zlupko ; nauk. red. i vstup. st. S. M. Zlupko ; L'vivs'kyy natsional'nyy un-t im. Ivana Franka. – L. : Vydavnychyy tsentr L'vivs'koho natsional'noho universytetu im. Ivana Franka, 2003.

6. Fylyuk H. M. Problemy ta shlyakhy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti vitchyznyanykh pidpryyemstv v umovakh hlobalizatsiyi // Visnyk natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ser. Ekonomika, 2013. – №151. – S. 5–8.

7. Shvayka, L. A.. Rozvytok i rehulyuvannya vydavnychoho pidpryyemnytstva / L. A. Shvayka. – L. : Ukrayins'ka akademiya drukarstva, 2005. – 424 s

8. Shumpeter, Yozef A. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya [Tekst] / Y. A. Shumpeter ; per.z anhl. V. Ruzhyts'kyy, P. Tarashchuk. – K. : Osnovy, 1995. – 528 s.

9. Shumpeter, Yozef A. Teoriya ekonomichnoho rozvytku : doslidzh. prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekon. tsyklu / Yozef A. Shumpeter; per. Vasylya Starka; [peredm. Bazhal Yu. M.]. – K. : Kyyevo-Mohyl. akad., 2011. – 241

10. Bradbury J.A.A. Product Innovation: Idea to Exploitation John Wiley & Sons / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://technopark.al.ru/ business/ innovation/innovation.htm business /innovation/innovation.htm

11. Lips C.C. Effective Publications Management: Keeping Print Communications on Time, on Budget, on Message/ Cathy Connor Lips. – New-York: Allworth Press, 2007 – 196p.

12. Rothwell R. The Changing Nature of the Innovation Process / / [Електронний ресурс] - Режим доступу: http:// technopark.al.ru/ business /innovation.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Онисенко Т.С.. асп.
КНУ имени Тараса Шевченко

ИННОВАЦИОННІЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИЗДАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье освещены основные виды инновационных технологий обеспечения устойчивого уровня конкурентоспособности издательских предприятий. Рассмотрены инновационные технологии, как один из ключевых факторов обеспечения устойчивого конкурентного роста издательского предприятия. Показаны факторы конкурентоспособности, на которые влияет осуществления инновационной деятельности.

Ключевые слова: *инновации; инновационные технологии; конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности; издательские предприятия.*

Onysenko T.S.,postgraduate student
Kyiv National Taras Shevchenko University

INNOVATIVE TECHNOLOGY IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE PUBLISHING COMPANY

The paper deals with the main types of innovative technologies for sustainable competitiveness of publishing companies. The innovative technology as one of the key factors for ensuring sustainable competitive growth of the publishing company. The paper showing competitiveness factors affected implementation of innovation. The article includes analytical results of main factors of organizational of competitiveness in publishing enterprises. The main world tendencies of ensure competitiveness was determined. The purpose of this article is to elucidate the main bases and principles of ensure competitiveness of publishing enterprises.

Keywords: *innovation, technology innovation, competitiveness, competitive factors and publishing company.*

УДК 334.7
JEL G 340

В. Романюк, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка

ПОНЯТТЯ ВЛАДИ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ

У поданій статті аналізуються владні відносини у корпоративному управлінні. Виявлено структуру, характер розподілу влади у корпорації, досліджено вплив владних відносин на процес управління корпоративними правами. Розглянуто і досліджено модель корпоративного управління.

Ключові слова: *корпоративне управління, економічна влада, владний процес, владні відносини.*

В сучасних умовах трансформації економічної системи України виникає декілька причин, що актуалізують проблематику владних відносин у системі корпоративного управління. По-перше, закінчення масової приватизації державної власності, поява великої кількості акціонерних товариств й акціонерів. По-друге, постійне порушення прав акціонерів (здебільшого міноритаріїв) в умовах концентрації власності та розвитку інституту найманих управлінців. Все це обумовлює необхідність побудови системи, в межах якої узгоджуватимуться інтереси нових власників і найманих менеджерів. Без чіткого усвідомлення того, які суб'єкти корпоративних відносин реально володіють ресурсами підприємства та правом розпоряджатися ними, а також можливістю мати домінуючі позиції при прийнятті стратегічних рішень щодо діяльності підприємств корпоративного типу, а отже, про те, хто є суб'єктом економічної влади, стає неможливим пошук ефективних форм і механізмів організації влади всередині підприємства. Саме тому аналіз поняття "влада" у корпоративному управлінні, визначення особливостей владного процесу в корпорації у трансформаційній економіці є предметом статті на даному етапі дослідження.

Серед інституціоналістів проблемам теорії фірми та, зокрема, теорії корпоративного управління приділяли увагу А.Алчиан, Х.Демсец[11], М.Дженсен, У.Меклінг[12], О.Уільямсон[13], В. Радаєв[4], А.Радигін[5], тощо. Серед українських дослідників варто відмітити роботи В.Євтушевського[6], Д.Баюри[3]. Проблеми владних відносин аналізуються у роботах В. Ойкена, Ф.Перру, Д. Гелбрейта[1], Г. Мінцберга[8], К. МакНейла[7], Д.Ронга[9].

Метою статті є аналіз владних відносин у корпоративному управлінні, визначення особливостей протікання владного процесу в корпорації в трансформаційній економіці.

Поняття "корпоративне управління" широко використовується в західній економічній літературі і досить швидко запроваджується в Україні. Феномен корпоративного управління почав цікавити дослідників, починаючи щонайменше з Адама Сміта, який ще в 1776 році писав, що управляючі акціонерних компаній, управляючи грошима інших, схильні до неуважності та марнотратства, і через це подібні компанії не здатні конкурувати з приватними фірмами [11, с.303].

На сьогодні не існує єдиного визначення поняття "корпоративного управління" в літературі. Часто під корпоративним управлінням розуміють загальний менеджмент Іноді корпоративне управління розуміють як сукупність організаційно-правових норм або систему органів управління [6,с.9–10].

Більш точним визначенням терміну можна вважати таке: корпоративне управління – це процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, спекулятивних операцій з корпоративними правами, отриманням частки майна при ліквідації підприємства [6,с.10].

З цього погляду корпоративне управління зосереджується на таких питаннях, як внутрішня структура та правила діяльності наглядової ради, правління, аудиторського комітету у складі наглядових рад, звітність перед акціонерами й контроль за керівництвом. Корпоративне управління розуміється як сукупність методів за допомогою яких ті, хто надає фінанси менеджерам корпорації, забезпечують собі прибуток від інвестицій, змушуючи керівництво повертати свою частку прибутку й, одержуючи можливість контролювати менеджмент.

З цього погляду корпоративне управління зводиться до наступної моделі:

- акціонери вибирають членів наглядових рад та правління, що представляють їхні інтереси;
- члени наглядових ра та правління голосують по ключових питаннях і приймають рішення більшістю голосів;
- рішення приймаються на основі прозорості для того, щоб забезпечити підзвітність керівників перед акціонерами й іншими зацікавленими сторонами;

- компанія приймає стандарти бухгалтерського обліку для одержання інформації, необхідної для прийняття рішень директорами, інвесторами й іншими особами;
- політика і практична діяльність компанії повинні узгоджуватися з чинним законодавством.

Однак існує більш широкий погляд на дану проблему. Корпоративне управління розуміється як сукупність інститутів (законів, регулятивних актів, норм і контрактів), що створюють механізм самоврядування компанії як центральної складової ринкової економіки [4] .

Такої точки зору додержуються дослідники-неоінституціоналісти, які намагаються побудувати теоретичну модель корпоративного управління, яка б була більш наближена до реальності та була б здатна пояснити процеси, які відбуваються всередині корпорації за участі акціонерів, менеджерів та персоналу. Але навіть залучаючи до аналізу корпоративного управління методологічний апарат неоінституціональної економічної теорії – аналіз відносин "принципал-агент", урахування трансакційних витрат процесу управління корпоративними правами, тощо, - неоінституціональній теорії корпоративного управління поки ще бракує тієї самої реалістичності. Можливим поясненням цього є принципова відмова неоінституціоналістів від врахування неоднаковості соціальних ролей учасників корпоративного управління, різності їхніх "потенціалів насилля", інакше кажучи, відносин влади.

Наприклад, Алчиан та Демсец вважають, що всередині фірми не існує влади, яка вирізнялась би від тієї, яка є у ринковому контракті між будь-якими суб'єктами[11]. Дженсен і Меклінг не розглядають владні відносини всередині корпорації і обмежуються аналізом відносин "принципал-агент" між власниками та менеджерами не акцентуючи увагу на різниці потенціалів насилля між ними[12]. Однак, залучення поняття "влада" до теорії корпоративного управління є цілком логічним та необхідним через те теза про відсутність влади протирічить фактам економічної дійсності. Під владою самому загальному виді можна розуміти певний аспект у відносинах між людьми, що складається в здатності "однієї людини або цілої групи нав'язувати свої цілі іншим"[2, с. 83]. Тоді під економічною владою можна розуміти будь – яку владу яка впливає на величину витрат або доходу економічних агентів. Характеризуючи значення влади в суспільстві, Б.Раселл відзначав, що влада є фундаментальним поняттям у суспільних науках у тім же сенсі, у якому енергія є фундаментальним поняттям у фізиці [10, p.9].

Розглянемо структуру влади у відкритій корпорації:

"По–перше, влада власників акцій корпорацій, яка базується на володінні виключними правами на ресурси, які забезпечуються державою. Ця влада формально виявляється через участь у загальних зборах акціонерів, під час яких акціонер шляхом голосування бере участь у вирішенні питань, пов'язаних зі змінами до статуту товариства, формуванням та звільненням ради директорів, санкціонуванні злиттів та поглинань та ліквідації товариства. Таким чином, можна сказати, що з формальної точки зору власники акцій володіють первинною владою у відкритій корпорації.

По-друге, влада ради директорів, яка делегується власниками та виявляється в ратифікації основних проектів, визначенні розміру винагороди вищого менеджменту, праві приймати на роботу та звільнювати менеджерів, призначати аудиторську фірму, забезпечувати відповідну систему контролю над діяльністю менеджменту, планувати структуру капіталу корпорації, тощо.

По-третє, влада менеджменту, яка полягає в можливості ініціювати та приводити у дію проекти, формулювати корпоративну стратегію, приймати на роботу та звільнювати персонал.

По-четверте, влада персоналу фірми, яка є у певній мірі контрвладою, яка накладає обмеження на владу власників та менеджменту через участь в процесі управління, створенні профспілок, страйках, тощо".[2, с.229–230]

Таким чином, первинну владу у корпорації мають власники, які делегують повноваження раді директорів та менеджменту. Але на практиці реальна влада у корпорації може бути й на боці менеджменту.

Розглянемо типові для українського корпоративного управління ситуації. Значна кількість акціонерних товариств в Україні утворилося шляхом приватизації підприємств трудовим колективом. Таким чином, формально утворилося багато власників, які мають потенційну владу у корпорації. Але виявляється, що скористатися своєю владою, перетворити потенційну владу на актуальну і тим самим підтримати свій статус, робітники підприємства не здатні. Це можна пояснити з одного боку об'єктивною складністю налагодження колективних дій за умов великої кількості агентів через значні координаційні витрати, а з іншого – наявністю у менеджменту потенційної контрвлади, яка виявляється у праві менеджерів наймати та звільняти персонал, тобто у даному випадку власників. Через те що доходи від володіння акціями підприємства у

сучасній Україні значно нижчі за заробітну плату, менеджер, який має право звільнити працівника й тим самим позбавити його основного джерела існування, має владу над власником-працівником. Тому неважко змусити такого власника написати доручення згідно якого менеджер уповноважується голосувати на загальних зборах акціонерів від імені робітника. Якщо ж працівники почнуть масово протестувати проти подібних дій менеджменту, досить ефективним способом дисциплінувати є невиплата заробітної плати, яка змушує власників акцій продавати їх. Цей спосіб був дуже поширеним у Росії у 90-х роках на підприємствах нафтогазової промисловості. Таким чином, виявляється, що менеджери контролюють ресурси, які дозволяють їм також мати потенційну владу і через те, що процес її трансформації у актуальну владу є менш витратним ніж аналогічний процес трансформації для власників, реальною владою у корпорації наділені саме вони.

Для реалізації влади менеджерів не обов'язковим є розпилення власності між дрібними акціонерами. Наприклад, підприємець наймає менеджерів. Тоді за відсутності дієвих зовнішніх механізмів корпоративного контролю, які дисциплінують менеджмент, менеджери перестають поважати права власності, створюють "слухняні" ради директорів, саботують виконання рішень зборів акціонерів, переслідуючи власні інтереси. Потенційна влада менеджерів у даному випадку базується на контролі над іншим видом специфічного ресурсу – інформації, навичками, знаннями та досвідом, які необхідні для успішного управління підприємством. І за умов, коли усі менеджери поводяться однаковим чином, власнику досить важко перетворювати свою потенційну владу на актуальну, звільняючи таких менеджерів, тому що витрати пов'язані зі зміною менеджменту перевищують вигоди.

Або, навпаки, власник вирішує сконцентрувати власність настільки, що взяти управління компанією до своїх рук. Це вже інша крайність – відмова від визнання права професійного менеджменту на управління корпорацією. Внаслідок чого талановиті підприємці стають посередніми менеджерами.

Між цими двома крайнощами широкий вибір гібридних моделей взаємодії власника та менеджера. Але найбільш популярний варіант на пострадянському просторі – це так звана підприємницька модель.

У цій моделі в компанії присутні власники та наймані менеджери, але їх повноваження жорстко не розділено. Поряд з менеджментом,

який займається оперативним управлінням, діє інститут "кураторів" менеджерів з боку власника. Ці куратори дублюють управлінську структуру вищого рівня, маючи на меті контролювати діяльність менеджера, з тим щоб він працював в інтересах власника.

Таким чином, за цієї моделі не відбувається безпосереднього розділу права власності та управління цією власністю. Навпаки виникає чітка управлінська лінія: власник–рада директорів – менеджмент, яка формує управлінське ядро. Таким чином, нібито менеджмент отримує певну свободу дій для ефективного управління компанією, а власник не виключаться процесу управління та отримує певні гарантії від опортунізму менеджерів.

Але управлінське ядро є своєрідним закритим акціонерним товариством всередині відкритого, яке сформувалося неформальним шляхом і замінює собою формальні механізми корпоративного управління. Природно, що інтереси осіб, які не увійшли до управлінського ядра жодним шляхом не захищено. При чому річ може йти про досить великих акціонерів, які, звичайно, докладатимуть зусиль для того, щоб перехопити підприємницьку функцію, дестабілізуючи роботу компанії.

З погляду прикладного аналізу питань корпоративного контролю ситуація стосовно до перехідної економіки здобуває двоїстий характер. З одного боку, у традиціях відомої з 30-х рр. концепції "революції менеджерів" є підстави для виведення власників за рамки реальних владних відносин, пов'язаних з контролем і управлінням. З іншого боку, є підстави для виявлення зв'язку "власність – корпоративний контроль - корпоративне управління". Останнє має сенс у тих випадках, коли є можливість ідентифікувати різноманітні варіанти "твердих ядер" прямо контролюючих акціонерів або афілійованих структур ("коаліцій" у термінах теорії організацій). Ключовою проблемою в цьому зв'язку є встановлення полюсів реального контролю у корпорації при наявності формально розмитої структури власності[5, с. 60]. Варто також помітити, що стосовно до умов неліквідного ринку, що розвивається, проблема вибору між механізмом "голосу" і механізмом "виходу" втрачає характер дихотомії і стає по суті безальтернативною: якщо не можна продати свої акції, то виникає необхідність підвищення ролі механізму "голосу".

Поки що не доводиться сподіватися на те, що з'являться якісь зовнішні механізми, які б забезпечили більшу дисципліну у корпоративному секторі. Державне регулювання та економічна політика є несистемними і

дуже швидко змінюють вектор своїх зусиль під впливом політичної ситуації. Це ускладнює умови для розвитку бізнесу, створюючи невизначеність та непередбачуваність, та дезорганізує корпоративне управління.

Таким чином, можна зробити висновок, що владні відносини є невід'ємною частиною корпоративного управління. Представники кожної з ланок корпоративного управління мають певний владний потенціал, наявність якого зумовлено наявністю контролю над певними видами ресурсів. Але не завжди потенційна влада у системі корпоративного управління перетворюється на актуальну. Якщо актуалізація влади пов'язана з надвисокими витратами, то вона не відбувається що, в свою чергу призводить до переоцінки іншими учасниками корпоративного управління потенційної влади даного економічного агента у менший бік і може призвести до перетворення де-юре суб'єкта влади на де-факто об'єкт влади. Цим можна пояснити відхилення моделі корпоративного управління на практиці від теоретичних зразків.

Залучення до аналізу корпоративного управління поняття "влада" з чітким визначенням природи влади всередині акціонерних товариств (корпорацій), чинників, які впливають на її розподіл, оцінки впливу влади різних учасників корпоративного управління дозволяє побудувати більш реалістичну теорію корпоративного управління.

Література:

1. Гэлбрэйт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М., 1976. – 406 с.

2. Дементьев В.В. Экономика как система власти.- Донецк, 2003. – 403 с.

3. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія - К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009 – 288с.

4. Радаев В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр Политических Технологий, 1998. – 128 с.;

5. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С. 45–61.

6. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.

7. McNeil K. Ungerstanding Organizational Power: Building On The Weberian Legacy. Administrative Science Quaterly. – 1978, – vol.3, – P.65–90

8. Mintzberg H. Power and Organizational Life Cycles. The Academy of Management Review. – 1984. – vol.2. – P.207–224.

9. Wrong D. Some Problems In Defining Social Power// American Journal of Sociology, – 1968, – P.673–681

10. Russell B. Power. - London and New York, 2000. – 207 p. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. – 1972. – №62. – pp.777–795.

11. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – N.3. – P.303–360.

12. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – Free Press: New York, 1975. – 286 p.

References:

1. Hehlbrehit Dzh.K. Ehkonomicheskie teorijj y tseli obshchestva. – M., 1976. – 406s.

2. Dementev V.V. Ehkonomika kak sistema vlasty. Donetsk, 2003. – 403 s.

3. Baiura D.O. Systema korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia – K.: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr "Kyivskyi universytet", 2009 – 288s.

4. Radaev V. Formyrovanie novykh rossijjskykh rynkov: transaktsyonnye izderzhki, formy kontrolia i delovaia ehtika. M.: Tsentr Politicheskikh Tekhnolohijj, 1998. – 128 s.;

5. Radyhin A., Sidorov Y. Rossyiskaia korporativnaja ehkonomika: sto let odinochestva? // Voprosy ehkonomiki. – 2000.- №5. – S. 45–61.

6. Yevtushevskyi V.A. Osnovy korporatyvnoho upravlinnia. – K.: Znannia-Pres, 2002. – 317 s.

7. McNeil K. Ungerstanding Organizational Power: Building On The Weberian Legacy. Administrative Science Quaterly. – 1978, – vol.3, – P.65–90

8. Mintzberg H. Power and Organizational Life Cycles. The Academy of Management Review. – 1984. – vol.2. – P.207–224.

9. Wrong D. Some Problems In Defining Social Power// American Journal of Sociology, – 1968, – P.673–681

10. Russell B. Power. - London and New York, 2000. – 207 p. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. – 1972. – №62. – pp.777–795.

11. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – N.3. – P.303–360.

12. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – Free Press: New York, 1975. – 286 p.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Романюк В., асп.
Киевский Национальный Университет имени Тараса Шевченко

ПОНЯТИЕ ВЛАСТИ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

В данной статье анализируются властные отношения в корпоративном управлении. Выявлена структура, характер распределения власти в корпорации, исследовано влияние властных отношений на процесс управления корпоративными правами. Рассмотрена и исследована модель корпоративного управления.

Ключевые слова: *корпоративное управление, экономическая власть, властный процесс, властные отношения.*

V. Romaniuk postgraduate
Kyiv National Taras Shevchenko University

THE CONCEPT OF POWER IN CORPORATE GOVERNANCE

This article examines the relations of power in corporate governance. The structure, nature of the distribution of power in the corporation, to study the effect of power relations on the management of corporate rights. Considered and studied model of corporate governance.

Keywords: *corporate governance, economic power, powerful process, power relations.*

УДК 368
JEL G22

Д. Нестерова, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті визначено поняття "інвестиційний портфель" та досліджено питання оптимізації процесу формування інвестиційного портфеля в страхових компаніях України з урахуванням нормативних обмежень і факторів, що визначають ефективність їх інвестиційної діяльності.

Ключові слова: *інвестиційний портфель страхової компанії; інвестиційний потенціал; інвестиційна діяльність; інвестиційні ресурси.*

Постановка проблеми. Страхові компанії зарубіжних країн поряд з комерційними, ощадними банками та інвестиційними фондами є вагомими інвесторами на фінансовому ринку. Інвестиційна діяльність відіграє значну роль у підвищенні ефективності функціонування самих страхових компаній. Формування і подальше управління інвестиційним портфелем дозволяє не тільки забезпечити ліквідність і збереження фінансових ресурсів, що знаходяться у тимчасовому розпорядженні страховика, а й отримувати додатковий дохід.

У результаті, фактори, що дозволяють підвищити ефективність сформованих страховими компаніями інвестиційних портфелів і забезпечити постійний приплив інвестиційних ресурсів в економіку країни, вимагають комплексного дослідження. Для забезпечення ефективності інвестиційної діяльності страхової компанії необхідно мати відповідну методичну основу оптимізації формування інвестиційного портфеля, що враховує всі особливості страхової та інвестиційної діяльності даних організацій. Це обумовлює формування об'єктивних та обґрунтованих критеріїв оптимізації інвестиційного портфеля, сформованого в рамках інвестиційної політики страхових організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми формування інвестиційного портфеля страхових компаній набуває особливої актуальності, оскільки інвестиційна діяльність страховиків в Україні та в світі відіграє важливу роль у розвитку фінансового ринку, а також є одним із вагомих напрямків діяльності страхових організацій. Проблеми формування інвестиційного портфеля цінних паперів було відображено в працях таких західних економістів, як Дж. М. Кейнса, Г. Маркові-

ца, П. Хейне, У. Шарпа та інших. Проблеми інвестиційної діяльності та формування інвестиційного портфеля страховими компаніями висвітлені в роботах таких зарубіжних та вітчизняних учених, як А. Василенко, Н. Нікуліна, А. Супрун, Н. Ткаченко, В. Янов та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Необхідно відзначити, що питання оптимізації інвестиційної діяльності страхових компаній є не достатньо дослідженими в науковій літературі, а ті дослідження, де розглядалися ці проблеми, були недостатньо повними і не враховували особливості формування інвестиційного портфеля страховими компаніями в Україні.

Мета статті – полягає у дослідженні теоретичних аспектів формування інвестиційного портфеля в страхових компаніях та визначенні факторів, що обумовлюють підвищення ефективності інвестиційної діяльності страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до розробленої інвестиційної стратегії страховики повинні спрямувати свою інвестиційну діяльність на формування збалансованого інвестиційного портфеля, який є сукупністю об'єктів реального і фінансового інвестування.

Інвестиційний портфель – це сукупність різних інвестиційних цінностей, які виступають інструментом досягнення конкретної інвестиційної мети. Інвестиційний портфель, з одного боку, це цілісний об'єкт управління, а з іншого – включає декілька відносно самостійних портфелів, що відрізняються видами об'єктів інвестування та методами управління ними:

- портфель інвестицій у цінні папери (державні та корпоративні);
- портфель інших фінансових інвестицій (банківські депозити, депозитні сертифікати тощо);
- портфель реальних інвестиційних проектів та ін. [1, с. 17].

Визначають три основні цілі формування інвестиційного портфеля страховими компаніями: збереження коштів, їх висока ліквідність та прибутковість. Перші дві мети забезпечуються вимогами держави щодо диверсифікації активів страхових організацій. Досягнення третьої мети - це наслідок інвестиційної політики самої страхової компанії. При цьому необхідно відзначити, що держава висуває обмеження до страховика лише щодо розміщення залучених коштів, а процес інвестування власних ресурсів законодавчо не регулюється. Головна мета фінансового менеджера при формуванні інвестиційного портфеля – досягнення оптимального поєднання між ризиком і прибутковістю для страховика [1, с. 17].

Виділяють наступні завдання управління інвестиційним портфелем страхової компанії:

- забезпечення високих темпів економічного розвитку страхової компанії за рахунок ефективної інвестиційної діяльності;
- забезпечення максимального прибутку на вкладений капітал. При наявності кількох інвестиційних інструментів вибирається найбільш прибутковий з них, який забезпечує прийнятний рівень ризику;
- забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків страховика. При несприятливих умовах на фінансовому ринку вони можуть викликати не тільки втрату інвестиційного доходу, а й призвести до негативних наслідків у здійсненні страхової діяльності. Це пояснюється тим, що більша частина інвестованого капіталу страхової компанії – це залучений капітал, який сформований за рахунок страхових резервів;
- забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності страхової компанії в процесі здійснення інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність пов'язана з виведенням фінансових ресурсів з обороту страхової компанії, що може призвести до зниження платоспроможності страховика за поточними страховими виплатами. Більшість інвестиційних вкладень в страховій компанії здійснюється за рахунок залучених коштів, тому фінансовий менеджер страхової компанії повинен заздалегідь прогнозувати, який вплив вони матимуть на фінансову стійкість і платоспроможність організації.

Розглядаючи питання про створення інвестиційного портфеля, інвестор повинен прийняти рішення з наступних питань:

1) Обрати один із двох типів портфеля:

а) інвестиційний портфель, що переважно орієнтований на одержання доходу за рахунок відсотків і дивідендів;

б) інвестиційний портфель, що спрямований на приріст курсової вартості інвестиційних цінностей, які входять до нього.

2) Оцінити прийнятне для даної страхової компанії поєднання ризику і прибутковості інвестиційного портфеля та, відповідно, визначити структуру портфеля, що відповідає виробленим критеріям;

3) Визначити характер первісного складу портфеля за ступенем ризику: агресивний (висока ступінь ризику) або консервативний (низька ступінь ризику).

З урахуванням цих рішень, фінансові менеджери страхової компанії у своїй інвестиційній діяльності при управлінні коштами страхових резе-

рвів повинні сформувати інвестиційний портфель, який буде забезпечувати високу рентабельність вкладень, що дозволяє зберегти реальну вартість вкладених коштів протягом часу інвестування, і, в разі необхідності, мати можливість легко і швидко реалізувати розміщені активи. У цьому полягає завдання формування раціонального інвестиційного портфеля страхової компанії [1, с.18].

Отже, основне завдання управління інвестиційним портфелем страхової компанії зводиться до оптимального розподілу інвестиційних ресурсів.

Таким чином, інвестиційний портфель страхової компанії має такі характерні особливості:

- висока ліквідність портфеля, що пов'язана з характером залучених фінансових ресурсів та вимогами держави щодо коефіцієнта ліквідності активів страхових компаній;
- низький рівень ризику, оскільки є чітко визначені обмеження по напрямам розміщення фінансових ресурсів страховика;
- формування портфеля як за рахунок залучених, так і за рахунок власних коштів, що дозволяє контролювати рівень прибутковості інвестиційного портфеля страхової організації;
- середньо- і довгостроковий характер вкладень .

Наведені особливості інвестиційних портфелів страхових компаній дозволяють визначити їх класифікацію, згідно з якою страхові компанії, враховуючи специфіку своєї діяльності, не можуть формувати інвестиційні портфелі росту, спеціалізовані та агресивні інвестиційні портфелі.

Враховуючи інвестиційний потенціал страхової компанії, виділяють три типи інвестиційного портфеля страховика:

- консервативний;
- агресивний;
- помірно консервативний.

З урахуванням інвестиційних якостей цінних паперів формуються різні варіанти інвестиційного портфеля страхової організації, у якому буде визначатися співвідношення "дохід-ризиковість" (табл. 1).

Визначено два типи інвестиційних портфелів страхової організації:

- інвестиційний портфель, що формується з урахуванням страхових зобов'язань;
- інвестиційний портфель, що не залежить від страхових зобов'язань (рис. 1).

Таблиця 1

Вид інвестиційного портфеля з урахуванням факторів "дохід-ризиковість"

Тип інвестиційного портфеля	Ціль інвестування	Рівень ризику	Тип цінних паперів	Інвестиційна характеристика портфеля страховика
Консервативний	Захист від інфляції	Низький	Державні та інші цінні папери, акції та облігації великих стабільних емітентів	Високонадійний, але з низькою доходністю
Агресивний	Спекулятивна гра, можливість швидкого вкладення коштів	Високий	Висока частка високоліквідних цінних паперів невеликих емітентів, венчурних компаній та ін.	Ризикований, але високоліквідний
Помірно консервативний	Довгострокове вкладення капіталу та його зростання	Середній	Незначна частка державних цінних паперів, значна частка цінних паперів великих та середніх, але надійних емітентів з довгостроковою ринковою історією.	Диверсифікований

Джерело: складено автором на основі [3, с. 157]

Необхідно відзначити велике значення держави в інвестиційній діяльності страхових компаній, оскільки законодавчо регулюються активи для інвестування та обсяги інвестування. Таким чином, інвестиційна діяльність страхової компанії безпосередньо залежить від державного регулювання, усвідомлення державою значущості інвестиційної діяльності для страхових компаній.

Ефективність формування інвестиційного портфеля страхових компаній залежить не тільки від нормативних обмежень, які встановлюються державою, а й від обсягу та якості використання їх інвестиційного потенціалу. Чим більше інвестиційний потенціал страхової компанії, тим більше можливостей має страховик для придбання різного роду цінних паперів і формування інвестиційного портфеля, який відповідає цілям та завданням інвестиційної політики страхової організації [5, с. 73].

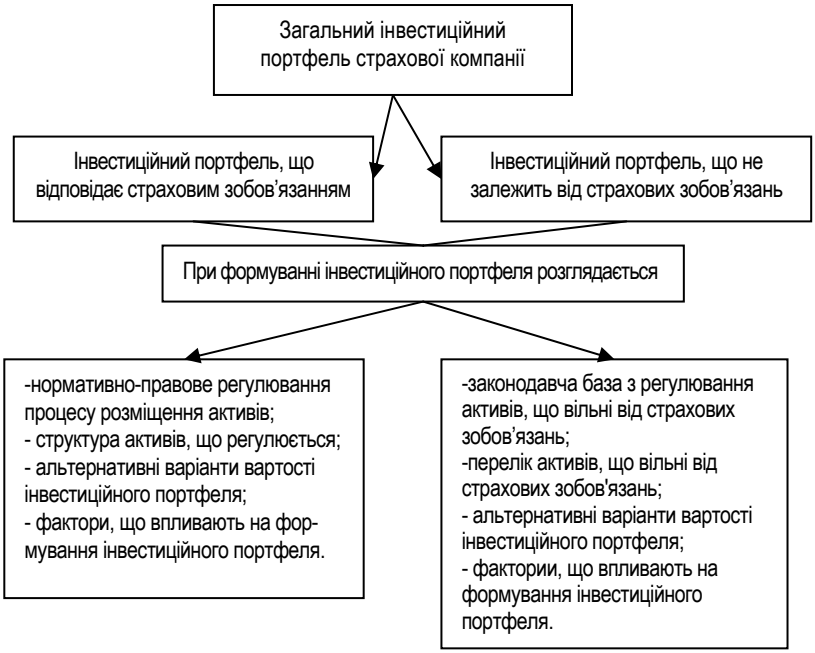


Рис. 1. Структура загального інвестиційного портфеля страхової організації [2, с. 260].

Інвестиційний потенціал характеризує можливості окремої страхової компанії стабільно і гарантовано формувати інвестиційний портфель. Якщо обсяги страхових виплат збільшуються більшою мірою, ніж зростає обсяг страхових резервів і власного капіталу, то може скластися ситуація, коли при збільшенні номінального інвестиційного потенціалу страхової компанії, її реальний інвестиційний потенціал зменшується [8, с. 11].

Таким чином, при формуванні інвестиційного портфеля, який пов'язаний з виконанням страхових зобов'язань, необхідно враховувати вплив наступних факторів: зв'язок даного портфеля з виконанням страхових зобов'язань, вплив страхового портфеля на інвестиційну діяльність страховика, обов'язковість наявності грошових коштів, менталітет інвестиційної поведінки страховика та можливості отримання інвестиційного доходу.

Формування інвестиційного портфеля, вільного від страхових зобов'язань не регулюється законодавчими нормативами. У даному питанні

страховик має можливість здійснювати інвестиційну діяльність відповідно до приорітетних цілей компанії і поставленими нею завданнями. Цей інвестиційний портфель включає тільки ті активи, які за своїм цільовим призначенням не призначені для забезпечення виконання зобов'язань страхової компанії.

Література:

1. Семіна Л.А. Інвестиційна привабливість: теоретичний аспект // Вісник Хмельницького державного університету. Серія Економіка. Вип. 27. – 2010. № 14(195). – с. 17–19.

2. Нікуліна Н.Н. Інвестиційна політика в страхових організаціях. Теорія і практика: навч. посіб.для студентів вузів / Н. Н. Нікуліна, С.В. Березіна. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 511 с.

3. Нікуліна Н.М. Фінансовий менеджмент страхової організації: навч. посібник для студентів вузів / Н.М. Нікуліна, С.В. Березіна. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 431с.

4. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб / О. О. Гаманкова. – К: КНЕУ, 2007. – 328 с.

5. Василенко А. В. Інвестиційна стратегія страхових компаній : навч. посіб. / А. В. Василенко – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 168 с.

6. Грідасов В.М. Інвестиційна діяльність страхових організацій в сучасних умовах / В.М. Грідасов // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2013. – № 1 (30) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1(30)_2013/article/13gvmomt.pdf

7. Звіт по страховому ринку Європейського союзу Insurance Europe Key facts // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/final-key-facts-2013.pdf

8. 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.

References:

1. Semina L.A. Investitsiyna privablivist: theoretichnuj aspect // Vistnuk Khmelnytskogo derjavnogo universitetu. Seriya Ekonomika. Vup . 27. – 2010 . Number 14 (195). – p. 17–19.

2. Nikulina N.N. Investitsiyna politika v strahovux organizatsiyah. Teoriya i practuka: navch . posib.dlya studentiv vuziv / N.N. Nikulina , S.V. Berezina . - Moscow: UNITY – DANA, 2013. – 511p.

3. Nikulina N.M. Finansovy management strahovoi organizatsii : navch . posibnik dlya studentiv vuziv / N.M. Nikulina , S.V. Berezina. – Moskva: UNITY – DANA 2008. – 431 p.

4. Gamankova O.O. Finansi strahovuh organizatsiy : navch . posib / O. O. Gamankova. – By : KNEU 2007. – 328 p.

5. Vasilenko A.V. Investitsiyna strategiya strahovuh kompaniy : navch . posib . / A.V. Vasilenko – K.: Kiev . nat. torg. – EKON. University, 2006. – 168 p.

6. Gridasov V.M. Investitsiyna diyalnist strahovuh organizatsiy v Suchasni ymovah/ V.M. Gridasov // Visnuk Donbaskoi derzhavnoi mashinobudivnoi akademii. – 2013. – № 1 (30)// [Elektronnuj resource]. – Rejum dostypy : http://www.dgma.donetsk.ua/ science_public/ddma/Herald_1(30)_2013/article/13gvmomt.pdf

7. Zvit strahovuh runkiv analys strahovogo runky Evropeyskogo Soyuzy Klyuchovi faktu// [Elektronnuj resource]. – Rejum dostypy: http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/final-key-facts-2013.pdf

8. Tkachenko N.V. Investitsiyna diyalnist' strahovux kompaniy: Avtoreferat dis. na zdobuttya zvannya kandudata ek. nauk: special'nist'. 08.04.01 "Groshi, finansi i credit" / N.V. Tkachenko, National'na Academia nayk Ukrainu. Instutyt ekonomichnogo prognozuvannya. – K., 2004. – 20 p.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Д.С. Нестерова, асп.,
КНУ имени Тараса Шевченко

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В статье определено понятие "инвестиционный портфель" и исследованы вопросы оптимизации процесса формирования инвестиционного портфеля в страховых компаниях Украины с учетом нормативных ограничений и факторов, определяющих эффективность их инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: *инвестиционный портфель страховой компании; инвестиционный потенциал; инвестиционная деятельность, инвестиционные ресурсы.*

D.S. Nesterova, postgraduate student
Kyiv National Taras Shevchenko University

FORMING OF INVESTMENT PORTFOLIO OF INSURANCE COMPANY

The article defines the term "investment portfolio" and investigates how to optimize the process of forming the investment portfolio of the insurance companies of Ukraine in view of regulatory restrictions and factors that determine the effectiveness of their investment. Defined two types of investment portfolios of an insurance company: investment portfolio that is formed on the basis of insurance liabilities and investment portfolio, which is independent of the insurance liabilities. The investment potential of the insurance company forms three types of investment portfolio of the insurer: conservative, aggressive, moderately conservative. Investment potential describes possibilities of individual insurance companies to form a stable and guaranteed investment portfolio. The efficiency of formation of the investment portfolio of insurance companies depends not only on the legal restrictions imposed by the state, but also on the amount of money to use their investment potential.

Keywords: *investment portfolio of the insurance company, investment potential, investment activity, investment resources.*

УДК 338
JEL L190

К. Надточій, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ БАР'ЄРІВ ВХОДУ У ГАЛУЗЬ

У статті досліджується проблема виходу підприємств на зовнішні ринки, а саме описуються головні бар'єри та стратегії, які мають допомогти їх подолати. Описуються різні підходи до вибору конкретного способу виходу та фактори, що здійснюють найбільший вплив. Розглянуто узагальнену статистику щодо вибору різних видів стратегій на українському ринку.

***Ключові слова**: бар'єри входу; стратегії подолання бар'єрів входу; фактори впливу на прийняття рішення; поведінка фірм на ринку.*

Діяльність сучасних підприємств знаходиться під постійним впливом сукупності факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Аналіз бар'єрів входу та виходу з ринку є надзвичайно важливим для оцінки ринкової влади та ринкової ефективності, які може здобути фірма. А тому дослідженням характеристик ринку, актуальних причин, що заважають ефективному входу у галузь, приділяють увагу науковці зі всього світу, а саме Дж.Стігліц [1], М.Спенс [2], Я.Кепплер [3], А.Ігнатюк [4], Л.Рой та В.Третяк [5].

Компанії, у свою чергу, розробляють стратегії, за допомогою яких можна зменшити висоту бар'єрів або взагалі їх подолати. Праці М.Портера та Р.Кейвса [6], Я.Йохансона та Я.-Е.Вальне [7], П.Лі [8], Т.Кавузгіл [9; 10], Г.Филюк [11] присвячені вивченню факторів, що впливають на прийняття рішення про вихід на зовнішні ринки, вибору різних стратегій глобалізації з урахуванням перешкод вільного входу.

Вибір стратегії подоланя бар'єрів входу в галузь є важливим компонентом процесу глобалізації підприємства, який визначає наскільки успішним буде майбутній розвиток окремого підприємства та країни, загалом. Проте питання сутності, видів та особливостей вибору стратегій є недостатньо висвітленим у вітчизняній літературі.

А тому метою даної статті є визначення сучасних бар'єрів входу у галузь, навести фактори, що впливають на спосіб виходу на зовнішній ринок та дослідити основні види стратегій, їх переваги та схильність іноземних підприємств обирати кокретні стратегії входу на український ринок.

Потенційні конкуренти входять на ринок тільки якщо вони розраховують отримати там прибуток. Але якщо вони очікують, що наступні новачки відберуть їх прибуток, вони відмовляться виходити на ринок. Фірми завжди шукають монопольну ренту[1].

Вихід підприємства на новий ринок пов'язаний із виникненням ряду бар'єрів та ризиків. Узагалі, усю сукупність перешкод можна визначити як "бар'єри іноземності" [12], що пов'язані із практикою ведення управлінських процесів та бізнес-нормами, що характерні для іноземної країни, недостатньою поінформованістю стосовно споживчих переваг. Зокрема розрізняють:

- обмеженість та асиметрію інформації, що особливо виявляється при ідентифікації, виборі та налагодженні контактів на іноземному ринку [10];
- інституційну відстань – це різниця між інститутами у країні походження фірми та у країні, на ринок якої планує ввійти підприємство. Тому визначальними для новачка є потреба та переваги від міцних зв'язків із місцевими партнерами та витрати на їх взаємодію. Часто у межах інституційної відстані виділяють і корупційну відстань. яка пов'язана з бездіяльністю або зловживанням органів місцевої та/або державної влади [13];
- владну відстань, що стосується міри децентралізації владних повноважень як частини практики ведення бізнесу у певній галузі [14];
- культурну відстань, що апріорно розглядається як основна перешкода при вході на ринок і представляється різницею у традиціях, звичаях між країною походження компанії та іноземною країною [14];
- психологічну відстань [7];
- недостатність самофінансування, особливо це помітно в експортних бар'єрах [10];
- здійснення безповоротних витрат (sunk costs), яке є необхідним для входу на ринок [1].

Діяльність, що перешкоджає входу на ринок, передбачає здійснення інвестицій у [2]:

1) устаткування та обладнання, особливо їх технічне удосконалення;

2) розширення системи збуту продукції, однак право ексклюзивного дилерства розглядається як приклад неефективного обсягу інвестицій в капітал;

3) оптимізація мережі просування товарів і послуг.

Окрім вказаних перешкод на прийняття рішення стосовно входу компанії на ринок впливає ряд інших факторів (рис.1).

Рис. 1 Фактори впливу на прийняття рішення стосовно входу компаній у галузь
Джерело: складено автором на основі [14]

Подолання бар'єрів входу на ринок здійснюється через створення або укріплення конкурентних переваг підприємства. При цьому існує багато підходів до визначення основних джерел таких переваг. Останні наукові дослідження із даної сфери пов'язують виникнення конкурентних переваг із знаннями [15]. При цьому розрізняють два вектори здобуття нових знань, які залежать від їх новизни та можливаості відтвореняя чи копіювання, на ринку [8]:

1) дослідницький (exploratory) – пробивна траєкторія здобуття нових знань із зовнішніх ресурсів чи створення нових знань самостійно;

2) експлуатаційний (exploitative) – залежний рух, передбачає поглиблення або використання вже наявних знань.

На думку представників сучасних теорій про виникнення конкурентних перваг ядром конкурентних переваг парадигми організаційних можливостей (OC paradigm) є внутрішні можливості фірми, а саме її акумульовані знання. Стратегічне управління на підприємстві має відбуватися через адаптацію, інтеграцію та реформування [15].

Одним із напрямів реалізації конкурентних переваг є інвестиції у розвиток і дослідження, які здійснюють позитивний соціальний ефект і знижують граничні витрати у довгостроковому періоді (як наприклад, патент), хоча і переважна частка таких інвестицій носить характер прямих безповоротних витрат.

Стратегію подолання вхідних бар'єрів можна розуміти у вигляді синтезу стратегій глобалізації фірми, інтернаціоналізації продукції та стратегії здобуття конкурентних переваг. Ці три складові об'єднують головні завдання фірми: розширити ринки збуту продукції, удосконалити процес виробництва (аутсорсинг окремих елементів виробничого процесу, економія ресурсів тощо), адаптувати продукт до зовнішніх вимог ринку, здобути конкурентні переваги та отримати позитивний економічний ефект від їх впровадження.

Альтернативною метою реалізації стратегії подолання бар'єрів є "отоварення" бар'єрів входу [3].

Існують два основні підходи до вибору способу виходу на нові ринки: з повним контролем підприємства та з розподілом відповідальності [16]. При цьому менеджери з міжнародним досвідом віддають перевагу стратегіям з повним контролем, а управлінці з винятково внутрішнім досвідом – з розподілом відповідальності.

Основні теорії, що пояснюють вибір способу входу фирми на інший ринок [9]:

а) теорія трансакційний витрат;

б) ресурсоорієнтований підхід;

в) еклектична теорія, де визнчальними факторами є: розмір фірми, міжнародний досвід, можливості диференціації продукції, корпоративна стратегія, навчання

Глобальні стратегії виходу на зовнішні ринки можна класифікувати за принципом поширення домашньої практики ведення бізнесу [17]:

1) горизонтальні стратегії, тобто впровадження "домашньої" діяльності на іноземних ринках;

2) вертикальні стратегії – інвестиції у ресурсорозвідувальні операції та розміщення окремих етапів процесу віробництва за кордоном (свого роду аутсорсинг);

3) побічна (допоміжна) інтеграція;

4) стратегії диверсифікації ризиків.

Вибір однієї із стратегій залежить від ділової активності компанії у даній галузі у власній країні (табл.1).

До основних видів стратегій виходу на зовнішні ринки відносять:

1) здійснення прямих іноземних інвестицій;

2) придбання та поглинання діючих підприємств на ринку;

3) утворення альянсів;

4) відкриття спільного підприємства із локальним партнером – у країнах із високою невизначеністю середовища є джерелом надійної інформації, захисту та зовнишньої підтримки;

5) продаж франшизи;

6) створення самостійного підприємства у галузі (greenfield entry).

***Таблиця* 1**

Матриця вибору глобальної стратегії виходу на зовнішні ринки

	Сфера діяльності головної компанії	Вибір стратегії входу
Іноземний підрозділ	Аналогічна сфера діяльності	Горизонтальна інтеграція
	Галузі, пов'язані із природними ресурсами	Вертикальна інтеграція
	Та ж галузь, але інший сегмент	Допоміжна інтеграція
	Непов'язані галузі	Диверсифікація ризиків

Джерело: складено автором на основі [17]

Кожна із стратегій має свої переваги (табл. 2), зокрема, здійснення прямих інвестицій відрізняється високою ліквідністю та низькою ризикованістю. У випадку об'єднання із діючими підприємствами (із різними ступенями іноземного контролю) основною конкурентною перевагою є доступ до достовірної інформації та унікального бізнес-досвіду.

***Таблиця* 2**

Переваги основних стратегій виходу на зовнішні ринки

Стратегія підпріємства	Переваги
Здійснення прямих іноземних інвестицій	Низька ризикованість та висока ліквідність
Придбання та поглинання діючих підприємства	Можливість перейняти унікальний досвід функціонування на ринку. Доступ до професійних трудових ресурсів
Утворення альянсу	Мінімізація трансакційних витрат Можливість перейняти унікальний досвід функціонування на ринку
Відкриття спільного підприємства із локальним партнером	Швидке налагодження зв'язків із бізнес-спільнотою Наяавність налагоджених відносин із владою Доступ до знань про неформальні інститути

Закінчення табл. 2

Стратегія підприємства	Переваги
Франчайзинг	Можливість перейняти унікальний досвід функціонування на ринку
Створення самостійного підприємства	Висока гнучкість у прийнятті рішень фірми

Джерело: складено автором самостійно

Після виходу підприємства на ринок можливі наступні сценарії розвитку взаємовідносин з фірмами, що функціонують на ринку [1]:

1) фірми можуть конкурувати;

2) можуть об'єднатися і розділити між собою монопольний прибуток;

3) діючий гравець може вийти із ринку.

Проте вибір сценарію залежить від умов ведення бізнесу на конкретному ринку та підприємств, що на ньому функціонують.

Розглянемо схильність іноземних інвесторів до вибору різних стратегій входу на український ринок (рис. 2). Так, кількість іноземних підприємств на ринку постійно зменшується з 2006 р. (з 2347 шт. у 2006 році до 2176 у 2012 році або на 8%). Це свідчить про погіршення умов господарювання та про низьку поінформованість інвесторів щодо ринку, зростання рівня ризику.

Рис. 2. Динаміка чисельності іноземних підприємств в Україні у 2005–2012 рр.
Джерело: складено автором на основі [18]

Активно почав розвиватися ринок злиттів та поглинань з 2011 року: кількість угод зросла з 31 шт. до 160 шт. у 2013 році (у 5,1 раза), а обсяг українського ринку злиттів і поглинань становить 8 млрд дол. у 2013 році (рис.3). Упродовж 2007–2013 рр. спостерігається поступове зростання кількості угод при порівняно низьких темпах зростання варстості угод, що свідчить про те, що угоди, які укладаються, стосуються відносно менших компаній. Це можна вважати позитивним трендом, оскільки така стратегія виходу на зовнішній ринок має стосуватися не тільки великих підприємств, але і сектору малих та середніх.

Рис. 3. Вартість угод злиття та поглинання та їх кількість в Україні в 2007–2013 рр.
Джерело: складно автором за даними за даними [19; 20].

Також зростає популярність ринку франчайзингу (648 іноземних франшиз на українському ринку). Найактивніше входять на український ринок російські (346 шт.), італійські (70 шт.) та американські (63 шт.) підприємці, а основні галузі – торгівля, сфера надання послуг, мережі швидкого харчування та інші (рис. 4).

При цьому обсяг прямих іноземних інвестицій, як найменш ризикована стратегія виходу на ринок, зростає упродовж 2005–2012 рр. – з 16375,2 млн дол. до 54462,4 млн дол. (у 3,3 рази) (рис.5)

Рис. 4. Структура ринку франчайзингу у розрізі країн походження франчизи у 2012р.
Джерело: складено автором на основі даних окремих бізнес-організацій

Рис. 5. Динаміка прямих іноземних инвестицій в економіку України у 2005–2012 рр.
Джерело: складено автором на основі [21]

Іноземні інвестори віддають перевагу найменш ризикованим способам входу на український ринок, що свідчить про високий рівень невизначеності ведення бизнесу.

За даними дослідження Світового Банку [24] бізнес-середовище в Україні має значно покращитися у 2014 році, зокрема найбільші позитивні

зміни очікуються за субіндексами "отримання будівельних дозволів" (зростання на 145 позицій у рейтингу) та "реєстрація власності" (на 60 позицій). Ці дані мають позитивно вплинути на зростання інвестиційної активності та кількості нових підприємств, що входять на український ринок.

Оскільки ринкові умови ведення бізнесу постійно змінюються, подальші наукові дослідження мають стосуватися вивченню актуальних бар'єрів входу на ринок та оцінка впливу кожного з них. Фактори, що впливають на вибір стратегії входу, також потребують більш детального вивчення. Міжнародні організації заявляють про полегшення ведення бізнесу в Україні у наступні роки, а тому схильність інвесторів до вибору окремих видів стратегій також може змінитися.

Висновки. Вибір стратегії входу на зовнішній ринок залежить від висоти конкретних бар'єрів, що перешкоджають вільному входу. До основних перешкод можна віднести велику групу бар'єрів "іноземності", серед яких бар'єри, що пов'язані із інституційною, культурною, психологічною та іншими видами асиметрії інформації між країнами.

Важливу роль також відіграє схильність інвестора до ризику та його підготовленості до повного контролю нового підприємства. Виділяють такі основні стратегії входу на ринок: здійснення прямих іноземних інвестицій; придбання та поглинання діючих підприємств; утворення альянсів; відкриття спільного підприємства із локальними партнерами; франчайзинг; створення самостійного підприємства. Найбільш ризикованим є створення абсолютно нового підприємства на іноземному ринку, а найменш ризикованим та гнучким вважається здійснення прямих іноземних інвестицій.

Зважаючи на умови ведення бізнесу на українському ринку, іноземні інвестори віддають перевагу прямим інвестиціям та злиттям чи поглинанням діючих підприємств – це ті стратегії, де спостерігається активність. Також починає розвиватися ринок франчайзингу, проте структура основних країн походженя франшиз скоріше за все буде змінюватися.

Література:

1. Joseph E. Stiglitz, 1987. Technological Change, Sunk Costs, and Competition. Brookings Papers on Economic Activity, vol. 3, p. 883–947

2. Michael Spence, 1977. Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing. The Bell Journal of Economics, 8 (2), p. 534–544

3. Jan-Horst Keppler, 2009. Barriers to Entry: Abolishing the Barriers to Understanding. Journal of Public Finance and Public Choice, 27 (2–3), p. 99–124

4. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія / А.І. Ігнатюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.

5. Рой Л.В. Анализ отраслевых рынков: Учебник / Л.В. Рой, В.П. Третьяк. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 442 с.

6. Caves R.E., Porter M.E., 1977. From entry barriers to mobility barriers. Quarterly Journal of Economics, vol. 91, p. 241–262

7. Jan Johanson, Jan-Erik Vahlne, 1977. The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment. Journal of International Business Studies, vol. 8 (1), p. 23–32

8. Peter Ping Li, 2010. Toward a learning-based view of internationalization: The accelerated trajectories of cross-border learning for latecomers. Journal of International Management, vol. 16, p. 43–59

9. Rajshekhar G. Javalgi, Seyda Deligonul, Ashutosh Dixit, Tamer Cavusgil, 2010. Foreign market entry mode behavior as a gateway for further entries: The NAFTA experience. International Business Review, vol. 19, p. 209–222

10. M. Mithat Uner, Akin Kocak, Erin Cavusgil, Salih Tamer Cavusgil, 2013. Do barriers to export vary for born globals and across stages of internationalization? An empirical inquiry in the emerging market of Turkey. International Business Review, vol. 22, p. 800–813

11. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.

12. Guoliang F. Jiang, Guy L.F. Holburn, Paul W. Beamish, 2013. The Impact of Vicarious Experience on Foreign Location Strategy. Journal of International Management (In Press), 14 p.

13. Päivi Karhunen, Svetlana Ledyaeva, 2012. Corruption Distance, Anti-corruption Laws and International Ownership Strategies in Russia. Journal of International Management, vol. 18, p. 196–208.

14. Dirk Morschett, Hanna Schramm-Klein, Bernhard Swoboda, 2010. Decades of research on market entry modes: What do we really know about external antecedents of entry mode choice? Journal of International Management, vol. 6, p. 60–77

15. Kalanit Efrat, Aviv Shoham, 2012. Born global firms: The differences between their short- and long-term performance drivers. Journal of World Business, vol. 47, p. 675–685.

16. Bo Bernhard Nielsen, Sabina Nielsen, 2011. The role of top management team international orientation in international strategic decision-making: The choice of foreign entry mode. Journal of World Business, vol. 46, p. 185–193

17. Asta Dis Oladottir, Bersant Hobdari, Marina Papanastassiou, Robert Pearce, Evis Sinani, 2012. Strategic complexity and global expansion: An empirical study of newcomer Multinational Corporations from small economies. Journal of World Business, vol. 47, p. 686–695.

18. Статистичний щорічник України за 2012 рік [Електронний ресурс] // Держкомстат України [сайт] – Режим доступу: http://library.oseu.edu.ua/docs/StatSchorichnyk%20Ukrainy%202012.pdf – 18.02.2014

19. Слияния и поглощения в Украине: итоги 2013 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investory.com.ua/novosti/157-sliyaniya-i-pogloscheniya-v-ukraine-itogi-2013-goda.

20. Слияния и поглощения в Украине: итоги 2013 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mergers.com.ua/

21. Прямі іноземні інвестиції в економіку України (по рокам) [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України [сайт] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/ivu/ivu_u/arh_ivu2012.html

Reference:

1. Joseph E. Stiglitz, 1987. Technological Change, Sunk Costs, and Competition. Brookings Papers on Economic Activity, vol. 3, p. 883–947

2. Michael Spence, 1977. Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing. The Bell Journal of Economics, 8 (2), p. 534–544

3. Jan-Horst Keppler, 2009. Barriers to Entry: Abolishing the Barriers to Understanding. Journal of Public Finance and Public Choice, 27 (2–3), p. 99–124

4. Ignatjuk A.I. Galuzevi rinki: teorija, praktika, naprjami reguljuvannja: Monografija / A.I. Ignatjuk. – K.: NNC IAE, 2010. – 465 s.

5. Roj L.V. Analiz otraslevyh rynkov: Uchebnik / L.V. Roj, V.P. Tret'jak. – M.: INFRA-M, 2008. – 442 s.

6. Caves R.E., Porter M.E., 1977. From entry barriers to mobility barriers. Quarterly Journal of Economics, vol. 91, p. 241–262

7. Jan Johanson, Jan-Erik Vahlne, 1977. The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment. Journal of International Business Studies, vol. 8 (1), p. 23–32

8. Peter Ping Li, 2010. Toward a learning-based view of internationalization: The accelerated trajectories of cross-border learning for latecomers. Journal of International Management, vol. 16, p. 43–59

9. Rajshekhar G. Javalgi, Seyda Deligonul, Ashutosh Dixit, Tamer Cavusgil, 2010. Foreign market entry mode behavior as a gateway for further entries: The NAFTA experience. International Business Review, vol. 19, p. 209–222

10. M. Mithat Uner, Akin Kocak, Erin Cavusgil, Salih Tamer Cavusgil, 2013. Do barriers to export vary for born globals and across stages of internationalization? An empirical inquiry in the emerging market of Turkey. International Business Review, vol. 22, p. 800–813

11. Filjuk G.M. Konkurencija i monopolija v epohu globalizacii: Monografija / G.M. Filjuk. – Zhitomir: Vid-vo ZhDU im. I. Franka, 2009. – 404 s.

12. Guoliang F. Jiang, Guy L.F. Holburn, Paul W. Beamish, 2013. The Impact of Vicarious Experience on Foreign Location Strategy. Journal of International Management (In Press), 14 p.

13. Päivi Karhunen, Svetlana Ledyaeva, 2012. Corruption Distance, Anti-corruption Laws and International Ownership Strategies in Russia. Journal of International Management, vol. 18, p. 196-208

14. Dirk Morschett, Hanna Schramm-Klein, Bernhard Swoboda, 2010. Decades of research on market entry modes: What do we really know about external antecedents of entry mode choice? Journal of International Management, vol. 6, p. 60–77

15. Kalanit Efrat, Aviv Shoham, 2012. Born global firms: The differences between their short- and long-term performance drivers. Journal of World Business, vol. 47, p. 675–685

16. Bo Bernhard Nielsen, Sabina Nielsen, 2011. The role of top management team international orientation in international strategic decision-making: The choice of foreign entry mode. Journal of World Business, vol. 46, p. 185–193

17. Asta Dis Oladottir, Bersant Hobdari, Marina Papanastassiou, Robert Pearce, Evis Sinani, 2012. Strategic complexity and global expansion: An empirical study of newcomer Multinational Corporations from small economies. Journal of World Business, vol. 47, p. 686–695

18. Statistichnij shhorichnik Ukraiini za 2012 rik [Elektronnij resurs] // Derzhkomstat Ukraiini [sajt] – Rezhim dostupu: http://library.oseu.edu.ua/docs/Stat Schorichnyk%20Ukrainy%202012.pdf – 18.02.2014

19. Slijanija i pogloshhenija v Ukraine: itogi 2013 goda. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://investory.com.ua/novosti/157-sliyaniya-i-pogloscheniya-v-ukraine-itogi-2013-goda.

20. Slijanija i pogloshhenija v Ukraine: itogi 2013 goda. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://mergers.com.ua/

21. Prjami inozemni investiciii v ekonomiku Ukraiini (po rokam) [Elektronnij resurs] // Derzhavnij komitet statistiki Ukraiini [sajt] – Rezhim dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/ivu/ivu_u/arh_ivu2012.html

Надійшла до редколегії 27.02.14

К. Надточий, асп.
КНУ имени Тараса Шевченка

ВЫБОР СТРАТЕГИИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАРЬЕРОВ ВХОДА В ОТРАСЛЬ

В статье исследуется проблема выхода предприятий на внешние рынки, а именно описываются главные барьеры и стратегии, которые должны помочь их преодолеть. Описываются различные подходы к выбору конкретного способа выхода и факторы, осуществляют наибольшее влияние. Рассмотрена обобщенная статистика по выбору различных видов стратегий на украинском рынке.

Ключевые слова: *барьеры входа; стратегии преодоления барьеров входа; факторы влияния на принятие решения поведение фирм на рынке.*

K. Nadtochii, Doctoral Student
Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv

CHOOSING A STRATEGY TO OVERCOME ENTRY BARRIERS

This research article describes main entry deterring barriers, that can be called barriers of foreignness (for example, information asymmetry, power and cultural distance and so on). But some obstacles like sunk costs could have positive consequence for a market. Such group of factors as home country varuables, host country varuables, specific features of a company and a market are the main factors of decision making of a new company. Among all strategies, that implement new firms while entering international markets, are FDI, merger and acquisition (M&A), franchising and setting up a new firm. The up-to-date strategies to enter markets must include elements of globalization, internationalization and marketing strategies. International investors give preference to FDI and M&A, as the least risky strategies to enter Ukrainian market.

Keywords: *entry barriers; entry mode choice; factors of decision making; firms' behavior on the market.*

УДК 33.005.95/.96
JEL O100; M140

М. Римкіна, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка

ДЕФІНІЦІЯ КАТЕГОРІЇ "СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА"

У статті здійснено огляд та аналіз наукової літератури з питань розвитку підприємства. Проаналізовано поняття "розвитку", "економічного розвитку", "соціального розвитку" та "соціально-економічного розвитку". Сформульовано визначення терміну "соціально-економічний розвиток підприємства".

Ключові слова: *розвиток, економічний розвиток, соціальний розвиток, соціально-економічний розвиток підприємства.*

Постановка проблеми. Життя людини знаходиться в залежності від задоволення її постійно зростаючих потреб. У зв'язку з цим вся історія розвитку цивілізації є постійною діяльністю людини, орієнтованою на досягнення духовних і матеріальних благ. Задоволення потреб людини залежить від розвитку не лише матеріального виробництва, але й передбачає виробництво нематеріальних благ і послуг, духовних цінностей (охорона здоров'я, освіта, культура, мистецтво). Сьогодні успіх фірми значною мірою залежить від інтелектуальних можливостей працівників, їх задоволеності умовами праці, рівня соціальних гарантій та загалом відповідального відношення до працівників з боку підприємства та держави. На мікрорівні умови функціонування сучасних економічних процесів такі, що підприємство вже не може забезпечувати істотні конкурентні переваги на ринку лише за рахунок матеріальних і фінансових ресурсів. Це актуалізує питання розгляду сутності та змісту категорії "соціально-економічний розвиток підприємства", що сприяє подальшому визначенню основних напрямів розвитку конкурентоспроможності національних виробників.

Мета дослідження. Дослідити та проаналізувати різноманітні підходи до визначання категорій "розвиток", "економічний розвиток" та "соціальний розвиток". Виявити найточніші з них і сформулювати власне розуміння поняття "соціально-економічний розвиток підприємства".

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження окремих складових соціально-економічного розвитку підприємства зробили такі науковці, як: Р. Акофф [1], В. Балан, А. Воронкова, В. Ге-

єць [17], О. Грішнова [4], В. Гриньова, П. Драккер, Т. Клебанова, Е. Короткова, О.Кузьмін, Л. Мельник, Г. Мінцберг, В. Пастухова, В. Пономаренко, М. Портер, В. Приймак, О. Раєвнєва, А. Томпсон, О. Тридід, Н. Ушенко [18], Г. Савіна [14], А. Дж. Стрікленд, С. Єрохів [9], Р. Фатхутдинов [19], О. Чупир [22], А. Шегда, Й. Шумпетер [24], та інші. Їх розробки відрізняються спектром дослідження проблем та авторськими підходами до розуміння окремих аспектів соціально-економічного розвитку підприємства.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на наявність значної кількості публікацій за цією тематикою, все ще залишається багато невисвітлених питань, які стосуються формування та розуміння категорії "соціально-економічний розвиток підприємств".

Викладення основного матеріалу. Розкриття сутності дефініції категорії "соціально-економічний розвиток підприємства" варто здійснювати поетапно.

Розглянемо розуміння категорії "розвиток" як базису початкового поняття. Змістовний внесок у ідею розвитку зробили представники німецької класичної школи філософії [19, С.561], зокрема Еммануїл Кант. Він застосовував дану категорію вперше для пояснення Сонячної системи та інших зоряних світів. Об'єднавши розроблені раніше концепції розвитку, Г. Гегель застосував їх для пояснення історичного розвитку людства загалом. У економічну науку категорію розвитку ввели К. Маркс і Ф.Енгельс, спираючись на ідеї Г. Гегеля, що було необхідною передумовою для подальших розробок матеріалістичного вчення – матеріалістичної діалектики. Деякі риси діалектики, як змістовного вчення про розвиток, характеризують суть філософського – базового тлумачення категорії. Серед них: розвиток ніби повторює пройдені вже ступені, але робить це іншим чином, на вищій базі ("заперечення заперечення"), рух, так би мовити, по спіралі, а не по прямій лінії; розвиток стрибкоподібний, катастрофічний, революційний; перетворення кількості в якість; взаємозалежність і найтісніший, нерозривний зв'язок всіх сторін кожного явища, зв'язок, що дає єдиний, закономірний світовий процес руху тощо.

В науковій літературі існує багато трактувань категорії "розвиток". Найбільш актуальні з них представлені у табл.1.

Ми вважаємо, що усі наведені вище визначення однозначно відмежовують розвиток від регресу, що є необхідною умовою при розумінні сутності категорії. Деякі науковці відзначають, що розвиток може бути як позитивний (ріст), так і негативний (регрес). Проте, з точки зору філософії,

як базового погляду при становленні економічних категорій, даний підхід не є правильним. Тому надалі під "розвитком" будемо розуміти лише удосконалення, покращення певного елементу, системи, підприємства.

***Таблиця* 1**

Визначення терміну "розвиток"

Автор (джерело)	Визначення терміну
Фатхутдинов Р.А.	Розвиток – процес удосконалення системи [19, С.33].
Акофф Р.	Розвиток – придбання потенціалу для поліпшення [1, С.64].
Новий тлумачний словник української мови в 4-х томах/ (ред. В.В. Яременко, О.М. Сліпушко.)	Розвиток – процес росту, розвій, розмах, розквіт, процвітання; рух, хід, поступ. [14, с.20].
Большой экономический словарь (ред. А.Н.Азрин)	Розвиток – процес закономірних змін, перехід з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого. [3, с.962].
Єрохін С.А.	Розвиток - це особливий тип руху, що характеризує прогресивний характер взаємодії речей. [19, С.33].

Джерело: складено автором.

Для того, щоб поступово наростити розуміння категорії "соціально-економічний розвиток", проаналізуємо тлумачення науковцями значення "економічного розвитку". Різноманітність точок зору та підходів до трактування сутності економічного розвитку робить неможливим затвердження єдиного визначення цього терміну.

Вперше про економічне зростання та "економічний розвиток" систем заговорили меркантилісти, а відносно предметно цю проблему поставив фізіократ Ф. Кене.

Давід Рікардо розробив теорію економічного розвитку, надавши їй динамічного характеру і зробивши акцент на ролі розподілення доходів від факторів виробництва [32]. Визначальним елементом даної теорії є накопичення капіталу, яке здійснюється за рахунок чистого доходу (надлишку надвартості товарів, необхідних для підтримки життєздатності робочої сили). Одним із суттєвих доробків Д. Рікардо стало доповнення концепції порівняльних переваг А. Смітта.

Праця Карла Маркса "Капітал" стала однією із значних спроб дослідити суть економічного розвитку. Автор не тлумачить "економічний

розвиток" безпосередньо, проте відкриває економічний закон руху суспільства. Однак, мета написання даної роботи не була досягнута: більшість досліджень, які створювали теорію розвитку, набували лінійного характеру, тобто ґрунтувалися на уявленні про односпрямованість і зумовленість історії.

Вагомий внесок у становлення теорії економічного розвитку здійснив Й. Шумпетер [24]. Його концепція включає п'ять різних підходів до розуміння поняття: (1) Створення нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або надання нової якісної характеристики. (2) Створення нового методу виробництва, який ще не випробовувався в даній сфері виробництва, який не обов'язково ґрунтується на новому науковому відкритті і може бути представлений новою формою товару. (3) Відкриття нового ринку, але такого, на якому дана промисловість ще не функціонувала. (4) Знаходження нового джерела факторів виробництва, незалежно від його буття раніше або створення заново. (5) Створення нової організації галузі, наприклад, досягнення монополії або ліквідація монопольної позиції.

Історія становлення "економічного розвитку" є надзвичайно складним процесом. Відомий американський історик економічної думки Б. Селігмен [25] відмічав, що теорія економічного зростання повинна враховувати природні ресурси, політичні інститути, законодавство, а також багато психологічних і соціальних факторів, а розвиток є безпосереднім відображенням зростання.

С. Мочерний визначає економічний розвиток як незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовими елементами продуктивних сил у системі техніко-економічних відносин) [6, с. 623]. Автор трактує економічний аспект категорії доволі чітко, при цьому деталізує, які саме зміни у технологічному способі виробництва впливатимуть на кінцевий результат.

М. Шніцер, зазначає, що "Термін економічне зростання означає здатність країни розширювати свої можливості щодо виробництва потрібних людям товарів і послуг. А економічний розвиток - це не тільки збільшення реального обсягу виробництва, а й урізноманітнення різновидів продукції, порівняно з тими, що випускалися раніше" [23, с.322]. Таким чином, автор розмежовує "економічне зростання" та "економічний розвиток", характеризуючи останній те тільки кількісними, а й якісними змінами.

В. Д. Базилевич визначає довгострокове економічне зростання однією з цілей макроекономічної політики держави [7, с.465]. При цьому розглядає його з двох позицій:

1) як поступальний приріст реального обсягу ВВП, ВНП або національного доходу (НД) за рахунок збільшення обсягів використовуваних ресурсів і (або) кращого їх використання без порушення рівноваги у короткострокових періодах;

2) як реальний приріст ВВП (ВНП чи НД) на одну особу..

В.Геєць з огляду на те, що зростання є показником розвитку економіки, однією з найважливіших її характеристик, стверджує, що "... у сучасній економічній теорії під економічним зростанням розуміють не короткочасні злети і падіння реального обсягу виробництва щодо природного значення, а довгострокові зміни природного рівня реального обсягу виробництва, пов'язані з розвитком продуктивних сил у довгостроковому інтервалі ...". Тобто, автор, характеризуючи "зростання" тими самими ознаками, що й "економічний розвиток", фактично ототожнює їх [17].

Досліджуючи категорію "економічного розвитку підприємства" варто зазначити, що підходи науковців загалом доцільно розділити на 2 групи: 1) ті, що більше враховують екстенсивні фактори розвитку (збільшення чисельності зайнятих; збільшення фізичного обсягу капіталу), та 2) ті, які суттєвішими вважають інтенсивні фактори (технологічний прогрес; рівень освіти та професійної підготовки кадрів; економія за рахунок зростання масштабу виробництва; покращення розподілу ресурсів; законодавчі, інституційні та інші фактори).

Нобелівські лауреати у галузі економіки Джордж Акерлоф, Майкл Спенс та Джозеф Стігліц [28], вперше критично розглянули основи неокласичної теорії економічного розвитку, запропонували нове, розширене коло базових факторів, що впливають на розвиток і концепцію "екологічної економіки". У своїй книзі професор Джозеф Стігліц [29], розглядає функціонування ринків та асиметрію інформації. В результаті робить висновки про те, що держава без зацікавленості організацій не в змозі вирішити соціальні проблеми, а саме: нерівність, безробіття, забруднення оточуючого середовища тощо. Таке бачення доводить, що необхідно розглядати також і соціальні аспекти розвитку підприємства.

Одним із важливих підходів до розвитку підприємства є соціальний розвиток. Дана категорія науковцями розглядається у трьох значеннях: філософському (загальнонауковому), соціологічному та управлінському.

Філософське або загальнонаукове тлумачення категорії будується як характеристика якісних змін об'єктів, поява нових форм буття, інновацій та нововведень у поєднання з перетворенням їхніх внутрішніх і зовнішніх зв'язків [21].

Соціологічне значення терміну відкриває ті властивості і особливості суспільних відносин людей, які проявляються у різних формах суспільної діяльності, у їх взаємозв'язках між собою, по відношенню до становища у суспільстві, подій та процесів суспільного життя. Тобто мова йде про різні нематеріальні результати спільної діяльності, такі, як групова свідомість, групові норми, ролі, цінності, традиції, а також про різноманітні зв'язки між людьми, обумовлені їх соціальними властивостями і оцінками цих властивостей оточуючими [13].

Управлінське розуміння терміну пов'язане з практикою господарської діяльності [3]. Тобто з цільовим, в тому числі бюджетним, витрачанням грошових коштів та інших ресурсів. Тут термін "соціальне" визначає об'єкти, процеси, види діяльності, які забезпечують задоволення потреб людей – членів усього суспільства, жителів окремих регіонів, населених пунктів, співробітників тих чи інших організацій – харчуванням, освітою, медичним і побутовим обслуговуванням, місцем для проживання, що ефективно організовані та дозволяють відновлювати сили на дозвіллі.

Досліджував також соціальний аспект розвитку і відомий економіст В.Парето. Критерієм "оптимальності", за Парето, служить не сумарна максимізація, а максимум користі для кожної окремої людини згідно наявних ресурсів і економічних можливостей [7, с.145].

З філософської точки зору [11, с.162], соціальний розвиток – це процес життєдіяльності людства та його складових частин (рас, мегаетносів, етносів, субетносів) у навколишньому природному середовищі, який зумовлений як свободою людської волі, так і об'єктивними закономірностями. Людина як ланка соціально-історичного процесу сама підпорядкована об'єктивному закону, але завдяки своєму знанню природи вона може певною мірою підкорити собі її закономірність, створивши умови, при яких, відповідно до конкретного об'єктивного закону, відбувається і певна подія.

Якщо звернутись до словникових розумінь поняття "соціальний розвиток", то можна навести такі найбільш влучні:

- Це такий тип зміни в суспільстві, який визначає перехід всіх суспільних відносин до якісно нового стану; прогрес взаємодії великої суку-

пності соціальних процесів, основу яких складає цілеспрямована діяльність людей – суб'єктів цих процесів. [8]

- Процес, в ході якого відбуваються поступові зміни в соціальній сфері суспільного життя або окремих її компонентах – соціальних відносинах, соціальних інститутах, соціально-групових і соціально-організаційних структурах тощо. [15]
- Це розвиток соціальної сфери, або сфери соціальних відносин, за властивим їй законам [12].

Розглянувши економічні трактування категорії "соціальний розвиток" потрібно зазначити, що науковці доволі ґрунтовно аналізують дане поняття, проте із деталізацією на розвиток колективу.

Так О. Грішнова [4, с.303] під соціальним розвитком колективу розуміє процеси соціалізації кожного та всього колективу, які дають змогу регулювати та врівноважувати інтереси особистості, колективу та всього суспільства. У вузькому розумінні соціальний розвиток колективу містить в собі ту суму факторів, які утворюють показники соціальної сфери життєдіяльності трудового колективу та сприяють здійсненню функцій цього типу соціальних утворень.

Л. Балабанова та О. В. Сардак під соціальним розвитком колективу розгадують удосконалення форм, способів і умов життєдіяльності працівників на основі змін у їх розвитку, соціальній сфері, оплаті праці [2]. Дане визначення доволі коротко та не повно розкриває поняття, що аналізується.

Дж. Брайан [27, с.69] визначає "соціальний розвиток" наступним чином. У широкому розумінні соціальний розвиток трудових колективів – це помітні перетворення, які тягнуть за собою зміни у сферах їх життєдіяльності, сприяють утвердженню колективізму й індивідуального особистісного самовираження членів колективу, підвищенню соціального статусу колективу і його членів, удосконаленню соціальної та професійної структур, збагаченню інституційної і професійної мотивації, формуванню системи цінностей. У вузькому розумінні соціальний розвиток колективу містить в собі ту суму факторів, які утворюють показники соціальної сфери життєдіяльності трудового колективу та сприяють здійсненню функцій цього типу соціальних утворень. Потрібно відзначити, що воно є лише узагальненням наведених і досліджених раніше визначень.

Підсумовуючи дефініцію категорії "соціальний розвиток" необхідно зазначити, що це сукупність факторів, що визначають якість трудового

життя працівників; процеси взаємовідносин у колективі. До основних безпосередніх факторів соціального середовища організації відносяться: потенціал організації; її соціальна інфраструктура; умови та охорона праці; матеріальна винагорода трудового вкладу, а також сімейні бюджети; соціальний захист працівників; соціально-психологічний клімат колективу; позаробочий час і використання дозвілля.

Із еволюцією економіки, всезагальною глобалізацією усіх сфер людського існування, стає актуальною і важливою дефініція категорії "соціально-економічного розвитку підприємства". Про доцільність соціально-економічного підходу до розгляду підприємств говорять наразі чимало науковців та практиків, пов'язаних безпосередньо з управлінням підприємством. Вченими здійснюються зусилля теоретично обґрунтувати необхідність комплексного управління масштабним соціально-економічним розвитком систем – країн, міст, населених пунктів, районів.

Л. Браун, директор науково-дослідної мережі з соціальної економіки та сталого розвитку [24] розглядає соціально-економічний розвиток на рівні держави і зазначає що починається він саме з місцевих громад. Хоча підприємства і прагнуть максимізувати прибуток, сьогодні вони це роблять в контексті засобу задоволення соціальних цілей, а не як засіб для створення індивідуального багатства.

Дослідницька група американських вчених під час проведення дослідження рівня соціально-економічного розвитку регіонів наводить наступне розуміння категорії: "це концепція для подальшого руху організацій, що мають соціальні цілі, головним завданням яких залишаються економічні цілі або генерація деяких економічних наслідків через надання послуг" [31, с.17]. Такий підхід є спробою пояснити зміну у факторах виробництва та у важелях розвитку підприємства.

Дослідження науковцями людських ресурсів та рівня соціального розвитку Канади дали змогу у довідці про розвиток економіки за 2000–2012 роки зробити такий підсумок: "Соціальний підхід до розгляду розвитку організацій можливий на усіх видах та формах підприємницької діяльності. При цьому базується він на основі демократичних цінностей, які прагнуть покращити соціальні, економічні, екологічні умови громад, враховуючи при цьому їх найбільш неблагополучних членів".

На сьогодні науковці розглядають "соціально-економічний розвиток підприємства" аналогічно до макроекономічного рівня – роль соціальної складової підприємства повинна бути безпосередньо пов'язана із змі-

нами економічної складової. У табл.2. представлені найрозповсюдженіші визначення терміну "соціально-економічний розвиток".

Таблиця **2**

Тлумачення "соціально-економічного розвитку"

Автор	Визначення	Дискусійні моменти
Долішній М.І. Злупко С.М.	Здатність робітників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ та послуг, єдність можливостей та процеси їх реалізації [5].	Підходить для тлумачення лише "економічного розвитку підприємства".
Качмарик Я.Д. Хуткий Р.І.	Цілісна сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і економічних інститутів (суб'єктів) і відносин з приводу розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних ресурсів, виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг [10].	Визначення соціально-економічної системи на державному рівні.
Макмілан Г.	Здатність системи підтримувати певні темпи руху та утримувати рівновагу при зовнішніх збуреннях [32, с.351].	Підходить лише до категорії "розвиток".
Фещур Р.В. Тимощук М.Р.	Здатність забезпечувати довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів [20, с.136].	Характеризує сутність розвитку.

Джерело: складено автором

За підсумками проведеного дослідження, вважаємо за доцільне запропонувати власне тлумачення соціально-економічного розвитку підприємства.

Соціально-економічний розвиток підприємства являє собою безперервний процес постійного удосконалення – позитивних якісних змін, нововведень у виробничому процесі, продукції, послугах, управлінні організацією при ефективному використанні наявних фінансових, трудових, матеріальних, природних ресурсів, направлений на зростання інтересів та задоволення потреб колективу та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

При цьому необхідно враховувати соціальні аспекти розвитку підприємства як визначальні фактори при формуванні цінностей організації, а економічні аспекти – як стрижневі фактори для удосконалення системи в цілому.

Висновки. Результати дослідження становлення категорії "соціально-економічний розвиток підприємства" підтверджують поступове її фо-

рмування із розвитком економіки. Поняття "розвиток" є головним в базовому словосполученні. Найточнішим його визначенням є філософське трактування. Аналіз категорії "економічний розвиток" показав, що підходи науковців розділяються в залежності від рівня розгляду поняття (на макрорівні чи мікрорівні) та факторів впливу (інтенсивні та екстенсивні). Соціальний розвиток підприємства сформувався в результаті змін у економічній системі в напрямку відповідального відношення до всіх заінтересованих сторін та врахування інтересів, проблем людини. На сьогодні розгляд його ведеться у системі соціально-економічних координат розвитку підприємства.

Подальші наші дослідження будуть спрямовані на аналіз соціально-економічного розвитку вітчизняних промислових підприємств із деталізацією соціальних та економічних факторів впливу.

Література:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Акофф Р. – М.: Прогресс, 1985. – 328с.

2. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Б 2 0 Управління персоналом. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

3. Большой экономический словарь/Под. ред. А.Н.Азрина. – М.:Институт новой экономики, 2004. – 881с.

4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально трудові відносини: підручник / О.А. Грішнова. – 5-те видю, оновлене. – К.: Знанння, 2011. – 390с.

5. Долішній М.І., Злупко С.М., Злупко Т.С., Токарський Т.Б. Труд, потенціал, зайнятість і ринок праці. – Львів, 1997. – 189 с.

6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3/ Редкол.: С.В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. – 952с.

7. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719с.

8. Экология человека. Понятийно-терминологический словарь.// Б.Б. Прохоров. – Ростов-на-Дону. – 2005. – Режим доступа: http://human_ecology.academic.ru

9. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): Наукова монографія. – К.: Видавництво "Світ знань", 2002. – 528с.

10. Качмарик Я.Д., Хуткий Р.І. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємства. // Фінанси України. К.: Фінанси – 1999, №10 – с.139–144.

11. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2006. – 148 с.

12. Краткая философская энциклопедия. –М., Издательская группа "Прогресс" – "Энциклопедия", 1994. – 576 с.

13. Краткий словарь по социологии / Сост. Э. М. Коржева, Н. Ф. Наумова; Под общ. ред. Д. М. Гвишиани, Н. И. Лапина.- М., 1989. – 479 с.

14. Новий тлумачний словник української мови в 4-х томах/ укладачі В.В. Яременко, О.М. Сліпушко. - К.: "Аконіт", 2001. - Т4., 911с.

15. Российская социологическая энциклопедия. /Под общ.ред. Г.В.Осипова. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – 672с.

16. Савіна Г.Г. Методологія та практика удосконалення управління соціально-економічним розвитком підприємств легкої промисловості дис... д-ра екон. наук 08.06.01 НАН України; Інститут економіки промисловості. – Херсон, 2004. – 413с.

17. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, члю-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 539с.

18. Управління соціально-економічним розвитком: держава, регіон, підприємство [Текст] : монографія / [Л. І. Антошкіна, і. К. Бондар, Д. М. Стеченко, И. В. Ушенко та ін.; наук. ред. Н. В. Ушенко] ; Бердян. ун-т менедж. і бізнесу. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 292 с.

19. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента / Фатхутдинов Р.А. – М.: Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. – 352с.

20. Фещур Р.В., Тимощук М.Р. Управління соціально-економічним розвитком машинобудівних підприємств// Нац. Ун-т "Львівська політехніка", Ун-т банківської справи НБУ. № 657 (2010). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/687/1/20.pdf

21. Философский энциклопедический словарь. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 1999. – 576 с.

22. Чупир О.М. Економічні аспекти управління соціальним розвитком колективу підприємства [Текст]: монографія / О. М. Чупир. – Х. : Тимченко А. М., 2010. – 201 с.

23. Шніцер М. Порівняння економічних систем / Пер.з англ. – К.: Основи, 1997. – 519с.

24. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития // Прогресс, 1982 г. – 401 с.

25. Ben Baruh Seligman. Main Currents of Modern Economics: Economic Thought Since 1870, 1962p.

26. Brown L. (Director, Social Economy and Sustainability Research Network), 2008 http://www.msvu.ca/socialeconomyatlantic/english/whatisE.asp№top

27. Coleman J. Social Capital: A Multifaceted Perspective. Partha Dasgupta, Ismail Serageldin. The World Bank. Washington, 2000. – 18p.

28. George A. Akerlof, A. Michael Spence, Joseph E. Stiglitz Information and the Change in the Paradigm in Economics// The Sveriges Riksbank Prize in

Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2001. http://www.nobelprize.org/ nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/stiglitz-lecture.html

29. Joseph E.Stiglitz, Globalization and its Discontents, 2002

30. Jerry D. Bryan Team development social networking and its impact on the encouragement of spiritual leadership// A Fissertation Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctor of Management in Organizational Leadership. – University of Phoenix. 2008. – 191 p.

31. Laurie Mook, Jack Quarter, Betty Jane Richmond, What Counts: Social Accounting for Nonprofits and Cooperatives 2nd edition (Sigel Press, London, 2007), p.17. http://www.msvu.ca/socialeconomyatlantic/english/whatisE.asp№top

32. Lawrence G. McMillan. McMillan on Options // John Wiley & Sons, 2011 – 672 p.

33. Ricardo. The Principles of Political Economy and Taxation, 1817

References:

1. Akoff R. (1985) Planirovanie buduschego korporacii. M.: Progress,. 328 p.

2. Balabanova L.V., Sardak O.V. (2011) Upravlinnija personalom. Pidruchnuk. K.: Tsentr uchbovoi literaturu, 468 p.

3. Bolschoy ekonomicheskiy slovar (2004). Pod. red. A.N.Azrina. M.: Institut novoy ekonomiki, 881p.

4. Grishnova O.A. (2011) Ekonomika prazi ta socialno trudovi vidnosunu: pidruchnuk. 5-te vud, onovlene. K.: Znannija, 390p.

5. Dolishnij M.I., Zlupko C.M., Zlupko T.C., Tokarskiy T.B. (1997) Trud, potensial, zaynjatist i runok prazi. Lviv. 189 p.

6. Economichna ensiklopedija (2002): u 3 tomax. T.3/ Redkol.: C.V. Mocherniy (vid. red.) ta in. K.: Vud. zentr "Academija". 952p.

7. Ekonomichna teorija (2007): Politekonomija: Pidruchnuk. Za red. V.D. Bazulevicha. 6-te vud., pererob. i dop. K.: Znannija-Press. 719p.

8. B.B. Proxorov. (2005) Ekologija cheloveka. Ponijatiyno-terminologicheskiy slovar. Rostov-na-Donu.: http://human_ecology.academic.ru

9. Eroxin S.A. (2002) Strukturna transformasija nasionalnoy ekonomiku (tepretuko-metodologichniy aspect): Naukova monografija. K.: Vudavniztvo "Svit znan". 528p.

10. Kachmarik J.D., Xutkiy R.I. (1999) Efectuvnist formuvannija fininsovux resursiv pidpruemstva. Finansi Ukrainu. K.: Finansi. №10. pp.139–144.

11. O.E. Kuzmin, C.V. Knjaz, N.O. Shpak, V.A. Novitskiy (2006) Kontroluvannja ta reguluvannia economichnogo rozvitku pidpruemstva: problemu, metodologichni ta prukladni aspectu: monografija. Lviv: Vud-vo Nats. Univ. "Lvivska politexnika". 148 p.

12. Kratkaja filosofskaja ensiklopedija (1994.) M.Izdatelskaja gruppa Progress. "Ensiklopedija". 576 p.

13. Korgeva E.M., Naumova H.F. (1989) Kratkiy slovar po soziologii. Pod. obsch. red. D.M. Gvischiani, N.I. Lapina. M. 479 p.

14. Noviy tlumachniy slovnuk ukrajinskoj movu v 4-x tomax (2001). ukladachi V.V. Jaremenko, O.M. Slipuscko. K.: "Akonit". T4., 911 p.

15. Rosiyskaja sociologichnaja ensikilopedija (1999). Pod obsc. red. G.B.Osipova. M.: Izdatelskaja gruppa: NORMA-INFRA. M. 672 p.

16. Savina G.G. (2004) Metodologija ta praktuka udoskonalennija upravlinnja cosialno-ekonomichnim rozvitkom pidpriemstv legkoi promuslovosti. dus. d-ra ekon. nauk 08.06.01 NAN Ukrainu; Instutut economiku promuslovosti. Xerson. 413 p.

17. Strategichni vukluku XXI stolottjia suspilstvu ta economitsi Ukrainu: V 3 t. (2007) Za red. akad. NAN Ukrainu V.M. Geytsia, akad. NAN Ukrainu V.P. Semunogjenka, chl-kor. NAN Ukrainu B.E. Kvasnuka. K.: Feniks. 539 p.

18. L. I. Antoshkina, I. K. Bondar, D. M. Stechenko, I. V. Uschenko (2010) Upravlinnja cosialno-ekonomichnim rozvitkom: derjava, region, pidpruemstvo: monografija. nauk. red. N.V. Ushenko; Berdjansk. un-t menedgm. i biznesu. Donetsk : Ugo-Vostok. 292 p.

19. Fatfutdiniv R.A. (1997) Sistema menedgmenta. M.:Bisness-schkola "Intel-Sintez". 352p.

20. Feschur R.V., Tumocshuk M.R. (2010) Upravlinnja cosialno-ekonomichnim rozvitkom maschinibudivnux pidpriemstv. Nats. Un-t. "Lvivska politexnika", Un-t. bankivskoj spravu NBU. № 657: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/687/1/20.pdf

21. Filosofskiy ensiklopedicheskiy slovar (1999). M. : Izd-vo INFRA-M. 576 p.

22. Chupur O.M. (2010) Economichni aspectu upravlinnja cosialnim rozvitkom kolektuvu pidpruemstva: monografija. X. : Timchenko A. M. 201 p.

23. Schnizer M. (1997) Porivnjannia ekonomichnix sustem. Per. z angl. K.: Osnovi,. – 519p.

24. Schumpeter J.A. (1982) Teorija economicheskogo razvitija. Progress. 401 p.

25. Ben Baruh Seligman. (1962) Main Currents of Modern Economics: Economic Thought Since 1870

26. Brown L. (Director, Social Economy and Sustainability Research Network), (2008) http://www.msvu.ca/socialeconomyatlantic/english/whatisE.asp№top

27. Coleman J. (2000) Social Capital: A Multifaceted Perspective. Partha Dasgupta, Ismail Serageldin. The World Bank. Washington. 18p.

28. George A. Akerlof, A. Michael Spence, Joseph E. Stiglitz (2001) Information and the Change in the Paradigm in Economics. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/stiglitz-lecture.html

29. Joseph E.Stiglitz (2002) Globalization and its Discontents,

30. Jerry D. Bryan (2008) Team development social networking and its impact on the encouragement of spiritual leadership// A Fissertation Presented in Partial

Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctor of Management in Organizational Leadership. University of Phoenix. 191 p.

31. Laurie Mook, Jack Quarter, Betty Jane Richmond, (2007) What Counts: Social Accounting for Nonprofits and Cooperatives 2nd ed. Sigel Press, London. p.17. http://www.msvu.ca/socialeconomyatlantic/english/whatisE.asp№top

32. Lawrence G. McMillan. (2011) McMillan on Options. John Wiley & Sons. 672 p.

33. Ricardo (1817) The Principles of Political Economy and Taxation

Надійшла до редколегії 27.02.14

Римкина М.С., асп.
КНУ имени Тараса Шевченка

ДЕФИНИЦИЯ КАТЕГОРИИ "СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ"

В статье сделан обзор и анализ научной литературы по вопросам развития предприятия. Проанализировано понятие "развития", "экономического развития", "социального развития" и "социально-экономического развития". Сформулировано определение термина "социально-экономическое развитие предприятия".

Ключевые слова: *развитие, экономическое развитие, социальное развитие, социально-экономическое развитие предприятия.*

Maryna Rymkina, PhD student
Taras Shevchenko Kyiv National University

DEFINITIONS OF CATEGORY "SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COMPANY"

Modern economic development has a number of characteristics that contribute to change in conditions of functioning of enterprises. Changing main factors of production advocates an important component of the enterprises management and needs to be further profound research at current conditions. Increasingly the successful of doing business depends on intellectual opportunities that implemented in the production process. Thus, intellectual, human and social capitals become in the foreground. For today, exactly these levers form the dependable development long-term and competitiveness of enterprises globally and in Ukraine in particular.

The paper highlights literature on subject of enterprise development. The main idea of the study are focus on meanings of "development", "economic development", "social development" and "social and economic development". The study consists definition of the term "social and economic enterprise development".

Keywords: *development, economic development, social development, social and economic enterprise development.*

УДК 334.78
JEL G 340

А. Оксак, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ

Висвітлено особливості процесів злиття і поглинання на сучасному етапі, визначено основні тенденції на ринку злиттів та поглинань в Україні, проаналізовано основні напрями інтеграційних процесів вітчизняних підприємств. Обґрунтовано доцільність здійснення угод зі злиття та поглинання. Проаналізовано мотиви злиттів та поглинань. Виділено особливості українського ринку злиттів та поглинань.

***Ключові слова**: злиття; поглинання; ринок злиття та поглинання; мотиви злиття та поглинання.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняної та зарубіжної економіки характеризується активізацією інтеграційних процесів, що супроводжуються ростом масштабів виробництва і появою значного числа великих компаній. Процеси злиття і поглинання створюють можливості для підвищення національної та міжнародної конкурентоспроможності корпорацій за умови дотримання загальносвітових правил і норм їх здійснення.

Основна причина значного зростання ринку злиттів і поглинань полягає в тому, що угоди злиттів і поглинань значною мірою і в короткі терміни здатні збільшити вартість компанії. Процеси злиття і поглинання виявилися, зокрема, основою сучасного могутності найбільших корпорацій Вони забезпечують не тільки зростання прибутку і капіталізації компаній, а й придбання стратегічних конкурентних переваг, завоювання ринків.

Основним мотивом злиттів і поглинань є економічні ефекти інтеграції компаній, хоча для українських компаній значущим залишається мотив придбання недооцінених компаній. Але об'єднання компаній завжди спричиняє значні витрати, які включають прямі, пов'язані з придбанням акцій, викупом зобов'язань та активів, і непрямі, пов'язані зі зниженням керованості об'єднаної структури і падінням ефективності виробництва в процесі інтеграції. Це породжує високий ризик, і, як наслідок, значна кількість укладених угод визнається неефективними.

Саме тому дослідження процесів злиттів та поглинань, а також визначення тенденцій розвитку та особливостей вітчизняного ринку є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі налічується чимало як теоретичних, так і прикладних робіт, присвячених різним аспектам функціонування ринку злиттів та поглинань. Теоретичні та прикладні проблеми, пов'язані із процесами злиттів і поглинань, досить повно й докладно висвітлені зарубіжними авторами. У роботах П. Гохана, А. Лажу, Ф. Ріда, Р. Рубека та інших розглядаються питання стратегії і тактики реорганізації акціонерних товариств, оцінки вартості компаній, що зливаються, фінансування здійснюваних операцій, управління інтегрованими компаніями.

Серед вітчизняних учених слід відмітити А. Гальчинського, А. Кредісова, З. Васильченко, В. Гейця, серед російських – С. Володимирової, Н. Егорової, які досліджують проблеми злиттів і поглинань та аналізують інвестиційну привабливість корпорації в умовах економічних систем пострадянського простору.

Та незважаючи на велику кількість наукових праць, необхідне подальше дослідження процесів злиттів та поглинань, а також визначення особливостей та тенденцій їх здійснення в Україні, так як реалізація цих процесів на вітчизняному ринку значно відрізняється від практики зарубіжних країн.

Метою статті є проведення аналізу і визначення сучасного стану ринку злиттів та поглинань в Україні, виокремлення існуючих особливостей даного ринку. А також оцінка його перспектив в найближчому майбутньому.

Одним з найбільш ефективних способів отримання додаткових умов розвитку є здійснення угод по злиттю та поглинанню компаній, так званих угод M&A (mergers and acquisitions). Цей вид угод є одним із найбільш розповсюджених прийомів розвитку, до якого вдаються в наш час навіть компанії, що ефективно працюють у всьому світі.

В умовах активізації процесів M&A дуже важливо вміти правильно орієнтуватися в типах здійснюваних при цьому угод, а також реально оцінювати основні мотиви, можливі наслідки та рівень їх ефективності.

Однак перш ніж проводити аналіз особливостей цих процесів на вітчизняному ринку, слід зупинитися на термінологічних відмінностях при вживанні понять злиття та поглинання.

Так, наприклад, відповідно до загальноприйнятих закордоном підходами, під злиттям розуміється об'єднання господарюючих суб'єктів, в

результаті якого утворюється єдина економічна одиниця з двох або більше раніше існуючих структур.

Економісти Рід та Лажу, у свою чергу, визначають злиття як угоду, за якої одна корпорація юридично поглинається іншою, в результаті чого компанія-поглинач приймає на свій баланс всі активи і зобов'язання компанії, що поглинається. окремої передачі активів або зобов'язань не здійснюється [4; 661].

Під поглинанням компанії розуміється процес придбання компанією контролю над іншою, що має ворожий характер, націлений на системну інтеграцію всіх видів діяльності, компаній, що об'єднуються,та орієнтується частіше за все на короткострокову перспективу.

Гохан розглядає такі форми реорганізації компаній як злиття, консолідація та поглинання. Злиття він визначає формулою A+B=A, консолідацію: A+B=C, де C є новою компанією, а термін "поглинання" відносить в одному випадку тільки до недружніх угод, а в інших випадках як до дружніх, так і до недружніх поглинань. При цьому він вважає, що всі ці терміни взаємозамінні і можуть вживатися в залежності від розміру компаній, що об'єднуються, так якщо компанії по розміру рівні, то це консолідація, а якщо відрізняються, то це злиття [1; 21–22].

Визначення мотивів, які спонукають компанії до здійснення угод злиття та поглинання є одним з найважливіших питань при прийняті рішення про їх доцільність, Виділимо основні мотиви злиття та поглинання [2, 3, 4]:

1. Економія, що обумовлена масштабами – досягається тоді, коли серденя вартість витрат на одиницю продукції знижується по мірі збільшення об'єму виробництва. Одним з джерел такої економії заключається в розподілі постійних витрат на більшу кількість одиниць продукції.

2. Взаємодоповнюючі ресурси. Деякі компанії мають у своєму розпорядженні взаємодоповнюючими ресурсами. Ці компанії після об'єднання будуть коштувати дорожче порівняно з сумою їх вартості до злиття, так як кожна придбає те, чого їй не вистачало, причому отримує ці ресурси дешевше, ніж якщо б довелося створювати їх самостійно.

3. Мотив монополії і ліквідації конкурентів. За злиття, перш за все горизонтального типу, вирішальну роль грає прагнення досягти або посилити своє монопольне становище. Антимонопольне законодавство обмежує злиття та поглинання з явними намірами підвищити ціни. Інко-

ли конкуренти можуть бути придбані і потім закриті, тому що вигідніше викупити їх та усунути цінову конкуренцію.

4. Взаємодоповнюваність у сфері інновацій. Вигоди від злиття можуть бути отримані у зв'язку з економією на високовартісних роботах по розробці нових технологій і створенню нових видів продукції, а також на інвестиціях в нові технології і нові продукти. Одна компанія може мати гарних дослідників, інженерів, але не забезпечена відвідними виробничими потужностями, мережею реалізації. Інша компанія може мати канали збуту, але не мати інновацій.

5. Вільні ресурси. Компанія створює великі потоки грошових коштів та направляє залишки на придбання акції інших компаній.

6.Розширення географії впливу, що дозволить вийти на нові ринку збуту, коли можливості традиційного ринку вичерпані. Крім цього, ставши транснаціональною компанія знижує свою схильність до локальних політичних та економічних ризиків.

7. Усунення неефективності і підвищення якості управління. Злиття та поглинання компаній можуть ставити своєю метою досягнення ефективності управління, що означає, що управління активами однією із компаній було неефективним, а після злиття її активи стають у більшій мірі керованими.

8. Забезпечення економічної безпеки та підсилення ринкових позицій. Мотив забезпечення безпеки(в тому чисті економічної – з точки зову поставки сировини та продажу готової продукції та цін на них) слугує обґрунтуванням до вертикальної інтеграції.

9. Різниця у ринковій ціні компанії та вартості її заміщення. Простіше купити діюче підприємство, аніж будувати нове. Це доцільно, коли ринкова оцінка майнового комплексу компанії – цілі менше за вартість заміни її активів.

10. Виведення капіталу за кордон. В українській практиці, у якості міри забезпечення безпеки капіталу, є характерним також мотив виведення грошей за кордон, ширмою для якого є угоди злиття та поглинання.

11. Податкові мотиви. Компанії з надвисокими прибутками, що несе велике податкове навантаження, може придбати компанію з податковими пільгами.

12. Диверсифікація виробництва. Диверсифікація допомагає стабілізувати потік доходів, що є вигідним і працівникам компанії, і постачальникам, і споживачам(через розширення асортименту товару та послуг).

13. Зниження витрат на фінансування (операційна синергія). Для об'єднаних компаній запозичення коштує дешевше, чим кожній з них окремо.

14. Особисті мотиви менеджерів. Керівники можуть розглядати поглинання не як спосіб забезпечення приросту ринкової вартості бізнесу, а як засіб задоволення особистих амбіцій, що полягають у прагненні керувати більшою компанією, або як засіб підвищення власного матеріального добробуту.

Таким чином, основними при прийнятті рішення про злиття й поглинання є стратегічні мотиви, що формуються під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Головною причиною здійснення цих операцій виступають зміни конкурентного середовища. Процес злиття і поглинання може забезпечити швидкий доступ на нові ринки, розширення асортименту надаваних послуг, досягнення оптимального розміру компанії для отримання ефекту масштабу.

Український ринок злиття та поглинання можна віднести до молодих, ринкам, що з'являються (emerging), що переходить на стадію розвиваючогося. Про незрілість вітчизняного ринку свідчить невелика частина, що він займає на світовому ринку злиттів та поглинань. Але динамічність цього ринку робить актуальним його вивчення як у контексті світових процесів, так і з метою виявлення його особливостей. Аналізуючи світовий ринок злиттів та поглинань можна відзначити, що в 2013 році він виріс на 24%, хоча кількість укладених угод зменшилась.

Обсяг ринку злиття та поглинання в Україні в 2013 році оцінюється в 8,0 млрд дол., порівняно з 5,5 млрд дол. в 2012 році. Цікаво, що кількість угод у 2012–2013 рр. виявилася значно більшою, ніж їх укладалося за аналогічні періоди в останні шість років, проте показник обсягу угод і досі залишається незначним порівняно з 2007 роком (рис. 1).

Особливістю розвитку вітчизняного ринку злиття та поглинання в останні роки стало те, що інвестор почав цікавитись тими галузями які демонструють більшу стійкість до криз: виробництво продуктів харчування, фармацевтика, продуктовий рітейл, машинобудування та металургія. Також слід зауважити, що саме в цьому році чітко спостерігаються операції направлені на концентрацію ринку.

Увага учасників ринку злиттів та поглинань сьогодні прикута до фінансового сектора та сфери торгівлі та послуг, а також у сфері телекомунікацій.

Рис. 1. Вартість угод злиття та поглинання та їх кількість в Україні в 2007–2013 рр.
Джерело: складно автором за даними за даними [6,7].

На рис. 2 приведена кількісна структура українського ринку злиттів і поглинань в розрізі галузей інтеграції.

Рис 2. Структура українського ринку злиттів та поглинань в розрізі галузей у 2013 році
Джерело: складено автором за даними [6,7].

Перше місце у структурі вітчизняного ринку зайняла сфера фінансових послуг. У фінансовому секторі найбільшою угодою стало поглинання

СведБанку Дельта Банком за 175 млн дол. Друге місце посідає сфера торгівлі та послуг, де найбільшою угодою було продаж мережі "Ельдорадо" за 100 млн дол. Третє місце займає агропромисловий комплекс. Найбільшими угодами були: злиття СТОВ "Дружба Нова" з компанією Kernel Holding S.A. вартістю 169 млн дол., поглинання ПАТ "Воронеж Агро Холдинг" компанією ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" (100 млн.дол.).

Четверте місце зайняла сфера телекомунікацій, найдорожчими угодами стали придбання "Inter Media Group" за ціною 2500 млн.дол. та ПАТ "Укртелеком" за 1240 млн. дол. П'яте місце українського ринку займає електроенергетика, найкрупнішою угодою тут було поглинання ПАТ "АЕС Києвобленерго" та ПАТ "АЕС Рівнеобленерго" вартістю 131 млн дол. Спортивна індустрія зайняла шосте місце з найбільшою угодою про продаж Обласного спортивного комплексу "Металіст" вартістю 84 млн дол. Сьоме місце посіла нафтогазова сфера, де найдорожчою угодою було придбання ПрАТ "Нафтогазвидобування" за 500 млн дол.

У 2014 році очікується нова хвиля продажу банків. Також продовжаться процеси злиттів і поглинань в інших секторах українського ринку. Лідером за обсягом угод може стати енергетичний сектор. Фонд державного майна планує продати держпакети акцій на загальну суму 17 млрд грн – в т.ч. 49 газопостачальних компаній. Також спостерігається активізація угод у нафтогазовій сфері, логістиці, IT і телекомунікації Інтерес з боку закордонного капіталу, ймовірно залишиться невисоким.

Висновки. У найближчому майбутньому на динаміку розвитку українського ринку M&A багато в чому впливатимуть стабілізація загальної макроекономічної ситуації (зокрема прогнозованість динаміки обмінного курсу), зближення очікувань покупців і продавців щодо вартості українських активів і відновлення нормального функціонування світових кредитних ринків.

В українській практиці злиттів і поглинання можна виділити ряд специфічних рис, що відрізняють її від світової:

- превалювання спекулятивних мотивів угод M&A;
- відсутність транспарентності і доступності інформації про проведені угодах;
- висока частка недружніх поглинань;
- нерозвиненість фондового ринку та низька частка публічних компаній, що обертаються на фондовому ринку;
- корумпованість органів державної влади та їх велика роль у результаті угоди M&A;

- висока частка в числі акціонерів інсайдерів;
- прогалини українського законодавства стосовно аспектів злиття та поглинання компаній, а також слабкий захист прав інвесторів; неоднозначність трактувань в законодавстві понять злиття та поглинання;
- використання офшорних механізмів у відношенні угод M&A;
- відсутність ділової культури та етики.

Існують позитивні і негативні аспекти впливу процесів злиття та поглинань на українську економіку. З одного боку вітчизняні компанії отримую можливість інтеграції з іноземними гравцями в цілях експансії на нові ринки і подальшого розвитку. Реалізуються великі інвестиційні проекти, які привносять в країну нові й прогресивні розробки, що підвищує ефективність бізнесу та його конкурентоспроможність. Внаслідок збільшення активності і масштабів діяльностей компаній, збільшується і кількість податкових надходжень до бюджету країни. З іншого боку, злиття і поглинання можуть привести до ослаблення конкуренції на ринку, подальшої реструктуризації придбаної компанії заради отримання короткострокового прибутку, а не синергетичного ефекту та інші.

Література:

1. Гохан Патрик А. Слияния,поглощения и реструктуризація компаний/ Патрик А. Гохан; Пер. с англ. − 3-е изд. − М.:Альпина Бізнес Букс, 2007. − 741 с.
2. Егорова Н.Е. Методические основы анализа задач согласования экономических интересов предприятия в процессах их слияния и поглощения/ Н.Е. Егорова// Аудит и Финансовый Анализ. – 2007. – №4 – 17 с.
3.Лысенко Д. Анализ эффективности сделок слияния и поглощения/Д. Лысенко// Аудит и налогообложение. – 2008 – №4. – с. 56–59.
4. Максименко А. В. Тенденції та стратегічні мотиви злиття та поглинання міжнародних корпорацій/ А. В. Максименко// Економічний часопис XXI. – 2013. – №9–10(1)'2013 – с. 11–14
5. Рид Ф. Искусство слияний и поглощений/ Стэнли Фостер Рид. Александра Рид Лажу; Пер. с англ., 3-е изд. − М.:Альпина Бизнес Букс, 2007. − 957 с.
6. Слияния и поглощения в Украине: итоги 2013 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investory.com.ua/novosti/157-sliyaniya-i-poglosche niya-v-ukraine-itogi-2013-goda.
7. Слияния и поглощения в Украине: итоги 2013 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mergers.com.ua/
8. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в України/ М.О. Табахарнюк – К., 2012. – 304с.

References:

1. Gohan Patrick A. Mergers, acquisitions and reorganization of companies. - Moscow: Alpina BIZNES Books, 2007. – 741 p.
2. Egorova N.E. Methodological framework for the analysis of problems of coordination of economic interests of the company in the process of mergers and acquisitions// Audit and Financial Analysis. – 2007. – No4 – 17p.
3. Lysenko D. Analysis of the effectiveness of mergers and acquisitions// Audit and Taxation. – 2008 – No 4. – 56–59pp.
4. Maksymenko A. Trends and strategic reasons for mergers and acquisitions multinational corporations // Economic Journal XXI. – 2013. – No9–10 (1), – p. 11–14
5 . Reed F. Art of mergers and acquisitions. – Moskow: Alpina Business Books, – 2007. – 957 p.
6. Mergers and Acquisitions in Ukraine : results of 2013. [Electron resource]. – Mode of access : http://investory.com.ua/novosti/157-sliyaniya-i-pogloscheniya-v-ukraine-itogi-2013-goda.
7. Mergers and Acquisitions in Ukraine : results of 2013. [Electron resource]. – Mode of access : http://mergers.com.ua/
8. Tabaharnyuk M. O. Game in a million: Practice Mergers and Acquisitions in Ukraine. – Kyiv, – 2012. – 304 p.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Оксак А.О., асп.
КНУ имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

Выделены особенности процессов слияний и поглощений на современном этапе, определены основные тенденций на рынке слияний и поглощений в Украине, проанализированы основные направления интеграционных процессов Отечественных предприятий. Обоснована целесообразность проведения сделок по Слияния и поглощения. Проанализированы мотивы слияний и поглощений. Выделены особенности украинского рынка слияний и поглощений.

Ключевые слова: *слияния; поглощения; рынок слияний и поглощений, мотивы слияний и поглощений.*

A.O. Oksak, Postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kiev

FEATURES OF THE MARKET OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN UKRAINE

Domestic and foreign economy is characterized by the intensification of integration processes involving the growing scale of production and the emergence of a significant number of large companies. Mergers and acquisitions provide opportunities to enhance national and international competitiveness of corporations. The main reason for a significant increase in M & A market is that mergers and acquisitions, most in the short term can increase the value of the company . Mergers and acquisitions were, in particular, the foundation of modern power of major corporations They provide not only an increase in profits and capitalization companies, but the acquisition of strategic competitive advantage, market penetration. The main motive of mergers and acquisitions are the economic effects of integration companies. But the merger always leads to significant costs, generating a high risk , and as a result, a significant number of concluded transactions is recognized ineffective. That is why the study of the processes of mergers and acquisitions , as well as identify trends and characteristics of the domestic market is very important.

Keywords: *mergers and acquisitions market, the motives of mergers and acquisitions.*

УДК 331.101.3:331.526:396.5.009.12
JEL 442;443;664

Н. Лаврук, асп.
Подільський державний аграрно-технічний університет

МОТИВАЦІЯ ЗАЙНЯТОСТІ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЖІНОК НА РИНКУ ПРАЦІ

У статті відмічається, що сучасні ринкові відносини, організаційна перебудова сільськогосподарського виробництва і скорочення його розмірів впливають на мотивацію зайнятості та використання праці жінок. Встановлено, що зайнятість і трудова діяльність жінок мають свої характерні особливості, які визначаються не тільки специфікою їхньої мотивації, але й рівнем конкурентоспроможності на фіксованому ринку праці.

***Ключові слова**: жінки; конкурентоспроможність; зайнятість; трудова діяльність; ринок праці.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток аграрного сектору економіки в ринкових умовах є досить складним та багатогранним процесом, який потребує комплексного вирішення соціальних та економічних проблем, оскільки проведення в сільськогосподарському виробництві економічних перетворень вплинуло в першу чергу на таку найбільш уразливу частину сільського населення, як жінки. У даний час жінки є соціально-демографічною групою населення, яка потребує в складних умовах господарювання особливого соціального захисту, оскільки одночасно виконує головну суспільну і сімейну функцію – народження і виховування дітей. А тому актуальним залишається питання формування мотивації у сфері трудової діяльності жінок та виявлення їхніх конкурентоспроможних позицій на фіксованому і стихійному ринках праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, яка розглядається. Питання мотивування, зайнятості, формування і використання трудових ресурсів та їх становища на ринку праці досліджувалися у працях відомих вчених-економістів: Д. Богині, О. Бугуцького, В. Гриньової, А. Колота, Ю. Краснова, Г. Купалової, Е. Лібанової, В. Липчук, М. Малика, П. Саблука, Л. Чубар, К. Якуби та інших.

Невирішені частини загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок цих вчених проблема мотивації зайнятості і використання праці жінок, які повинні отримати можливість реалізувати свої конкурентні

переваги, професійний і творчий потенціал у виробничій діяльності, потребує проведення більш поглиблених досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних і практичних аспектів мотивації зайнятості, трудової діяльності жінок та внесення пропозицій щодо покращення їхнього становища на ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процесс функціонування сільськогосподарських підприємств Хмельницької області тісно пов'язаний з їхнім ефективним і соціальним розвитком. Водночас забезпечення ефективної діяльності підприємств залежить від участі жінок у виробничому процесі, їхній зацікавленості як у результатах особистої трудової діяльності, так і діяльності трудових колективів кожного підприємства. Але проведені дослідження дозволили виявити певні протиріччя, що склалися в ринкових умовах господарювання у сфері мотивації використання праці жінок.

Встановлено, що ринкова модель використання праці і конституційні права дозволяють вільно розвиватися жіночій творчій ініціативі, самостійності і незалежності у виборі форм і сфер зайнятості, але у складних умовах ринкових відносин жінки виявляються менш конкурентоспроможними і мало захищеними на ринку праці. Зазвичай питання формування ефективної системи мотивації тісно пов'язане з проблемами відтворення жіночих трудових ресурсів, вихованням дітей, зайнятістю і використанням праці жінок, а тому до цих пір не втрачає своєї актуальності.

Послаблення уваги держави до таких важливих проблем призвело до ситуації, коли трудова діяльність втратила свою змістовну функцію, оскільки знизилось її значення у формуванні доходів працівниць, а моральні заохочення за сумлінну працю перестали викликати інтерес. Окрім цього безсистемні структурні реорганізації, непрозора диференціація оплати праці та соціальних гарантій для різних категорій працівниць викликали деформування мотивації у більшості сільськогосподарських підприємств області.

Для забезпечення стабілізації у розвитку жіночих трудових ресурсів села і їхнього ефективного використання виникає необхідність здійснення радикальних змін в умовах, характері та змісті аграрної праці. У цьому випадку кожна із працівниць є активно діючим індивідом для досягнення поставленої мети і задоволення своїх потреб. Однак, щорічно у сільськогосподарських підприємствах все відчутніше відбувається

послаблення мотивації, що викликає зростання рівня трудової апатії працівниць, деформації їхніх особистих і трудових цінностей, зниження трудової дисципліни. А це в свою чергу загострює проблему підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку праці.

Зайнятість жінок представляє собою систему соціально-економічних відносин, пов'язаних із забезпеченням їх робочими місцями та участю в суспільно-корисній діяльності [1]. Під мотивацією зайнятості жінок, враховуючи положення Закону України "Про зайнятість населення", розуміється мотивована діяльність, яка пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, приносить їм дохід у грошовій та іншій формі, що забезпечується державою шляхом проведення активної соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення інтересів жінок у добровільному виборі виду трудової діяльності [2].

Мотивація зайнятості жінок відображає необхідність у їхній самореалізації та задоволенні матеріальних і духовних потреб через дохід, який вони отримують за свою вкладену працю. Вона залежить від спрямованості і характеру ринкових перетворень, які обумовлюють складність процесу формування трудового потенціалу жінок. А тому реальним шляхом посилення мотиваційного потенціалу праці є повне реформування механізму трудової мотивації [3].

В 2012 р. частка сільських жінок у загальній чисельності постійного економічно активного сільського населення області становила 45% (у таких районах області як Віньковецький і Чемеровецький – 55,7%, Волочиський і Деражнянський – 54,9%, Дунаєвецький – 54,6%, Красилівський і Кам'янець-Подільський – 54%), а серед працездатного – 38,8% (в цілому по області – 48,7%) [4, с.14,34]. В цей же час зайняті жінки у числі постійного сільського населення складали зовсім мізерну частку (6,9%). В результаті значна частина працівниць сільськогосподарських підприємств є зайвою, а тому відноситься до категорії потенційних безробітних. Основними економічними і соціальними причинами, які обумовили зниження зайнятості жінок є дисбаланс попиту і пропозиції їхньої робочої сили на ринку; скорочення доходів підприємств і домогосподарств, низький рівень оплати праці, пенсій та допомоги; занепад об'єктів соціальної інфраструктури; неефективна державна допомога та незадовільне інформаційне забезпечення процесу працевлаштування.

Спостереження показують, що часто жінок витісняють з роботи з причини "повернення в сім'ю", а звільнення з роботи називають "вивіль-

ненням". В результаті, сферою жіночої зайнятості стають переважно другорядні, підсобні і обслуговуючі види трудової діяльності, які є не тільки не цікавими, але й мало оплачуваними. Зазвичай сільські жінки вимушені шукати сферу прикладання праці для покращення свого матеріального становища поза межами сільських населених пунктів, а нерідко – в країнах близького і далекого зарубіжжя. Так, на початок 2014 року із загальної чисельності зайнятих селянок області, 42,6% працювали за межами свого населеного пункту, в тому числі 17,6 – в містах та селищах міського типу, 13,2 – за межами області, 11,8% – за кордоном.

Поки що основною сферою прикладання праці на селі залишається сільське господарство, а тому від мотивації ефективного функціонування його основних галузей залежить стабільний розвиток підприємств і матеріальний добробут більшої частини сільського населення, особливо жінок. Розглянемо зміни в середньообліковій чисельності працівників, зайнятих в сільському господарстві Хмельницької області (рис.1).

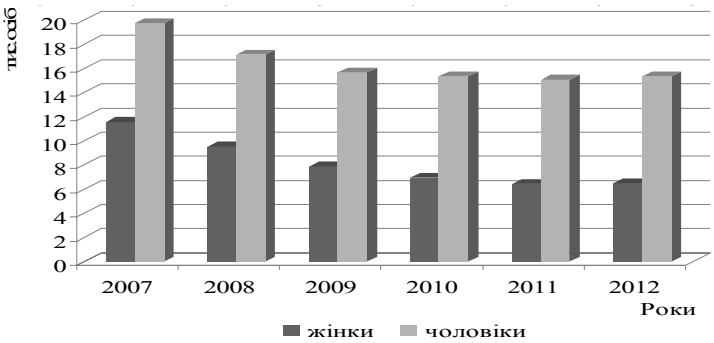


Рис. 1. Динаміка чисельності зайнятих працівників за статтю, тис. чол.
Джерело: [4, с. 47, 101–104]

Так, за цей час чисельність працюючих жінок зменшилася на 43,9%, а чоловіків – на 22,3%. Проведені розрахунки за більш тривалий період (2000–2012рр.) показали, що чисельність селян, зайнятих у сільському господарстві, зменшилася на 123,8 тис. осіб або на 85%. Якщо в 2000 р. у цій галузі працювало 34,1% селян із загального числа зайнятих в усіх сферах економічної діяльності області, то у 2012 р. – лише 9%. За цей же період питома вага зайнятих у сільському господарстві жінок у загальній

кількості усіх працівників області зменшилася з 36,9 до 29,7% (серед числа штатних працівників – з 40,3 до 31%), а їхня загальна чисельність – з 11,6 до 6,5 тис. осіб або ж на 44%. В першу чергу це пов'язано із впровадження сучасної сільськогосподарської техніки і засобів новітніх технологій, що сприяло одночасному позбавленню багатьох жінок робочих місць.

Отже, жіноча праця в сільському господарстві в даний час не знаходить свого широкого застосування, а тому працівниці реалізують свої інтереси в інших сферах діяльності. Так, на селі збільшується чисельність жінок, зайнятих у несільськогосподарських галузях і видах діяльності: промисловій переробці сільськогосподарської продукції, будівництві, транспорті, соціальній сфері. Зокрема, найбільшу частку складають жінки, зайняті у галузях промисловості – 14,3%, освіти – 30,1%, охорони здоров'я – 21,4%, транспорту і зв'язку – 5,4%, торгівлі та сервісного обслуговуванні автомобілів і предметів особистого вжитку – 5,1%.

У більшості випадків зайнятість чоловіків традиційно переважає у таких видах економічної діяльності як лісове господарство, будівництво, рибальство, транспорті а її рівень становить 80% від усіх працюючих у цих галузях.

Зайнятість жінок у різних сферах виробництва не повинна розглядатися як сукупність "зайвих" працівниць на утримання яких держава лише марно витрачає грошові кошти. Як і в інших, більш розвинених країнах, держава повинна бути важливим і привабливим роботодавцем, який здійснює відбір найкращих працівниць, пропонує їм гідну оплату праці, вимагаючи при цьому максимальної трудової віддачі. Вважаємо, що тільки такий мотиваційний підхід зможе забезпечити ефективну трудову діяльність жінок сільської місцевості.

Основним мотивуючим засобом трудової поведінки жінки є її інтерес до виконуваної роботи, тобто великий багаж знань і високий рівень кваліфікації сприяють отриманню цікавої ділянки роботи, де можна проявити наявні здібності і реалізувати свій потенціал. Але тривале перебування в стані безробіття призводить до втрати набутих професійних навичок, поступової декваліфікації жіночих ресурсів, зниження мотивації до продуктивної праці, а також невпинного погіршення рівня життя та зниження соціального статусу. Слід відмітити, що жінка, яка раніше мала високий соціальний статус у суспільстві, в трудовому колективі і вносила вагому частку до сімейного бюджету, виявляється сьогодні у складній економічній, духовно-моральній, психологічній ситуації, відчуваючи сильний стрес наразі втрати роботи.

Окрім цього, вона втрачає авторитет як дружина, мати, стає більш залежною, обмежується ступінь і можливість реалізації нею своїх прав і обов'язків. Хоча за результатами дослідження спостерігається помітна незацікавленість працівниць у підвищенні свого професійного рівня з метою отримання цікавої і висококваліфікованої роботи. Але на їхню думку (відмітили 67,3% респондентів) сьогодні краще мати постійну роботу з нормальним заробітком, який дозволяв би утримувати себе і членів своєї родини.

Дослідження показали, що рівень зайнятості жінок є одним із важливих показників, що характеризує процес використання їхньої праці та стан розвитку виробництва в цілому. У цей же час, при значному зменшенні чисельності сільського жіночого населення, збільшується розрив між сукупним попитом на працю жінок і сукупною пропозицією робочих місць. Так, за період з 2005р. по 2012р. в сільському господарстві попит на жіночу робочу силу скоротився на 61,7%, а в цілому по області – на 74,4% [4. с.18]. У результаті погіршення демографічної ситуації на селі виникають проблеми із працевлаштуванням значної частини селян у сільськогосподарських підприємствах [5,6].

Економічні кризові явища, які характеризуються впливом на поступове скорочення розмірів виробництва в основних галузях та інфляційними процесами, стали основною причиною зменшення попиту на жіночу працю і посилення диспропорцій на фіксованому ринку робочої сили. В результаті неповна вирішеність проблеми мотивації зайнятості набуває все більшої гостроти, оскільки щорічно зростає чисельність селянок, що вивільняються з сільськогосподарського виробництва області і зменшується число тих, які тут працевлаштовуються (табл.1).

Можна побачити, що загальне число незайнятого сільського населення значно зменшилося, але зросло (на 27,7%) число вивільнених жінок з сільськогосподарського виробництва. Зростаючими темпами здійснюється вивільнення сільського населення, особливо до передбачених обсягів у таких районах, як Чемеровецький (70,4%), Деражнянський (62,9%), Новоушицький (57,1%), Городоцький (55,5%), Старосинявський (54,2%) та інших. У сільському господарстві 2012 року було працевлаштовано 7,8% жінок від загального числа працевлаштованих у різних галузях економічної діяльності області, тоді як у 2008р. – 12%. Найбільша частка працевлаштованих жінок у загальному числі незайнятих спостерігалася у Городоцькому (54,1%), Шепетівському (51,1%),

Чемеровецькому (50,9%), Білогірському (49,4%), а найменша – у Старосинявському (24,9%) і Летичівському (33,6) районах. Зменшилася чисельність працевлаштованих жінок на 46,1%, а також їхня частка у загальному числі працевлаштованих сільських громадян (з 44 до 28,2%). За цей же час значно зросла питома вага жінок у загальному числі безробітних при зменшенні рівня безробіття.

***Таблиця* 1**

Стан фіксованого ринку праці жінок сільського господарства Хмельницької області

Показники	2008 р.	2010 р.	2012 р.	2012 р. до 2008 р.,%
Чисельність незайнятого сільського населення, чоловік:	30182	17733	13899	46,1
у тому числі жінки	17898	9576	7505	41,9
У % до загальної чисельності	59,3	54,0	54,0	-5,3 в.п.
Вивільнено з виробництва, осіб	95	134	154	162,1
у тому числі жінки	47	44	60	127,7
У % до загального числа	49,5	32,8	39,0	-10,5 в.п.
Працевлаштовано, осіб	10453	8146	8789	84,1
у тому числі жінки	4599	2770	2478	53,9
У % до загальної чисельності	44,0	34,0	28,2	-15,8 в.п.
Рівень працевлаштування незайнятих жінок,%	25,7	28,9	33,0	7,3 в.п.
Чисельність безробітних, тис. осіб	19824	9721	5264	26,6
у тому числі жінки	13346	7380	4876	36,5
У % до загальної чисельності	67,3	75,9	92,6	25,3 в.п.
Рівень безробіття жінок, %	3,2	3,5	2,6	-0,6 в.п.

Джерело: [4, с.15,16, 22, 25, 30, 32–34].

Спостереження показують, що до цих пір український ринок праці залишається не збалансованим відносно пропозиції і попиту на жіночу робочу силу. Кризові явища в економіці, скорочення обсягів і закриття великих промислових та сільськогосподарських підприємств в кінцевому підсумку призводять до безробіття й одночасно до необхідності широкомасштабної перекваліфікації за програмами (професійними, тематичними, стажування) значної частини жіночих ресурсів. Зокрема, частка тих пра-

цівниць сільського господарства, які підвищили рівень кваліфікації у 2012 році склала лише 0,7% від загального числа працюючих тут жінок, тоді як серед чоловіків цей показник склав 0,9%. Цього ж року навчалися з метою отримання нових професій 93 працівниці і 130 чоловіків, зайнятих у сільському господарстві, або ж на 39,8% більше [4, с. 62, 64]. В розв'язанні цього важливого питання перевага знову ж таки надається чоловікам.

Вважаємо, що формування ринку праці аграрної сфери, в якому провідну роль займає сільськогосподарське виробництво, буде залишатися ще досить тривалий час напруженим через інтенсивне зменшення трудового жіночого потенціалу у зв'язку із скороченням розмірів виробництва і відповідно цьому процесу робочих місць та виходом на пенсію значного числа працівниць. Слід відмітити, що в загальному числі економічно активного сільського населення 35,6% жінок старше пенсійного віку, а в числі працездатних переважають особи у віці 45-54 роки (31,7%), які уже не в змозі претендувати на робочі місця на ринку праці, особливо в складних умовах розвитку сучасного сільськогосподарського виробництва.

Становище жінок на ринку праці визначається такими мотиваційними чинниками: додатковим доходом і значними витратами часу, що пов'язано з веденням особистого і домашнього господарства; доглядом за дітьми; прискореними темпами вивільнення жінок з виробництва; набагато більшим, порівняно з чоловіками, навантаженням на одне вільне робоче місце; ускладненням процесу працевлаштування; обмеженими можливостями кар'єрного росту. Всі ці питання знайшли своє відображення у дослідженнях вітчизняних вчених [7, 8] і рекомендаціях парламентських слухань "Становище жінок в Україні: реалії та перспективи", в яких окреслюється становище жінок в Україні і зазначається, що тут протягом останніх років однією з гострих проблем залишається безробіття серед працездатного населення, в числі якого переважну більшість становлять жінки [9].

Жіноче безробіття є одним з найбільш поширених видів безробіття, яке виникає за рахунок меншої конкурентоздатності жінок на ринку праці. У цей же час жінки несуть на собі більший, ніж чоловіки, соціальний вантаж (декретні відпустки, лікарняні по догляду за дітьми, відвідування дітей дошкільних закладів, навчання і виховання дітей та ін.), хоча за принципом справедливості чоловіки і жінки повинні мати рівний доступ до виконуваної роботи за наймом і при веденні домашнього господарства.

Відокремлення проблеми жіночого безробіття у сільській місцевості викликане тим, що його рівень серед жінок (2,6%), як правило, вищий в порівнянні з чоловіками (2,3%) і його середнім значенням по області (2,1%). Чисельність жінок, що звертаються до державної служби зайнятості, щорічно зростає, але не всі безробітні користуються послугами цієї організації. Станом на 1січня 2013 року в Хмельницькій області на обліку в службі зайнятості було зареєстровано 16222 безробітних, зокрема число чоловіків і жінок зрівнялося і склало по 8,1 тис. осіб. [4, с. 30–34]. Тут же слід зауважити, що в останні роки більшість безробітних сільських жінок, як правило, не звертається до центрів зайнятості через труднощі працевлаштування, низьку заробітну плату на запропонованих робочих місцях, важкі і непрестижні види праці в існуючому тут переліку робіт. Така ситуація призводить до емоційних розладів, переживань, втраті інтересів, появі байдужості, зниженні активності жінок.

Важливим показником, що характеризує конкурентоспроможність жінок на ринку праці, є тривалість безробіття. У 2012р. найбільший рівень (28,9%) тривалості зареєстрованого безробіття у області був терміном до одного місяця, трьох місяців – 29,1%, до шести місяців – 19,5%, а найменший – понад один рік – 4%. В цей же час за результатами вибіркового опитування, проведеного на сільськогосподарських підприємствах області у весняно-літній період 2013р., 23,4% сільських жінок відмітили, що тривалість їхнього безробіття триває майже рік, 31,5% – не працюють два роки, тоді як у 42,7% жінок тривалість безробіття складає до трьох років і більше, а 2,4% селянок не працюють за сімейними обставинами.

Такий період є занадто довгим, а тому жінка, яка залишається без роботи тривалий період, втрачає трудові навички у тому роді діяльності, де вона могла найкраще проявити свої здібності, ускладнюється процес її адаптації до нових умов зайнятості, що в кінцевому підсумку призводить до зниження рівня конкурентоспроможності. А тому для покращення особистих перспектив і підвищення рівня своєї конкурентоспроможності працівницям слід шукати можливі варіанти розширення меж своєї праці (відкриття власного бізнесу, суміщення сфер трудової діяльності, професійні переміщення в галузях) і якісного її виконання.

Про певну мотиваційну нерівноправність свідчить і незначне залучення жінок з вищою освітою та лідерськими якостями на керівні посади [10 с.12–13]. В цей же час сучасний керівник (жінка) повинен бачити основні цілі колективу, сприймати його ідеї, знати технологію виробниц-

тва і особливості підприємництва в ринкових умовах, бути наділеним яскравими особистими якостями [11, 12]. В даному випадку жінка – керівник повинна мати організаторські здібності, ділові якості та відповідний рівень підготовки для проведення мотиваційної роботи з трудовим колективом у складних ринкових умовах господарювання.

Слід зазначити, що українські вчені і практики зосереджують свою увагу на проблемах працевлаштування і використання праці сільських жінок, які складають досить велику частину суспільства, але їхні права значно менше захищені. Жінкам набагато складніше влаштуватись на будь-яку роботу, адже, маючи більш високий освітній рівень в порівнянні з чоловіками, вони в більшості випадків бажають працевлаштуватись відповідно до цього рівня [13]. Дуже часто заперечується той факт, що сьогодні дискримінація жінок на ринку праці не є проблемою. Насправді дискримінація за статевою ознакою характерна як для державного, так і приватного секторів економіки [14]. І це зовсім не означає, що немає для них робочих місць, або жінки не хочуть працювати. Навпаки, сучасні жінки прагнуть реалізувати свої можливості і здібності на виробництві.

Практично на ринку праці діють одночасно дискримінація і механізм самовідбору жінок, які не дозволяють їм займати однакове положення з чоловіками [15,16]. У зв'язку з цим державна політика має бути спрямована на створення для жінок таких умов життєдіяльності, за яких вони могли б забезпечити собі оптимальні і рівні можливості з чоловіками для реалізації власного потенціалу і розвитку особистості.

У даних обставинах не викликає сумніву той факт, що рівень конкурентоспроможності жінок, особливо молодших вікових груп, на ринку праці набагато нижчий, ніж у чоловіків. В зв'язку з цим для сучасного суспільства важливо не тільки виявити причини такого стану речей, але й вирішити питання про доцільність і форми мотиваційної підтримки жінок на ринку праці.

Потребує налагодження основних вузлових питань політика регулювання мотиваційних процесів зайнятості жінок. Однак для того, щоб вона була ефективною, необхідно забезпечити максимальну узгодженість на всіх рівнях координованих мотиваційних дій сільськогосподарських підприємств. При цьому важливе значення мають механізми державного регулювання зайнятості, які ефективні лише в тому випадку, коли вони будуть формуватися на правовій основі, гарантувати забезпечення прав жінок на працю, сприяти організації і мотивації їхньої зайнятості.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, сільськогосподарські підприємства повинні забезпечити розробку мотиваційних заходів по розширенню виробництва, розвитку різних форм підприємництва, створенню нових престижних робочих місць, їхньої модернізації і на цій основі добитися ефективної зайнятості жінок в усіх сферах виробничої діяльності та раціонального використання їхньої праці. При цьому в перспективі соціально-економічна політика держави повинна мати цілеспрямований інвестиційно-інноваційний характер і направлятися на збалансування попиту і пропозиції на ринку праці, впровадження нових раціональних форм зайнятості жінок, необхідної передумови реалізації їхніх прав на працю, досягнення високого рівня життя населення і перспективних цілей у розвитку тих підприємств, де вони проживають і працюють.

Література:

1. Дімченко І. Жінки на ринку праці України / І. Дімченко // Праця і заробітна плата. – 1998. – № 6. – 67 с.
2. Закон України "Про зайнятість населення" від 05.07.2012 № 5067-VI// Відомості Верховної Ради України – 2013 – № 24, ст.243 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17. – Назва з екрана..
3. Богиня Д.П. Трудовий потенціал України: соціально-демографічний аспект/Д.П.Богиня. – Львів: Львівська політехніка, Наукова думка, 1999. – С. 28–42.
4. Праця у Хмельницькій області 2012: Стастичний збірник. – Хмельницький. – 2013. – 191с.
5. Липчук В.В. Мотиваційні чинники працевлаштуння молоді у сільськогосподарських підприємствах / В.В. Липчук, А.О. Линдюк//Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С.131–136.
6. Малік М.Й. Мотивація виробничої діяльності в аграрній сфері економіки/ М.Й. Малік. – К.:(ІАЕ) Знання, 1995. – 177 с.
7. Бугуцький О.А. Ефективне використання праці - основа підвищення продуктивних сил суспільства/О.А. Бугуцький, С.Е. Михайлов// Україна: аспекти праці. – 2000. – №3. – С.3–9.
8. Купалова Г.І. Аналіз кон'юнктури ринку праці на селі /Г.І. Купалова // Економіка АПК. – 2002. – №1. – С.87–92.
9. Постанова Верховної Ради України / Про Рекомендації парламентських слухань "Становище жінок в Україні: реалії та перспективи" від 29 червня 2004 р., № 1904-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, № 50, ст.542.
10. Чубар Л. Право жінок в Україні як об'єкт правового захисту / Л. Чубар // Право України. – 2000. – № 5. – С.12–13.

11. Липчук В.В. Менеджерський персонал у сільському господарстві: теорія та практика / В. В. Липчук, А. О. Линдюк – Львів : Магнолія, 2010. – 200с.

12. Колот А.М. Мотивація персоналу/А.М.Колот. – К.:КНЕУ,2002. – 337с.

13. Лібанова Е. М. Ринок праці: / Е. М. Лібанова. – К.: Центр навчальної літератури, 2003.– 223 с.

14. Мельник Т.М. Гендерна політика в Україні / Т. М. Мельник. – К., 1999. – 548 с.

15. Гриньова В. М. Ринок праці: теоретико-методологічні засади та напрямки розвитку / В. М. Гриньова, В. В. Самойленко // Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2007. – 168 с.

16. Якуба К. І. Жінки в трудовому потенціалі села / К. І. Якуба. - К. : Аграрна наука, 1998. - 276 с.

Reference:

1. Dimchenko I. Zhinky na rynku pratsi Ukrayiny / I. Dimchenko // Pratsya i zarobitna plata. – 1998. – № 6. – 67 s.

2. Zakon Ukrayiny "Pro zaynyatist' naselennya" vid 05.07.2012 № 5067-VI// Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny – 2013 - № 24, st.243 [iz zminamy ta dopovnennyamy] [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrayiny: [sayt]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17. – Nazva z ekrana..

3. Bohynya D.P. Trudovyy potentsial Ukrayiny: sotsial'no-demohrafichnyy aspekt/D.P.Bohynya. – L'viv: L'vivs'ka politekhnika, Naukova dumka, 1999. – S. 28–42.

4. Pratsya u Khmel'nyts'kiy oblasti 2012: Stastychnyy zbirnyk. – Khmel'nyts'kyy. – 2013. – 191s.

5. Lypchuk V.V. Motyvatsiyni chynnyky pratsevlashtunnya molodi u sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstvakh / V.V. Lypchuk, A.O. Lyndyuk//Ekonomika APK. – 2008. - № 7. – S.131–136.

6. Malik M.Y. Motyvatsiya vyrobnychoyi diyal'nosti v ahrarniy sferi ekonomiky/ M.Y. Malik. -K.:(IAE) Znannya, 1995. – 177 s.

7. Buhuts'kyy O.A. Efektyvne vykorystannya pratsi - osnova pidvyshchennya produktyvnykh syl suspil'stva/O.A. Buhuts'kyy, S.E. Mykhaylov// Ukrayina: aspekty pratsi. – 2000. – №3. – S.3–9.

8. Kupalova H.I. Analiz kon"yunktury rynku pratsi na seli /H.I. Kupalova // Ekonomika APK. – 2002. - №1. – S.87–92.

9. Postanova Verkhovnoyi Rady Ukrayiny / Pro Rekomendatsiyi parlament·s'kykh slukhan' "Stanovyshche zhinok v Ukrayini: realiyi ta perspektyvy" vid 29 chervnya 2004 r., № 1904-IV // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny (VVR), 2004, № 50, st.542.

10. Chubar L. Pravo zhinok v Ukrayini yak ob"yekt pravovoho zakhystu / L. Chubar // Pravo Ukrayiny. – 2000. – № 5. – S.12–13.

11. Lypchuk V.V. Menedzhers'kyy personal u sil's'komu hospodarstvi: teoriya ta praktyka / V. V. Lypchuk, A. O. Lyndyuk – L'viv : Mahnoliya, 2010. – 200s.

12. Kolot A.M. Motyvatsiya personalu/A.M.Kolot. – K.:KNEU,2002. – 337s.
13. Libanova E. M. Rynok pratsi: / E. M. Libanova. – K.: Tsentr navchal'noyi literatury, 2003.– 223 s.
14. Mel'nyk T.M. Henderna polityka v Ukrayini / T. M. Mel'nyk. – K., 1999. – 548 s.
15. Hryn'ova V. M. Rynok pratsi: teoretyko-metodolohichni zasady ta napryamky rozvytku / V. M. Hryn'ova, V. V. Samoylenko // Kharkivs'kyy natsional'nyy ekonomichnyy un-t. – Kh.: VD "INZhEK", 2007. – 168 c.
16. Yakuba K. I. Zhinky v trudovomu potentsiali sela / K. I. Yakuba. – K. : Ahrarna nauka, 1998. – 276 s.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Лаврук Н.А., асп.
Подольский государственный аграрно-технический университет

МОТИВАЦИЯ ЗАНЯТОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЖЕНЩИН НА РЫНКЕ ТРУДА

В статье отмечается, что современные рыночные отношения, организационная перестройка сельскохозяйственного производства и сокращение его размеров влияют на мотивацию занятости и использования труда женщин. Установлено, что занятость и трудовая деятельность женщин имеют свои характерные особенности, которые определяются не только спецификой их мотивации, но и уровнем конкурентоспособности на фиксированном рынке труда.

Ключевые слова: *женщины; конкурентоспособность; занятость; трудовая деятельность; рынок труда.*

Lavruk N., PhD student
Podolsky State Agrarian Technical University

MOTIVATION TO EMPLOYMENT AND COMPETITIVENESS OF WOMEN IN THE LABOUR MARKET

In this article the problem areas and assess the current state of motivation employment of women, the main factors affecting their competitiveness in the labour market. It is proved that the economic crisis caused a gradual reduction in the size of agricultural production and are the main cause of decline in demand for female labour and increased disparities in the fixed market, which remains relatively balanced supply and demand for female labour. It is established that there is full employment motivation vyrishenist problem is becoming more acute as the number of women is increasing annually released from farms and reduced the number of those who are employed. It is alleged that in order to strengthen the status of women in the labour market managers should give special attention to job creation and the use of modern forms of agriculture.

Keywords: *women, competitiveness, employment , employment, labour market.*

УДК 339.9
JEL J 410

І. Шевченко, здобувач
Київський національний економічний університет

ЛЮДСЬКИЙ РЕСУРС В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Узагальнено теоретичні підходи до аналізу ролі людського ресурсу в системі розвитку конкурентоспроможності. Розкрито значення соціальних і людських факторів міжнародної конкурентоспроможності в сучасних умовах. Виявлено вплив людського ресурсу на міжнародну конкуренцію. Визначено співвідношення рівнів соціально-адаптованої конкурентоспроможності в окремих країнах Центральної Європи, СНД та України. Накреслено шляхи посилення реформ для реалізації потенціалу людського ресурсу в інтересах національної конкурентоспроможності.

Ключові слова: *фактори міжнародної конкурентоспроможності, людський ресурс, соціальні фактори, індекси конкурентоспроможності, соціально-адаптована конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах змінюються джерела, пріоритети та система факторів економічного розвитку. Це обумовлює відповідні зміни міжнародної конкуренції та економічних політик країн. Ускладнюється система факторів конкурентоспроможності та змінюються їх пріоритети. Людський ресурс, зайнятість та створення нових робочих місць стають важливими показниками та цілями економічної політики держав поряд с темпами зростання.

Розвиток людського ресурсу стає все більш важливим чинником використання всієї сукупності факторів конкурентоздатності. Людський фактор є стає вирішальним для створення та освоєння інновацій, сучасних інформаційних технологій та підвищення продуктивності праці. Одночасно конкуренція все більше повинна бути спрямована на кінцеві соціально-економічні результати – досягнення вищого рівня добробуту, соціальні умови та вирівнювання умов життя.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження міжнародної конкурентоспроможності є інтегративним та міждисциплінарним, оскільки враховує підходи міжнародної економіки, теорії економічного розвитку, інституційної теорії та інших. Міжнародна конкуренція та конкурентоспроможність є системним явищем, яке аналізується на рівнях продукту, корпорації, галузі та країни.

Дослідження вітчизняних та іноземних авторів зосереджені на вивченні основних рівнів, факторів, вимірюванні, порівняльному аналізі та регулюванні конкурентоспроможності країн.

Зміст, фактори, регулювання міжнародної конкуренції, чинники конкурентоспроможності України досліджувалися у наукових працях українських вчених В. Базилевича, Я. Базилюк, Я. Жаліла, Д. Лукьяненка, Є. Панченка, А. Поручника, О. Шниркова, Г. Филюк та інших. Фактори, особливості та динаміка міжнародної конкурентоспроможності на мікро- та макроекономічних рівнях аналізувалась у працях Левіна Р., Мотта М., Обстфельда М., Портера М. та інших. Наукові дослідження з проблем соціальних імперативів економічного розвитку та конкурентоспроможності, взаємодії економічних і соціальних процесі представлено працями М. Портера, Д. Мебраті, Дж. Стігліца, Дж. Футозі. Ці та інші дослідники обґрунтували підходи до аналізу сучасної модифікації системи чинників конкурентоспроможності, а також вимірювання результативності економічного розвитку поза межами суто ринкових чи економічних підходів, з позицій врахування ролі соціальних та людських факторів. Так, лауреатт Нобелівської премії Дж. Стігліц разом з А. Сен, Дж. Футозі всебічно обґрунтували сучасні підходи до вимірювання результативності економічного розвитку з позицій соціально-економічного прогресу [11].

Сучасні прикладні дослідження основних аспектів міжнародної та корпоративної конкурентоспроможності враховують людські та соціальні фактори, їх динаміку та регулювання. Зокрема, науково-аналітичні документи Всесвітнього економічного форуму, в першу чергу розділи про стійку конкурентоспроможність "Звіту про глобальну конкурентоспроможність" (The Global Competitiveness Report) [6,7], відображають основні аспекти розвитку людського ресурсу. Документи та програми міжнародних організацій – ООН, ЮНКТАД, ЮНДП, Європейської комісії, ОЕСР та інших – приділяють суттєву увагу всебічного аналізу динаміки людського розвитку та його ролі формування стійкого соціально-економічного прогресу, що міститься в щорічних доповідях Програми розвитку ООН "Звіт з людського розвитку" [9].

Невирішені частини загальної проблеми. Зміни співвідношення факторів конкурентоспроможності вимагає поглибленого вивчення ролі людського ресурсу. Зокрема, необхідний порівняльний аналіз динаміки конкурентоспроможності х урахуванням людських та соціальних факторів в порівняльних за рівнем економічного розвитку країнах. Актуальним є виявлення основних характеристик інтернаціоналізації формування та використання людського ресурсу.

Результати дослідження. Конкурентоспроможність в сучасних умовах повинна спиратися на економічні, інвестиційні, інституційні, людські та соціальні фактори. Розвиток та використання людського ресурсу, структурні реформи ринків праці, соціальні умови стають все більш значущими умовами міжнародної конкурентоспроможності. Водночас конкуренція все більшою мірою має соціальну спрямованість на забезпечення добробуту, всебічного розвитку людини та соціальної згуртованості.

Конкурентоздатність на основі підходів Всесвітнього економічного форуму можна визначити як здатність фірми, галузі та країни створювати продукти і послуги для глобальних і національних ринків на основі міжнародних конкурентних переваг, лідерство у інноваціях, кваліфікації робочої силі, продуктивності праці.

Особливості сучасних світових процесів визначають тенденції глобальної економіки та конкурентоспроможності:

- тенденція дво-швидкісного глобального економічного розвитку: помірні темпи розвинутих економік та значно вищі темпи країн, що розвиваються, що веде до перерозподілу конкурентоздатності;
- формування регіональної конкурентоспроможності, в першу чергу в регіональних зонах вільної торгівлі;
- посилення глобального впливу міжнародної конкурентоспроможності провідних азійських країн (Японія, Китай, Індія та інші);
- тенденція зростання ролі людських та соціальних факторів міжнародної конкурентоспроможності.

Основні фактори конкурентоспроможності національної економіки мають системний характер, вони взаємопов'язані на рівні країни, галузі та підприємства, органічно включають людський ресурс, його кількісні та якісні характеристики. Серед основних чинників конкурентоспроможності фактори, що діють на рівні підприємства, галузі і країни:

- людські ресурси – система освіти та охорони здоров'я, чисельність і кваліфікація працівників, продуктивність праці;
- природні ресурси – обсяги природних ресурсів, роль в економіці, енергетика,водні ресурси, географічне положення;
- ресурси інновацій – вища та професійна освіта, сфера виробництва та освоєння інновацій, інформаційні технології, витрати на науку;
- фінансові ресурси – капіталізація фінансової та банківської систем, рівень заощаджень в економіці, доступ до фінансів, кредитування економіки;

- інфраструктура – рівень розвитку інфраструктури; системи транспорту та зв'язку.

Підвищення якості людського ресурсу, ефективна зайнятість населення, соціальні умови стали пріоритетами для розвинутих країн та "зростаючих економік".

Наукові дослідження людського ресурсу і 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.

Концепція стійкої конкурентоспроможності враховує, по-перше, якість економічного зростання, по-друге, взаємодію економіки та екологічних і соціальних процесів, по-третє, підтримання довготривалого балансу економіки та соціальної стабільності.

На основі концепції стійкої конкурентоспроможності ВЕФ сформував більш комплексний вимірник, який названо "стійкісно-адаптований індекс глобальної конкурентоздатності" (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], здатність країн підтримувати не тільки кількісне зростання економіки, але і її соціальну стійкість та екологічну безпечність.

Значення людського ресурсу та соціальних умов враховано в методиці ВЕФ шляхом визначення питомої ваги соціальних факторів у загальному індексі конкурентоспроможності. Так, у останньому дослідженні глобальної конкурентоспроможності ВЕФ за 2012 рік використовуються такі показники соціальних та інноваційних факторів: здоров'я та початкова освіта, вища освіта та тренінг, ефективність ринку праці, технологічна адаптація. Вага цих людських та соціальних умов у загальному індексі конкурентоздатності у методиці ВЕФ оцінюється у 44 % [7, с.8]..

Глобальні ранги основних факторів конкурентоспроможності України в оцінці ВЕФ є диференційованими. Так, згідно звіту ВЕФ за 2012 рік по підсумковому індексу конкурентоздатності Україна займала 74 місце у глобальному рейтингу. При цьому інституційні, економічні та ринкові факторів конкурентоздатності мали значно нижчі показники в порівнянні із загальним рейтингом. Одночасно показники соціальних факторів є значно вищими ніж підсумковий рейтинг країни. Так, за рів-

нем розвитку таких факторів конкурентоспроможності, як охорона здоров'я та початкова освіта, ефективність ринку праці, Україна перебуває на 62 місці у світі [7, с.17–20]. Таким чином, рівень розвитку сучасних умов розвитку людського ресурсу в Україні є досить конкурентними у світових вимірах.

Соціально-адаптовані індекси конкурентоздатності відображають взаємозалежність людського, соціального та економічного розвитку. Визначення рангів країнах Центральної та Східної Європи та СНД за рівнем соціально-адаптованого індексу конкурентоздатності пов'язано зі співвідношеннями їх рівнів економічного розвитку.

***Таблиця* 1**

Соціально-адаптований глобальний індекс конкурентоспроможності (САГІК) та глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) в окремих країнах Центральної та Східної Європи та СНД, 2012–2013 рр.

Країна	САГІК 2012 р	САГІК 2013 р	ГІК 2013 р.	САГІК, 2013 р до 2012 р.
Чехія	4,85	4,77	4,43	-0,12
Естонія	4,82	4,93	4,65	0,11
Латвія	4,55	4,80	4,40	0,25
Литва	4,52	4,76	4,41	0,24
Казахстан	4,53	4,20	4,41	-0,33
Польща	4,32	4,50	4,46	0,18
Росія	4,09	4,20	4,25	0,11
Україна	4,04	3,90	4,05	-0,14
Молдова	3,75	3,91	3,94	0,16
Румунія	3,71	3,97	4,13	0,26

Джерело: складено та розраховано автором за даними: [6, р..6,15,67; 7, р.6, 68, 69]

Рівень соціально-адаптованого індексу конкурентоздатності України близький до значень країн-членів ЄС або перевищує рівень окремих з них. Разом з тим порівняльний аналіз індексів конкурентоспроможності дозволяє зробити певні висновки:

1) У більшості країн САІГК має тенденцію до зростання, В той же час у Чехії, Казахстані та Україні цей індекс у 2013 році дещо знизився в основному в силу уповільнення або зниження темпів ВВП та промислового виробництва.

2) Більш економічно розвинуті країни Центральної Європи мають вище значення САГІК порівняно з ГІК. Це свідчить про більш суттєве значення факторів людського та соціального розвитку для їх конкурентоспроможності.

3) Країни СНД, Молдова та Румунія, що менш економічно розвинуті в порівнянні з країнами Центральної Європи, мають біль високі значення ГІК порівняно з САГІК.

Таким чином, суттєве підвищення рівня економічного розвитку України та інших країн СНД має вирішальне значення для підвищення внеску людського ресурсу до національної конкурентоспроможності.

Одним із напрямків розвитку та використання людського ресурсу України може стати ефективне включення в глобальні мережі формування вартості та інновацій транснаціональних корпорацій. Наявність, вартість та якість людського ресурсу в сучасних умовах стають суттєвими факторами як розміщення виробництва та коопераційних систем транснаціональних корпорацій, так і мотивами міжнародної міграції робочої сили.

В той же час стрімкими темпами відбувається інтернаціоналізація формування та використання людського ресурсу в різних за рівнем конкурентоздатності країнах. Зокрема, дистанційні форми ланцюгів вартості та основі аутсорсингу, офшорингу, регіональних дослідницьких центрів транснаціональних корпорацій дозволяють підвищити одночасно і ефективність використання людського ресурсу країн і їх конкурентоспроможність. Трансфер сучасних виробничих та інформаційних технологій спонукає до міжнародного поширення стандартів освіти, кваліфікації, якості праці. Міжнародна міграція робочої сили за професійними та економічними мотивами, міграційні перекази в країни походження стали одним з визначальних процесів сучасної глобалізації.

Висновки з проведеного дослідження. Недостатній розвиток національної економіки обмежують можливості використання людських та соціальних ресурсів конкурентоспроможності. Це потребує подальшого дослідження стану і сучасної моделі формування та використання людського ресурсу, підвищення його впливу на конкурентоспроможність на всіх рівнях – підприємства, галузі, країни. Поглибленого аналізу вимагає використання сучасних можливостей інтернаціоналізації та глобалізації для підвищення якості та ефективності використання людського ресурсу.

В той же час соціальні умови,якість та ефективне використання людського ресурсу повинні стати джерелом стійкої конкурентоспроможності, ключовою метою економічних і структурних реформ.

Підвищення внеску людського ресурсу в досягнення стійкої міжнародної конкурентоспроможності національної економіки України можливо на основі здійснення структурних та регуляторних реформ:

- проведення системної та ефективної демографічної політики, стимулювання та створення якісних умов для народжуваності, підтримання оптимальної вікової структури населення та працюючих;
- реформи системи охорони здоров'я на основі запровадження загальнодержавного медичного страхування, модернізації матеріальної бази охорони здоров'я, ефективного запровадження сучасних медичних технологій;
- реформи системи загальної освіти в напрямках посилення гарантій рівного доступу до освіти, покращення якості освіти, її інформатизації, поєднання основ знань з можливостями професіоналізації;
- реформи системи вищої освіти в напрямку реальної адаптації до європейських стандартів якості та організації навчання, посилення конкурсних засад університетської освіти, перетворення наукових досліджень в основну складову діяльності університетів, розвитку міжнародної кооперації університетів, міжнародної мобільності студентів і викладачів;
- реформа системи професійної по ціложиттєвої освіти для динамічної адаптації до сучасних технологій, забезпечення високої кваліфікації, виховання трудової та творчої мотивації, стимулів постійного підвищення кваліфікації;
- реформи ринку праці в напрямку стимулів постійного збільшення кількості робочих місць, гарантування зайнятості молоді, мобільності праці, стимулів підвищення якості та продуктивності праці, соціальних гарантій працівникам.

Структурні реформі повинні бути органічно поєднаними з іншими складовими економічних реформ, бюджетною та податковою реформами, розвитком регіонального самоврядування.

Література:

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. *Филюк Г.* Конкуренція і монополія в епоху глобалізації [Текст]: [монографія] /Г.Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім..І Франка, 2009 – 404 с.

3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку [Текст]: [монографія]: У 2 т. – Т.І / 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.

4. *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.

5. 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_ GlobalCompetitiveness Report_2011-12.pdf – Назва з екрана.

6. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Текст]: / World Economic Forum. - Geneva, 2012-2013. – 560 p. [сайт]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2012-13.pdf – Назва з екрана.

7. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Текст]: / World Economic Forum. – Geneva, 2012-2013. – 561 p. [сайт]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2013-14.pdf – Назва з екрана.

8. *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.

9. Human Development Report 2011: Sustainability and Equity: A Better Future for All. [Текст]: / – New York: UNDP – 210 p.

10. *Porter M.* The Competitive Advantage of Nations [Текст]: / M.E.Porter – The Free Press. New York, 1990.

11. *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.

12. Stimulating Economic Growth through Talent Mobility [Текст]: [Electronic source] - World Economic Forum, Geneva, 2010. – 55 p. [сайт]. – Режим доступу: – http://www3.weforum.org/docs/WEF_PS_TalentMobility_report_2010.pdf – Назва з екрана.

References:

1. Makroekonomika [Tekst]: [pidruchnyk] / [V.D.Bazylevych, K.S.Bazylevych, L.O.Balastryk]; za red. V.D.Bazylevycha. – 4-te vyd., pererob. i dop.- K.: Znannya, 2008. – 743s.

2. Fylyuk H. Konkurentsiya i monopoliya v epokhu hlobalizatsiyi [Tekst]: [monohrafiya] /H.Fylyuk. – Zhytomyr: Vyd-vo ZhDU im..I Franka,2009 – 404 s.

3. Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu v umovakh hlobalizatsiyi ekonomichnoho rozvytku [Tekst]: [monohrafiya]: U 2 t. – T.I / D.H. Luk"yanenko, A.M. Poruchnyk, L.L. Antonyuk ta in.: Za zah. red. D.H.Luk"yanenka, A.M. Poruchnyka. – K.: KNEU, 2006. – 816 s.

4. Berg, A., Ostry J. Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? IMF Staff Discussion Note.1108. [Tekst]: [Electronic source] – 2011. Washington : International Monetary Fund. – http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf.

5. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Tekst]: [Electronic source] / World Economic forum. – World Economic Forum, Geneva, 2010. – 544 p. [sayt]. – Rezhym dostupu: – http://www3.weforum.org/docs/WEF_ GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf – Nazva z ekrana.

6. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Tekst]: / World Economic Forum. – Geneva, 2012–2013. – 560 r [sayt]. – Rezhym dostupu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2012-13.pdf – Nazva z ekrana.

7. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Tekst]: / World Economic Forum. – Geneva, 2012-2013. – 561 r. [sayt]. – Rezhym dostupu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2013-14.pdf – Nazva z ekrana.

8. Green, A., Preston J., Janmaat G. Education, Equality and Social Cohesion: A Comparative Analysis [Tekst]: / A.Green,J, Preston,G.Janmaat. – Basingstoke: Palgrave Macmillan. 2006. – 211 p.

9. Human Development Report 2011: Sustainability and Equity: A Better Future for All. [Tekst]: / – New York: UNDP – 210 r.

10. Porter M. The Competitive Advantage of Nations [Tekst]: / M.E.Porter – The Free Press. New York, 1990.

11. Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J. The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited: Reflections and Overview.[Tekst]: [Electronic source]:/ J.Stiglitz A/ Sen,J. Fitoussi. – 2009. – [sayt]. – Rezhym dostupu: – http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/ overview-eng.pdf.

12. Stimulating Economic Growth through Talent Mobility [Tekst]: [Electronic source] - World Economic Forum, Geneva, 2010. – 55 p. [sayt]. – Rezhym dostupu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_PS_TalentMobility_report_2010.pdf

Надійшла до редколегії 27.02.14

Шевченко И.В., соискатель
КНЭУ имени Вадима Гетьмана

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Обобщены теоретические подходы к анализу роли человеческого ресурса в системе развития конкурентоспособности. Раскрыто значение социальных и человеческих факторов международной конкурентоспособности в современных условиях. Выявлено влияние человеческого ресурса на международную конкуренцию. Определено соотношение уровней социально-адаптированной конкурентоспособности в отдельных странах Центральной Европы, СНГ и Украины. Определены пути усиления реформ для реализации потенциала человеческого ресурса в интересах национальной конкурентоспособности.

Ключевые слова: *факторы международной конкурентоспособности, человеческий ресурс, социальные факторы, индексы конкурентоспособности, социально-адаптированная конкурентоспособность.*

I.V.Shevchenko, postgrad stud.
Kyiv National Economic University named by Vadim Hetman

HUMAN RESOURCE IN THE SYSTEM OF MODERN COMPETITIVENESS DEVELOPMENT

Theoretical approaches to analysis of human resource impact on the system of modern competitiveness development are considered. An importance of human and social factors of international competitiveness in modern conditions are discovered. The human resource influence on the international competition is assessing. The levels of socially-adjusted competitiveness in selected countries of Central Europe, CIS and Ukraine are assessed. The major directions of reforms development aiming for better utilization of human resource potential for national competitiveness are determined.

Keywords: *international competitiveness factors, human resource, social factors, indexes of competitiveness, socially-adjusted competitiveness index.*

УДК 316.323.65
JEL O19, Z13

М. Бойко, асп.
Прикарпатський університет ім. В.Стефаника,
перший заступник директора ТзОВ "Фірма"Надія"

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

В статті досліджуються проблеми впливу соціального капіталу на формування конкурентних переваг підприємств, які працюють в сфері послуг. Визначено структуру та механізм впливу системи соціальних взаємозв'язків, результатом діяльності якої є зростання чисельності лояльних споживачів послуг фірми як її абсолютна конкурентна перевага.

Ключові слова: *соціальний капітал, взаємні зобов'язання, конкурентні переваги в галузі.*

Актуальність дослідження. Успішність діяльності сучасних підприємств на ринках визначається не тільки наявністю традиційних матеріальних і фінансових ресурсів. Включення людського та соціального капіталу в число факторів економічного зростання та конкурентоспроможності підприємств вимагають аналізу їх сутності, форм прояву та механізму використання. Повною мірою це стосується сфери послуг, специфіка якої обумовлена особливостями послуги як товару та поведінкою споживачів, сфокусованою на сприйнятті послуги за умови довіри до кваліфікації, компетентності та доброзичливості того, хто її надає.

Розвиток соціального капіталу сфери послуг виступає основою її успішної діяльності та конкурентоспроможності. Соціальний капітал підприємства сфери послуг як нематеріальний ресурс забезпечує ефективне функціонування організації в цілому. Більше того, ефективне функціонування обумовлене наявністю цього ресурсу, оскільки він проявляється як основа взаємодії персоналу всередині організації та з зовнішнім середовищем - клієнтами, партнерами, державними та недержавними інститутами, місцевою громадою, тощо.

Аналіз досліджень даної проблеми. Теоретичні дослідження соціального капіталу в сучасній науковій літературі представлено в роботах О.Грішнової, Л.Горожанкіної, А.Колота, Е.Лібанової, О.Новікової та інших. Разом з тим прикладні дослідження соціального капіталу підприємств конкретних галузей та його впливу на їх ринкову успішність тільки розпочинаються.

Постановка завдання. Значення соціального капіталу для успішної діяльності сфери послуг в сучасних умовах важко переоцінити. Розробка цієї проблеми на рівні підприємства вимагає дослідження всіх аспектів діяльності персоналу – трудової, виробничої, професійної, соціальної, комунікативної, управлінської, інформаційної, інтелектуальної, тощо, які здатні як примножити ефективність функціонування фізичного та фінансового капіталу, так і спричинити неефективне інвестування в матеріальні фактори виробництва.

Завдання дослідження полягає в ідентифікації та визначенні механізму формування соціального капіталу підприємства сфери послуг, його структуруванні та визначення напрямів його впливу на конкурентоздатність. Згідно з моделлю Майкла Портера "стан конкуренції в галузі залежить від п'яти чинників", серед яких суперництво існуючих фірм, загроза входу нових фірм, вплив постачальників, вплив покупців та загроза виробництва замінників – товарів та послуг [8, С.20–21]. Кожен з визначених факторів вимагає від підприємства сфери послуг адекватних дій по посиленню конкурентної позиції в галузі. Зміщення центру формування конкурентних переваг з матеріальних факторів на нематеріальні активи вимагає ідентифікації основних чинників, від яких залежить конкуренція підприємств сфери послуг і, відповідно, визначення ступеню впливу на них здатності соціального капіталу до формування конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. Соціальний капітал підприємства відображає стан та динаміку соціальної співпраці в організації і реалізується через внутрішні комунікації, організаційну культуру, системи навчання персоналу, зв'язки з громадськістю та маркетингові інтегровані комунікації. Визначення сутності соціального капіталу є ключем до виявлення сфери його використання як необмеженого ресурсу організації. Найбільш ґрунтовним є визначення, що соціальний капітал виступає як "нематеріальний актив, що створюється організацією через систему соціальних взаємовідносин на внутрішньо організаційному, міжорганізаційному та організаційно-інституціональному рівні та чинить синергічний вплив на результати її діяльності завдяки здатності мобілізувати ресурси чи знижувати витрати" [3, С.11]. В теоретичних дослідженнях відзначено здатність соціального капіталу до підсилення існуючих і включення потенційних можливостей організації: "Соціальний капітал дає можливість ефективно використовувати інші види капіталу, а іноді й компенсувати їх відсутність" [4, С.7].

Структурування соціального капіталу значною мірою обумовлено функціонуванням системи соціально-трудових, професійних та адміністративних відносин, які розвиваються в двох площинах – горизонтальній і вертикальній. Саме в цій площині Р. Патнам характеризує мережі міжособистісних зв'язків та обмінів: "Більшість цих мереж – "горизонтальні", тобто пов'язують людей однакового статусу та впливу. Інші – "вертикальні", тобто пов'язують людей з неоднаковим статусом, асиметричними зв'язками ієрархії та залежності" [7, С.211].

На горизонтальній площині індивідуальний соціальний капітал проявляється у відносинах співробітник – співробітник; горизонтальні зв'язки обумовлені участю персоналу в загальному процесі праці, скоординованою у часі та просторі, тому на всіх рівнях організації, у всіх структурних підрозділах та між ними персонал об'єднує кооперація праці, в ході якої використовується та примножується індивідуальний соціальний капітал та формується базовий рівень соціального капіталу організації. В процесі організації виробничої діяльності та впорядкування соціальних компенсаторів персонал, об'єднаний за професійною та технологічною необхідністю в групи, демонструє нову синергійну якість соціального капіталу, яка поєднує і певним чином примножує колективну думку, позицію, професійну та людську довіру, які в результаті набувають певної сили впливу і конвертуються в соціальні блага як індивідуальні (премія, бонуси, доплати, навчання, статус, тощо), так і колективні (якість робочого місця, умови праці і побутова інфраструктура організації, інші блага, якими організація може забезпечувати персонал за умови успішної діяльності).

Вертикальні взаємозв'язки відповідають ієрархічній структурі підприємства і є основою формування організаційної структури соціального капіталу. Кожен окремий співробітник незалежно від місця в організації поєднує в собі два компоненти соціального капіталу. Горизонтальний компонент проявляється як співпраця, довіра до професійних якостей, людське взаєморозуміння, формальне та неформальне спілкування, дружні (толерантні) стосунки, взаємна емпатія, спільне навчання, прийняття рішень, усвідомлення та представлення власного соціального статусу. Вертикальний компонент реалізується через відповідність стандартам організаційної діяльності підприємства, визнання правил, виконання адміністративних розпоряджень, відповідальність та відкритість до співпраці, доступ до нагромадженого соціального капіталу організа-

ції. Пітер Друкер визначає це як "відповідальність за налагодження взаємовідносин" і підкреслює, що "абсолютно необхідно, щоб кожен працівник усвідомлював свою відповідальність за налагодження взаємовідносин з колегами, підлеглими і керівництвом" [5, С.243].

Індивідуальний соціальний капітал дозволяє людині стати дієвим учасником сприйняття, обговорення та використання нових знань, формувати та використовувати власні конкурентні переваги, найповніше використовувати можливості для розширення контактів та спілкування. В такий спосіб формується потужна база соціального капіталу організації.

Згідно з організаційними стандартами персонал співпрацює, базуючись на формальних правилах і нормах, які адміністративно визначаються, регулюються та відповідають певним правовим нормам. Це робить ділові стосунки прозорими, зрозумілими та стандартизованими. За умов виключно в такий спосіб відрегульованого спілкування працівників, партнерів та клієнтів комерційний успіх можливий лише при виконанні незмінних рутинних операцій. На цьому рівні очікування споживача щодо якості послуг кваліфікуються як "адекватні" [1, С.144].

Ділове спілкування та співробітництво в умовах постійного інтелектуального пошуку, який включає креативний, інноваційний або інший творчий зміст діяльності, має іншу комунікативну платформу. Йдеться про особливі неформальні норми співпраці, які визначаються рівнем довіри та готовністю до інтелектуального обміну за умови розуміння того, що особистий соціальний та інтелектуальний капітал, соціальний статус можна використати як конкурентну перевагу та конвертувати ці характеристики в фінансові та матеріальні цінності. Такий рівень сервісу визнається як "бажаний" [1, С.144.].

Адміністративне регулювання може відбуватися в вузькому коридорі задекларованих формальних норм і обмеженим набором засобів, які здатні забезпечити певний рівень горизонтальної соціальної довіри між співробітниками та вертикальної – між співробітниками та адміністрацією. Головною умовою формування та ефективного використання соціального капіталу в організації є визначення правил, норм та організаційних форм взаємодії і співробітництва, які дозволять легалізувати та ввести неформальне спілкування в межі формальних норм. Таким чином створюється першооснова або базова умова формування та використання соціального потенціалу співробітників організації.

Але глибша адміністративна формалізація стосунків може спричинити руйнацію добровільної співпраці як форми соціального капіталу. Тому важливим стає впровадження таких організаційних заходів, які здатні відтворювати та визнавати соціальний потенціал персоналу в процесі ефективної співпраці. П.Бурдьє, визначаючи в соціальному капіталі першоосновою "соціальні зобов'язання", стверджував, що "відтворення соціального капіталу передбачає безперервну роботу по встановленню соціальних зв'язків, безперервні серії обмінів, в ході яких визнання постійно стверджується"[2, С.68].

Характеристики послуги як товару включають невідчутність до моменту її отримання; невіддільність від процесу надання; невизначеність якості, яка залежить від того, хто надає послугу та неможливість її збереження та відтворення за межами організації, яка їх надає [6, С.302-303].

Це означає, що принципові характеристики основної продукції сфери послуг визначаються соціальним потенціалом організації, а цільова аудиторія вбачає довіру до виробника, а, головне, до того, хто надає послугу, вирішальним фактором вибору. Але цим не вичерпуються характеристики специфіки сфери послуг. Фахівці виділяють ще три елементи, які є вирішальними: персонал, спосіб надання послуги та унаочнення підтвердження високого рівня обслуговування [6, С.304]. На сприйняття послуг споживачами впливають численні фактори. Перше – це те, що можна побачити: фізичне середовище, інтер'єр, обладнання, меблі, облаштування робочих місць, зовнішній вигляд персоналу, тощо. Друге – це те, що можна відчути: "прихована механіка" операційного процесу надання послуг, атмосфера організаційного процесу, звуки, запахи, енергетика, емоційний супровід, тощо. В спеціальній літературі виділяють два типи асоціацій споживачів – "механічні" та "людські" – "Об'єднання незабутніх матеріальних ознак формує образ, що заслуговує довіру, який підкріплюється дружелюбністю, професіоналізмом та чуйністю персоналу" [1, С.99]. Складність процесу надання послуг проявляється також і в тому, що складові соціальних зв'язків в організації сфери послуг включають внутрішні, зовнішні та інтегровані взаємозв'язки. Внутрішні взаємозв'язки відбуваються в процесі звичайної щоденної роботи по підготовці, визначенню якісних і цінових характеристик послуг, розподілі відповідних обов'язків між працівниками та визначенні стандартів процедури надання послуг. Саме тут зосереджуються зусилля по професійному навчанню персоналу, його мотивації, визначенні якісних вимог до надання послуг і в такий

спосіб формується приналежність кожного співробітника до відповідальності за конкурентні переваги фірми.

Зовнішні зв'язки проявляються як маркетингові зусилля організації, її позиціонування та представлення на відповідних ринках, зв'язки з громадськістю, тощо. В цьому напрямку діють професійні маркетологи та спеціалісти по зв'язкам з громадскістю. Інтегровані взаємозв'язки проявляються в процесі надання послуги персоналом і передбачають не тільки професійну досконалість та технічну довершеність, але і функціональну якість, яка проявляється в увазі, повазі, відкритості та інших принагідних (наприклад, конфіденційність) моральних, етичних та поведінкових характеристиках персоналу в процесі спілкування з клієнтом.

Саме ця складова соціального капіталу підприємства відіграє вирішальну роль в процесі надання послуги, оскільки завдяки їй формується особливий "простір співпадання цінностей фірми та клієнта", що гарантує лояльність та відданість клієнтів фірми [6, С.75–76]. Оскільки якість послуги визначається тільки після її одержання, споживачі ризикують значно більше, ніж при придбанні матеріальних цінностей. Дж. Траут ідентифікує п'ять форм ризиків, які сприймає людина при здійсненні покупки, зокрема це грошовий, функціональний, фізичний, соціальний та психологічний [10, С.49].

З метою власного убезпечення споживачі послуг не завжди користуються тільки офіційною інформацією, а вдаються до альтернативних неформальних джерел, до яких відносяться відгуки та досвід інших споживачів, неформальні контакти із співробітниками фірми (наприклад, через родинні, сусідські чи випадкові зв'язки), порівняння з іншими виробниками та звичайне спостереження за поведінкою персоналу. В результаті подібних дій клієнт обирає фірму і стає її постійним прихильником, або, користуючись власними соціальними контактами, розповсюджує інформацію про своє незадоволення. Ф.Котлєр зауважує, що "задоволений споживач ділиться радістю вдалої покупки з трьома близькими людьми, а незадоволений розповідає про свою невдачу одинадцятьом знайомим. Якщо кожен з цих одинадцяти розповість про невдачу свого близького ще комусь, число людей, які розповсюджують негативну інформацію про товари і послуги компанії–постачальника, багаторазово збільшиться" [6, С.310].

В діяльності персоналу сфери послуг професійні характеристики важко відділити від моральних, етичних та поведінкових. Сумарно вони

проявляються в соціальній позиції організації в цілому і кожного працівника зокрема, яка набуває трьох форм прояву. Перша – стандартна послуга як відгук на традиційну потребу споживача. Друга форма базується на освоєнні світового досвіду надання послуг, дослідженні трендів розвитку послуг та передбаченні майбутніх потреб, які пропонуються як пропозиція нових компонентів традиційної послуги або розробка нової. Третя форма виступає як результат креативних рішень, які спрямовані на пропозицію принципово нових інноваційних послуг.

Р. Патнам, аналізуючи норми взаємності, виділяє два їх типи: збалансовану та генералізовану. "Збалансована взаємність – це одночасний обмін товарами еквівалентної вартості. Її прикладом може бути обмін святковими подарунками серед колег. Генералізована взаємність передбачає неперервні відносини обміну, що будь-якої конкретної миті є невинагородженими або незбалансованими, проте вони пов'язані зі взаємними сподіваннями, що в майбутньому вони одержать винагороду за виконану тепер послугу" [7, С.209–210].

Мережа формальних та неформальних соціальних взаємозв'язків співробітників відчутно впливає на конкурентоздатність підприємств сфери послуг, для яких ефективність діяльності вимірюється не тільки в фінансових результатах, але й в збереженні і примноженні постійних клієнтів, розширенні партнерської мережі, формуванні суспільного визнання та утвердженні позитивного іміджу. Оскільки ринок радикально змінюється під впливом новітніх технологій та процесів глобалізації, соціальний капітал як індивідуальний, так і організації в цілому, модернізується і наповнюється новим змістом, який проявляється в побудові довготермінових гармонійних взаємовигідних стосунків з клієнтами, що набуває значення основного змісту діяльності підприємств.

Модифікації підлягає система соціальних контактів фірми і в мережі Інтернету, який відкрив канали ефективного зворотного зв'язку і перетворив споживачів з пасивних учасників процесу на активних продуцентів інформації. Ріддерстралє Й. та Нордстрем А.К. стверджують, що соціальні мережі виступають конструктивною основою сучасних ринків: "…новий споживач – це вимогливий диктатор. І саме зараз ці клієнти можуть "сидіти" в мережі Інтернет, намагаючись зв'язатися з іншими, щоб використати свою колективну силу торгуватися і заснувати товариство Об'єднаних Диктаторів" [9, С.114]. Таким чином соціальний капітал підприємства формується як результат нової якості економічного розви-

тку: інформаційне суспільство актуалізує соціальний капітал, який виходить далеко за межі організації, ефективність якої проявляється не тільки в результатах діяльності, але і в тому як, в який спосіб, за допомогою яких каналів відбувається спілкування.

Висновки. Система соціальних взаємовідносин на підприємстві формується не сама по собі, а в контексті загальної економічної діяльності підприємства. Формування соціального капіталу відбувається в межах певного соціально-економічного простору, в якому діє людина: це може бути робоче місце, на якому власне відбувається виробничий процес, в ході якого людина виконує свою частку спільної праці, використовуючи знання, навички, інформацією та систему взаємних обов'язків; структурний підрозділ, персонал якого займається спільною виробничою діяльністю і розпоряджається певним банком фахових знань та відповідної інформації; організація в цілому, яка працює заради досягнення певної комерційної мети має нагромаджені інформаційні та нематеріальні ресурси.

Але за межами людського спілкування всі ці можливості лишаються невикористаними і тому можна стверджувати, що соціальний капітал виступає механізмом застосування та активізації інтелектуального та людського капіталу організації. Найбільш складні організаційні та інтелектуальні завдання – такі як прийняття адекватних рішень в варіативному середовищі, адаптація персоналу до роботи в умовах швидких інноваційних змін та динамічному зовнішньому середовищі – всі ці та багато інших завдань можливо реалізувати за умови відкритості до обміну знань та взаємної довіри персоналу. Формування соціального капіталу організації - це процес двоєдиний, який включає формування індивідуального соціального капіталу та організаційного соціального капітал.

Кардинальні зміни у структурі та якості виробничих факторів проявилися у зростання ролі знань та інформації, що, в свою чергу спричиняє формування певної інфраструктури, завдання якої полягає в нагромадженні, обробці, збереженні, передачі та використанні знань та інформації для створення особливої структурованої системи взаємозв'язків. Соціальний капітал підприємств сфери послуг є основою їх конкурентних переваг тому, що його особливі компоненти є унікальним здобутком організації, її ДНК, відтворити який не можуть ні конкуренти, які діють в галузі, ні ті, які можуть в неї ввійти. Саме нагромаджений підприємством соціальний капітал перетворює вибагливих покупців на постійних клієнтів, а тиск постачальників – на гармонійні партнерські стосунки.

Література:

1. Берри Леонард Л. В поисках души сервиса / Берри Леонард Л. В // Пер. С англ.– К.:Companion Grouop, 2007.– С.99.

2. Бурдье Пьер. Формы капитала / П. Бурдье // Экономическая социология.– 2002. – Т.3, №5. – С. 68. [Електронний ресурс].– Режим доступу: www.ecsoc.mssec.ru.

3. Грішнова О.А. Нагромадження людського, інтелектуального і соціального капіталу підприємства як форма його капіталізації / О.А. Грішнова // Вісник Донецького Університету економіки та права. – 2011. – №1. – С. 11.

4. Грішнова О.А. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О.А.Грішнова, Н.А.Полив'яна // Україна: аспекти праці. – 2009. – №5. – С. 19 – 24.

5. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Друкер Питер Ф. – М.:Издательский дом "Вильямс". – 2001. – С. 243.

6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд./ Ф. Котлер / Пер. С англ.под ред. С.Г. Божук. – СПБ.: Питер,2005. – С. 310.

7. Патнам Р. Д. Творення демократії:традиції громадської активності в сучасній Італії / Р.Патнам, Р.Леонарді, Р.Нанетті. – К.:Основи, – 2001. – С. 209–210.

8. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / М.Е.Портер /пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.:Основи,1998. – С. 20–21.

9. Ріддерстралє Й. Караоке-капіталізм / Й. Ріддерстралє, А. Нордстрем. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2004,– С. 114.

10. Траут Дж. Траут о стратегии./ Дж. Траут – СПБ.:Питер,2006. – С. 49.

References:

1. Berry Leonard L. V poyskah dushy servysa / Berry Leonard L. V // Per. S angl.– K.:Companion Grouop, 2007. – p. 99.

2. Burd'e P'er. Formы kapytala / P. Burd'e // Эkonomycheskaja socyologyja.– 2002.– T.3, №5. – P. 68. [Elektronnyj resurs].– Rezhym dostupu: www.ecsoc.mssec.ru.

3. Grishnova O.A. Nagromadzhennja ljuds'kogo, intelektual'nogo i social'nogo kapitalu pidpryjemstva jak forma jogo kapitalizacii' / O.A. Grishnova // Visnyk Donec'kogo Universytetu ekonomiky ta prava. – 2011. – №1.– p. 11.

4. Grishnova O.A. Social'nyj kapital: sutnist', znachennja, vzajemozv'jazok z inshymy formamy kapitalu / O.A.Grishnova, N.A.Polyv'jana // Ukrai'na: aspekty praci. – 2009. – №5. – p.19–24.

5. Druker Pyter F. Zadachy menedzhmenta v HHI veke / Druker Pyter F. – M.:Yzdatel'skyj dom "Vyl'jams". – 2001. – P. 243.

6. Kotler F. Marketyng menedzhment. Эkspress-kurs. 2-e yzd./ F. Kotler / Per. S angl.pod red. S.G. Bozhuk. – SPB.: Pyter,2005. – P. 310.

7. Patnam R. D. Tvorennja demokratii':tradycii' gromads'koi' aktyvnosti v suchasnij Italii' / R.Patnam, R.Leonardi, R.Nanetti. – K.:Osnovy,– 2001. – p.209–210.

8. Porter Majkl E. Strategija konkurencii' / M.E.Porter /per. z angl. A.Olijnyk, R.Skil's'kyj. – K.:Osnovy,1998. – p. 20–21.

9. Ridderstralje J. Karaoke-kapitalizm / J. Ridderstralje, A. Nordstrem. – Dnipropetrovs'k: Balans Biznes Buks, 2004, – p. 114.

10. Traut Dzh. Traut o strategyy./ Dzh. Traut – SPB.: Pyter, 2006. – p. 49.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Бойко Н.Н., асп.
Прикарпатский университет им. Стефаника

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье исследуются проблемы влияния социального капитала на формирование конкурентных преимуществ предприятий, работающих в сфере услуг. Определено структуру и механизм влияния системы социальных взаимосвязей, результатом деятельности которой выступает рост численности лояльных потребителей услуг фирмы как абсолютное конкурентное преимущество.

Ключевые слова: *социальный капитал, взаимные обязательства, конкурентные преимущества в отрасли.*

M. Boiko, graduate student
Prikarpatsky University. V.Stefanyk

SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS

The article investigates the impact of social capital in creating competitive advantages of the companies operating in the service industry. The structure and mechanism of influence of social interrelationships is defined, and indicates the increasing number of loyal customers of the company as its absolute competitive advantage. The social capital of the enterprise reflects a state and dynamics of social cooperation in the organization and it is realized through internal communications, organizational culture, systems of training of the personnel, public relations and the marketing integrated communications. The social capital of the enterprises of a services sector is a basis of their competitive advantages because its special components are unique achievement of the organization, its DNA, with can't reproduce the competitors acting in area, and what can enter to it. Social capital saved up by the enterprise turns exacting buyers into regular customers, and pressure of suppliers – into harmonious partnership.

Keywords: *social capital, mutual obligation, competitive benefits in the industry.*

Наукове видання

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ

Збірник наукових праць

Випуск 1 (28, т.2)
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 1/16. Ум. друк. арк. 28,8. Наклад 300. Зам. № 214-7016.
Гарнітура Times New Roman. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е23.
Підписано до друку 28.04.14

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (044) 239 32 22; (044) 239 31 72; тел./факс (044) 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