

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**
***EUROPEAN VECTOR
OF ECONOMIC DEVELOPMENT***

Збірник наукових праць

Виходить 2 рази на рік

Вип. 2 (7) 2009

Заснований у жовтні 2005 р.

Дніпропетровськ
2009

**ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА**

*Збірник наукових праць затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету економіки та права
(протокол № 8 від 22 жовтня 2009 р.).*

Головний редактор — Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:

*А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;
М.Г. Вожняк, доктор хабілітований, професор (Польща);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор;
В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор;
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор;
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор;
Г. Роземан, PhD (США);
В.М. Тарасевич, доктор економічних наук, професор;
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор;
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор;
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук (Польща);
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.*

Тематична спрямованість дослідження проблем і сутності економічних процесів у цивілізаційному вимірі глобалізації суспільства та перспектив розвитку європейської і вітчизняної економіки. Цільове призначення — висвітлення результатів новітніх досліджень і актуальних досягнень в економічній науці та підприємництві на шляху реалізації європейського вибору України. Для економістів, вчених, студентів та аспірантів, усіх тих, хто цікавиться сучасними напрямками розвитку європейської економіки.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською і польською мовами.

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Європейський вектор економічного розвитку»** обов'язкове.

*Збірник наукових праць «Європейський вектор економічного розвитку»
зарєєстровано у переліку фахових видань постановою Президії ВАК України
№ 1–05/3 від 8 липня 2009 р.*

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.
Дніпропетровський університет економіки та права
Тел./факс: (056) 778–58–66, 778–05–28, **e-mail:** rio@duep.edu

© Європейський вектор
економічного розвитку, 2009
© Дніпропетровський університет
економіки та права, оформлення, 2009

УДК 330.1

І.В. Багрова, Н.С. Макєєва

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Процес забезпечення економічної безпеки України розглянуто в історичному аспекті: виділено етапи розвитку наукової думки та проаналізовано теоретичні передумови формування категорії безпеки. Здійснено аналіз підходів до класифікації рівнів, видів та сфер прояву економічної безпеки, що дозволив виявити взаємообумовленість та взаємовплив складових безпеки в їх загальному комплексі та здійснити вибір пріоритетних напрямів її забезпечення. Побудовано комплексну схему структурних елементів безпеки, що відображає їх взаємозв'язок: економічна безпека є пріоритетною складовою національної безпеки, а фінансова безпека – визначальна серед інших структурних елементів економічної безпеки.

Процесс обеспечения экономической безопасности Украины рассмотрен в историческом аспекте: выделены этапы развития научной мысли и проанализированы теоретические предпосылки формирования категории безопасности. Осуществлен анализ подходов к классификации уровней, видов и сфер проявления экономической безопасности, который позволил определить взаимообусловленность и взаимовлияние составляющих безопасности в их общем комплексе и осуществить выбор приоритетных направлений ее обеспечения. Построена комплексная схема структурных элементов безопасности, которая отображает их взаимосвязь: экономическая безопасность является приоритетной составляющей национальной безопасности, а финансовая безопасность – определяющая среди других структурных элементов экономической безопасности.

The process of ensuring economic security of Ukraine in the historical aspect is considered: stages of development of scientific thought are pointed out and theoretical prerequisites for formation of the security category are analysed. An analysis of approaches to classification of levels, kinds and spheres of manifestation of economic security has been carried out, which has permitted to reveal mutual causation and mutual influence of security components in their overall complex and to select the priority direction for ensuring the economic security. A complex scheme of structural elements of security representing their interrelation has been built: economical security is a priority component of the national security, and financial security is the defining structural element of the economical security.

економічна безпека, захист від загроз, структурні елементи безпеки, платіжна криза, фінансова складова безпеки, стійкість до негативних впливів, стабільність функціонування

Одним із центральних аспектів інтеграції України до системи світового господарства в сучасних умовах розвитку є вирішення проблеми забезпечення економічної безпеки кожного окремого підприємства зокрема та держави взагалі на всіх рівнях взаємодії і, насамперед, на законодавчому рівні. Крім того, підвищення рівня економічної безпеки безпосередньо впливає на рівень національної безпеки на засадах одного з пріоритетних компонентів.

У науковій економічній та юридичній літературі ряд авторів зазначає, що без урахування фактора економічної безпеки в межах національної безпеки неможливо досягти військової стабільності, усунути виникнення

екологічних катастроф, досягти високого рівня науково-технічного потенціалу, зняти соціальну напруженість.

Згідно зі словником Робера, термін «безпека» почав уживатися з 1190 р. та означав спокійний стан духу людини, яка вважає себе захищеною від будь-якої небезпеки, але в такому значенні він не ввійшов остаточно в лексику народів Західної Європи і використовувався до XVII ст. нечасто, що пояснюється широким розповсюдженням поняття «поліція», яке трактувалося як державний устрій, державне управління, і його метою взагалі є благо та безпека [15].

У словнику Даля [6] термін «безпека» трактується як відсутність небезпеки, надійність. У XVII–XVIII ст. практично у всіх країнах поширюється точка зору, що головною метою держави мають бути загальний благоустрій та безпека, тому термін «безпека» набуває нового змісту: стан, ситуація спокою, що виникає внаслідок відсутності реальної небезпеки, а також матеріальні, економічні, політичні умови, відповідні органи та організації, які сприяють створенню такої ситуації [15].

Вивчаючи погляди різних авторів щодо трактування поняття економічної безпеки, О.В. Мірошніченко [13] виділяє шість груп формулювання цієї категорії у такому визначенні:

- стан захищеності існуючої суспільної системи від можливих загроз;
- стан суспільної системи, здатний забезпечити необхідні параметри її існування та розвитку;
- трактування, що поєднує характеристики двох попередніх підходів, згідно з Концепцією економічної безпеки України, – стан економіки, суспільства та інститутів державної влади, при якому забезпечується реалізація та гарантований захист національних економічних інтересів, прогресивний соціально-економічний розвиток України, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих внутрішніх та зовнішніх процесів;
- механізм, система або комплекс заходів державного регулювання;
- окрема галузь науки – екосистейт, що займається виявленням та визначенням загроз економіці держави, їх джерел, потужності та спрямованості, виявляє їх сутність та розробляє заходи, засоби і методи, які дозволяють забезпечити державі економічну безпеку;
- синтетична категорія економічної основи суверенітету і самостійності, стабільності і вразливості, застою і випередження, примусу і агресії, сили і розуму, підпорядкованості і незалежності.

Досліджуючи різноманітні підходи зарубіжних та вітчизняних вчених щодо питання підвищення економічної безпеки, можна зробити висновок, що в науковій економічній та юридичній літературі основну увагу сконцентровано на вирішенні проблеми забезпечення безпеки на державному рівні. Це зумовлює необхідність доповнення поглибленого дослідження не лише проблеми забезпечення безпеки на державному рівні, а і таких ієрархічних рівнів безпеки, як регіональна безпека та безпека підприємства, а також виявлення пріоритетних її складових, що і становить мету цієї статті.

Аналіз підходів до класифікації рівнів, видів та сфер формування економічної безпеки дозволить виявити взаємообумовленість та взаємовплив складових безпеки у їх загальному комплексі та здійснити вибір

пріоритетних напрямів її забезпечення. Це вказує на необхідність дослідження етапів розвитку наукової думки щодо еволюції поняття безпеки, а також здійснення аналізу передумов формування категорії безпеки в історичному аспекті.

У нашому дослідженні увагу сконцентовано на забезпеченні економічної безпеки на рівні підприємства, томущо, в першу чергу, саме підприємства своєю діяльністю прямо та опосередковано через державну податкову систему відіграють активну роль у формуванні стану економічної безпеки країни, а через неї, як зазначено вище, впливають на стан національної безпеки взагалі.

Накопичений вітчизняний та зарубіжний досвід дозволяє виділити декілька підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства, які відрізняються за змістом та сутністю, що відображає складність та багатозначність ідентифікації цієї категорії. У праці С.М. Шкарлета [23] феномен безпеки розглядається у двох аспектах: *філософському*, згідно з яким безпека визначається як стан стійкого існування (розвитку) об'єкта, що характеризується незначною ймовірністю небажаної зміни певних параметрів його життєдіяльності, та у *прагматично-прикладному аспекті*, за якого безпека трактується як захищеність життєво-важливих інтересів від певних ризиків, загроз та небезпек. Згідно із *системним підходом*, за визначенням О.М. Головченко [3], безпека — це властивість системи, що забезпечує її стійке і стабільне функціонування й розвиток в умовах виникнення різних видів загроз зовнішнього і внутрішнього роду. Привертає увагу *комплексний підхід*, в якому проблему економічної безпеки розглянуто за такими аспектами [5]: як діяльність конкретних соціальних суб'єктів із забезпечення економічної безпеки, сферу відносин, що виникають між цими суб'єктами; як предмет наукового пізнання, — досліджувати суть економічної безпеки на всіх рівнях, закономірності розвитку і особливості функціонування цього складного явища можливо лише за допомогою теоретичного аналізу, що повинен спиратися на практичний матеріал, який поставляється емпіричним рівнем пізнання; для розуміння суті і змісту економічної безпеки України важливий її аналіз з позицій політики, права, моралі, що дозволяє розглядати цей процес як соціальне явище, спрямоване на захист і підтримку політичної влади і пов'язане з інтересами великих соціальних спільнот. Виходячи з *кібернетичного підходу*, безпека — це кількісна і якісна характеристика властивостей системи з погляду її здатності до самовиживання і розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої загрози, тобто дестабілізуючої дії зовнішніх і внутрішніх факторів, що непередбачувані і важко прогнозовані. Відповідно до *класичного підходу* безпеку можна вважати інструментальною похідною від інших базових цінностей, зокрема таких, як «добробут» та «стабільний розвиток». На думку О.В. Буренкова [2], економічна безпека підприємства — це здатність підприємства забезпечити стабільну реалізацію своїх економічних, соціальних, політико-правових, екологічних інтересів. Найбільш змістовним є визначення В.М. Геєця [14], який трактує економічну безпеку як складну систему, що забезпечує стійке функціонування і розвиток підприємства за допомогою своєчасної мобілізації і найбільш раціонального використання трудових, фінансових, техніко-технологічних та інших ресурсів підприємства в умовах дії зовнішніх і

внутрішніх загроз. За *ресурсно-функціональним підходом* [1] економічна безпека підприємства визначається як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз функціонування підприємства, виділяючи як функціональні складові економічної безпеки фінансову, силову, інформаційну, техніко-технологічну, правову, інтелектуально-кадрову, екологічну складові.

Досліджуючи теоретико-методологічні підходи до визначення категорії економічної безпеки підприємства, слід зазначити: оскільки підприємство функціонує у мінливих умовах, то його безпеку необхідно розглядати як динамічне поняття. Безпечне функціонування підприємства реалізується шляхом виявлення і мінімізації загроз його ефективної діяльності та запровадження комплексу заходів для попередження, запобігання, уникнення і нейтралізації негативних наслідків небезпечних факторів. Таким чином, суть економічної безпеки підприємства полягає у захищеності всіх сторін діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовища, здатності до швидкого усунення різноманітних загроз з метою забезпечення економічної незалежності, стійкості та стабільності функціонування у довгостроковій перспективі, розвитку економічного потенціалу.

Процес забезпечення економічної безпеки України пропонуємо розглянути в історичному аспекті, що вказує на необхідність аналізу теоретичних передумов формування категорії безпеки, виділивши такі етапи розвитку наукової думки. В основі наведеної періодизації — еволюція нормативно-правового детермінанту поняття «економічної безпеки».

I етап — 1991–1995 рр. Характеризується обмеженістю належного регламентування питань забезпечення економічної безпеки. Розгляд проблеми гарантування безпеки звужувався, зокрема в рамках оборонного сектора, тобто пріоритетною вважалася **воєнна складова безпеки**, оскільки після проголошення Україною незалежності першочерговим завданням був захист її національних інтересів як суверенної держави, зусилля якої були сконцентровані на збереженні оборонного потенціалу, що дозволив би утримувати її обороноздатність у випадку зовнішньої агресії. Нормативна база гарантування безпеки на цьому етапі обмежувалася лише прийнятим Законом «Про Національну гвардію України» [7] та Указом «Про Раду національної безпеки України» [21]. Основними завданнями Національної гвардії проголошувалися захист конституційного ладу України, цілісності її території від спроб змінити їх насильницьким шляхом; формування в особливий період частин для охорони і оборони найбільш важливих державних об'єктів; участь у бойових діях щодо відбиття нападу ззовні та захисту безпеки України.

У цей час в економіці України відбувається спад виробництва, руйнування значного економічного потенціалу: руйнація науково-технічного потенціалу та інші безсистемні і науково не обґрунтовані рішення, що приймалися спонтанно, під тиском обставин, без належного наукового вивчення і врахування національних інтересів. Вони призвели до того, що економічний потенціал України, який є матеріальною основою національної безпеки, нині значно ослаблений [24]. Як зазначає С.М. Шкарлет, навіть представники державних органів влади різних рівнів не мали достатнього уявлення про проблеми національної безпеки в цілому і еко-

номічної безпеки зокрема, а до 1996 р. питання економічної безпеки, навіть на рівні уряду, розглядалося тільки в розділі «Боротьба зі злочинністю».

О.М. Головченко підкреслює, що специфічні особливості розвитку кризи полягають в її розширенні у зв'язку з перетворенням планової господарської системи у ринкову; виникненні не в усіх сферах економіки, а головним чином у матеріальному виробництві і в соціальній сфері: прискореними темпами формувалася приватна форма власності; існувала відносна свобода в ціноутворенні та інфраструктурі ринкової системи, що створювало ілюзію успішного переходу на ринкові засади та спричинило масштабне розповсюдження корупції посадовців, крадіжки, тінізації економіки, вивезення капіталів за кордон і формування ідеології наживи [4].

Основними передумовами виникнення кризових явищ на цьому етапі були лібералізація економічних відносин, формування приватної форми власності, що спричинило втрату цілісності та взаємозв'язку між підприємствами промислового комплексу. Негативною тенденцією у сфері виробництва стало ігнорування впровадження інновацій, неадекватна маркетингова система. Недосконалість законодавчої бази негативно вплинула на інвестиційний клімат в країні. Свобода у ціноутворенні в період економічних трансформацій сприяла розвитку інфляції виробничих витрат, що надалі виявилось причиною кризи платежів. Таким чином, спад обсягів виробництва та зростання цін спричинили виникнення гіперінфляції.

У результаті подолання ідеологічних протиріч між державами створено передумови для подальшої демілітаризації міжнародних відносин, закріпленні ролі права в їх урегулюванні. В еволюції процесу забезпечення безпеки України поступово акцент почав зміщуватися з її воєнної складової на економічну.

Для наочного відображення передумов формування безпеки вітчизняних підприємств в історичному аспекті побудуємо табл. 1.

II етап – 1996–2002 рр. Період започаткування розробки правової бази забезпечення економічної безпеки України на законодавчому рівні. Згідно з Конституцією України 1996 р. у ст. 17 визначено, що найважливішими функціями держави, справою всього українського народу є захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її **економічної та інформаційної безпеки** [11]. Розповсюдження глобальних інформаційних систем сприяло поступовому зростанню ролі інформаційних ресурсів та становленню їх рушійною силою економічного розвитку, оскільки ефективне використання інформаційних технологій дозволяє підвищити надійність управлінських рішень, стабілізувати функціонування виробничо-господарського комплексу.

На цьому етапі прийнято значну кількість законів та нормативно-правових актів, серед яких найбільш змістовними можна визначити: Закон «Про Раду національної безпеки і оборони України» [9], Постанову «Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України» [16], «Концепцію економічної безпеки України» [12], Указ «Про Національний інститут проблем міжнародної безпеки» [20], Указ «Основні засади детінізації грошового обігу» [18], «Положення про між-

відомчу комісію з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України» [19], однак вони не містять рекомендацій щодо визначення кількісної оцінки рівня економічної безпеки та обґрунтувань пріоритетних напрямків її підвищення.

Протягом цього етапу основним фактором розвитку кризових явищ були помилки у здійсненні економічних реформ. Штучне обмеження грошової маси в обігу Національним банком України спричинило зростання неплатежів, розповсюдження бартерних взаєморозрахунків, збільшення у підприємств сум дебіторської та кредиторської заборгованості (загальні обсяги заборгованостей підприємств у десятки разів перевищували розміри їхніх статутних капіталів).

Девальвація гривні у 1998 р. призвела до тривалої фінансової кризи. О.І. Барановський у монографії «Фінансова безпека в Україні» зазначає, що «наслідки цієї кризи могли б бути більш катастрофічними для суб'єктів господарювання та населення України, якби, як це не парадоксально, не вплив на економічний розвиток держави таких негативних факторів: вкрай незначний обсяг банківських кредитів в обігових коштах господарюючих суб'єктів України; використання при розрахунках векселів, заліків, поступок боргу, а також широке здійснення бартерних операцій; зберігання грошових коштів в іноземній валюті на руках у населення через недовіру до банківських і фінансових установ; відсутність грошових накопичень у значної частини населення; перетворення вільних грошових коштів у товар по мірі утворення цих коштів».

Для цього етапу характерною була тенденція зниження питомої ваги грошових ресурсів у виробничій сфері та її збільшення у фінансово-кредитній сфері. Більшість вчених вважає, що при здійсненні відтворювального процесу в ринкових умовах стадія виробництва і щодо часу її перебігу, і щодо використаних ресурсів, є визначальною, на ній повинно зосереджуватися 65–70% усього часу кругообороту ресурсів. Фінансова криза в Україні вплинула на економічний розвиток таким чином, що у відтворювальному процесі примат належить стадії обігу стосовно як часу її здійснення, так і зосереджених у ній коштів. Сфера обігу в українській економіці у 2001 р. займала 65–75% часу кругообігу коштів, а також зосереджених у ній грошових ресурсів, необхідних для здійснення відтворювальних процесів, внаслідок чого збільшилось витрачання оборотних коштів для виробництва і реалізації продукції та погіршилися показники господарської діяльності підприємств [10].

Затяжна платіжна криза спричинила виникнення великої кількості загроз ефективному функціонуванню підприємств, що негативно вплинуло на кінцеві економічні результати їх діяльності та визначило необхідність розробки напрямків підвищення фінансової безпеки підприємства і закріплення їх на законодавчому рівні. *Необхідність подолання існуючих негативних тенденцій розвитку кризових явищ, усунення значних деформацій, сформованих за період десятирічної кризи визначили потребу у розробці механізму забезпечення фінансової стабілізації, що вказує на зростання ролі фінансової складової у підвищенні рівня економічної безпеки.*

III етап – 2003–2008 рр. характеризується оновленням законодавчої бази, зокрема Закон «Про основи національної безпеки України» [8] замінив Постанову «Про Концепцію (основи державної політики) націо-

Таблиця 1

Формування безпеки вітчизняних підприємств в історичному аспекті

Етапи становлення ринкової економіки в Україні	Структурний елемент безпеки, що визначається пріоритетним	Стан вітчизняної економіки та основні причини й наслідки розвитку кризових явищ	Загальна характеристика нормативної бази гарантування безпеки та основні закони щодо її регулювання, прийняті за вказаний період
I етап – 1991–1995 pp.	Воєнна складова безпеки (після проголошення Україною незалежності першочерговим завданням визначався захист її національних інтересів як суверенної держави, зусилля якої були сконцентровані на збереженні оборонного потенціалу, що дозволив би утримувати її обороноздатність у випадку зовнішньої агресії)	Лібералізація економічних відносин, формування приватної форми власності прискореними темпами спричинили втрату цілісності та взаємозв'язку між підприємствами промислового комплексу. Негативною тенденцією у сфері виробництва було ігнорування впровадження інновацій, неадекватна маркетингова система. Недосконалість законодавчої бази негативно вплинула на інвестиційний клімат у країні. Свобода у цінотворенні в період економічних трансформацій сприяла розвитку інфляції виробничих витрат, що надалі виявилось причиною кризи платежів	Обмеженість належного правового регламентування питань забезпечення економічної безпеки (Указ «Про Ряду національної безпеки України», Закон «Про Національну гвардію України»)
II етап – 1996–2002 pp.	Економічна та інформаційна складові безпеки (створення глобальних інформаційних систем сприяло поступовому зростанню ролі інформаційних ресурсів та становленню їх як рушійної сили економічного розвитку, оскільки їх ефективне використання дозволяє підвищити надійність управлінських рішень, стабілізувати функціонування виробничо-господарського комплексу)	Помилки у здійсненні економічних реформ, штучне обмеження грошової маси в обігу Національним банком України спричинило зростання неплатежів, розповсюдження бартерних взаєморозрахунків, збільшення у підприємств сум дебіторської та кредиторської заборгованості (загальні обсяги заборгованостей підприємств в десятки разів перевищували розміри їх статутних капіталів). Девальвація гривні в 1998 р. призвела до тривалої фінансової кризи. Спостерігалася тенденція зниження питомої ваги грошових ресурсів у виробничій сфері та її збільшення у фінансово-кредитній сфері: при здійсненні відтворювального процесу сфера обігу в українській економіці займала 65–75% часу кругообігів коштів, внаслідок чого збільшилось витрачання оборотних коштів для виробництва і реалізації продукції та погіршилися показники господарської діяльності підприємств	Започаткування розробки правової бази забезпечення економічної безпеки (Конституція України, Закон «Про Ряду національної безпеки і оборони України», Постанова «Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України», «Концепція економічної безпеки України», Указ «Про Національний інститут проблем міжнародної безпеки», Указ «Основні засади детінізації грошового обігу»)

Продовження табл. 1

III етап – 2003–2008 рр.	Фінансова складова безпеки (активізація інтеграційних процесів фінансової системи України у світовий фінансовий простір, інтенсифікація міжнародного руху капіталу, глобалізація фінансових потоків, інтернаціоналізація фінансових ринків визначили пріоритетність фінансової складової у забезпеченні економічної безпеки)	Розвиток фінансової глобалізації сприяє позитивним зрушенням в економіці через розширення обміну товарами, досягненнями науки і техніки, але наявність негативних тенденцій (перелив капіталу в найприбутковіші галузі світового господарства та ігнорування можливостей його раціонального поділу, переміщення повноважень з державного на міжнародний рівень регулювання руху грошових потоків) вказує на необхідність удосконалення чинного законодавства щодо забезпечення фінансової стабільності. Відбувається зростання фінансових ринків: 10% валютних операцій обслуговують реальний сектор економіки, а 90% є спекулятивними – гроші перетворилися на товар та виконують функцію обслуговування віртуальної економіки	Оновлення законодавчої бази забезпечення економічної безпеки, але відсутність суттєвих її удосконалень, чого потребують сучасні умови господарювання, що постійно змінюються (Закон «Про основи національної безпеки України», Указ «Про Стратегію національної безпеки України», «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України»)
--------------------------	--	---	--

нальної безпеки України» [16], але він не містить суттєвих удосконалень нормативної бази забезпечення економічної безпеки, чого потребують сучасні умови господарювання, що постійно змінюються.

Активізація інтеграційних процесів фінансової системи України у світовий фінансовий простір, інтенсифікація міжнародного руху капіталу, глобалізація фінансових потоків, інтернаціоналізація фінансових ринків визначили пріоритетність **фінансової складової** у забезпеченні економічної безпеки. Дослідники процесів глобалізації підкреслюють, що фінансову політику держави необхідно формувати відповідно до факторів розвитку глобалізації для знешкодження можливих негативних наслідків та максимізації вигоди від процесу фінансової глобалізації. Відбувається значне зростання фінансових ринків: 10% валютних операцій обслуговують реальний сектор економіки, а 90% є спекулятивними – гроші перетворилися на товар та виконують функцію обслуговування віртуальної економіки; розвиток інформаційних технологій спричинив виникнення глобального ринку електронних фінансових послуг; посилення розриву між багатими та бідними людьми й націями сприяє ймовірному виникненню продовольчих криз, втраті національної самобутності [17].

Розвиток фінансової глобалізації сприяє позитивним зрушенням в економіці через розширення обміну товарами, досягненнями науки і техніки, але наявність негативних тенденцій (перелив капіталу в найприбутковіші галузі світового господарства та ігнорування можливостей його раціонального розподілу, переміщення повноважень з державного на міжнародний рівень регулювання руху грошових потоків) вказує на необхідність удосконалення чинного законодавства щодо забезпечення фінансової стабільності.

Згідно з Указом «Про Стратегію національної безпеки України» [22] визначено, що «заходи економічної політики держави слід спрямувати на зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання, забезпечення їх націленості на збільшення рентабельності та капіталізації», проте не вказано конкретні шляхи досягнення цих заходів. У ст. 3 вказаної стратегії підкреслено, що «ефективна реалізація стратегічних пріоритетів, основних принципів і завдань державної політики національної безпеки потребує вдосконалення правових та організаційних механізмів управління національною безпекою, його відповідного інтелектуально-кадрового і ресурсного забезпечення», але, як свідчить досвід, вказані удосконалення проводяться дуже повільно. Розвиток економічних відносин та еволюція процесу формування безпеки вітчизняних підприємств потребують подальшого удосконалення нормативної бази фінансового сектора економіки.

Здійснивши аналіз передумов формування категорії безпеки та її окремих складових, виявивши їх взаємообумовленість та взаємовплив, побудуємо структурний склад системи забезпечення безпеки за ієрархічними рівнями та сферами формування (рис. 1).

В основу виділення сфер покладено рівень ієрархії економічної безпеки: державний рівень характеризує економічна, політична, нормативно-правова, монетарна, бюджетна, валютна, інвестиційна, фондова, страхова, антиінфляційна, боргова, військова, ядерна, енергетична, екологічна, продовольча, соціальна, духовна безпека; регіональний рівень – безпека

сфери виробництва, ресурсна, безпека маркетингової сфери, податкова, інноваційна, науково-технічна, демографічна, культурна безпека; рівень підприємства – фінансова, кадрова, техніко-технологічна, комунікаційно-збутова, інформаційна, юридична, силова безпека.

Встановлення взаємозв'язків між елементами безпеки у побудованій системі підтверджує залежність між її складовими, що дозволяє здійснювати поглиблений аналіз забезпечення безпеки за рахунок виявлення її пріоритетних структурних елементів. **Економічна безпека є визначальною складовою національної безпеки**, оскільки соціально-політична стабільність, наявність нормативно-правового забезпечення, сприятливий інвестиційний клімат та можливість впровадження інновацій, бюджетна збалансованість, наявність воєнного потенціалу, розвинутість ринку енергоносіїв, спроможність уникнути екологічних катастроф, відсутність продовольчих криз, збереження духовно-моральних цінностей, здатність подолання наслідків демографічної кризи залежать від економічного зростання. **Фінансова безпека є пріоритетною серед інших структурних елементів економічної безпеки**. Це впливає з поняття про первинну роль наявності саме фінансових ресурсів в процесі досягнення підприємством стабільного стану існування та розвитку. Особливу важливість фінансової безпеки (через наявність та доступність фінансового ресурсу) у формуванні загальної економічної безпеки підприємства можна спостерігати під час масштабних фінансових криз, що і демонструє сучасний стан речей в економіці України. Забезпечення стабільного функціонування, стійкого економічного розвитку, незалежності підприємства залежить від захищеності його фінансів.

У зв'язку з тим, що в сучасних кризових умовах функціонування відбувається руйнування економічного потенціалу, а ресурси для відтворення виробничого процесу підприємство може залучити з амортизаційних відрахувань (проте в цьому випадку припиняється інвестування основних виробничих фондів), частини поточного прибутку (зниження в балансі підприємства вільних грошових коштів), нерозподіленого прибутку минулих років (виступає резервом стабільної діяльності підприємства), а також за рахунок позичених коштів, що в більшості випадків виявляються недоступними, усунення наслідків розвитку кризових явищ вказує на необхідність удосконалення механізму управління фінансовою складовою економічної безпеки підприємства. Аналіз наукової економічної та юридичної літератури, нормативних документів щодо забезпечення економічної безпеки дозволяє зробити висновок, що в них недостатньо висвітлено важливість фінансового аспекту впливу на економічну безпеку, стисло наведено перелік факторів впливу на фінансову складову економічної безпеки. Виявлення та дослідження факторів, що визначають фінансовий аспект економічної безпеки підприємства, сприятиме розробці комплексу заходів для уникнення потенційних негативних наслідків загроз функціонування, оскільки забезпечення стійкого економічного розвитку та стабільної діяльності підприємства залежить від рівня захисту його фінансів.

Необхідність подолання наслідків розвитку кризових явищ в Україні зумовлює потребу в удосконаленні наукових засад управління фінансовою складовою економічної безпеки. Це дозволить вітчизняним підприємствам покращити самостійну фінансово-економічну діяльність відпо-

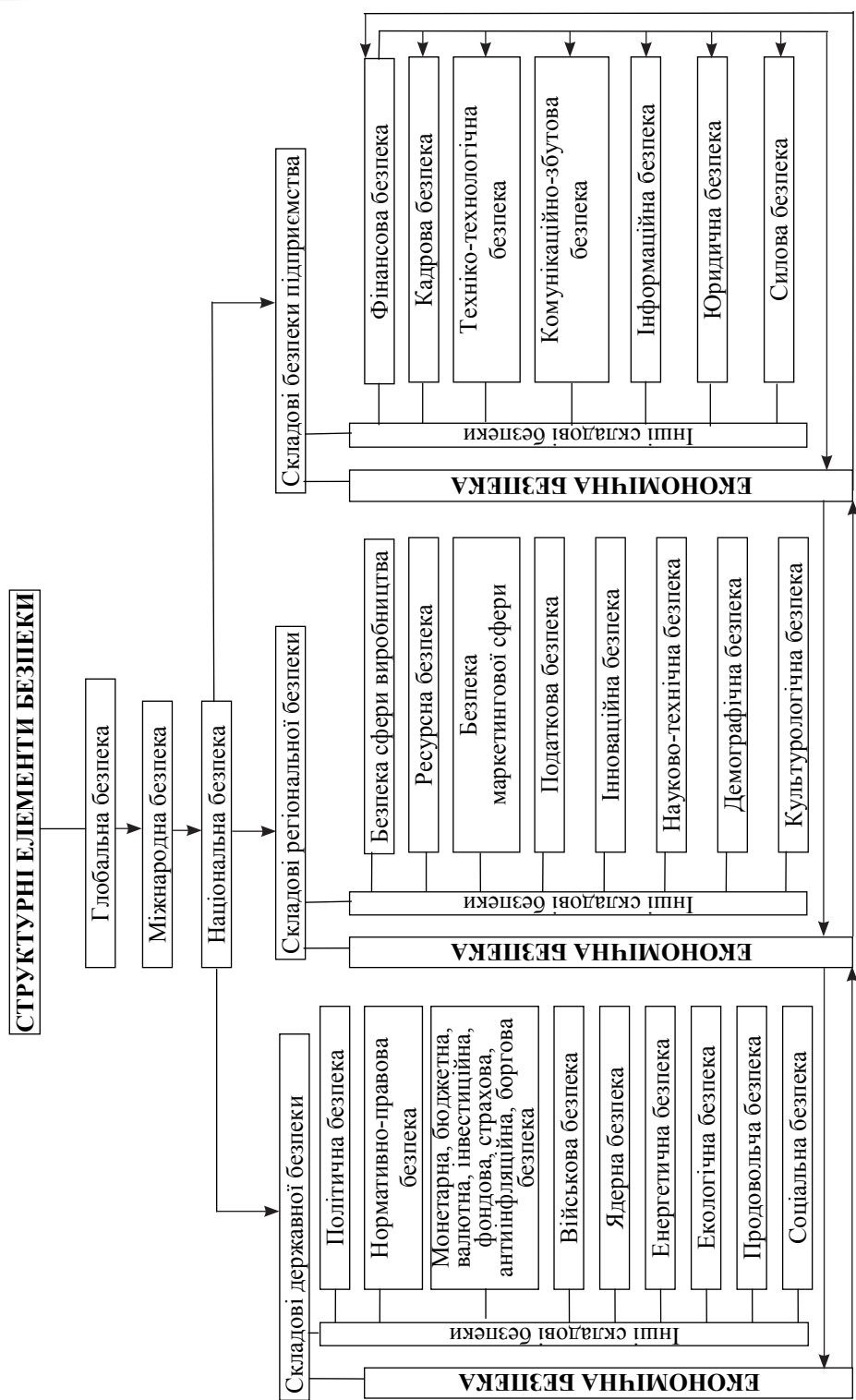


Рис. 1. Механізм впливу сфер формування безпеки за ієрархічними рівнями

відно до своїх інтересів та забезпечувати платоспроможність і рентабельність, стабільність функціонування та стійкість до негативних впливів.

Використання історичного методу наукового дослідження процесу еволюції економічної безпеки в Україні дало змогу виділити етапи розвитку наукової думки та передумови формування нормативно-правового детермінанту категорії економічної безпеки. Подальші дослідження у цьому напрямку спрямовані на аналіз значущих факторів загрози безпечному функціонуванню підприємства, оскільки управління економічною безпекою означає насамперед усунення загроз, які виникають в процесі підприємницької діяльності.

Список використаної літератури

1. Бандурка А.М. Финансово-экономический анализ: учебник / А.М. Бандурка, И.М. Червяков, О.В. Посылкина. — Харьков: Университет внутренних дел, 1999. — 394 с.
2. Буренков О.В. Економічна безпека підприємства: поняття, сутність та еволюція в сучасних умовах / О.В. Буренков // Вісник КНУТД. — 2007. — № 3. — С. 76–80.
3. Головченко О.М. Застосування комплексних показників у індикативному плануванні рівня економічної безпеки України / О.М. Головченко // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. — 2005. — № 1. — С. 262–266.
4. Головченко О.М. Місце і роль економічної безпеки в системі національної безпеки / О.М. Головченко // Південноукраїнський правничий часопис. — 2006. — № 3. — С. 197–200.
5. Головченко О.М. Роль регіональної економічної безпеки в системі національної безпеки України / О.М. Головченко // Південноукраїнський правничий часопис. — 2007. — № 1. — С. 202–206.
6. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: Т. 1–4. / В. Даль. — М.: Русский язык, 1978. — С.
7. Закон України «Про Національну гвардію України» № 1774–ХІІ ВР від 04.11.91.
8. Закон України «Про основи національної безпеки України» № 964–ІV ВР від 19.06.03 // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 39. — С. 351.
9. Закон України «Про Раду національної безпеки і оборони України» № 183–98 ВР від 05.03.98 // Урядовий кур'єр від 04.04.98. — № 64–65.
10. Золотарьов А. Раціональне використання оборотних коштів в промисловості / А. Золотарьов // Економіка України. — 2001. — № 7. — С. 29–32.
11. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96. — К.: Україна, 1996.
12. Концепція економічної безпеки України. — К.: Логос, 1999. — 56 с.
13. Мірошниченко О.В. Теоретичні аспекти дослідження питання національної економічної безпеки / О.В. Мірошниченко // Вісник економічної науки України. — 2007. — № 2. — С. 110–115.
14. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие: монография / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.; за ред. В.М. Геєця. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. — 240 с.
15. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. — 288 с.

16. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України» від 16.01.97. № 3/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 10. — С. 149–157.

17. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н.В. Стукало // Фінанси України. — 2005. — № 5. — С. 29–35.

18. Указ Президента України «Основні засади детінізації грошового обігу» № 183/2001 від 20.03.01.

19. Указ Президента України «Положення про міжвідомчу комісію з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України» № 294/2001 від 07.05.01.

20. Указ Президента України «Про Національний інститут проблем міжнародної безпеки» № 173/2001 від 16.03.01.

21. Указ Президента України «Про Раду національної безпеки України» № 357/92 від 01.07.92 р. // Урядовий кур'єр. — 10.07.92. — № 28.

22. Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» № 105/2007 від 12.02.07.

23. Шкарлет С.М. Еволюція категорії «безпека» у науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 6. — С. 6–12.

24. Шкарлет С.М. Роль і місце категорії «економічна безпека» у глобальній моделі національної безпеки держави / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 8. — С. 23–31.

Отримано 30.09.2009.

УДК 378.09(73)

*О.О. Верхогляд,
Ю.Ю. Романовська, О.О. Романовський*

НЕЗАЛЕЖНИЙ (ПРИВАТНИЙ) СЕКТОР ВИЩОЇ ОСВІТИ США: ПРИБУТКОВІ ТА БЕЗПРИБУТКОВІ НАВЧАЛЬНІ ЗАКЛАДИ

Розглянуто характерні риси ВНЗ приватного (незалежного) сектора вищої освіти США — чотирирічних незалежних коледжів, малих і великих приватних університетів. Аналізуються особливості прибуткових і неприбуткових ВНЗ США, принципи акредитації американських ВНЗ, наведено висновки щодо ролі прибуткових і неприбуткових ВНЗ в системі вищої освіти США.

Рассмотрены характерные черты вузов частного (независимого) сектора высшего образования США — четырехлетних независимых колледжей, малых и больших частных университетов. Анализируются особенности прибыльных и бесприбыльных вузов США, принципы аккредитации американских вузов, приведены выводы относительно роли прибыльных и бесприбыльных вузов в системе высшего образования США.

The characteristic features of institutions of higher education — four year independent colleges, small and large private universities which are belong to the private (independent) sector of higher education of the USA are considered. The features of profitable and non-profitable institutions of the USA and principles of their accreditation are analyzed. The conclusions about the role of profitable and non-profitable universities and colleges in the system of higher education of the USA are given.

система вищої освіти, освітні послуги, приватний сектор вищої освіти

Вступ

В Україні ведеться обговорення подальшої долі приватної освіти та місця приватних вищих навчальних закладів (ВНЗ) у системі вищої освіти країни. Уже чимало приватних навчальних закладів мають позитивний досвід і досягнення в підготовці фахівців, все ж вони часто розглядаються не тільки як альтернативні державним і муніципальним ВНЗ, а навіть як небажані конкуренти. Це може пояснюватися і недосконалою нормативно-правовою базою в галузі освіти (в частині приватної вищої освіти), і недостатньо вивченим досвідом функціонування приватних секторів освіти економічно розвинутих країн, і випадками несумлінного виконання своєї статутної діяльності деякими вітчизняними приватними ВНЗ.

Важливим для вивчення і подальшого застосування при реформуванні системи вищої освіти України може стати позитивний досвід діяльності приватних (незалежних) ВНЗ США, серед яких багато відомих і провідних університетів, інститутів і коледжів. Також цікавим є аналіз їхніх організаційно-правових форм існування, особливостей функціонування, принципів віднесення їх до прибуткових і неприбуткових, думки про них американських фахівців.

В Україні зазвичай приватні ВНЗ групуються разом як прибуткові юридичні особи, що здійснюють освітню діяльність на комерційній основі. Тому всі разом вони підпадають під одні й ті ж закони і правила. Але такий підхід — «один розмір для всіх» — є неадекватним, оскільки він не відображає значної варіативності таких навчальних закладів. При аналізі діяльності цих закладів необхідно звертати увагу на ті риси, що відрізняють їх один від одного. Однією з таких рис є приналежність до різних типів власників за існування спільної для всіх них (і власників, і їхніх ВНЗ) приватної форми власності. Для того, щоб встановити практичну та придатну для вживання типологію поділу приватних освітніх закладів на групи залежно від типу власника, необхідно організувати (згрупувати) весь приватний сектор вищої освіти відповідно до типів власників (за типами власників у системі приватної форми власності на ВНЗ). Таким чином, необхідно є відповісти на питання: хто саме є власником цього закладу?

Такий підхід поділу приватних навчальних закладів на групи залежно від типу їхніх власників значною мірою виправдав себе у світовій практиці. Але у той час як деяка інформація про європейські моделі інституційної власності у сфері освіти відома в Україні, інформація і фактичні дані про інституційні моделі власності у сфері освіти в США досліджено поки що мало.

Метою цієї статті є виділення характерних рис приватного (незалежного) сектора вищої освіти США, аналіз особливостей прибуткових і неприбуткових ВНЗ США, принципів акредитації американських ВНЗ, а також ролі прибуткових і неприбуткових ВНЗ у системі вищої освіти США.

1. Незалежний (приватний) сектор вищої освіти в США

До приватного (незалежного) сектора вищої освіти в США належать як великі науково-дослідні університети та інститути (з них понад 100 акредитовані), так і майже 600 акредитованих коледжів й невеликих університетів з чотирирічним терміном навчання [1; 2]. Головна їх відмінність від публічних або державних ВНЗ полягає у приватному характері

фінансування. Відомо, що «приватні університети мають більшу фінансову незалежність, ніж публічні навчальні заклади. Тому приватні установи можуть запропонувати цікавіші навчальні програми» [1, с. 6–7].

Однією із сильних рис американської системи вищої освіти є її велика різноманітність. Вища освіта в Америці може задовольнити найширше коло потреб — від невеликих коледжів, розрахованих на кілька сотень студентів, до великих державних університетів з десятками тисяч студентів; від дворічних місцевих коледжів з програмами професійно-технічного навчання до фінансованих приватним шляхом університетів з широким спектром наукових досліджень. Конкретний вибір навчального закладу багато в чому визначається планами студентів щодо майбутньої професійної діяльності, їхніми фінансовими можливостями та місцем розташування цих закладів. Іншими словами, вибір залежить від того, яке їхнє покликання, фінансові можливості, чи хочуть вони залишати домівку. Зрештою, найважливішим чинником є відповідність навчальної установи запитам студента.

У США 92 зі 100 найбільших університетів фінансуються не федеральним урядом, а одним із 50 штатів. 77% студентів у країні отримують вищу освіту саме у цих навчальних закладах. Однак у більшості рейтингів приватні університети, за винятком трьох-чотирьох, займають майже всі 25 перших місць. Тому в США і в усьому світі високо цінуються саме приватні університети з міцною науково-дослідною базою. Вони пропонують професійну підготовку (наприклад, у сфері юриспруденції, міжнародних відносин, медицини, в інженерній справі, конструюванні та моделюванні тощо), а також програми навчання, які передбачають отримання ступеня доктора. Професорсько-викладацький склад таких ВНЗ США приділяє багато уваги як викладанню, так і науковій діяльності, тому що оплата праці й підвищення по службі професорів у цих закладах визначається як якістю викладацької, так і науково-дослідної роботи. Необхідно зазначити, що в університетах штатів (державних або публічних) також існують програми професійної підготовки, програми навчання для отримання ступеня доктора і багато уваги приділяється науці й дослідженням. Але приватні університети загалом мають більшу фінансову гнучкість: їхній бюджет не залежить від законодавчих органів штату, а кошти надходять від випускників, благодійних фондів, наукових та інших професійних організацій, які надають допомогу університетам шляхом фінансування програм, стипендій, утримання будівель і професорських посад. Хоча в університетах штатів (державних або публічних) так само зростає кількість таких джерел фінансування, все ж таки їх наявність відкриває перед приватними університетами більше можливостей для збереження лідерства і створення спеціалізованих навчальних закладів і спеціальних програм з метою проведення досліджень у нових перспективних галузях. Саме ця гнучкість дає змогу студентам здійснювати наукові дослідження в тих сферах, які навряд чи заохочувалися б в інших місцях.

Фінансова незалежність приватних університетів надає їм більше можливостей для відкриття філій та відділень (кампусів) в інших країнах — приватним ВНЗ легше відкривати за межами країни дослідні центри й організації, що забезпечують студентів послугами чи навчальними програмами [1, с. 7].

Також більшість приватних науково-дослідних університетів, поступаючи за розмірами університетам штатів, вдало поєднують значні ресурси й кількісний склад студентів і викладачів. Слід зазначити, що в приватних ВНЗ США навчальні групи значно менші, ніж в публічних (державних), як правило, краща матеріально-технічна база, а навчання має більш індивідуальний характер. Хоча в будь-якому з приватних чи публічних (державних) навчальних закладів США надаються прекрасні можливості для навчання і дослідної роботи, в приватних закладах територія університетського містечка менша, тому вченим, які працюють у різних галузях, легше спілкуватися, оскільки факультети і кафедри зазвичай розташовані на відстані невеличкої прогулянки. Найважливіші відкриття нині здійснюються під час міждисциплінарного співробітництва, тому, очевидно, найпривабливішою рисою приватних університетів є їх здатність підтримувати й стимулювати співпрацю як усередині університету, так і за його межами, в усіх куточках світу.

Невеликі приватні (незалежні) американські ВНЗ також впроваджують у США різноманітний досвід отримання освіти. Багато з них готують, насамперед студентів, які здобувають ступінь бакалавра. Коледжі і університети незалежного (приватного) сектора вищої освіти США, які мають необхідний науковий потенціал, готують також магістрів і докторів.

Аналіз відмінностей між незалежними (або приватними) ВНЗ і публічними університетами і коледжами (тими, що належать штату або міській громаді), свідчить про те, що найістотнішою рисою вищої освіти в США є її різноманітність. Уряд країни не контролює ні навчальні програми, ні методи викладання в коледжах та університетах США, а роль державних органів управління — досить незначна. І саме в «незалежному», або «приватному», секторі вищої освіти спостерігається найбільша різноманітність філософських підходів до освіти, навчальних програм і традицій. Цей сектор, як зазначалося, охоплює близько 600 невеликих коледжів та університетів, серед яких і найшанованіші вищі навчальні заклади США [1, с. 10–11. Також див.: 1, с. 59–63; веб-сайт Ради незалежних коледжів: [http:// www.cic.org/](http://www.cic.org/)].

Незважаючи на різноманітність і відмінності, всі незалежні університети та коледжі США мають такі спільні ознаки [1, с. 10–11]:

- Головна з них — їх висока популярність, доступність і можливість для кожного абітурієнта знайти своє місце в одному з них.

- Вони досить невеликі, кількість студентів у них рідко перевищує 3000 осіб.

- Вони переважно або повністю орієнтуються на чотирирічний базовий університетський курс, маючи значну кількість бакалаврських і дуже мало аспірантських програм. Деякі з них все ж готують і магістрів, і докторів.

- Усі члени професорсько-викладацького складу є патріотами своїх навчальних закладів і відданими своїй справі. Хоча більшість із них займаються науковою роботою, вони вважають її другорядною порівняно з основним своїм обов'язком — викладанням і вихованням. Вони проводять багато часу зі студентами в аудиторії і за її межами, значну частину свого часу присвячують дружньому спілкуванню з молоддю і виховній роботі.

– Методика навчання має інтерактивний, заохочувальний, а в багатьох навчальних закладах – індивідуальний характер.

– Оскільки в цих закладах розуміють, що значна частина навчального процесу здійснюється поза межами аудиторії, створюється багато можливостей для спілкування студентів між собою та з викладачами; це спілкування вважається в навчальних програмах важливим чинником передачі знань.

– Ці навчальні заклади відкрито проголошують системи цінностей, покладені в основу їх функціонування. Інколи це цінності релігійного характеру, які сприяли створенню коледжу, або ж результат впливу цих цінностей на формування особистості, якщо віросповідання вже не відіграє вирішальну роль у навчальному процесі.

– У цих навчальних закладах викладання суспільно-політичних і гуманітарних дисциплін вважається дуже важливим, оскільки вони допомагають сформувати випускника не лише як спеціаліста, але і як свідомого громадянина своєї країни. Тому в цих навчальних закладах поєднується ґрунтовне професійне навчання з вихованням високоморальної особистості, прищепленням студентам системи загальнолюдських цінностей, вихованням у них стійких морально-етичних норм поведінки і навчанням їх цивілізованого співіснування в глобальному суспільстві.

Процес отримання вищої освіти, запропонований цими коледжами, надзвичайно ефективний. Наприклад, статистичні дані про відсоток студентів, які завершують повний курс за програмами з отриманням ступеня, свідчать, що у невеликих приватних ВНЗ цей відсоток вищий, ніж у більших університетах штатів. І це спостерігається не лише серед найобдарованіших студентів, а й серед студентів, які вступають до коледжу чи університету з нижчими оцінками за середню школу чи за відбірковий тест SAT (<http://www.collegeboard.com>). Вищий відсоток студентів, які завершують повний курс навчання за програмами, що передбачають отримання ступенів, спостерігається також в інших соціально-економічних групах, яким властиві низькі загальні показники отримання вищої освіти як такої. До цих груп належать, наприклад, студенти першого покоління із сім'ї, де отримується освіта в коледжі, студенти, змушені працювати повний робочий день, або студенти – представники різних меншин.

Пояснення досить високої ефективності менших приватних ВНЗ порівняно з іншими навчальними закладами можна знайти в тому, що студенти *самі беруть участь у процесі здобування знань*. При цьому «успіх студента в коледжі залежить від того, наскільки добре він знає викладача чи бере участь у роботі гуртків та інших студентських заходах, чи проходить він практику, чи відвідує семінари, які вимагають його активної участі, усних виступів і численних письмових робіт» [1, с. 11]. У невеликих навчальних закладах існує більша, ніж у великих ВНЗ, імовірність того, що ці фактори діють.

Невеликі незалежні ВНЗ можна знайти повсюди в США – у великих і малих містах, у сільській місцевості. Ці коледжі й університети охоче приймають обдарованих студентів з різних прошарків суспільства, які урізноманітнюють дискусії на семінарах і мають свою думку. Високо цінують і студентів з інших країн (хоча навчання завжди проходить англійською мовою).

2. Прибуткові і неприбуткові ВНЗ США (загальний аналіз)

Використовуючи типологію права власності (хто є власником навчального закладу), освіта в США можна розглядати як таку, що належить до двох груп: прибуткова (фінансовий прибуток розподіляється між власниками) і неприбуткова (фінансовий прибуток не розподіляється між власниками). Зазвичай до другої групи належать традиційні класичні державні (публічні) коледжі й університети, які належать штату, а також приватні (незалежні) неприбуткові вищі навчальні заклади. Вони діють за принципом «недистриб'юторних рамок» [3], відповідно до яких прибуток не може бути розподілений за межами університету. Це означає, що, хоча такі навчальні заклади мають прибуток, він за законом не може покинути (залишити) систему цього навчального закладу і має бути розподілений усередині цієї системи на різні цілі. Деякі фахівці вважають, що більшість неприбуткових навчальних закладів насправді мають прибуток, але вони «...тихо ховають його серед інших фондів. І, звичайно ж, є економічний прибуток, про який не доповідають, але який впливає у формі високих адміністративних заробітних плат, а також високих заробітних плат університетських дослідників та високих виплат за грантами» [4, с. 109].

Нові приватні прибуткові навчальні заклади США належать до першої групи. Заробити прибуток і розподілити його серед власників / акціонерів є основним завданням таких навчальних закладів. Ці навчальні заклади є компаніями, які створюють і продають продукт освіти, як будь-який інший продукт. І це є так званим особливим видом промисловості, в якій студенти виступають в ролі покупців [5]. Деякі фахівці вважають, що прибуткові навчальні заклади «трансформували функцію і мету [класичної] вищої освіти тим, що відносять освіту до продукту, який може бути куплений чи проданий на ринку» [5, с. 289]. Постачальники прибуткової освіти є орієнтованими на задоволення потреб споживачів (у цьому випадку споживачем є студент) у розумінні виробництва приватного блага для студентів, яким є покращання трудового становища цих студентів. Такі навчальні заклади не зацікавлені у розвитку жодних інших навичок, окрім професійно-ділових. Розвитком моралі, характеру або громадських якостей вони не займаються. Вони сконцентровані на конкретних професійних якостях і навичках, яких потребує сучасний ринок. Хоча неприбуткові навчальні заклади також розвивають професійні якості, які потребує сучасний ринок, вони також задіяні у виробництві суспільної користі, такої як: активна громадська відповідальність студентів; підвищення єдності в суспільстві; зниження вартості медичного обслуговування тощо. Ці цілі досягаються завдяки процесу, який називається *студентська соціалізація*. Завдяки цьому процесу, навчаючись, студенти також вчаться бути відповідальними членами суспільства.

Фінансовий та суспільний успіх деяких прибуткових освітніх компаній привів до зростання і розвитку сектора прибуткового навчання [6]. Як зазначають фахівці, основні прибуткові коледжі і університети, такі як University of Phoenix і DeVry University, вже наздогнали традиційні навчальні заклади і стали швидко зростаючим сектором в американській освіті [5]. Дослідники підкреслюють, що «Сучасний темп зростання освітніх відкритих корпорацій сигналізує про трансформацію прибуткового сектора навчання з маленьких організацій, якими керують індивідуальні

родини, у гігантські компанії, якими володіють акціонери і які можуть використовувати приватний фінансовий ринок для того, щоб фінансувати їхній подальший розвиток» [7, с. 217]. Але такі навчальні заклади «не переманюють студентів із вже діючих навчальних закладів» [8, с. 26]. Навпаки, вони розширюють ринок навчання тим, що апелюють до людей, для яких традиційні коледжі та університети є незручними або недосяжними. Розширення ринку (у нашому випадку — ринку освітніх послуг) за рахунок залучення нових прошарків суспільства є одним з основних правил успішного підходу до бізнесу.

Приватна освіта не є чимось новим для США. Перші приватні школи можна віднести до XVII ст. Такі школи давали основні навички торгівлі і грамотності [5]. Як підкреслюють науковці Міллер і Гамільтон, прибуткові інституції є інтегральною частиною американської освіти як мінімум вже дві сотні років. А великі корпорації, які володіють прибутковими освітніми інституціями, володіють ними вже з першої половини XX ст. Таким чином, сучасний вибух у розвитку освітніх закладів у країні не сигналізує про появу нової індустрії, він просто є логічним розвитком тієї, яка існує давно [9].

Сучасні прибуткові заклади одночасно і схожі, і відрізняються від традиційних навчальних закладів. Велика кількість прибуткових коледжів, які розраховані на два роки навчання, мають багато характеристик, що роблять їх схожими на державні дворічні коледжі. Державні дворічні коледжі і прибуткові незалежні дворічні коледжі надають технічну підготовку, і студенти можуть отримати або сертифікат про закінчення, або асоційовані ступені. Багато прибуткових чотирирічних навчальних закладів, які можуть давати ступені, нагадують класичні чотирирічні коледжі в неприбутковому секторі. Студенти, які там навчаються, можуть отримати ступені або бакалавра, або магістра (навіть іноді докторський ступінь) після успішного закінчення схожих програм, таких як: інженерна справа, інформаційні технології та бізнес. Ця особливість робить прибуткові і неприбуткові навчальні заклади схожими. Відрізняє їх те, що прибуткові навчальні заклади «надають освітні послуги і одночасно намагаються отримати прибуток від цього» [5, с. 289]. Це й робить їх підозрілими в очах деяких людей, тому що люди сумніваються в якості наданих ними освітніх послуг. Основним аргументом проти прибуткових навчальних закладів є те, що такі навчальні заклади є бізнесом, і, як у бізнесі, їхня перша відповідальність лежить перед власниками (акціонерами), а не перед їхніми споживачами (студентами). К. Кінзер, наприклад, зазначає, що «Придбання компаній і злиття компаній звичайні справи в бізнесі, такі як і їхня невтомна жага зростання, але вони є неприйнятними для традиційної вищої освіти. Прибуткові заклади використовують модель бізнесу, яка суперечить стандартній академічній практиці. Вони говорять про бренди і ринки, а не про престиж і академічні дослідження. Для багатьох у вищій освіті це звучить підозріло» [10].

3. Сильні та слабкі сторони прибуткових освітніх інституцій

Прибуткові заклади освіти слідують імперативам розвитку, які відрізняють їх від традиційних коледжів та університетів. Прибуткові інституції використовують корпоративну бізнес-модель і надають маленькому, але швидко зростаючому сегменту студентів знання і вміння, необхідні

для того, щоб конкурувати і адекватно реагувати на сучасний ринок праці [11]. Є декілька сильних якостей, якими володіють прибуткові інститути. По-перше, вони набагато менше загрузли в бюрократії, чим традиційні неприбуткові заклади. Тому вони можуть швидко реагувати на вимоги ринку, надавати послуги і пропонувати програми, які студентам потрібні. По-друге, окрім цього, вони надають такі послуги і пропонують такі програми в зручний для студентів час, тому ці навчальні заклади не обмежені рамками традиційного навчального закладу (наприклад, навчальними планами, правилами і т. ін.). Так, К. Кінзер вважає, що «Підхід «зверху вниз» [у таких навчальних закладах] визначає, що викладається, як викладається, для кого викладається і хто викладає. Відсутня подвійна академічно-адміністративна ієрархія. Рішення приймаються директорами компаній, а не викладачами чи завідувачами факультетів. Така управлінська структура пояснює здатність прибуткових університетів швидко реагувати на нові ринки і на умови, що змінюються. Розпорядження надаються, і очікується, що вони будуть виконуватися» [10, с. 138].

Як й було зазначено, прибуткові навчальні заклади розглядають своїх студентів як споживачів. Щоб зацікавити та утримати студентів, такі навчальні заклади надають програми, які ґрунтуються на тому, *що ринок праці потребує зараз і буде потребувати в майбутньому*. У той час як традиційні інститути й агенції з акредитації розглядають компонент загальної освіти (заняття з філософії, етики, релігії тощо) як абсолютно необхідні, програми в більшості прибуткових організацій включають тільки ті курси, яких потребує ринок [12]. У таких прибуткових закладах наголошується застосування прикладних знань. Один зі способів, як цього досягти, — це звуження навчальної програми і концентрація тільки на обмеженому (вузькому) переліку предметів. Найпопулярніші програми в прибуткових інститутах — це бізнес, комп'ютерні та інформаційні технології, програми, пов'язані з охороною здоров'я, мистецтвом, освітою. Прибуткові інституції зазвичай є ефективними з економічної точки зору. Їх програми допомагають досягти кар'єрного зростання найефективнішим чином. Вони не включаються у соціалізацію студентів і не беруть на себе відповідальність за розвиток загальнолюдських якостей студентів. Замість цього в них викладають тільки такі предмети, що можуть допомогти студентам набутти специфічних професійних знань, які вони зможуть використовувати в практичній роботі. Один із засновників великого прибуткового університету сказав: «Ми готуємо людей для робочого життя» [8, с. 26]. Такий підхід відрізняється від грецької моделі освіти, яка готує студентів для «життя» [8, с. 26]. Цей досить практичний і прагматичний підхід до освіти, звичайно, виключає зі сфери своєї уваги багато важливих аспектів освіти. Такий підхід може бути сформульований як: *«Навчіть-Мене-Тільки-Того-Що-Мені-Треба-Знати-Для-Того-Щоб-Я-Міг-Робити-Мою-Роботу-Добре-Сьогодні-І-Завтра»* [8, с. 30]. З іншого боку, деякі великі прибуткові університети почали включати до своїх навчальних програм додаткові заняття з філософії, релігії, етики й інших гуманітарних і суспільних дисциплін, щоб більше бути схожими на публічні (державні) університети.

Такі навчальні програми зазвичай розробляються відповідно до запитів працюючих дорослих. Як вже було зазначено, класні заняття при-

буткових навчальних закладів проводяться у зручній для споживачів їхніх освітніх послуг час, і їхні навчальні програми є кар'єро-орієнтованими, а не дослідно-орієнтованими, як це зазвичай буває в державних або неприбуткових навчальних закладах. Прибуткові навчальні заклади не зацікавлені в тому, щоб їхні викладачі створювали нові теорії або робили відкриття у своїх академічних сферах. Вони просто хочуть, щоб їхні викладачі викладали вже відомі усталені теорії і щоб якість викладання була високою. У цьому плані вони є більш схожими на класичні американські навчальні заклади другого та третього рівнів акредитації (четвертий рівень акредитації зазвичай означає дослідні університети). Прибутковим навчальним закладам доводиться багато працювати, щоб досягти високого рівня викладання, оскільки вони переважно навчають дорослих, які працюють і які мають багато інших справ окрім навчання. Крім того, дорослим більш важко навчатися, поєднуючи навчання з роботою, аніж зовсім молодим людям.

Для того, щоб досягти високого рівня викладання, прибуткові інституції використовують різні інноваційні методи викладання і технологію набагато більше, ніж неприбуткові університети [5]. Порівняно зі студентами традиційних навчальних закладів, студенти в прибуткових інститутах внутрішньо мотивовані, щоб отримати свої ступені, бо вони зацікавлені в швидкому кар'єрному зростанні. Внутрішня мотивація зазвичай є найсильнішою і найефективнішою формою мотивації. Це дуже важливий аспект, який допомагає студентам у таких навчальних закладах продовжувати навчання.

Прибуткові навчальні заклади змінили традиційний погляд на те, в чому полягає робота викладацького складу. У класичних навчальних закладах викладацька робота є функцією професійного навчання з дисципліни, в той час як у прибуткових інститутах викладацька робота — це функція професіоналізму [5, с. 290].

У прибуткових інституціях викладачі — це переважно люди з великим практичним досвідом і з меншим академічним досвідом. Вони навчають саме такий контингент, якому професійні знання є вкрай необхідними і який виконує роботу, пов'язану саме з цією професією. Джон Сперлінг, засновник і власник університету Phoenix, охарактеризував особливість професійного навчання для тих, хто працює, таким чином: «Якщо ти цього не робиш вдень, то не зможеш цього навчати [інших] ввечері» [8, с. 25]. Нетрадиційне викладання може бути розглянуто як сильна риса прибуткових інституцій, хоча багатьом прихильникам традиційного навчання це не подобається.

Значна частина викладачів у прибуткових навчальних закладах — це не тільки професіонали, які зорієнтовані на кар'єру, але й викладачі-погодинники. Для того, щоб це краще зрозуміти, корисно згадати різницю між дослідними і навчальними закладами. Вимогою до штатних викладачів у дослідному університеті є аналіз і розвиток нових теорій, у той час як викладачі-погодинники, зазвичай, викладають вже існуючі теорії і рідко створюють щось нове у своїй сфері. Але «це зовсім не суперечить запитам студентів, які орієнтовані на кар'єрне зростання. Об'єднання в навчальних аудиторіях викладачів, які вдень працюють за межами університету, зі студентами, які працюють на схожих підприємствах і роботах,

створюють прекрасні умови для навчання. Усі учасники вчатьсЯ один в одного, оскільки теорія тут прямо поєднана з практикою, і всі ідеї і теорії обговорюються, а не просто беруться на віру» [12, с. А 80].

Прибуткові університети і коледжі приділяють більше уваги підтримувАНню високої якості викладання. Вони розуміють, що довіра до них щодо академічної якості завжди буде поставлена під питання тими, хто звик до традиційних, постійно діючих норм вищої освіти. У прибуткових університетах здійснюється регулярний контроль за якістю навчання. Це досягається шляхом стандартизації навчального процесу, стандартизації вибору навчальних матеріалів і курсових планів, а також оцінюванням студентами їхніх викладачів. У таких університетах менше уваги приділяється позиції людини в організаційній схемі. Адміністраторам не доводиться витратити багато часу для пошуку фінансів, як це робиться в неприбуткових закладах. Фінанси акумулюються завдяки лояльності студентів і їх високій оцінці якості отриманого навчання. Щодо фінансування – приблизно 95% коштів прибуткових закладів надходять за рахунок студентської оплати. Це можна порівняти з 42,2% – у приватних неприбуткових університетах, і 18,4% – у державних неприбуткових. Тому в прибуткових організаціях менше коштів використовується неефективно. І, навпаки, «в неприбуткових [зкладах] невитрачені кошти часто втрачаються для того відділу, який їх не витратив, що не дозволяє розвинути зацікавленості в ефективному використанні грошей» [4, с. 111].

Слабкою рисою прибуткових закладів є те, що основна їх зацікавленість – у підвищенні ціни акцій, а не в наданні якомога більш високої якості навчання. Такі навчальні заклади в першу чергу звітуються перед акціонерами, а не перед студентами, бо, як відомо, людина не може служити двом начальникам. Ще один критичний момент, пов'язаний з прибутковими, – це агресивний принцип маркетингу і занижений критерій набору студентів, коли студенти зараховуються до університету, незважаючи на їхні академічні заслуги і вміння навчатися на університетському рівні [12]. Ще одна слабка риса таких навчальних закладів полягає в тому, що вони не дотримуються принципу взаємного керівництва і академічної свободи, як це зазвичай відбувається в традиційних університетах. У прибуткових закладах рішення приймаються власниками і директорами, а не викладачами чи деканами.

4. Основні групи прибуткових навчальних закладів США

Сектор прибуткового навчання не є монолітним сектором і не всі навчальні заклади схожі один на одного. Цей сектор складається з більшого розмаїття інституцій [5]. У загальному вигляді всі навчальні заклади сектора прибуткового навчання можна поділити на дві групи: ті, що засновані відкритими акціонерними компаніями та належать Уолл-Стріт, і ті, що засновані як незалежні приватні (з прямим приватним контролем за їхньою діяльністю) [7]. (Схему приватної післяшкільної освіти див. на рис. 1).

Навчальні заклади, які належать відкритим акціонерним компаніям відносять до першої групи. Акціонери є власниками таких навчальних закладів. Ці заклади контролюються компаніями, які зацікавлені у вкладанні інвестицій у сектор позашкільного навчання. Закриті компанії належать до другої групи. Вони є інституціями, якими володіють чи інди-

відуальний підприємець, чи невелика група людей (наприклад, родина), а також швидко створені приватними компаніями чи інвестиційними фірмами бізнес-інституції. Такі навчальні заклади характеризуються приватним прямим контролем.

Розглянемо характерні риси основних типів цих навчальних закладів.

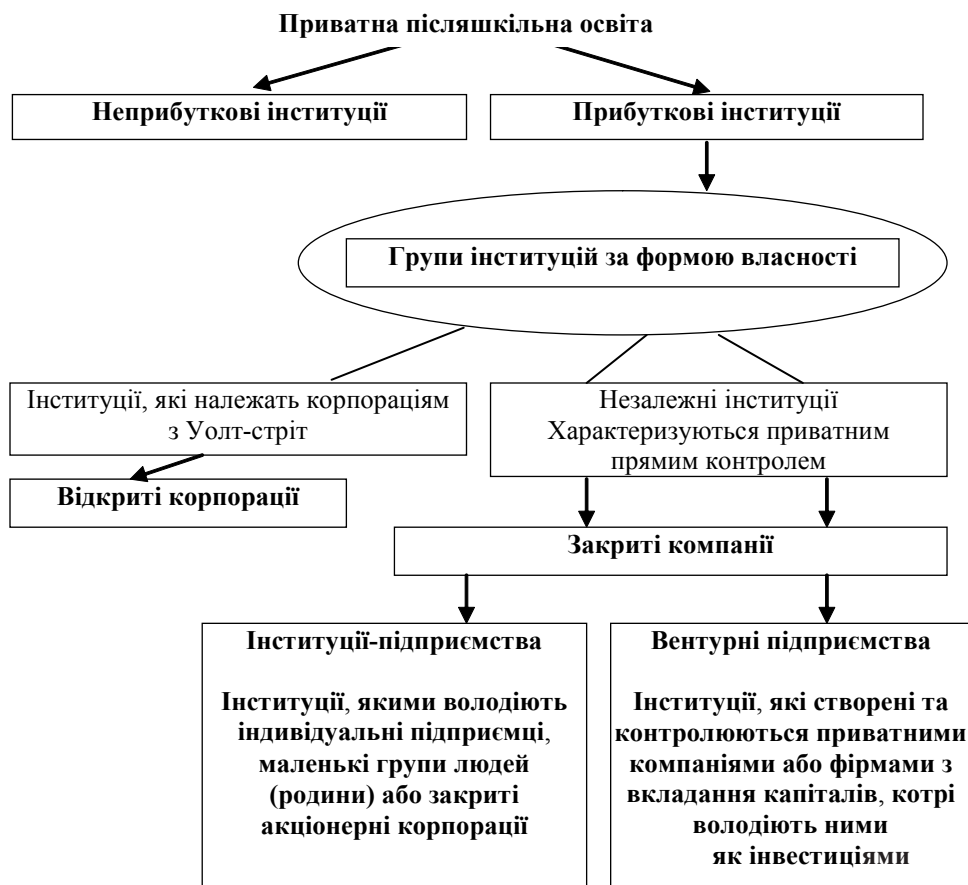


Рис. 1. Схема приватної післяшкільної освіти США

5. Відкриті освітні корпорації

Історично американські корпорації створювали прибуткові навчальні заклади і володіли ними просто як одним із засобів диверсифікації свого бізнесу. У середині XX ст. федеральна політика і урядові інвестиції в освіту зацікавили великий бізнес. Значний потік інвестицій у прибутковий сектор освіти підтвердив те, що володіння прибутковими навчальними закладами було дуже вигідним із фінансової точки зору. Деякі сучасні інституції, такі як університет DeVry (яким володіла компанія з виробництва кінематографічного обладнання Bell & Howell) і ITT Technical Institutes (яким володіла корпорація зв'язку International Telephone and

Telegraph Co), були засновані саме в той час [7]. До початку 1970-х років відкрите акціонерне володіння позашкільними навчальними закладами як дочірніми підприємствами корпорацій, що самі не брали участі в освітньому бізнесі, стало значною частиною цього сектора. Але в кінці 1970-х років через нові державні регулятивні правила така діяльність стала не вигідною. Тому почали з'являтися нові структури корпорацій з освітою в центрі бізнес-активності. К. Кінзер підрахував, що наразі в Америці працюють 13 найбільших відкритих корпорацій, в яких сектор прибуткової вищої освіти є основним видом діяльності і які мають право присуджувати ступені [7]. Це:

- The Apollo Group (найбільша та найвідоміша освітня компанія. Phoenix University є її дочірньою компанією. Цей університет може присуджувати працюючим дорослим асоціативні ступені, а також ступені бакалавра та магістра у сферах бізнесу, комп'ютерних технологій, охорони здоров'я й освіти);

- Career Education Corporation (американський Intercontinental University є дочірньою компанією цієї корпорації);

- Concorde Group;

- Everest University group. До цієї групи належать такі навчальні заклади: 150-річний Duff's Business Institute, а також декілька коледжів, які мають право видавати дипломи у сферах охорони здоров'я, бізнесу і комп'ютерних технологій;

- DeVry University (компанія, до якої входять 15 університетів DeVry, що присуджують асоціативні та бакалаврські ступені у сферах технологій і бізнесу, школа менеджменту Келлер (Keller Graduate School of Management), яка видає ступені магістра з бізнесу, підготовча програма Becker CPA Review – для підготовки людей до складання професійних екзаменів, школа медсестер та інші навчальні заклади);

- Education Management Corporation (до цієї корпорації входять Brown-Mackie Colleges, система університетів Agrosy, South University, мережа університетів мистецтва Arts Institute International, а також Western State University College of Law);

- EVCI;

- ITT Educational Services (до цієї компанії входять 62 ITT. Технічні інститути (ITT Technical Institutes), що можуть надавати асоціативні та бакалаврські ступені);

- Kaplan Corporation (ця корпорація є дочірнім підприємством відомого медіа-холдингу Washington Post). Корпорація Kaplan акцентує увагу на 4-х освітніх сферах: вища освіта, професійна підготовка, підготовка до складання тестів і репетиторські програми для школярів. У 2008 р. корпорація Kaplan була найбільш швидко зростаючою компанією, що входила до Washington Post. Щорічний дохід від корпорації Kaplan склав 1 млрд дол. [13];

- Laureate Corporation (до неї належить університет Walden University, який надає програми повністю в он-лайн режимі. Цей університет дав ім'я своєму інституту освіти на честь колишнього міністра освіти Річарда Райлі);

- Lincoln Education Group (Denver Automotive & Diesel College належить до цієї компанії);

- Strayer Corporation (Strayer University входить до цієї корпорації);
- Universal Technical Institute (NASCAR Technical Institute входить до цієї компанії).

Крім інституцій, що можуть надавати ступені, існують також відкриті акціонерні компанії, які асоціюються з навчальними закладами, що не надають ступенів. Прикладом такої компанії є Sylvan Learning Systems, Inc. Ця корпорація є однією з провідних постачальників послуг у сфері складання іспитів по всьому світі.

6. Закриті освітні компанії

Закриті компанії являють собою менш помітні, але більш різнобічні сегменти американського прибуткового навчання. Це зазвичай маленькі інституції порівняно з великими інституціями, які належать відкритим акціонерним компаніям. Вони можуть надавати ступені або не надавати цих ступенів, але більшість з них, як правило, ступенів не надає. До закритих освітніх компаній переважно належать маленькі коледжі, корпоративні тренінгові компанії, репетиторські центри, спортивні школи тощо.

Такі компанії стали особливо популярними в кінці XX ст., коли обсяг приватного інвестування в освіту зріс у чотири рази. Сотні навчальних закладів, відкритих підприємцями і приватними компаніями, з'явилися саме в ті роки, оскільки підприємці і компанії передбачали великі доходи в майбутньому від таких інвестицій в освіту і науку (див.: http://www.businessweek.com/2000/00_02).

Цей сектор дуже різнобічний. Прикладами таких інституцій можуть бути освітні центри Advantage (компанія, яка керує прибутковими середніми школами в Америці); Family Education Network (мережа компаній, які надають доступ до різноманітних освітніх веб-сайтів, наприклад до тих, що надають батькам усю інформацію про їхніх дітей у школі). Такі компанії набагато менш керовані, ніж відкриті акціонерні товариства, крім того, за такими компаніями здійснюється набагато менший зовнішній контроль, і, відповідно, вони можуть створювати свої власні програми і навчальні плани.

7. Порівняння типів прибуткових ВНЗ

Порівняно із закритими компаніями, які, як правило, володіють тільки одним кампусом, відкриті акціонерні компанії часто володіють розгалуженими мережами кампусів і мають набагато більші розміри. Щодо присудження ступенів, то в той час як закриті незалежні інституції мають більшу кількість випускників, менша кількість з них випускається зі ступенем. Але багато незалежних закритих корпорацій можуть видавати тільки сертифікати. Проте більше половини студентів відкритих корпорацій закінчують навчання й отримують ступені [14]. Деякі корпорації акцентують увагу на наданні ступенів більше, ніж інші. Наприклад, ITT та Laureate випускають студентів виключно зі ступенями; Apollo Corporation, DeVry University, Strayer University EVCI випускають 95% студентів зі ступенями. А більшість студентів Concorde Group, або Lincoln Education Group після закінчення отримують тільки сертифікати [14, с. 227]. До 75% освітніх закладів, які належать до відкритих акціонерних корпорацій, можуть надавати ступені, але тільки 26% закритих незалежних корпорацій можуть це робити.

Національний відкритий університет-корпорація може характеризуватися як університет, яким володіє відкрита акціонерна корпорація і яка надає вищі бакалаврські ступені по всій країні.

Закриту незалежну освітню інституцію можна охарактеризувати як таку, що надає головним чином асоційовані ступені і яка працює тільки в одному штаті або регіоні. Така інституція частіше належить родині або закритій корпорації.

8. Особливості акредитації ВНЗ у США

У США існує приблизно 10 тис. ВНЗ, з них більше 3500 – акредитованих. Усього навчається у ВНЗ приблизно 24 млн осіб. У тому числі понад 565 000 студентів із 190 країн світу вчилися у 2004–2005 навчальному році у ВНЗ США [1; 2]. Також більше 1500 ВНЗ США мають так звану «міжнародну акредитацію», яка дозволяє їм здійснювати освітню діяльність виключно за межами США і надає їм можливість відкривати кампуси за кордоном і навчати за двома програмами: обов'язковою – за американською бакалаврською програмою (англійською мовою), а також, за необхідності, за ідентичною бакалаврською програмою – мовою країни, в якій розташований кампус (за місцевими стандартами надання вищої освіти і з дозволу місцевого уряду).

Розглянемо особливості акредитації американських ВНЗ різних типів. Як зазначає президент Ради з питань акредитації в галузі вищої освіти США Джудіт С. Ітон, – «Акредитація – це незалежний аналіз якості вищої освіти, в процесі якого уважно вивчається робота коледжів та університетів, а також зміст навчальних програм з метою гарантування стандартів викладання та їх підвищення. Акредитація в Сполучених Штатах існує вже понад 100 років, і причиною її введення була турбота про захист здоров'я та безпеку громадян і служіння інтересам суспільства.

У Сполучених Штатах акредитація здійснюється приватними комерційними організаціями, що існують спеціально для таких цілей. Аналіз якості вищої освіти в США не належить до компетенції органів державної влади. В інших країнах заходи, пов'язані з акредитацією навчальних закладів і гарантією якості, зазвичай здійснюють державні структури.

Організації, відповідальні за акредитацію, вивчають коледжі й університети в 50 штатах, а також у деяких інших країнах. Ці організації аналізують тисячі програм підготовки фахівців з різних професій та спеціалізацій, серед яких право, бізнес, медицина, соціальні послуги, аптечна справа, гуманітарні науки, мистецтво і журналістика» [1, с. 32]. У США існує три види організацій, які здійснюють акредитацію навчальних закладів: це – регіональні, загальнонаціональні і професійні організації (що акредитують окремі професії). Акредитація має за мету забезпечити гарантію якості, визначити наявність доступу до федеральних фондів, спростити перехід з одного навчального закладу до іншого та посилити довіру роботодавця до дипломів ВНЗ, документів про освіту і ліцензій, які видають навчальні заклади (див.: http://www.chea.org/pdf/overview_US-accred_8-03_pdi).

У цілому акредитація – це процес підтримки якості, при якому навчальні заклади оцінюються зовнішньою групою експертів на предмет відповідності встановленим стандартам. У США освітня акредитація – це

процес, який проводять експерти в галузі освіти, і означає, що навчальні заклади оцінюються академічними та адміністративними представниками з інших університетів і коледжів. Головними типами акредитації є регіональна та національна. Також важливою є й професійна акредитація, орієнтована на конкретні професії та спеціальності. Вищі навчальні заклади, які мають регіональну акредитацію, – це ті заклади, які надають класичний набір освітніх послуг і які орієнтовані на високий рівень академічних послуг. Національно акредитовані навчальні заклади – це переважно заклади, програми яких є кар’єрно-орієнтованими (галузево-орієнтованими). Професійно-акредитовані ВНЗ надають, головним чином, освіту з конкретних професій. Таким чином, регіональна акредитація є акредитацією найвищої якості, яка відповідає високим академічним та дослідним стандартам. Прибуткові навчальні заклади зазвичай мають національну або професійну акредитацію, в той час як більшість державних і приватних неприбуткових навчальних закладів мають регіональну акредитацію. Кампуси, що належать відкритим акціонерним компаніям, іноді мають найвищу – регіональну акредитацію (наприклад, більшість інституцій, якими володіють такі п’ять відомих корпорацій, як Apollo, DeVry, Laureate, Strayer і Education Management, мають регіональну акредитацію [7]. Оскільки регіональна акредитація (яка проводиться з метою перевірки програм на відповідність стандартам традиційних навчальних закладів) вважається знаком високої якості, деякі фахівці припускають, що «власники відкритих акціонерних компаній намагаються отримати регіональну акредитацію як знак легітимності того, що, на перший погляд, може таким не бути» [7, с. 243].

Отже, приватні, в тому числі прибуткові навчальні заклади США, сумлінно ставляться до надання якісних освітніх послуг, пропонують споживачам ефективні програми. Американські прибуткові ВНЗ вміють консолідувати фінансово слабкі коледжі, об’єднуватися і співпрацювати один з одним. І якщо були поодинокі випадки невідповідального ставлення з боку прибуткових ВНЗ до своїх обов’язків, такі ж випадки траплялися і з державними, і з приватними неприбутковими університетами і коледжами. Фахівці зазначають: «Мабуть прийшов час оцінити кожний інститут за його власні заслуги, а не скидати все в одну купу стереотипів» [12, с. А80].

Незалежний (приватний) сектор вищої освіти США відіграє помітну роль у наданні якісної освіти і здійсненні важливих наукових досліджень в країні. Наявність прибуткових і неприбуткових приватних навчальних закладів, що діють відповідно до чинного законодавства США, є позитивом. Це, по-перше, урізноманітнює американську систему освіти; по-друге, підвищує конкуренцію приватних навчальних закладів з державними (публічними), запобігає монополізації освітніх послуг з боку останніх; по-третє, приватний капітал дозволяє концентрувати значний науковий потенціал і створювати необхідні матеріально-технічні умови як для наукових досліджень, так і освітньої діяльності.

Важливість приватних ВНЗ США визначається значною кількістю Нобелівських лауреатів, які навчалися або працювали (і працюють) у них, внеском у розвиток науки, техніки, технологій і всіх сфер американської економіки.

Приватний сектор освіти України також має зайняти гідне місце і в системі освіти, і в економіці країни. Питання про існування чи лік-

відацію приватного (як і будь-якого іншого) ВНЗ має вирішуватися за результатами його діяльності: якості надання освітніх послуг і виховання студентів, рівня та обсягів виконання наукових досліджень, попиту на випускників, їх кар'єрного зростання, іміджу ВНЗ і його випускників у суспільстві та, відповідно, до громадської думки.

Список використаної літератури

1. Суспільство і цінності. Коледжі та університети у Сполучених Штатах // Державний департамент США. Бюро міжнародних інформаційних програм. – США, Вашингтон: вид-во: eJournalUSA@state.gov, листопад 2005. – 63 с. // <http://usinfo.state.gov/pub/ejournalusa.html>
2. Американское университетское образование: уроки для России / О.А. Затулин, Б.Г. Капустин, Д.Л. Константиновский и др. // Отчет по результатам посещения Университета Дюк в Северной Каролине, май 2004 г. – Российское образование. Система федеральных образовательных порталов. Федеральный специализированный портал «Сравнительная образовательная политика» // <http://comparative.edu.ru.9080/PortalWeb/document/show.action?document.id=4398>
3. Pusser B. Public Purpose and Private Enterprise / B. Pusser, D. Doane// Change, 2001. – 33 (5). – P. 18–22.
4. Renner R. Higher Ed., Inc.: The rise of the For-Profit University. Book Review. The Journal of Higher Education / R. Renner. – 2003. – 74 (1) – P. 108–111.
5. Lechuga V. Assessment, Knowledge, and Customer Service: Contextualizing Faculty Work at For-Profit Colleges and Universities. The review of Higher Education / V. Lechuga. – 2008. – 31(3). – P. 287–307.
6. Strosnider K. For-Profit Education Sees Booming Enrollments and Revenues. The Chronicle of Higher Education / K. Strosnider. – 1998. – 44 (20).
7. Kinser K. Dimensions of Corporate Ownership in For-Profit Higher Education. The Review of Higher Education / K. Kinser. – 2007. – 30(3). – P. 217–245.
8. Stamps D. The For-Profit Future of Higher Education / D. Stamps. Training August, 1998. – P. 25.
9. Miller J. The independent business school in America education / J. Miller, W. Hamilton. – New York: McGraw-Hill, 1964.
10. Kinser K. Education for profit. Academe / K. Kinser. – 2008. – 94 (2). – P. 137–140.
11. Winston G. For-Profit Higher Education: Godzilla or Chicken Little? Change, January/February / G. Winston, 1999. – 30. – P. 12–19.
12. Seiden M. For-Profit Colleges Deserve Some Respect. The Chronicle of Higher Education / M. Seiden. – 2009. – 55 (41). – P. A80.
13. Blumenstyk G. The Chronicle Index of For-Profit Higher Education. The Chronicle of Higher Education / G. Blumenstyk. – 2008. – 54(5). – P. A18.
14. Kinser K. For-Profit Institutions Need to Be Classified, Too. The Chronicle of Higher Education / K. Kinser. – 2007. – 53 (30). – P. B9.

Отримано 3.09.2009.

ФІКТИВНИЙ КАПІТАЛ: ПРИРОДА, СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Статтю присвячено аналізу суспільно-матеріального дуалізму економічної категорії капіталу. Розглянуто класифікації капіталу за різними класифікаційними критеріями та уточнено місце фіктивного капіталу у цій класифікації. Означено основні тенденції змін у фіктивному капіталі та уточнено поділ фіктивного капіталу за формами.

Статья посвящена анализу общественно-материального дуализма экономической категории «капитал». Рассмотрены классификации капитала по различным классификационным критериями и уточнено место фиктивного капитала в данной классификации. Обозначены основные тенденции изменений в фиктивном капитале и приведено распределение фиктивного капитала по формам.

The article is dedicated to analysis public-material essence of capital. In this connection we have considered the categorization of the capital on different classification signs and the place of the fictitious capital in this categorizations. The main trends of the changes of fictitious capital and sharing the fictitious capital on the forms was elaborated.

капітал, фіктивний капітал, суспільно-матеріальний дуалізм капіталу

Становлення в Україні ринкових відносин супроводжувалось формуванням вільного ринку, зміною ролі держави в економічній системі, відродженням відносин, які характерні для капіталістичного суспільства, конкуренції, появою нових інституцій. На сьогодні економіка України характеризується активним розвитком сучасної ринкової інфраструктури, що створює передумови для існування певних протиріч, наприклад, між державною та приватною власністю або між реальним сектором економіки та ринком цінних паперів.

У сучасній економічній системі функціонування фінансового ринку має особливе значення для забезпечення відтворювального процесу в реальному секторі економіки. Але останнім часом характерною рисою фінансового ринку стає зростання обсягів купівлі та продажу прав на доходи у вигляді акцій та інших цінних паперів, у тому числі похідних, що фактично призводить тільки до переходу прав власності на відповідні активи зі збільшенням їх ринкової вартості і майже не впливає на реальний відтворювальний процес. Купівля та продаж фінансових активів дозволяє отримувати значні прибутки, створювати так званий фіктивний капітал.

В економічній теорії категорія капіталу завжди знаходилась у центрі уваги вчених різних економічних напрямів. У працях Ф. Кене, У. Петі, А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.Б. Сея, Дж. Міля, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Кейнса значна увага приділялась самому поняттю «капітал», його структурі, формам та механізму функціонування. Особливе значення мають дослідження К. Маркса, який викрив протиріччя, що притаманні цій категорії. Він також уперше застосував поняття «фіктивний капітал».

Основні сутнісні ознаки та форми фіктивного капіталу були окреслені у працях К. Маркса, Р. Гільфердінга та ін. ще у XIX ст. та на початку XX ст. Але еволюція економічних відносин, стрімкий розвиток фінансового ринку, ринку цінних паперів, поява нових фінансових інструментів

(похідних цінних паперів) обумовлюють внесення певних уточнень у теорію фіктивного капіталу.

На сучасному етапі багато авторів звертаються до проблеми руху капіталу на ринку цінних паперів. Проте системні дослідження фіктивного капіталу в сучасній економіці фактично відсутні. Тому основна мета нашого дослідження – уточнення природи фіктивного капіталу, його основних сутнісних характеристик і тенденцій розвитку.

Для досягнення цієї мети необхідно виконати такі завдання:

- з'ясувати суть економічної категорії «фіктивний капітал»;
- визначити взаємозв'язок фіктивного та виробничого капіталів, фіктивного та позикового капіталів;
- виділити основні тенденції розвитку фіктивного капіталу;
- визначити основні форми фіктивного капіталу.

Перш ніж розглядати категорію «фіктивний капітал» необхідно з'ясувати, що являє собою капітал взагалі, розкрити його економічну сутність.

Поняття «капітал» походить від латинського «capitalis», що означає головний, основний. Історично першим, хто намагався провести аналіз поняття «капітал», був Аристотель (384–322 рр. до н.е.). Так, у своїй праці «Політика» Аристотель зазначав: «У мистецтві нагромадження статків, оскільки вони нагромаджуються в торговій діяльності, ніколи не буває межі, оскільки метою тут є безмежне багатство та володіння грошима. Усі, хто займається грошовим обігом, прагнуть збільшити свої капітали до безмежності» [1, с. 25–26]. Тобто Аристотель ототожнював капітал з грошовим багатством.

Представник школи фізіократів Ф. Кене (1694–1774 рр.) розглядав у своїх працях поняття початкових та щорічних авансів (тобто фактично основного та обігового капіталу) як витрат на закупівлю обладнання, робочої сили, насіння для сільського господарства. Ще один представник фізіократів А. Тюрго визначає капітал як «накопичену цінність» і виділяє фактори його зростання: купівля землі і отримання ренти; купівля промислового підприємства і отримання прибутку; організація великого сільськогосподарського виробництва й отримання фермерського прибутку; ведення торгівлі й отримання торгового прибутку за рахунок обраховування покупців.

Інший погляд був у класиків політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо. Вони визначають капітал як, по-перше, вартість, що дає приріст завдяки експлуатації найманої праці, по-друге, як запаси, що призначені для подальшого виробництва. Такий підхід знайшов своє відображення у поглядах економістів різних напрямів: І. Фішер визначив капітал як запаси багатства, які приносять їх власнику постійний дохід. Дж. Хікс розглядав капітал як сукупність товарів виробничого призначення, П. Хейне – як виготовлені засоби виробництва майбутніх благ.

Пізніше в економічній науці разом з категорією «фізичний капітал» з'явилося поняття «людський капітал» (знання, навички, енергія людей).

Деякі науковці ототожнюють капітал з грошима та фінансовими ресурсами. У сучасній літературі з'явився також підхід, згідно з яким до капіталу відносять і час, який розглядається як окремий фактор виробництва, що може створювати дохід.

Взагалі, західні науковці значну увагу приділяють матеріальному змісту капіталу і майже не пов'язують його із суспільно-економічними

відносинами, що дає однобічне та дещо спрощене трактування категорії «капітал». Водночас трактування капіталу тільки як основного виробничого відношення, що було притаманне вченим-економістам пострадянського простору, теж має певні недоліки. Наприклад, згідно з таким підходом капіталом є лише основний капітал, який базується на відносинах власності на засоби виробництва між капіталістами та найманими працівниками, а всі інші види капіталу, які не є виробничими відносинами, не можуть називатись капіталом взагалі.

На наш погляд, для всебічного аналізу капіталу, його особливих форм, впливу на економічні процеси та сучасні економічні відносини необхідно повернутися до трактовки капіталу К. Марксом.

К. Маркс, використовуючи методологію матеріалістичної діалектики з урахуванням сформульованого ним положення про те, що в основі суспільного життя лежить матеріальне виробництво, характеризує капітал як самозростаючу вартість, вартість, що створює додаткову вартість. Але, згідно з теорією К. Маркса, капітал — це не просто сума матеріальних засобів виробництва; капітал виникає лише там, де власник засобів виробництва знаходить на ринку вільного працівника, який продає свою робочу силу [3]. Тобто, капітал — не річ, а суспільне, належне певній суспільній формації виробниче відношення, яке втілене в речі й надає їй специфічного суспільного характеру.

Так, на думку С. Мочерного, капітал — це змістовна абстракція, яка розкриває найважливіші специфічні риси суспільної форми капіталістичного способу виробництва та втілюється у конкретні форми існування [2, с. 720].

Поєднання двох сторін економічної сутності «капіталу», його речового змісту та суспільної форми, можна назвати суспільно-матеріальним дуалізмом.

Використання такого підходу надає можливість усебічно оцінити економічну категорію капітал на основі основних відносин власності, зрозуміти його природу та механізм процесів, пов'язаних з рухом капіталу, виділити та проаналізувати основні форми капіталу.

На основі класичних джерел економічної думки та сучасних економічних тенденцій складемо класифікацію форм капіталу за різними критеріями (рис. 1).

Незважаючи на значну кількість класифікаційних ознак, вони не відображають усієї різноманітності видів та форм капіталу. У сучасних західних дослідженнях прийнято виділяти три форми капіталу: фізичний капітал, грошовий капітал, фінансовий капітал. Під фізичним капіталом розуміється капітал, який виступає як джерело доходу від застосування у процесі виробництва товарів та послуг машин, устаткування, будинків, споруд, землі, напівфабрикатів і готової продукції. Грошовий капітал — це не просто гроші самі по собі, а гроші, що призначені для придбання реального капіталу, тому що просте володіння грошима не приносить доходу. На відміну від таких грошей, гроші на депозиті у банку відносять до фінансового капіталу. У такій інтерпретації фінансовим капіталом є також нерозподілений прибуток підприємств і кошти, отримані за рахунок фінансових інструментів (акцій, облігацій та ін.).

За критерієм наявності внутрішньої вартості можна виділити дві форми капіталу: перша форма — реальний капітал, який виникає з гро-

шей, акумульованих через кредит, або продаж акцій, та може використовуватись для купівлі робочої сили або засобів виробництва. Друга форма капіталу — так званий фіктивний капітал, що втілює у собі право отримання додаткових доходів (за Марксом, додаткової вартості) від використання виробничого капіталу.

За цілями використання	Фізичний капітал
	Грошовий капітал
	Фінансовий капітал
За наявністю внутрішньої вартості	Реальний капітал
	Фіктивний капітал
За об'єктами вкладення	Промисловий капітал
	Людський капітал
	Інтелектуальний капітал
	Грошовий капітал
	Позиковий капітал
	Природний капітал
За формами власності	Приватний капітал
	Державний капітал
За участю у виробничому процесі	Основний капітал
	Обіговий капітал
За організаційно-правовими формами	Акціонерний капітал
	Пайовий капітал
	Індивідуальний капітал
	Загальнодержавний капітал
	Комунальний капітал
За джерелами залучення	Національний капітал
	Іноземний капітал
За стадіями кругообігу	Грошовий капітал
	Виробничий капітал
	Товарний капітал

Рис. 1. Класифікація форм капіталу

Фіктивний капітал, згідно з марксистською економічною теорією, — капітал у вигляді цінних паперів, який, на відміну від реального капіталу, не має внутрішньої вартості, але приносить доход. Фіктивний капітал має особливий рух поза кругообігом реального капіталу.

Тобто в економіці відбувається певне роздвоєння капіталу: існування реального капіталу та його відображення у цінних паперах (фіктивний капітал).

У своїх працях К. Маркс виділяв три форми капіталу: промисловий капітал, торговий капітал та позиковий капітал. У ході аналізу позикового капіталу він також сформулював поняття фіктивного капіталу, виникнення якого пов'язано з відокремленням капіталу-власності від капіталу-функції.

Практично будь-який грошовий капітал розглядається як такий, що потенційно приносить доходи у вигляді відсотків. Можливість отримання відсотків не залежить від того, вкладаються кошти у реальні активи чи у фіктивні.

У сучасній економічній науці фіктивний капітал визначається як «капітал, втілений у цінних паперах (акціях, облігаціях, заставних листах), який дає змогу їхнім власникам привласнювати частину прибутку у формі дивіденду або відсотка» [3, с. 795–796]. З цим навряд чи можна погодитись, оскільки додатковий доход може мати не тільки форми відсотка або дивіденду але й форму зростання капітальної вартості активу.

Основні відмінності фіктивного капіталу від позичкового капіталу були проаналізовані Р. Гільфердінгом у його праці «Фінансовий капітал» [4, с. 128]. Фіктивний капітал, який виникає внаслідок вкладення в акції акціонерного підприємства та набуває характеру чистого грошового капіталу, тобто здатності приносити прибуток, як і позиковий капітал. Але відмінність фіктивного капіталу від позикового капіталу виявляється в тому, що рівень процента як правило, фіксований, а рівень процента за грошовий капітал, що передається в акціонерну форму підприємства, існує тільки як право на прибуток певного підприємства. Друга відмінність полягає в тому, що повернення грошового капіталу до його власника, тобто перетворення фіктивного капіталу у грошову форму, не передбачається як безумовне (на відміну від кредитування).

Акціонер – не промисловий капіталіст, а тільки грошовий. Виробничий капітал нерозривно пов'язаний з процесом виробництва. Фіктивний капітал теж має прив'язку до підприємства, виробництва, але опосередковано, через прив'язку до виробничого капіталу, купівлю машин, механізмів, тобто з грошового капіталу він має перетворитися у виробничий капітал та вступити у кругообіг промислового капіталу. Цей відділений промисловий капітал власник акцій вже не може отримати. Він не має майнового права, а має тільки право на отримання додаткового доходу.

Безумовно, точка зору Гільфердінга має право на існування і була вельми актуальною на початку XX ст., але в сучасній економіці дуже часто провести чітку межу між позикою, яка приносить фіксований доход, і паєм, доход за яким визначається розміром прибутку підприємства, практично неможливо. Наприклад, існують акції, розмір дивіденду за якими є фіксованим. З іншого боку, існують боргові інструменти, доход за якими визначається за системою «облікова ставка плюс фіксована надбавка». У цьому випадку, зважаючи на те, що облікова ставка змінюється в певній залежності від загальної прибутковості, можна вважати, що прибутковість таких облігацій залежить від загальної прибутковості економіки.

Але, незважаючи на те, що, на перший погляд, фіктивний капітал існує у відриві від реального капіталу, вони тісно пов'язані. Цей взаємозв'язок фіктивного капіталу та виробничого капіталу проявляється у моменти криз в економіці. Зменшення вартості фінансових активів призводить до дійсного припинення та порушення процесу відтворення з поступовим скороченням відтворення.

Характер фіктивного капіталу був розкритий К. Марксом і не втратив своєї актуальності. Він зазначив, що цінні папери є правовими титулами на майбутнє виробництво, чия грошова та капітальна вартість або взагалі не становить ніякого капіталу, як, наприклад, у випадку державних боргів, або регулюється незалежно від вартості реального капіталу, який вони яляють собою [5, с. 515–516].

У сучасній західній економічній науці поняття фіктивного капіталу майже не використовується. Проте реальні процеси в економіці свідчать про зростання ролі таких форм капіталу, які можна віднести до фіктивного, та їх значний вплив на економічні процеси в умовах глобалізації. Так, перевищення темпів приросту фіктивного капіталу над темпами приросту реального виробництва суттєво посилює потреби в інвестиціях, але, з іншого боку, акумуляція фіктивного капіталу у зростаючій кількості фінансових інструментів призводить до віддалення інвестиційних ресурсів від виробничого сектора економіки. При цьому динаміка вартості фіктивного капіталу не відображає стан сфери реального виробництва.

Фіктивний капітал може бути створений з будь-якого доходу шляхом капіталізації. Процес капіталізації може продовжуватися як ланцюгова реакція. При цьому фінансовий ринок виступає як інститут, який капіталізує вже капіталізований дохід.

Традиційно виділяються форми фіктивного капіталу залежно від тих цінних паперів, за участю яких він створюється на фінансовому ринку. За часів К. Маркса аналізувались три форми фіктивного капіталу: по-перше, це кредитні засоби обігу, які не забезпечені золотом (банкноти, банківський вексель), по-друге, капітал державного боргу, який представлений облігаціями державних позик, по-третє, це капітал, який представлений акціями приватних корпорацій.

Але, на наш погляд, цінні папери — це не форми фіктивного капіталу, а лише різновиди інструментів створення фіктивного капіталу. До основних сучасних інструментів, за допомогою яких створюється та існує фіктивний капітал, можна віднести облігації державних позик, акції та облігації корпорацій, акції пенсійних фондів та страхових компаній, інвестиційні сертифікати, іпотечні сертифікати тощо.

У XX ст. фіктивний капітал суттєво розширив форми свого існування. Фіктивний капітал може створюватися як результат того, що борги стають товаром, тобто боргові зобов'язання різного роду починають самостійне життя на фондовому ринку. На сьогодні неможна стверджувати, що фіктивний капітал є тільки «мильною бульбашкою» на реальному капіталі й виникає та зникає періодично залежно від циклічних процесів в економіці. Деякі форми фіктивного капіталу можуть існувати самостійно, відокремлено від його прототипу — реального капіталу.

Можна поділити фіктивний капітал на групи залежно від тісноти зв'язку з реальним капіталом (рис. 2):

Фіктивний капітал I роду — це капітал, який виникає і існує тільки у тісному зв'язку з капіталом (земля, нерухомість, інші матеріальні цінності, бренди, торговельні марки).

Фіктивний капітал II роду — капітал, який втрачає внутрішню вартість у результаті самостійного руху цінних паперів та інших фінансових інструментів на фондовому ринку.

Фіктивний капітал III роду — взагалі не має внутрішньої вартості, а має винятково борговий характер, наприклад, державний борг, корпоративні борги.

Виділимо основні тенденції у розвитку фіктивного капіталу:

— знецінення паперових грошей, як наслідок інфляційних процесів, підштовхує до переливання грошей у матеріальні цінності, землю, нерухомість, державні цінні папери, тим самим збільшує фіктивний капітал;

- поява нових інструментів створення капіталу II роду, похідних цінних паперів (фінансових ф'ючерсів, опціонів, варантів та ін.);
- широке розповсюдження кредитних засобів обігу (інвестиційних сертифікатів, бонів та ін.);
- тісний зв'язок з циклічними процесами;
- збільшення частки фіктивних інвестиційних операцій;
- сек'юритизація боргів компаній, фінансово-кредитних установ, держави;
- глобалізаційні процеси стимулюють експорт фіктивного капіталу.

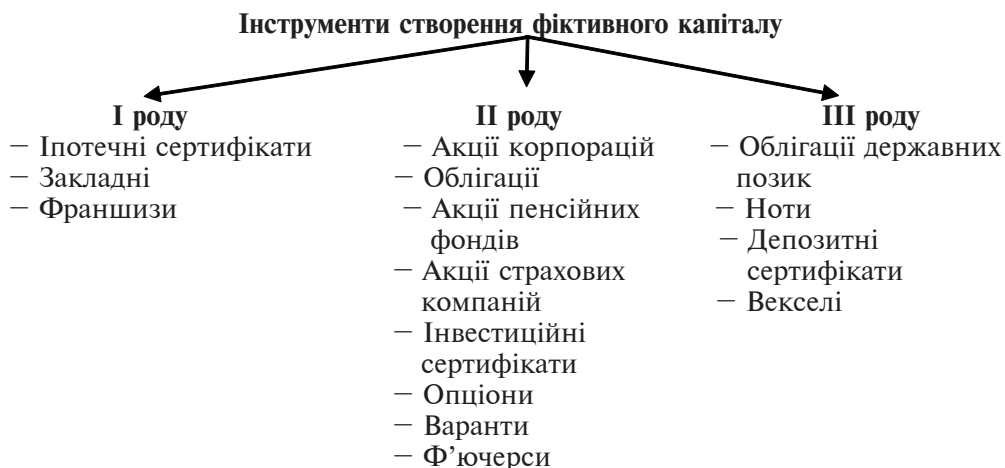


Рис. 2. Інструменти створення фіктивного капіталу

Взагалі, зростання фіктивного капіталу можна оцінити за темпами зростання кредитного ринку на прикладі США. Так, у 1981 р. обсяг кредитного ринку складав 168% ВВП, а сукупна вартість фінансових активів перевищувала ВВП у 5 разів. До 2007 р. відбулося зростання кредитного ринку до 350% ВВП, при цьому вартість фінансових активів стала у 10 разів більше ВВП. Це супроводжувалося зростанням частки боргів фінансових інститутів з 63,8% ВВП у 1997 р. до 113,8% – у 2007 р. Зменшилося також співвідношення власних активів банків до грошових, які є у розпорядженні банків. У 2004 р. воно складало 1/23, у 2007 р. – 1/30 [6].

Таким чином, у результаті аналізу аспектів виникнення та еволюції економічної категорії «капітал» та його класифікації, а також зв'язку між фіктивним капіталом та реальним, позиковим, промисловим капіталом з'ясовано, що у XX ст. фіктивний капітал суттєво розширив форми свого існування за рахунок появи нових інструментів його створення. На їх основі виділено три форми та основні тенденції розвитку фіктивного капіталу.

Список використаної літератури

1. Антология экономической классики / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. – М.: ЭКОНОВ, Ключ, 1993. – 478 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 952 с.
4. Гільфердінг Р. Фінансовий капітал / Р. Гільфердінг. — М., 1924. — С. 128.
5. Маркс К. Капітал. Критика политической экономии / К. Маркс; под ред. Ф. Энгельса. — М.: Политиздат, 1970. — 1084 с.
6. Бимс Н. Мировой экономический кризис: Марксистский анализ // <http://www.wsws.org/ru/2009/mai2009/cr12-m09.shtml>

Отримано 5.10.2009.

УДК 330.142

Є.А. Дядько

«СВІТЛА» І «ТЕМНА» СТОРОНИ ІСНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

У статті проаналізовано економічну категорію «соціальний капітал», історію виникнення перших досліджень цього економічного явища, виявлено значення цієї категорії для розвитку економічної системи, функції соціального капіталу, а також позитивні та негативні наслідки існування соціального капіталу в економіці.

В статье проанализирована экономическая категория «социальный капитал», история возникновения первых исследований этого экономического явления определены значения данной категории для развития экономической системы, функции социального капитала, а также позитивные и негативные последствия присутствия социального капитала в экономике.

The article analyzes the economic category of «social capital», the history of the topic research, the importance of this category for the development of economic system, the features of social capital, as well as positive and negative impact of social capital in the economy.

соціальний капітал, довіра, неформальна економіка, неформальні відносини, реципрокність, групові вузькі та всеохоплюючі інтереси, метаінститут

За останні п'ять років вчені, політики та журналісти в Україні досить активно дискутують про поняття на значення соціального капіталу для економічного розвитку. Складність питання полягає в абсолютній неможливості візуального аналізу існування соціального капіталу. Адже фізичний капітал, що складається з будівель, обладнання тощо, — досить досліджена для економістів категорія, яка є абсолютно осяжною і матеріально вираженою. Навіть людський капітал, що представлений освітою, компетентністю та навичками індивіда, — є більш-менш придатним до виміру. Натомість соціальний капітал є дещо абстрактним поняттям, одностороннього визначення якому досить немає.

Якщо почати спроби визначення соціального капіталу з поняття «соціальний», то, як відомо, існує два підходи у визначенні соціальної поведінки: перший — суто економічний, а другий — соціологічний. На думку теоретиків-економістів, індивід — це особа, що самостійно приймає рішення, діє незалежно і у власних інтересах. Ця позиція підтверджується

теорією корисності. Недоліком цієї точки зору є те, що насправді майже всі дії індивіда протягом його економічної діяльності не є раціональними, що підтверджено результатами великої кількості наукових досліджень.

На думку ж соціологів, сутність соціальної поведінки у тому, що індивід діє суто в рамках соціальних норм та правил. Таким чином, можна проаналізувати, оцінити та спрогнозувати поведінку індивіда, що, безумовно, дає економістам-теоретикам та практикам важелі управління розвитком економічних відносин. Недоліком цієї теорії є те, що в індивіда за цих обставин сліпого слідування правилам зовсім немає стимулів до дії.

Теорії соціального капіталу присвятили свої дослідження такі відомі закордонні вчені, як: Д. Коулмен, Г. Бекер, Ф. Фукуяма, Р. Патнем, П. Бурдье та ін. Їхні російські колеги теж відзначилися вагомими науковими працями на ниві вказаних економічних досліджень, а саме: В. Вольчик, Р. Нурєєв, Ю. Латов, В. Полтерович, В. Радаєв, Ю. Ельстер, В. Ільїн, С. Барсукова та ін.

В Україні останнім часом поняття «соціальний капітал» є часто вживаним серед вчених, що працюють над дисертаційними роботами, проте назвати українських дослідників-економістів, які спеціалізуються саме на дослідженні соціального капіталу дуже важко. Також поняттям «соціальний капітал» часто жонглюють політики та урядовці, проте якогось значного внеску у дослідження цієї економічної категорії ними не зроблено. А от роботи журналістів та соціологів на ниві поняття «соціальний капітал» заслуговують на велику увагу, адже вони намагаються зробити щось на зразок «Глобального вимірювання соціального капіталу», проведеного Д. Нараяном та М. Кесіді в африканських країнах Гані та Уганді, і досліджень Світового банку. Наприклад, у м. Львові журналістами ініційоване перше дослідження цінностей українців. За результатами цього дослідження західний економіст М. Оберг розробив кейс-стаді «Теорія соціального капіталу Р. Патнема йде на схід: кейс-стаді Західної України та Львова». Наразі схоже дослідження цінностей планується провести також у м. Дніпропетровську за підтримки місцевої бізнес-еліти.

Високо оцінюючи результати вищевказаних досліджень, слід зазначити, що у вітчизняній науковій літературі майже немає праць або досліджень стосовно комплексного аналізу позитивних та негативних економічних наслідків існування соціального капіталу, а також пропозицій щодо конструктивної трансформації останніх у рамках стратегії економічного розвитку країни.

У цій статті не ставиться завдання дати вичерпний аналіз проблем соціального капіталу. Основне завдання цієї роботи — накреслити напрямки дослідження економічної категорії «соціальний капітал».

Основна мета дослідження — визначити поняття «соціальний капітал» та проаналізувати його значення для суспільно-економічного розвитку. Реалізація поставленої мети обумовила вирішення таких завдань: визначити поняття соціального капіталу, його вплив на економічну систему; вивчити фактори, які визначають вектор впливу соціального капіталу на економічний розвиток; дати пропозиції щодо пом'якшення або трансформації негативних наслідків існування соціального капіталу.

Вперше вислів «соціальний капітал» з'явився у Л. Ханіфана у дискусії про сільські школи у 1916 р. Він використав цей термін для опису

«тих значущих обставин, що впливають на повсякденне життя кожного». Л. Ханіфан дійшов висновку про необхідність виховання доброї волі, братерства, симпатії один до одного й вміння налагоджувати соціальні відносини серед людей, які «утворюють соціальну одиницю».

Знадобилося понад півстоліття, аби термін почали широко вживати. Свій внесок у це зробили Д. Джекобс — у застосуванні до міського життя й добросусідства, П. Бурдьє — у відношенні до соціальної теорії. Потім Д. Коулман увів цю ідею в академічне обговорення в контексті освіти. Однак не варто забувати й про роботи Р. Патнема, який зробив соціальний капітал популярною темою для політичних дискусій. Тему соціального капіталу в 1999 р. підхопив також Світовий банк.

Це поняття й справді є розмитим і неоднозначним. Для економістів воно важливе для розуміння неформальної сторони існування ринку. Політологи пов'язують цей термін з довірою до влади; фахівці з PR-технологій більше говорять про капітал репутацій. Для соціологів соціальний капітал означає, перш за все, якість соціальних зв'язків у таких вимірах як довіра, взаємоповага, взаємодопомога.

У свою чергу, Світовий банк таке визначення соціального капіталу — «це інститути, відносини та норми, які якісно і кількісно формують соціальну взаємодію у суспільстві». Є думка, що соціальний капітал — це навіть не самі інститути, а «клей», що пов'язує між собою різні частини суспільства.

А от, наприклад, І. Діскін вважає, що соціальний капітал — це джерело економічного зростання, яке виникає внаслідок формування специфічного локального інституціонального середовища.

На думку українського дослідника О. Демківа, соціальний капітал слід розглядати як економічний метаінститут, який детермінує специфічні преференції формального та неформального характеру, що забезпечують взаємодію господарюючих агентів завдяки врахуванню в аналізі принципів довіри, зобов'язань та санкцій. Використання концепції соціального капіталу дозволяє розглядати взаємодію економічних агентів через призму взаємності в умовах ринкових відносин. На нашу думку, ця позиція є досить повноцінною.

На кшталт інших форм капіталу, соціальний капітал є продуктивним. Адже група, в якій існує повна надійність та абсолютна довіра, здатна на багато більше продуктивних кроків, ніж група, що не має подібних характеристик.

У зв'язку з тим, що важко знайти стале визначення соціального капіталу, у літературі часто зустрічаються інтерпретації за принципом «від зворотного». Тобто дослідники говорять про ті суспільства, які відрізняються хабарництвом, взаємною недовірою й неповагою у відношенні до закону, в яких саме відсутній або нерозвинутий соціальний капітал. Багато вчених погоджуються з тим, що громадяни в країнах Східної Європи менш соціально активні, ніж на Заході. Причиною цього вважається соціалістичне минуле або суміш соціалістичної спадщини й сучасних соціоекономічних і політичних умов.

Враховуючи вищевказану ситуацію, ми вважаємо за необхідне виявити позитивні на негативні наслідки існування соціального капіталу. Критерієм цього розподілу логічно обрати саме гармонійний розвиток

економічної системи як задоволення саме загальних групових інтересів, а не індивідуальних або вузькоспрямованих прагнень (табл. 1).

Таблиця 1

**Позитивні та негативні наслідки розвитку соціального капіталу
в економічній системі**

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Прискорення руху інформації	Етнічна та расова нетерпимість
Прискорення часу угод	Зростання синдикатів та олігополій
Зростання політичної, соціальної та економічної активності	Феномен «кумівства» та «блату»
Зменшення класових конфліктів	Ризик зростання шахрайств
Підсилення демократії	Розширення неформального кредитування
Зменшення залежності від формальних інститутів	Розширення неформальної економіки в цілому
Більш багатогранний розвиток особистості	Зменшення надходжень до бюджету
Зростання рівня реципрокності (взаємності) та більш рівномірного перерозподілу у суспільстві	Зростання кількості хабарів
Зменшення негативних наслідків кризи в економіці	Лобіювання спеціальних інтересів у державних інституціях
Зростання фінансових можливостей індивіда за рахунок взаємодопомоги	Зниження рівня конкуренції на ринку

При детальному розгляді наведеної табл. 1 виникає питання, від чого залежить вектор наслідків існування соціального капіталу в економічній системі? У зв'язку з цим слід звернути увагу на те, що відбувається палка дискусія в економічних колах, що є першочерговим: вплив якості інститутів на якість соціального капіталу або вплив якості соціального капіталу на якість існуючих в економічній системі інститутів. Прихильниками першої тези є відомий вчений-економіст Д. Норт та дослідники І. Діскін, Д. Ейсмоглу, С. Джонсон та Д. Робінсон. Протилежних принципів додержуються Е. Глазер, Р. Ла Порта, Ф. Лопез-де-Сіланес та Е. Шлайфер.

На нашу думку, обидві ідеї мають право на існування, адже вони підкреслюють різні аспекти впровадження та еволюційного формування інституційної структури.

Підтвердженням першої точки зору є також дослідження Г. Саймона, Дж. Ходжсона, В. Артура, П. Девіда, Р. Нуреева, Ю. Латова, М. Олсона та ін. Ці економісти стверджують, що якість інститутів, безумовно, залежить від безлічі умов, причин і факторів, більшість яких у науковій літературі частіше розглядаються в контексті визначення соціального капіталу, а саме від:

- поведінкових моделей та передумови, які використовуються основними економічними агентами;
- звичок, які структурують повторювані взаємодії між ринковими агентами;
- історично обумовлених закономірності еволюції інститутів;

- мислення і поведінки індивідів як результату спадного перетворюючого причинного зв'язку;
- дії груп спеціальних інтересів, що виступають інституційними інноваторами тощо.

Російський економіст В. Вольчик навіть пропонує формулу, за допомогою якої можливо визначити якість існуючих інститутів:

$$QI=(h \cdot s)/g^2,$$

де QI – це якість інститутів;

h – показник людського капіталу;

s – показник соціального капіталу;

g – показник, що характеризує діяльність так званих груп спеціальних (вузьких) інтересів.

Спірною є позиція В. Вольчика щодо відокремлення ним понять соціального капіталу та діяльності груп спеціальних інтересів. У той же час вчений погоджується з існуванням такого поняття, як група із всеохоплюючими інтересами, проте не вводить цей показник у вищенаведену формулу. І якщо підставити цей показник у знаменник, то втрачається сенс цієї залежності – якість соціального капіталу має протилежну залежність від обсягу діяльності груп інтересів.

На нашу думку, потрібно скоригувати цю формулу шляхом введення знаків «+» та «-» залежно від характеру інтересів групи – всеохоплюючих або, відповідно, вузьких. Якщо ж аналізувати формулу В. Вольчика більш глибоко, то виникає питання, чим діяльність та встановлення відносин внаслідок інтересів (або цінностей) групи відрізняється від поняття соціального капіталу? Вирішуючи це питання, пропонуємо таку модель факторів впливу на структуру соціального капіталу (рис. 1).

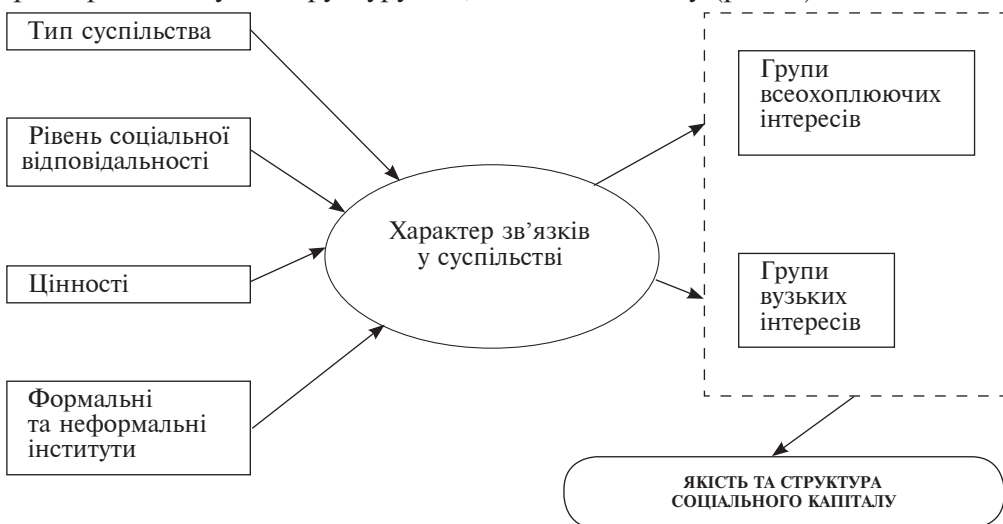


Рис. 1. Фактори впливу на структуру соціального капіталу

На рис. 1 зображено групу факторів, які, на нашу думку, формують ту структуру соціального капіталу (або характер взаємозв'язків), яка існує між індивідами у суспільстві та економічній системі.

Під типами суспільства слід розуміти індивідуалістські та колективістські суспільства, в яких вже закладено матрицю взаємодії між економічними суб'єктами у зв'язку з їхніми пріоритетами.

Рівень соціальної відповідальності найчастіше найвищий у тих суспільствах, які знаходяться на високому щаблі економічного розвитку.

Цінності — це той багатогранний чинник, що складається з життєвого досвіду особистості через відносини у сім'ї, на роботі, серед друзів та знайомих тощо.

І нарешті, формальні та неформальні інститути — це ті правила, що прийняті у суспільстві внаслідок відповідних традицій, законів, звичної практики та накопиченого досвіду та навичок.

Розглянуті механізми, залежності та моделі, звичайно, не охоплюють усього широкого спектру факторів, що впливають на формування структури соціального капіталу та векторів його впливу на економічну систему. Проте хотілося б підкреслити важливість дослідження проблеми природи якості соціального капіталу в більш широкому контексті з використанням міждисциплінарного підходу. Адже Нобелівський лауреат Ф. Хайек писав, що економіст, який залишається лише економістом, скоріше за все, стане лише перепорою, якщо не потенційною небезпекою для дослідної роботи.

Отже, у статті досліджено декілька підходів до визначення соціального капіталу, роз'яснено його відмінність від фізичного та людського капіталів та підкреслено продуктивність соціального капіталу в економічній системі. Проаналізовано позитивні та негативні наслідки існування соціального капіталу та виділено фактори, що впливають на вектор вказаних наслідків для економічної системи. Запропоновано економічну модель, що відображає вплив різних факторів на структуру та якість соціального капіталу.

Список використаної літератури

1. D. Narayan. A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory / D. Narayan, M. Cassidy // *Current Sociology*, March 2001, Vol. 49(2). — P. 59–105.
2. [Iteresources.worldbank.org/.../Resources/11998_IntegratedQuestionnairefortheMeasurementofSC\(03-04-2002\).doc](http://iteresources.worldbank.org/.../Resources/11998_IntegratedQuestionnairefortheMeasurementofSC(03-04-2002).doc)
3. Вольчик В.В. Группы интересов и качество экономических институтов / В.В. Вольчик, И.В. Бережной // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. — 2007. — Т. 5, № 2. — С. 57–66.
4. «Социальный капитал» и проблемы формирования гражданского общества в Украине // *Диалог.UA* — Ел. ресурс <http://dialogs.org.ua>
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман / пер. Л. Стрельникова, А. Стасенко // *Общественные науки и современность* — 2001. — № 3. — С. 121–139.
6. Демкив О. Концепция группового социального капитала и ее адаптация к отечественным условиям / О. Демкив // *Социология: теория, методы, маркетинг*. — 2005. — № 4. — С. 104–118.
7. С. Борсукова. Реципрокные взаимодействия. Сущность, функции, специфика / С. Борсукова // *Социологические исследования*. — 2004. — № 9. — С. 20–30.

8. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // Тезис. — 1993. — Т. 1, Вып. 2. — С. 75.
9. Нуреев Р.М. Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории / Р.М Нуреев, Ю.В. Латов // Научный симпозиум «20 лет исследования QWERTY эффектов и зависимости от предшествующего пути развития». — М.: ГУ-ВШЭ, 2005. — 78 с.
10. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. — М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995. — 165 с.
11. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. — 2001. — № 3. — С. 24–50.
12. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // Общественные науки и современность. — 2001. — № 2. — С. 5–17.
13. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. — 1993. — Т. 1, Вып. 3. — С. 16–38.
14. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории: пер. с англ. / Дж. Ходжсон. — М.: Дело, 2003. — 464 с.
15. Acemoglu D. Institutions as the Fundamental Cause of -Run Growth, P. Aghion, S.N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson, V. 1, New York, Elsevier, 2005. — P. 385–472.
16. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events / W.B. Arthur // Economic Journal. — 1989, Mar., — V. 99. — № 394. — P. 116–131.
17. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY / P.A. David // American Economic Review. 1985. — V. 75, № 2. — P. 332–337.
18. Glaeser E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., and Shleifer A. (2004) Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 10568, June 2004 (Published in Journal of Economic Growth, Dec 04).

Отримано 3.09.2009.

УДК 330.322.01(477)

Ю.А. Задоя, А.Н. Павленко

ПОТЕНЦИАЛ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНЫХ СЕКТОРОВ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО СПАДА

У статті здійснено аналіз становлення інвестиційного ринку на території України, його економічної основи, напрямів розвитку. Розроблено прогноз залучення іноземних інвестицій в післякризовий період.

В статье осуществлен анализ этапов становления инвестиционного рынка на территории Украины, его экономической основы, направлений развития. Разработан прогноз привлечения иностранных инвестиций в посткризисный период.

In article analysis stage formations investment market on territory of the Ukraine, his(its) economic base, directions of the development are realized. The forecast of attraction foreign investment in the post crisis period is designed.

прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционный имидж

Последнее десятилетие экономика Украины развивалась бурными темпами, с каждым годом увеличивая к себе интерес со стороны иностранных компаний. Если рассматривать сугубо экономический аспект данного вопроса, то можно выделить ряд основных причин, которые послужили стимулом вливания иностранного капитала в украинскую экономику. Во-первых, основные финансово-промышленные группы прошли стадию, присущую большинству предприятий, – руководство и владельцы, перенимая опыт развитых стран, пришли к выводу о полезности и выгодах ведения открытого бизнеса. Выведение из тени денежных потоков, увеличение прозрачности бизнеса, открытости информации, значительные изменения структуры финансово-промышленных групп (ФПГ), введение в практику прохождения аудита «первой четверкой», – все это значительно увеличило интерес держателей иностранных капиталов к нашим предприятиям. Во-вторых, экспансия украинского капитала на западные рынки: ФПГ, расширяя сферы деятельности и влияния, укрепляя свои позиции на мировых рынках, стали все больше присматриваться к обратным инвестициям (появление масштабного заграничного инвестирования украинскими инвесторами). Все чаще в новостях появлялись сводки о покупке завода, рудника, группы компаний украинскими предпринимателями. И пусть практически все сделки проходили с участием промежуточных компаний, располагавшихся обязательно в «оффшорах», на «Западе», ни для кого не был секретом список реальных собственников, стоящих за покупателями. В-третьих, желание преобразования компании из «постсоветской» в некий европейско-американский идеал подталкивало собственников крупного бизнеса привлекать на руководящие посты иностранных специалистов, зарекомендовавших себя как на украинском, так и на мировом рынках. Это дало возможность не только заимствовать и внедрять «западные» стандарты ведения бизнеса, но и, благодаря «старым связям» получить неосязаемый бонус ведения дел на все тех же мировых рынках. Даже с переездом ведущего менеджера из крупной европейской компании «на задворки экономики – в Украину» наработанные связи, личный авторитет, лояльность партнеров к самому человеку оставались и играли «на руку» украинским предприятиям. Часто данный аспект был намного важнее для украинских предприятий, чем сам человек. Не всегда это приносило только положительный результат, но, укрепив команду топ-менеджеров украинскими специалистами, которые успели пройти жесткую школу специфики украинской экономики, получали довольно успешный тандем двух разных управленческих «школ».

Вопросы инвестиционной привлекательности украинской экономики широко обсуждаются в экономической литературе [1–4]. Значительный вклад в разработку проблем развития экономики в зависимости от инвестиционной политики сделали отечественные экономисты И. Бланк, А. Гойко,

М. Долишний, А. Завгородний, М. Козорез, А. Мерзляк, А. Пересада, В. Федосов и др. Современные инвестиционные теории отражены в работах Х. Армстронга, В. Бочарова, Дж. Кейнса, Д. Тейлора, Д. Тобина. Полученные на протяжении многих лет результаты практических исследований имеют весомое значение для привлечения иностранных инвестиций.

Привлечение иностранных инвестиций является важным условием структурной трансформации в направлении развития технологических сфер, обеспечения устойчивого экономического роста. Проблема влияния инвестиционной деятельности на экономическое развитие стала предметом научных интересов многих ученых. В частности заслуживают внимания работы М. Амита, Ф. Баре, Дж. Бредли, Г. Гоедебурга, Р. Гоувера, Д. Де Росы, А. Кока, Дж. Конинга, Л. Корецкого, Э. Ксяокина, О. Пирога, Р. Тансими и др. В этих исследованиях авторы анализируют инвестиционную политику и рассматривают иностранные инвестиции как один из основных факторов экономического роста страны-реципиента.

Однако недостаточно освещенными остаются вопросы инвестиционной привлекательности отдельных сфер деятельности в особых условиях — условиях мирового финансового кризиса. Кроме того, для успешного ведения бизнеса важно уже сегодня делать обоснованные прогнозы послекризисного развития, оценку «плюсов» и «минусов» для перспективы украинской экономики.

Целью данной статьи является анализ этапов становления инвестиционного рынка на территории Украины, его экономической основы, направлений развития и разработка прогнозов привлечения иностранных инвестиций в посткризисный период.

Одной из предпосылок стабильного экономического развития страны и ее регионов является формирование и поддержание благоприятного инвестиционного имиджа в представлении потенциальных инвесторов. Инвестиционная привлекательность — это совокупность объективных и субъективных условий, содействующих или препятствующих процессу инвестирования национальной экономики на макро-, мезо- и микроуровнях [4, с. 143].

Часто инвестиционную привлекательность определенной территории отождествляют с понятием «инвестиционный климат», что, в свою очередь, имеет многочисленные трактовки, в частности:

— инвестиционный климат — это многофакторная система целенаправленных поступков и действий, которая сознательно формируется на государственном и региональном уровнях в интересах более широкого привлечения на конкретную территорию дополнительных ресурсов как в денежной, так и в материальной форме [4, с. 143];

— инвестиционный климат — это совокупность политических, правовых, экономических, организационных и социальных условий, которые определяют привлекательность и целесообразность инвестирования определенной хозяйственной системы.

Однако реальный приток иностранных инвестиций в ту или иную страну определяется не только сложившимся в ней инвестиционным климатом, но и реальным инвестиционным потенциалом, которым обладает страна. Иногда инвестиционный потенциал отождествляют с потребнос-

тью в инвестициях. Как следствие, даже на уровне отдельных регионов этот потенциал оценивают многомиллиардными суммами в долларах США. На наш взгляд, инвестиционный потенциал — это максимальный объем инвестиций, который какая-то экономическая система (национальной экономики, экономики региона, предприятия) способна принять, обеспечив при этом удовлетворительный уровень их доходности.

Существующий сегодня в Украине недостаток внутренних инвестиционных ресурсов обусловлен рядом причин. Во-первых, продолжительным периодом спада отечественного производства (он продолжался целое десятилетие: с 1990 по 1999 гг.), а затем — недостаточностью ресурсов предприятий для обновления и модернизации основных фондов. Во-вторых, резким падением уровня доходов подавляющего большинства населения Украины и, как результат, недостаточностью сбережений домохозяйств для осуществления прямых и портфельных инвестиций. В-третьих, недостаточным уровнем капитализации украинской банковской системы, которая ограничивает возможности осуществления масштабных инвестиционных проектов.

Недостаток внутренних инвестиционных ресурсов в последние годы активно покрывался за счет притока иностранных инвестиций. Хотя в обыденном сознании укоренилось представление, что объем иностранных инвестиций в Украину недостаточный, анализ фактических данных свидетельствует о другом. Конечно, по общему объему иностранных инвестиций и размеру прямых иностранных инвестиций в расчете на одного жителя Украина уступает абсолютному большинству стран Восточной и Центральной Европы. Однако удельный вес прироста чистых иностранных инвестиций в ВВП Украины в 2005–2008 гг. составлял более 6%, что уступало этому показателю только по трем странам региона (Сербия, Болгария и Эстония) [5, р. 8].

Следует признать, что даже среди прямых иностранных инвестиций значительная часть принадлежала спекулятивному капиталу (хотя это чаще свойственно портфельным инвестициям). Это подтверждается тем фактом, что уже в первые месяцы финансово-экономического кризиса (четвертый квартал 2008 г.) наблюдался значительный отток прямых инвестиций (больше 2 млрд дол.). И только к середине 2009 г. по общему объему прямых инвестиций Украина вышла на уровень октября 2008 г.

Хотя сегодня украинская экономика имеет неблагоприятный климат для иностранных инвесторов, следует признать, что сохраняются определенные конкурентные преимущества, привлекающие инвестиции из-за рубежа (табл.1).

Вместе с тем необходимо дифференцированно подходить к оценке инвестиционной привлекательности отдельных сфер деятельности, поскольку наблюдаются существенные различия между ними. Это находит свое выражение как в условиях притока иностранного капитала, который наблюдался в последнее десятилетие, так и в оценке перспектив развития отрасли после кризиса.

1. Тяжелая промышленность. Прямая покупка украинских предприятий в последнее десятилетие была практически невозможна. Основная часть предприятий в 90-е годы была разделена между украинскими ФПГ. Единственный шанс предоставляла последняя волна приватиза-

ции. Одной из основных (как по сумме сделки, так и по «резонансу» в экономических и политических кругах) была продажа «Криворожстали». В данной сделке были как положительные аспекты (факт получения инвестиций, проявление заинтересованности со стороны крупнейших мировых ФПГ), так и отрицательные (процесс продажи сопровождался рядом фактов, сводивших к минимуму рост экономического авторитета Украины – в основном по политическим причинам). Кроме того, хотя по форме продажа акций «Криворожстали» выглядела как приток прямых иностранных инвестиций, по своей сути она таковой не была, поскольку полученная сумма денег «растворилась» в государственном бюджете и фактически была использована на социальные выплаты (текущее потребление), что даже с большой натяжкой трудно отнести к инвестициям. Однако выход на фондовые рынки украинских предприятий – стал целью многих компаний, «голубой мечтой», на которую работали целые отрасли. Поставить на ноги предприятие, увеличив мнимый «продажный мультипликатор» в несколько раз и тут же продать, получив сверхприбыль и радуясь, что предприятие находится на пике жизненного цикла. С учетом «закрытости» экономики в плане покупки самого предприятия данная возможность вызвала значительную заинтересованность со стороны иностранных инвесторов. Кроме того, развивалась и сфера «помощи выхода на фондовый рынок» происходило становление мощных офисов международных аудиторских компаний, что создавало фундамент для будущих инвестиций.

Таблица 1

Факторы инвестиционной привлекательности Украины

№ п/п	Фактор инвестиционной привлекательности	Характеристика
1	Удобное геополитическое местоположение	Страна имеет выход к Черноморскому бассейну; расположена на перекрестке транспортных путей Европа–Азия, Север–Юг
2	Высокий уровень естественно-ресурсной обеспеченности	По количеству разведанных запасов марганцевых руд Украина – вторая в мире и первая – среди стран СНГ; запасами угля, железной руды, вторичных каолинов, калийных солей, глинистого сырья страна обеспечена на 100–200 лет
3	Дешевая квалифицированная рабочая сила	Средний уровень заработной платы в Украине в 10–15 раз ниже, чем в развитых странах Европы. ВВП на душу населения – самый низкий среди стран Центральной и Восточной Европы и составляет менее 50% от среднего показателя по региону
4	Значительный потенциал роста внутреннего потребительского рынка	Неразвитость отечественного производства товаров массового потребления создает благоприятные условия как для их импорта, так и для организации этого производства внутри страны с использованием импортного оборудования и технологий

2. *Банковский сектор*. С развитием экономики банки также стали привлекательным направлением вложения инвестиционных денежных средств. При общей численности банков, доходящей до почти двух сотен, реальными финансовыми центрами стали не более 50. К первой десятке иностранные инвесторы присматривались давно. Сложное украинское законодательство, осторожность западных финансовых структур ограничивали приток средств из-за границы. Некоторые банки создавали мелкие местные сети, изучая украинский рынок. Другие шли иным путем — путем выкупа крупного пакета акций. За пару лет украинский рынок опомнился от проблемного 1998 г., и западные структуры обратили пристальное внимание на крупные банки. После первых нескольких небольших сделок в Украину хлынули крупные игроки — «Аваль», Укрсоцбанк, Укрсиббанк, Проминвестбанк и многие другие поменяли «прописку». Вместе с капиталом в страну начали поступать новые технологии, стандарты ведения бизнеса, подходы к оценке финансов заемщиков. После первой волны недовольства, усложнившейся процедурой получения кредитов, досконального анализа деятельности (вынуждающей показывать теневую сторону), пришла вторая — осознание мощи новых игроков банковского сектора, новых возможностей, международной поддержки. Перед украинскими предприятиями открылось новые возможности привлечения финансовых ресурсов. Владельцы банков, стремясь получить прибыль, завоевать долю рынка (отобрав ее у местного конкурента или еще лучше — у международного) стремились привлекать клиента иногда в ущерб надежности как своего бизнеса, так и бизнеса предприятия. Привлечение относительно дешевых валютных средств из-за рубежа и предоставление валютных кредитов украинским резидентам послужило одной из главных причин особой глубины и тяжести финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Есть основание предположить, что в посткризисный период приток иностранного капитала в банковский сектор Украины ускорится. Ведь сегодня доля иностранных банков в банковском секторе Украины составляет чуть больше 40%. Ниже она только в трех странах Центральной и Восточной Европы — России, Белоруссии и Словении, тогда как по остальным странам этот показатель колеблется в пределах 60–100% [5, p.12]. Поэтому особая роль должна принадлежать Национальному банку Украины как основному регулятору банковской сферы. Та деятельность коммерческих банков, которая в развитой экономике является мощным «допингом» для экономического роста (например, те же потребительские кредиты), в Украине могут оказаться причиной глубокого экономического спада в будущем.

3. *Торговый сектор*. С начала 90-х годов на украинском рынке активно развивались небольшие торговые сети, заменяя советские магазинчики и универмаги. Плотно вошли в жизнь понятия «супермаркет», «гипермаркет», «торговая сеть» и многие другие. За несколько лет, пройдя отсевивание, на рынке зародились будущие основные игроки — АТБ, «Сільпо» и т. п. В новом тысячелетии на данном рынке было три пути инвестиционной деятельности для иностранцев. Первый — прямое вхождение в рынок. Примером может служить сеть магазинов Metro. Однако такой вариант мог позволить себе лишь очень крупный мировой игрок, имеющий возможность вложения значительных объемов денежных средств за

короткий період. Основною причиною високих ризиків велика маржа ведення діяльності, перевищаюча середньоевропейську на декілька порядків. Другий шлях — покупка місцевої мережі. Головна проблема заключалася в відсутності прозорості діяльності і все ще неповного розуміння іноземцями процесів ведення торгівлі з урахуванням як менталітету і законодавства, так і ринкових умов виживання. Третій шлях — вихід акцій місцевих торгових мереж на міжнародні фондові ринки. Але його могли дозволити собі лише декілька монстрів місцевого ринку. Тим не менше, незважаючи на додаткові складності в сфері розничної торгівлі, виниклі в ході економічного кризи і пов'язані з значительним падінням реальної купувальної спроможності населення, на нашому думку, в післякризовий період відновиться привабливість торговельного сектору, оскільки для України є традиційним більш високий рівень доходності посередника порівняно з виробником.

4. *Строительство*. Перехід від будівництва «хрущовок» до будівництву нових висоток, почавшийся в 80-і роки, продовжився з новим темпом уже в незалежній Україні. Можливість отримати просторну квартиру з нестандартною плануванням, високими стелами, власним дизайном — все це підстегувало будівельників зводити нові проекти, використовувати на повну потужність дизайнерський потенціал. Почали з'являтися нові поселки. На ринку комерційної нерухомості стався «бум» з появою нових торговельних площ. З появою непривичних для ока споруд з металу і скла в Україні більш незаметно з'явилися іноземні компанії або спільні підприємства. Нові технології і можливості приваляли українців, а новий обширніший ринок і казочні (за західними мірками) рівні рентабельності притягували в Україну всіх нових і нових іноземних гравців ринку: будь-то будівельна компанія або інвестфонд, які вклали грошові засоби в невеликий бетонний завод. В новий вік країна увійшла з новими будівельними і великою кількістю контрактів по вливанню «західних» грошей в Україну. Однак саме ця галузь особливо постраждала в період кризи. Треба звернути увагу на той факт, що потужним стимулом розвитку будівництва в передкризовий період послужило використання банківської системою заїмствованной на Заході форми іпотечного кредитування (в основному в іноземній валюті). Відмова банків від кредитування практично зупинив будівництво і зробив непривабливим його для іноземного інвестора.

Які ж перспективи перерахованих секторів економіки з точки зору залучення іноземних інвесторів в післякризовий період? Проведений нами аналіз дозволяє зробити ряд висновків:

1. Безсумнісно, що всі перераховані сфери залишаться привабливими для іноземного капіталу. Економічний спад поразно пошкодив усіх їх. Якщо будівництво і промисловість відчули удар безпосередньо по самому «серцю» діяльності, то банківський сектор і торгівля мали більшу частину проблем, пов'язаних з політикою діяльності, стандартами, цілями розвитку і шляхами їх досягнення.

2. Кризис приведет к оптимизации количества экономических субъектов, делающих свой бизнес в каждой сфере. Произойдет вытеснение более слабых структур, что подготовит благоприятные условия для прихода более сильных игроков. Поскольку иностранные инвесторы, как правило, относятся к последним, следует ожидать увеличения их роли в потенциально наиболее доходных сферах (банковское дело и торговля).

3. В результате кризиса произойдет целая серия слияний и поглощений (это особенно масштабно уже наблюдается в торговле), участниками которых будут как отечественные, так и иностранные компании. Это приведет к дальнейшей олигополизации рынка, ожесточению конкурентной борьбы, подталкивая его участников к сговору, что будет способствовать монополизации рынков.

4. Рыночные механизмы саморегулирования при недостаточности их развития в Украине не способны защитить национальную экономику от угрозы глубоких потрясений, связанных с деятельностью иностранных инвесторов. Поэтому необходима взвешенная политика государственного регулирования и по привлечению иностранного капитала, и по условиям его функционирования в национальной экономике.

Список использованной литературы

1. Войнаренко М. Економічна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України / М. Войнаренко, О. Фурманюк // Економіст. — 2006. — № 12. — С. 25–28.

2. Жаміло Я. Оцінка динаміки і структури інвестиційного потенціалу України / Я. Жаміло, А. Сменковський // Наукові вісті НТУУ «КПІ». — 2001. — № 4. — С. 5–15.

3. Носова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О.В. Носова // Економіка і прогнозування. — 2003. — № 3. — С. 119–137.

4. Пирог О.В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання в Україні / О.В. Пирог // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №5(47). — С. 15–19.

5. Report on Transformation. Hard Landing: Central and Eastern Europe Facing the Global Crisis. — Price Water House Coopers, 2009. — 104 p.

Отримано 5.10.2009.

УДК 332.012.332.009.12(477)

Н.О. Зайцева, О.М. Бабій

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ДЕРЖАВИ: ДОСВІД УКРАЇНИ

У статті проаналізовано конкурентоспроможність України, подано основні показники конкурентоспроможності держави, визначені СЕФ. Розглянуто головні характерні ознаки країни, що становлять основу її конкурентних переваг. Виділено особливості і заходи з підвищення здатності України успішно розвиватися і посилювати свої позиції на міжнародному ринку.

В статье проанализирована конкурентоспособность Украины, приведены основные показатели конкурентоспособности страны, определённые МЭФ.

Рассмотрены главные характерные признаки, формирующие основу национальных конкурентных преимуществ. Выделены особенности и мероприятия по повышению способности Украины успешно развиваться и укреплять свои позиции на международном рынке.

In the article competitiveness of Ukraine is analyzed, basic indexes of competitiveness of the country set by WEF are put. Main essential principles of competitive advantages are viewed. Peculiarities and actions due to the rising of Ukraine's capability to develop and strengthen its positions at the international market are emphasized.

конкуренція, особливості конкуренції, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, показники конкурентоспроможності

Дослідження проблем конкурентоспроможності, пошук напрямків і заходів, які б сприяли підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, є дуже актуальним питанням, у тому числі в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Аналіз публікацій з цієї тематики виявив, що теоретичним і практичним аспектам конкуренції і конкурентоспроможності приділялося багато уваги як іноземними вченими (М. Портер, Д. Сакс, Х. Сала-і-Мартін), так і вченими з країн СНД (Г. Азоев, С. Єрохін, Я. Жаліло, Я. Базилюк).

Загострення глобальної економічної конкуренції потребує виділення особливостей конкуренції, яка відбувається в певній країні, на певній території, між певними галузями і підприємствами. Це стосується і України, особливо у зв'язку зі вступом до міжнародних організацій.

Метою статті є визначення основних особливостей національної конкуренції та на цьому підґрунті — напрямків і заходів підвищення конкурентоспроможності економіки України.

До розкриття понять «конкуренція», «конкурентоспроможність» є кілька підходів. Т.І. Гончарук виділяє підходи на основі таких найбільш уживаних понять: «конкурентний механізм»; «гіперконкуренція»; «конкурентність»; «конкурентний економічний порядок»; «конкурентний потенціал»; «конкурентний статус»; «конкурентна політика»; «конкурентоспроможність» [1, с. 134–135].

Крім того, в економічній теорії і практиці розрізняють конкурентоспроможність товарів і послуг, конкурентоспроможність підприємств (організацій, корпорацій), конкурентоспроможність регіонів, країн. Спільним для всіх цих визначень є визнання того, що конкуренція — це змагання, а конкурентоспроможність — це здатність змагатися за певні переваги (капітал, трудові ресурси, споживачів) та існувати на одному рівні з іншими товарами, виробниками, країнами.

На міжнародному рівні існують показники, за якими оцінюється конкурентоспроможність тієї чи іншої країни. У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності (зокрема за індексом зростання конкурентоспроможності (GCI — the Growth Competitiveness Index) і за індексом поточної конкурентоспроможності (BCI — the Business Competitiveness Index) Україну зараховують до країн, що розвиваються, але характеризуються нестабільністю в політиці та економіці, не дуже сприятливим інвестиційним кліматом і високими ризиками господарської діяльності.

Індекс зростання конкурентоспроможності, або індекс конкурентоспроможності, що зростає (GCI), вказує на здатність економіки країни досягти стабільності в економічному зростанні в середньостро-

ковій перспективі при постійному контролі рівня поточного розвитку економіки [2, с. 104]. При цьому оцінюються три категорії: технології, державні інститути і макроекономічний клімат. Як вказує Н. Говорова, «технологічні інновації значно визначають розвиток господарства країн, які мають високий рівень технологічного розвитку» [3, с. 27]. Для країн же із середнім (як Словенія) і низьким (як Чад) рівнем технологічного розвитку актуальними є обмін і адаптація технологій інших держав у межах прямих іноземних інвестицій. У зв'язку з цим під час розрахунку GCI виділяється група так званих базових країн (з країн ЄС це — Швеція, Німеччина, Фінляндія, Люксембург, Данія, Італія, Ірландія, Австрія, Великобританія, Франція, Бельгія, Нідерланди), для яких нові технологічні розробки є вирішальним стимулом економічного розвитку.

Світовий економічний форум (СЕФ) визначає індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), який замінив індекс зростання конкурентоспроможності з 2006 р. (до 2006 р. не розраховувався). Цей індекс оцінює такі категорії: базові вимоги (державні інститути, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта); посилення ефективності (вища освіта, ринок товарів та послуг, ринок праці, фінансовий ринок, технологічна готовність, розмір ринку); інновації та розвиток (розвиток бізнесу, інновації) [4].

Індекс поточної конкурентоспроможності, або індекс конкурентоспроможності для бізнесу, або індекс ділової конкурентоспроможності (BCI), який до 2003 р. мав назву MCI — Microeconomic Competitiveness Index — індекс мікроекономічної конкурентоспроможності, розраховується за методикою М. Портера. Цей індекс оцінює мікроекономічні фактори, які впливають на поточний рівень продуктивності національної економіки, поточний діловий клімат. Усі фактори поділяють на дві групи. Перша група визначає якість стратегій та ефективність роботи компаній, друга — якість бізнес-клімату в країні [3, с. 27].

Індекс поточної конкурентоспроможності оцінює також провідні макроекономічні умови, що впливають на рівень продуктивності праці та ефективність виробництва компаній, ступінь розвитку їх стратегій і ділової практики, а також якість мікроекономічного клімату, в якому компанії конкурують на внутрішньому ринку.

Про місце України у цих рейтингах свідчать дані табл. 1.

За даними табл. 1, протягом останніх років Україна за індексом GCI піднялася з 84-го місця у 2003 р. на 82-ге місце у 2009 р., а за індексом BCI опустилася з 73-го місця у 2003 р. на 81-ше місце у 2007 р. Індекс BCI у 2008–2009 рр. учасники Світового економічного форуму не розраховували. Як відзначають спеціалісти Світового економічного форуму, падіння наведених індексів відбулося через зниження попиту на експортні продукти, девальвацію національної валюти і негаразди у фінансовій системі України [4].

Під час дослідження експерти Світового економічного форуму поділяють усі країни на три групи:

1. Країни «початкової» стадії розвитку.
2. Країни, які перебувають на стадії ефективного розвитку.
3. Країни на стадії інноваційного розвитку.

Рейтинги конкурентоспроможності країн світу (2003–2009 рр.)*

Країна	2003		2004		2005		2006		2007		2008	2009
	GCI	BCI	GCI	BCI	GCI	BCI	GCI	BCI	GCI	BCI	GCI	GCI
Фінляндія	1	1	1	2	1	2	2	3	6	3	6	6
США	2	2	2	1	2	1	6	1	1	1	1	2
Швеція	3	3	3	4	3	12	3	7	4	4	4	4
Данія	4	4	5	7	4	4	4	5	3	5	3	5
Тайвань	5	16	4	17	5	14	13	21	14	23	17	12
Японія	11	13	9	8	12	8	7	9	8	10	9	8
Німеччина	13	5	13	3	15	3	8	2	5	2	7	7
Велико-британія	15	6	11	6	13	6	10	8	9	11	12	13
Франція	26	10	27	12	30	11	18	16	18	17	16	16
Словенія	31	30	33	31	32	32	33	36	39	35	42	37
Угорщина	33	38	39	42	39	34	41	39	47	47	62	58
Чехія	39	35	40	35	38	27	29	32	33	32	33	31
Польща	45	47	60	57	51	42	48	53	51	56	53	46
Росія	70	66	70	61	75	74	62	79	58	71	51	63
Україна	84	73	86	69	84	75	78	81	73	81	72	82
Чад	101	99	104	102	117	116	123	121	131	127	134	131

*www.weforum.org

За класифікацією СЕФ Україна належить до першої групи – країн «початкової» стадії розвитку, для яких джерелами конкурентоспроможності є або сировина, або дешева некваліфікована робоча сила. Бізнес у таких країнах конкурує на основі цінової політики, а низькі зарплати свідчать про низьку продуктивність праці. Щоб країни цієї групи могли конкурувати на світових ринках, їм необхідні, як мінімум, стабільне макроекономічне середовище, суспільні та приватні інститути, які чесно функціонують, плюс здорова та грамотна робоча сила.

У праці «Конкуренція» М. Портер пише: «Конкурентоспроможність окремої країни залежить від схильності її промисловості до інновацій та модернізації» [5, с. 205]. Що ж ми маємо в Україні? Ми прагнемо інтегруватися до світової економіки, а проте структура української промисловості є неоптимальною, виробничі потужності у більшості своїй морально і фізично застарілі, зовнішні інвестиції знаходяться на низькому рівні (власні кошти підприємств – 66% усіх капіталовкладень) [6, с. 3]. Як відомо, конкуренти одразу ж обійдуть будь-яку компанію, яка припинить удосконалення і впровадження інновацій. Але з огляду на те, що власні кошти компаній обмежені, а держава інвестує в промисловість лише на мінімальному рівні, де ж узяти кошти на модернізацію, заміну устаткування, виробничі і технологічні процеси?

Можна було б залучити зовнішніх інвесторів, зокрема іноземних. Проте, як було сказано вище, оцінки Світового економічного форуму свідчать, що інвестиційний клімат в Україні не є одним із найліпших навіть порівняно з відповідними показниками наших сусідів (у 2009 р. за GCI: Україна – 92, Росія – 63, Польща – 46, Словенія – 37; за BCI у 2007 р.: Україна – 81, Росія – 71, Польща – 56, Словенія – 35) [4].

Для виявлення причин такої складної ситуації, в якій опинилася Україна за міжнародними рейтингами, не зайвим був би погляд на стан справ у царині конкуренції з точки зору правила ромба М. Портера, згідно з яким існують чотири головні характерні ознаки країни, що становлять основу її конкурентних переваг, а отже, і конкурентоспроможності національних галузей:

1. Умови для факторів. Становище країни за факторами виробництва, наприклад, наявність кваліфікованої робочої сили чи інфраструктури, які є необхідними для ведення конкурентної боротьби у певній галузі.

2. Стан попиту. Характер попиту на внутрішньому ринку для галузевого продукту чи послуг.

3. Споріднені галузі чи такі, що підтримують певну галузь. Наявність чи відсутність у певній країні галузей-постачальників чи інших галузей, які супроводжують продукт, щоб країни були конкурентноспроможними як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні.

4. Стійка стратегія, структура і суперництво. Існуючі в країні умови для створення, організації і управління компаніями, а також характер внутрішньої конкуренції.

5. Завдяки наявності чи відсутності цих ознак у компанії та всій галузі з'являються чи зникають конкурентні переваги [5, с. 221].

Отже, щоб мати успіх у конкурентній боротьбі, необхідно знати:

- про доступність ресурсів і кваліфікованої робочої сили;
- інформацію, яка формує сприятливі можливості, що їх відчують компанії, і напрямки, в яких вони використовують свої ресурси і співробітників;
- цілі власників, менеджерів і окремих співробітників компанії;
- тиск, який здійснюється на компанію, що примушує її до інвестицій і нововведень.

Дійсно, стан справ у країні для підтримки конкурентоспроможності має дозволяти і підтримувати швидку акумуляцію факторів виробництва, зокрема і робочої сили. Досвід країн, яким міжнародним економічним товариством надаються високі рейтинги, свідчить про те, що в людський капітал вкладати конче потрібно, особливо для підвищення продуктивності його праці (табл. 2).

Отже, продуктивність українського працівника у 2006 р. була у понад п'ять разів нижчою за продуктивність працівника у США.

Для отримання конкурентної переваги компанія має також користуватися доступним потоком необхідної інформації і розуміти вимоги споживача щодо певного продукту і процесу виробництва. Наприклад, для підвищення внутрішнього попиту, японські виробники музичних інструментів на чолі з компаніями Yamaha, Kawai і Suzuki створили музичні школи [5, с. 251]. Чом би українським компаніям, які працюють, наприклад, у харчовій промисловості, не створити кулінарні навчальні

заклади або хоча б не стати спонсорами тих, що є, і постачати їм свою продукцію?

Таблиця 2

Показники продуктивності праці одного співробітника, долара / рік (2000, 2004, 2006 рр.)*

Країна	2000	2004	2006
США	74244	80660	86262
Україна	9562	14058	16928
Росія	16387	н. д.	23512
Польща	28853	34029	32733
Китай	7409	н. д.	12836

*www.expert.ua

Непоганою була б ситуація, коли компанії могли б не тільки зберігати свої конкурентні переваги, але й збільшувати їх шляхом постійного оновлення та інвестування.

Компанія, перебуваючи під тиском конкурентів, має прагнути випробувань, а не уникати їх, як це роблять українські компанії. Необхідно користуватися з переваг країни, в якій знаходиться підприємство, і створити на цій базі підґрунтя для виникнення інновацій. Для цього М. Портер пропонує такі заходи: 1) здійснювати продаж найбільш вибагливим покупцям; 2) проводити пошук споживачів, які висувають найбільш високі вимоги; 3) встановлювати норми, що за жорсткістю перевищують найбільш жорсткі норми і стандарти на продукцію, яка виготовляється; 4) користуватися послугами найкращих постачальників; 5) ставитися до найманих працівників, як до постійних співробітників, щоб стимулювати удосконалення їхніх навичок і підвищувати продуктивність праці [5, с. 250].

Юлія Загоруйко, автор статті «Втрачаємо навіть те, чого не маємо. У рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ Україна за 2006 р. опустилася з 68-го на 78-ме місце», вважає, що «казати про те, що Україна втрачає свою конкурентоспроможність, неправомірно. Тому що її в нас практично ще не було» [8, с. 5]. На наш погляд, це досить різкий вислів. Як відомо, рейтинги міжнародних економічних організацій складаються з оцінювання декількох сфер. У якійсь з них Україна конкурентоспроможна, в якійсь – ні. І як не прикро визнавати, найбільша, так би мовити, неконкурентоспроможність України виявляється в макроекономічній царині, в недостатньому інвестуванні, в некоректному і непослідовному управлінні зокрема деякими державними підприємствами, в недосконалості судової влади і, взагалі, юридичних питань. І ця недоскопальність відображається як на міжнародній, так і на внутрішній конкурентоспроможності України.

Крім того, оцінка факторів внутрішньої конкурентоспроможності свідчить, що в Україні є конкурентні переваги: вигідне розташування країни; запаси природних ресурсів; наявність у деяких галузях промисловості, особливо в аерокосмічній, унікальних передових технологій; численні кваліфіковані трудові ресурси, особливо середньої та старшої вікової категорії. До того ж під час складного перехідного процесу, що відбу-

вався в Україні протягом понад сімнадцяти років, деякі компанії звикли до динамізму економічної ситуації в країні. Це стосується насамперед великих виробників, що працюють у харчовій промисловості, які впевнені, що більш жорстка конкуренція на внутрішньому ринку піде тільки на користь їхньому бізнесу. Зокрема А. Дікунов, директор кондитерської компанії «АВК», заявив, що «великі національні гравці кондитерського ринку вже встигли накопичити великий досвід.., тому потіснити нас на внутрішньому ринку легко й швидко не вдасться» [9, с. 38].

С. Єрохін виділяє кілька особливостей конкуренції в Україні:

- одночасність конкуренції, яка охоплює кілька сфер (якість, витрати, строки, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів входу і виходу, зміцнення фінансового становища);
- багаторівневість конкуренції (на макро- і мікрорівні);
- динамізм конкуренції – становище конкурентів і розподіл сил на ринку швидко змінюються;
- агресивність учасників ринкової боротьби. Мета – порушення рівноваги сил конкурентів [1, с. 141].

До цього списку можна ще додати безперервну зміну юридичних аспектів діяльності підприємств, юридичного забезпечення їхньої діяльності, а також недостатній тиск на компанії з метою впровадження ними інновацій, що супроводжується і недостатнім фінансуванням.

Таким чином, Україні необхідно невідкладно підвищувати свою внутрішню і зовнішню конкурентоспроможність за такими основними напрямками:

- удосконалення роботи державних інституцій;
- підвищення якості роботи працівників та їхнього професіоналізму;
- застосування інноваційного підходу до роботи підприємств.

Для посилення конкурентоспроможності України взагалі та окремих галузей її економіки зокрема (як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку) необхідно, щоб були вжиті такі заходи:

- конче необхідною є поява високопрофесійного апарату державного управління на всіх рівнях;
- перспективним є вдосконалення системи регулювання конкуренції і стимулювання підвищення конкурентоспроможності, в тому числі економічними і юридичними методами;
- національним підприємствам треба навчитися більш раціонально і продуктивно використовувати ті ресурси, якими наділена країна (в тому числі фінансові, природні, трудові);
- Україні ще далеко до першої десятки інноваційних країн за рейтингом Світового економічного форуму, а тому вона має скористатися хоча б тими інноваціями, що є у світі (самостійний пошук і доцільне використання нововведень, що надаються у вигляді інвестицій);
- треба підвищувати продуктивність праці персоналу, вдосконалювати систему, якість і структуру освіти;
- необхідне розуміння власниками, менеджерами і окремими співробітниками компаній того, наскільки першочерговим є процес оновлення та інноваційного розвитку їхніх компаній;
- потрібно формувати адекватну структуру промисловості;

— важливою є ефективна адаптація до зовнішніх умов господарювання.

Завдяки переліченим заходам, а також завдяки інтенсивному, а не екстенсивному розвитку економіки Україна може підвищити свою здатність конкурувати на зовнішньому ринку, запорукою чого стане висока конкурентоспроможність національних підприємств і набуті ними навички цивілізованого суперництва.

Список використаної літератури

1. Гончарук Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості / Т.І. Гончарук // *Актуальні проблеми економіки*. — 2004. — № 2. — С. 130–145.

2. Купринюк С.М. Оцінка конкурентоспроможності економіки: Україна у міжнародних рейтингах / С.М. Купринюк // *Актуальні проблеми економіки*. — 2005. — № 1. — С. 102–110.

3. Говорова Н. Конкурентоспособность — основной фактор развития современной экономики / Н. Говорова // *Проблемы теории и практики управления*. — 2006. — № 4. — С. 25–37.

4. World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2003–2004; Global Competitiveness Report 2004–2005; Global Competitiveness Report 2005–2006; Global Competitiveness Report 2006–2007; Global Competitiveness Report 2007–2008; Global Competitiveness Report 2008–2009; Global Competitiveness Report 2009–2010 // www.weforum.org

5. Портер Майкл Э. Конкуренция: пер. с англ. / Майкл Э. Портер — М.: Вильямс, 2006. — 608 с.

6. Пабат А.А. Роль інвестицій у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки / А.А. Пабат, С.Ю. Хамініч // *Проблеми науки*. — 2007. — № 1. — С. 2–6.

7. Лубчук И. Персонал дорогой и сердитый / И. Лубчук // *Эксперт*. — 2008. — № 1–2 // www.expert.ua

8. Загоруйко Ю. Втрачаємо навіть те, чого не маємо. У рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ Україна за 2006 рік опустилася з 68-го на 78-ме місце / Ю. Загоруйко // *Дзеркало тижня*. — 2006. — № 38 (617). — С. 4–5.

9. Затолочный А. А им всё равно / А. Затолочный // *Контракты*. — 2008. — № 7. — С. 38.

Отримано 30.09.2009.

УДК 334.012.32:346.5

С.В. Кузьмінов

МОЖЛИВОСТІ ОБ'ЄДНАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ТА ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ В СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Статтю присвячено проблемам природних монополій в українській економіці. Автор пропонує один із можливих варіантів комбінування державної і приватної власності у спільних підприємствах. Проаналізовано можливі переваги та проблеми, які можуть виникнути при такому комбінуванні.

Стаття посвящена проблемам естественных монополий в украинской экономике. Предложен один из возможных вариантов комбинирования государственной и частной собственности в совместных предприятиях. Проанализированы возможные преимущества и проблемы, которые могут возникнуть при таком комбинировании.

The article is devoted to problems of natural monopolies in Ukrainian economy. Author proposes one of possible ways of combination state and private property in joint enterprise. Gains and problems, caused by the combining are analysed.

власність, спільні підприємства, державне регулювання, приватизація

Низка економічних реформ, проведених за роки незалежності України, докорінно змінили співвідношення державного і приватного секторів економіки. Роль та повноваження держави значно зменшилися, а значення приватної ініціативи і приватної власності на засоби виробництва зросло. Створивши низку сильних економічних стимулів, ця нова ситуація висвітлила і ряд проблем, притаманних ринковій економіці. Однією з цих проблем є нездатність ринку без суспільного (державного) втручання відрегулювати діяльність природних монополій. Актуальність проблеми організації та контролю діяльності таких монополій зумовила постановку завдання цього дослідження, яка полягає у виявленні головних проблем у функціонуванні природних монополій за умов державної і недержавної форм власності, запропонуванні способу ефективного поєднання цих двох форм власності в межах одного підприємства-монополіста.

Ринкові реформи в Україні, розпочаті в 1990-х рр., проходили за кількома напрямками, включаючи і роздержавлення економіки. Одним з основних аргументів на користь зменшення ролі держави в управлінні процесами виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ та ресурсів було твердження про відносну неефективність державної форми власності в умовах сучасної економіки, побудованої на високих технологіях [1]. На жаль, наскільки можна робити висновок за макроекономічними показниками, роздержавлення і приватизація не призвели до автоматичного підвищення ефективності української економіки, а поява на підприємстві приватного власника не означає появи господаря [2]. Велика кількість підприємств, у тому числі у високотехнологічних, була ліквідована, а абсолютна більшість тих, що залишилися, майже не удосконалювали обладнання і технології. Кульмінацією цього руйнівного процесу можна вважати втрачені у 2000-х рр. можливості переозброїти, модернізувати ключову галузь української економіки – чорну металургію. Попри те, що надзвичайно сприятлива зовнішньоекономічна ситуація дала власникам гірничо-металургійного комплексу можливість заробити, а держава сприяла збільшенню цього заробітку, не стягуючи найбільший податок в Україні – податок на додану вартість, жодної масштабної реконструкції металургійного підприємства не відбулося.

Очевидно, що в цій ситуації можна шукати винних, можна нарікати на незрілість українського бізнесу, можна, врешті-решт, звинувачувати державу в проведенні недосконалої промислової політики. Але більш конструктивним буде сконцентруватися не на тому, хто винний, а на тому, що робити. Робити, зважаючи на особливості українського менталітету, хронічну недосконалість законодавства, тотальну корупцію і небажання дотримуватися закону буквально на кожному рівні соціально-економічних

відносин — від намагання пройти поза чергою, до еквілібристики з виборчим законодавством і відвертого зловживання державною владою.

На нашу думку, будь-яка національна риса характеру не є позитивною або негативною сама по собі. Її оцінка формується в контексті цільових установок та обмежень, з якими має справу суспільство як цілісна система. Видається логічним, що саме через брак аналізу наслідків роздержавлення в контексті інституційних реалій, які склалися в Україні наприкінці XX—початку XIX ст., за роки незалежності так і не вдалося побудувати суспільно прийнятну та конкурентоспроможну (порівняно з іншими державами) систему управління національною економікою. Очевидно, що вирішення цього завдання є складною, але абсолютно необхідною умовою збереження національного економічного суверенітету.

Розгляд системи управління національною економікою лише як сукупності державної бюджетно-податкової, фінансово-грошової та деяких інших видів загальноекономічної політики, інституційно оформлених державною законотворчістю, є недосить реалістичним в Україні. У цілому надання державі ролі «судді на футбольному полі» походить від ідей німецьких ордолібералів, зокрема А. Мюллера-Армака та В. Ойкена. Ця ідея дозволила не тільки за короткий час відбудувати зруйновану Другою світовою війною економіку Німеччини, але і перебудувати централізовану економічну систему часів Гітлера, створивши конкурентоспроможну систему, побудовану на ефективному сполученні приватної ініціативи, конкуренції, ринкового саморегулювання та суспільних обмежень, виразником яких є уряд та парламент країни. Зважаючи на успіхи Німеччини, було б дуже спокусливо скористатися цим досвідом для реформування економічної системи України. Проте результати реформ, які ми можемо спостерігати в Україні через півтора десятиріччя після їх початку, свідчать про неприйнятність не тільки сліпого копіювання реформ, але і організаційних форм управління на мікро-, мезо- та макрорівнях.

З досвіду світової практики реформування відомо, що ефективна приватизація майна державних підприємств можлива лише на базі сформованих державних інститутів та відпрацьованих технологій управління національною економікою змішаного типу. В Україні ж ринкові реформи та приватизація помінялися місцями. Приватизація була і залишається локомотивом реформування, не засобом адаптації виробничої та розподільчої сфер до вимог ринкового середовища, а самоціллю. Як наслідок маємо суттєві недоліки у відносинах держави і приватного сектора на рівні підприємств. До основних проблем у цьому плані слід віднести:

1. Недостатній ступінь контрольованості та дієвості у справі дотримання прав держави як співвласника акціонерних товариств. Так, аналізуючи звіт Фонду державного майна України за 2008 р., Рахункова палата України зазначила, що чотири підприємства, які мають державну частку понад 50% (СЗАТ «Міжнародні Авіалінії України», ДХК «Каскад», ЗАТ «Міжнародна акціонерна авіаційна компанія «УРГА», ВАТ «Укртелеком»), порушуючи законодавство, отримавши чистий прибуток загальною сумою 318,3 млн грн, не перерахували дивіденди, що є прямим невиконанням покладених на ФДМУ повноважень при здійсненні ефективного управління корпоративними правами держави [3].

Відсутність дійового механізму суспільного контролю за діяльністю приватних підприємств-монополістів. Наприклад, приватизація регіональних розподільчих електроенергетичних та газових компаній не призвела до покращання їх роботи. Разом з тим, як показали події, пов'язані з вибухом газу у житловому будинку по вул. Мандриківській у м. Дніпропетровську, приватний власник зацікавлений у скороченні експлуатаційних витрат і для цього може йти на відверте порушення правил техніки безпеки.

Очевидно, що ці зауваження жодним чином не доводять, що державна власність є більш ефективною формою організації підприємств, ніж власність недержавного типу. Порівняльний аналіз ефективності роботи приватних і державних підприємств переконливо свідчить, що в цілому приватні підприємства працюють більш ефективно. Тому ми жодним чином не хочемо пропагувати повернення до одержавлення економіки. При цьому, як свідчать деякі дослідження, приватні підприємства орієнтовані на збільшення прибутку, а тому можуть завищувати собівартість надання послуг, використовуючи стратегічні недосконалості державного контролю [4]. Також у світовій практиці немає переконливих доказів того, що певна форма власності на природні монополії (державна або приватна) є більш ефективною. Тому, на нашу думку, існує можливість підвищення суспільної корисності роботи державних підприємств за рахунок перетворення їх на державно-приватні.

Одним з найбільш привабливих секторів економіки України для створення державно-приватних підприємств є природні монополії. Серед них і Укртелеком, про приватизацію якого мова ведеться вже, щонайменше, п'ять років, і Укрзалізниця, про перетворення якої на державну акціонерну компанію заговорили в 2009 р., і підприємства житлово-комунальної сфери. Для того, щоб продемонструвати доцільність приватно-державних підприємств саме у сфері природних монополій, проаналізуємо проблеми, які спостерігаються у монополізованих галузях у випадку, коли така монополія є державною, і у випадку, коли вона є приватною.

Головні проблеми в роботі державних монополій:

1. Державне монополістичне підприємство не зацікавлене у підвищенні ефективності своєї роботи, оскільки зменшення, наприклад, чисельності персоналу автоматично зменшує державне фінансування, а отримання більшого прибутку часто означає відповідне підвищення відрахувань до державного бюджету. Якщо ж, наприклад, застосовуються різні форми участі співробітників та адміністрації державного підприємства в прибутку (преміювання за перевиконання плану тощо), то такі заходи можуть бути ефективними тільки за умови повної контрольованості собівартості, оскільки присвоїти весь прибуток через роздування собівартості значно вигідніше, ніж отримати лише його частину у вигляді премії.

2. Державне підприємство більш вразливе до державного свавілля. Наприклад, державні транспортні підприємства, які здійснюють перевезення в межах міста, значною мірою потерпають від збитків, які спричинені як неефективним менеджментом, так і фінансовою недисциплінованістю держави, яка не надто переймається виплатою компенсації за перевезення пільгових категорій пасажирів. На відміну від приватних

перевізників, які відверто порушують законодавство і, намагаючись вижити і заробити прибуток, просто відмовляють найменш настирливим пільговикам у перевезенні, співробітники державних підприємств сприймають ситуацію «як є». І хоча роблять вони так не через законслухняність, а знову ж таки від байдужості і незацікавленості, але наслідок все одно той самий — державне підприємство, як правило, апатично сприймає навіть відверто грабіжницькі й антисупільні дії можновладців, які на поточному проміжку часу займають високі посади і намагаються будь-якою ціною максимізувати власну політичну ренту. Більш того, керівництво таких підприємств може просто сприяти вилученню цієї ренти, навіть ціною зникнення підприємства. Не своє — не жаль.

3. Державне підприємство дуже обмежене у залученні додаткових коштів для розвитку, реконструкції тощо. На відміну від акціонерного товариства, державне підприємство не може збільшити власний капітал за рахунок додаткової емісії. Також йому важче отримати банківський кредит, оскільки майно державного підприємства — це власність держави і може бути предметом застави лише з певними обмеженнями. Цей недолік в організації роботи державних підприємств призводить до їх меншої адаптабельності, надмірного консерватизму і пасивності.

Як бачимо, ключова проблема державних підприємств — відсутність зацікавленості в покращанні результатів роботи, відсутність особи господаря, який виступає в ролі контролера і несе відповідальність за наслідки управлінських рішень, причому з власної кишені. Саме безгосподарність та безвідповідальність були головними аргументами на користь приватизації.

Але приватні підприємства-монополісти також демонструють наявність цілої низки проблем:

1. Приватний монополіст орієнтується не на максимізацію ефективності чи максимізацію задоволення потреб клієнтів, а на максимізацію прибутку. Загальновідомо, що монополіст, як правило, створює штучний дефіцит з метою завищення цін. У результаті суспільство отримує менше продукції і за більш високою ціною, ніж це було б в умовах конкурентної ситуації на ринку. Таким чином, апатичність державного підприємства в умовах монополії змінюється надмірною жвавистю приватного власника у добуванні грошей за рахунок зловживання ринковою владою.

2. Приватний монополіст, як і будь-яке приватне підприємство, схильний до порушень у сфері дотримання стандартів (якщо це можна приховати від споживачів та контролюючих органів) та сплати податків (якщо це можна приховати від податківців). Тож у сфері взаємовідносин з державою апатичність і утриманська психологія державних підприємств перетворюється на свій антипод — самозахист, у тому числі і протизаконними методами — на підприємствах приватних.

Очевидно, що ініціативність приватних підприємств не завжди спрямована в протизаконний бік. Приватна ініціатива, зокрема, спрямована на зменшення витрат виробництва, в історії людства часто призводила до технологічних проривів, удосконалень та економії як матеріальних, так і трудових ресурсів. Проте в сучасних українських реаліях можна спостерігати, що приватна ініціатива дуже рідко трансформується у суспільно корисні інновації. Так, за 18 років незалеж-

ності в Україні не було побудовано жодного великого підприємства. Цілком приватизована чорна металургія приносила своїм власникам значні прибутки на тлі надзвичайно сприятливої ситуації на світовому ринку чорних металів більше п'яти років. Цього повинно було б цілком вистачити якщо не на нове будівництво, то хоча б на реконструкцію і часткову заміну застарілих технологій. Але нічого подібного не відбувалося.

Додамо також, що житлово-комунальне господарство важко віднести до інноваційних галузей. Більшість технічних рішень, які використовуються в цій галузі, загальновідомі (принаймні, в Україні) і питання зводиться в основному до правильної експлуатації наявного обладнання та комунікацій, а також своєчасних профілактичних заходів. Проблеми, які найбільше дошкуляють українському житлокомунгоспу більшою мірою полягають у такому:

1. «Порочне коло» недофінансування. Застаріла мережа комунікацій (діряві трубопроводи водо- і теплопостачання, старі, неекономічні електромережі тощо) не дозволяє надавати комунальні послуги належної якості та призводить до значних втрат у комунікаціях. Втрати покриваються підвищеними тарифами, що означає дороговизну послуг для споживача, який, звісно, не відчуває задоволення від високих тарифів за брудну воду, перебої з електрикою та ледь теплі радіатори опалення. Для підвищення якості послуг та для зменшення втрат довелося б вкласти досить багато грошей у ремонт та реконструкцію наявного обладнання та інфраструктури, які взяти немає де, оскільки власник (держава чи місцеві органи влади) зайвих грошей для додаткових інвестицій просто не мають, а самофінансування (у тому числі за рахунок банківського кредиту) буде додатковим навантаженням на і без того високі тарифи.

2. Протиріччя між індивідуальним характером оплати та колективним характером надання послуг. Це призводить до того, що навіть своєчасна оплата за комунальні послуги не гарантує сумлінному платнику безперебійну подачу води чи газу, оскільки інші споживачі можуть накопичувати борги, а постачальник комунальних послуг взагалі не матиме достатніх коштів для нормальної діяльності. Очевидно, що ця проблема зводиться до модернізації сітьового обладнання з метою створення технічної можливості індивідуального постачання.

Такі проблеми вирішуються при наявності достатнього, але не надто дорогого фінансування. В Україні ж таке фінансування для державних підприємств майже не доступне через зазначені вище причини. Виходом могло б стати створення державно-приватних комунальних підприємств за такою схемою:

1. Капітал підприємства складається з державної і приватної часток.
2. Державна частка контролюється Фондом державного майна, який призначає директора підприємства.
3. Приватна частка залучається державним підприємством за рахунок емісії безголосих привілейованих акцій.
4. Акції надають право отримувати фіксований дивіденд, але майже не надають права голосування.

Підприємство, про організаційно-правову форму якого йде мова, є гібридом акціонерного товариства і командитного товариства. Державна

частка може бути представлена пакетом простих акцій, але краще, щоб вона залишалася цілісним і неподільним об'єктом власності. Управляти ним, очевидно, повинен Фонд державного майна України через своє місцеве відділення. Звісно, оперативне управління має здійснюватися адміністрацією підприємства, але призначати цю адміністрацію повинен представник держави. Для чого це необхідно? Причин декілька:

1. Призначення керівника державою є частковою гарантією його лояльності до держави як власника.

2. Державне призначення передбачає і можливість звільнення у разі, коли це відповідає державним інтересам.

3. Керівник, призначений державою, звітує перед нею, що забезпечує прозорість підприємства з точки зору державного контролю.

4. Оскільки керівник формує штат співробітників, то він несе персональну відповідальність за стан дотримання державних інтересів у рамках цього підприємства.

Звичайно, можна заперечити, що на будь-якому державному підприємстві керівник призначається державою, але це не гарантує відсутність зловживань. Проте, як було зазначено вище, головні проблеми державних підприємств — безініціативність та безгосподарність через відірваність власника від підприємства. Така проблема вирішується шляхом організації ефективного контролю, який, на нашу думку, не повинен бути сконцентрованим. Під сконцентрованим контролем розуміємо форму контролю, при якій контролером є окрема персона чи вузьке коло осіб, причому коло настільки вузьке, що особи-контролери можуть дійти згоди щодо спільних зловживань з контрольованою особою. У результаті формується своєрідний картель контролерів (за аналогією з картелем олігополістів), які покривають розкрадачів і беруть участь у поділі вкраденого. Але, як показав сумний досвід СРСР, проблема не вирішується збільшенням рівня контролю. Ієрархізований контроль, незважаючи на збільшення кількості контролерів, не забезпечує реальної множинності контролю через збільшення інформаційної непрозорості системи контролю при збільшенні її рівнів. Іншими словами, контролери, які забезпечують контроль за контролерами контролерів найнижчого рівня, майже не мають можливості (та і бажання) відслідковувати всі можливі негаразди контрольованого об'єкта на первинному рівні.

Справжній множинний, неконцентрований контроль може забезпечити тільки група суб'єктів, інтереси яких щодо контрольованого об'єкта є антагоністичними. Саме створенню такої групи контролерів, які будуть протидіяти державним службовцям, слугує емісія привілейованих акцій. Вона дозволить залучити до співволодіння приватних осіб, які будуть виконувати функції контролерів. Відомо, що власна зацікавленість робить з будь-якої людини ретельного і безкомпромісного контролера.

Власники привілейованих акцій за законом не можуть голосувати з питань, пов'язаних з оперативним управлінням підприємствами. Відповідно, єдиним співвласником, який матиме можливість впливати на поточну діяльність, залишатиметься держава. Це повинно зменшити вірогідність зловживань і махінацій, які характерні для повністю приватної монополії. З одного боку, відсторонені від оперативного управ-

ління приватні акціонери не мають можливості проводити комплекс опортуністичних дій. З іншого боку – директор, призначений державою, також не може бути настільки ж вільний у використанні службового становища з метою власного збагачення, як у випадку, коли єдиний контролер – розмитий віртуальний суб'єкт під розпливчастою назвою «держава». Тобто створюється система протигага занадто малої зацікавленості держави і надмірно великої зацікавленості приватного бізнесу у підвищенні доходності підприємства. Цій же меті слугує нарахування дивідендів не у вигляді частки від прибутку, а у вигляді фіксованої величини. Це потрібно для того, щоб не зацікавлювати власника акції до максимізації прибутку підприємства, що у випадку житлово-комунального господарства неминуче перетворюється на збільшення тарифів понад мінімально достатній рівень. При встановленні фіксованої величини дивіденду в акціонера залишається два напрямки зацікавленості:

1. Він зацікавлений, щоб підприємство отримало в поточному періоді, принаймні, такий прибуток, щоб його вистачило на виплату дивідендів з привілейованих акцій.

2. Акціонер зацікавлений в тому, щоб такі виплати продовжувалися з року в рік.

Отже, ризикувати надміру і підштовхувати адміністрацію до правопорушень у такого акціонера немає бажання, якщо мінімально достатній рівень прибутку підприємство може отримати, використовуючи лише чесні методи. До того ж прибуток поточного року, який залишився після виплати дивідендів, переходить у розпорядження держави. Тому стимулів до надмірної експлуатації ринкової влади ще менше. З іншого боку, навіть у випадках, коли адміністрація з якихось причин (наприклад, особистих) іде на ризиковані та неправомірні кроки, акціонер зацікавлений, щоб не допустити цього, оскільки можливі штрафи можуть загрожувати майбутньому прибутку. Тобто на відміну від власника простих акцій, власник акцій з фіксованою величиною дивіденду менш схильний до ризику внаслідок того, що при виграші підприємства виграє не він, а держава, а у випадку програшу підприємства – програти може він.

Ключовим моментом є набір повноважень акціонера, як власника привілейованої акції. На нашу думку, повний набір повноважень акціонера надавати власнику привілейованих акцій не тільки незаконно, але і недоцільно. Відомо, що одним з напрямків отримання вигоди від управління підприємством є включення власних витрат до собівартості підприємства. Наприклад, автомобіль оформлюється як службовий, але використовується із суто особистою метою. У цьому випадку витрати на експлуатацію автомобіля йдуть не з кишені управлінця, а з рахунку підприємства, що дозволяє уникнути, наприклад, податку на доходи фізичних осіб та відрахувань до фондів обов'язкового загальнодержавного страхування. Подібні випадки трапляються в Україні не так вже й рідко, а зважаючи на те, що це лише один з численних способів зловживання при злитті функцій власника, контролера і менеджера в одній особі, слід вважати допущення акціонерів до безпосереднього управління підприємством-

монополістом, попит на продукцію якого є малоеластичним, абсолютно неприпустимим явищем.

Разом з тим, не можна позбавляти акціонера права голосу взагалі, оскільки тоді він мало чим відрізнятиметься від власника облігації, вплив якого на роботу підприємства практично непомітний. Компроміс полягатиме в тому, що акціонер має право:

1. Отримувати інформацію про показники роботи підприємства (безпосередньо або через наглядову раду).

2. Обирати та бути обраним до наглядової ради, яка здійснює оперативний нагляд за діями адміністрації.

3. Голосувати за зміщення з посади директора підприємства у випадках, коли його дії не відповідають інтересам акціонерів.

У свою чергу, Фонд державного майна України також має право на повну і достовірну інформацію про роботу підприємства, а також призначає директора підприємства. А оскільки зміщують директора акціонери, то таке призначення може відбутися лише за їх згоди. У протилежному випадку новопризначений директор може відразу ж стати колишнім директором. Крім того, Фонд державного майна як представник держави має право (і обов'язок) вилучати прибуток, що залишився після сплати дивідендів з привілейованих акцій на користь держави.

Безсумнівно, що держава як власник має право на прибуток і може розпоряджатися ним на власний розсуд. Але в умовах, коли приватні акціонери отримують дивіденди, а решта прибутку вилучається державою, може виникнути ситуація, коли підприємство не матиме коштів для відтворення. В умовах, коли річний відсоток інфляції дуже рідко буває меншим ніж 10%, при повному вилученні прибутку на користь власників мова не може йти не тільки про розширене, але навіть про просте відтворення. Тому було б доцільно залишати певний фіксований відсоток від державної частки в розпорядженні адміністрації підприємства. Також доцільно було б не формувати за цей рахунок цільових фондів, а дати менеджерам можливість розпоряджатися цими грошима на власний розсуд. Це, по-перше, додає менеджменту стимул до збільшення прибутковості, а, по-друге, дозволяє маневрувати співвідношенням вкладень у трудові та капітальні ресурси підприємства. На суто державному підприємстві така система неминуче створила б законне підґрунтя для зловживань з боку менеджерів і відвертого «проїдання» прибутку, але за наявності приватного контролю такі зловживання будуть обмежуватися наглядовою радою, а точніше, зборами акціонерів, які будуть зацікавлені в тому, щоб змістити з посади директора, чиї рішення з розподілу прибутку суперечать завданням з досягнення довгострокової стійкості підприємства.

У цілому запропонована схема побудови взаємовідносин між державою, менеджментом та приватними інвесторами дозволяє ефективно використовувати такі фінансові та особистісні ресурси:

1. Приватні заощадження. Вони можуть бути залучені державним підприємством для технічного переозброєння і модернізації без посередництва банківської системи, що потенційно може забезпечити більш де-

шевий ресурс для підприємства і більш високий відсоток для вкладників-акціонерів.

2. Менша схильність державних підприємств до завищення витрат та інших нелегальних операцій фінансово-бухгалтерського характеру. Це дещо знижує ризик суспільно неприйнятної поведінки підприємства-монополіста.

3. Підвищена схильність приватних осіб до критики і пошуку недоліків у роботі керівників. Це дозволяє забезпечити ефективний контроль і запобігти зловживанням з боку менеджерів.

Схема поділу прав між державою і приватними співвласниками також має певні недоліки:

1. Наявність менеджерів потенційно створює умови для вилучення коштів підприємства на користь цих осіб та на шкоду державі і суспільству. Але ці «апетити» обмежуються, оскільки менеджерів контролюють приватні акціонери через наглядову раду.

2. Наявність приватних співвласників потенційно створює бажання максимізувати прибуток, у тому числі за рахунок завищення тарифів та інших суспільно шкідливих заходів. Проте цей негативний потенціал значно обмежується фіксованим розміром дивіденду.

3. Доступ окремих акціонерів, які входять до складу наглядової ради, до інсайдерської інформації створює загрозу її розголошення. Така загроза дійсно існує, але нагадаємо, що схема організації державно-приватних підприємств пропонується для використання в рамках природних монополій у сфері надання суспільних послуг, а тому комерційної таємниці в їх роботі бути не повинно, а має бути публічність та прозорість.

Таким чином, запропонована схема сполучення державної і приватної власності в рамках державно-приватних підприємств може допомогти вирішенню багатьох проблем житлово-комунального господарства України.

Список використаної літератури

1. Юрик Н. Формування ринкових відносин в сфері приватизації шляхом акціонування / Н. Юрик // Вісник Тернопільського державного технічного університету / Секція «Економіка». — 1996. — № 1. — С. 157–160.

2. Прорив у приватизації електроенергетичного сектора? Пропозиція Міністерства палива та енергетики / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні // Німецька консультативна група при уряді України. — К., 2007. — 9 с.

3. Рахункова палата України // <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main>

4. Цаплін В. Вплив приватизації та регуляторного режиму на ефективність діяльності природних монополій / В. Цаплін, Т. Шепетко, В. Зеленюк // <http://advisors.com.ua/sources/upload/files/public/44.pdf>

Отримано 12.10.2009.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ

У статті досліджено етапи формування, сучасний стан і перспективи розвитку оптового ринку електроенергії України, виявлено переваги і недоліки функціонуючої на сьогодні моделі «пулу» і тенденції щодо переходу до ринку двосторонніх контрактів з балансуємим ринком електроенергії. Систематизовано проблеми регіональних підприємств електроенергетики відповідно до проблем оптового ринку електроенергії та шляхи їх вирішення у поточному періоді та при переході до ринку двосторонніх контрактів.

В статье исследованы этапы формирования, современное состояние и перспективы развития оптового рынка электроэнергии Украины, выявлены преимущества и недостатки функционирующей в настоящее время модели «пула» и тенденции относительно перехода к рынку двухсторонних контрактов с балансирующим рынком электроэнергии. Систематизированы проблемы региональных предприятий электроэнергетики в соответствии с проблемами оптового рынка электроэнергии и пути их решения в текущем периоде и при переходе к рынку двухсторонних контрактов.

In the article explored the forming stages, modern state and prospects of wholesale market of electric power of Ukraine development, found out advantages and lacks of functioning in a present tense model «pool» and tendencies in relation to passing to the market of bilateral contracts with the balancing market of electric power. The problems of regional enterprises of electroenergy in accordance with the problems of wholesale market of electric power and ways of their decision are systematized in a current period and in transition to the market of bilateral contracts.

проблематика регіональних підприємств — виробників електроенергії, оптовий ринок електричної енергії, ринок двосторонніх контрактів

В Україні вже 13 років функціонує Оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ), який є впорядкованою системою здійснення операцій купівлі-продажу електричної енергії. Від ефективності його функціонування залежить зокрема ефективність діяльності всіх споживачів електроенергії, розвиток і конкурентоспроможність усіх галузей промисловості, добробут населення. Тому проблема реформування і розвитку ОРЕ, перехід до нової, більш ефективної моделі є актуальною на сьогодні і викликає дискусії серед науковців та практиків.

Так, Я.О. Баранік провів дослідження переваг і недоліків чотирьох моделей оптового ринку електроенергії і визначив недоліки існуючої на сьогодні в Україні моделі «Єдиного покупця» [1]. Сутність Концепції функціонування і розвитку оптового ринку України проаналізовано Ю. Проданом [2], проблеми удосконалення ринку електроенергії досліджені вченими Національного інституту стратегічних досліджень А. Шевцовим, М. Земляним, В. Вербинським [3], етапи переходу до нової моделі ринку електроенергії в Україні детально висвітлено у доповіді голови НКРЕ В.М. Кальченка на конференції в Києві 29.09.2008 [4] та у резолюції конференції [5]. Але незважаючи на наявність публікацій з цієї проблеми, подальшого більш глибокого наукового обґрунтування потребує функціонування, реформування та розвиток ОРЕ України, а також виявлення впливу проблем

ОРЕ на діяльність регіональних підприємств електроенергетики та пошук шляхів їх вирішення.

Метою статті є аналіз історії формування і функціонування ОРЕ України, проблем і перспектив його розвитку з урахуванням майбутньої інтеграції об'єднаної енергетичної системи України з європейською, а також систематизація проблем регіональних підприємств електроенергетики відповідно до проблем ОРЕ та пошук шляхів їх вирішення у поточному періоді та при переході до ринку двосторонніх контрактів.

У результаті структурної перебудови вертикально інтегрованого електроенергетичного комплексу, розпочатої у 1995 р. з видання Указу Президента України від 4 квітня 1995 р. №282/95 «Про структурну перебудову в електроенергетичному комплексі України», відбулося розділення функцій виробництва, передачі та постачання електричної енергії в Україні. Згідно з цим Указом було також розпочато акціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу та створення передумов для організації конкурентного середовища. Реформа в електроенергетичній галузі в умовах конкуренції між виробниками здійснювалася з метою досягнення мінімально можливої ціни на електроенергію для споживачів, яка при цьому була б оптимальною і для її виробників. Предметом конкуренції між виробниками електричної енергії (енергогенеруючими компаніями теплових електростанцій) є ціна на електроенергію, а між постачальниками – якість послуг, що надаються [2, с. 64].

Оптовий ринок є важливим механізмом у частині формування економічних стимулів та ринкових механізмів в енергетичному секторі економіки України. Створення Оптового ринку електричної енергії (ОРЕ) здійснено за організаційною схемою, якою передбачається розвиток конкуренції та прозорість у прийнятті рішень.

Головними завданнями запровадження ОРЕ в Україні є: упорядкування оптової торгівлі електроенергією; створення умов цивілізованої конкуренції між виробниками та між постачальниками електроенергії; запровадження ринкових відносин в операціях купівлі-продажу електроенергії; формування цін на електроенергію за ринковими принципами; створення прозорої системи розрахунків за електроенергію; забезпечення права самостійного вибору споживачем постачальника електроенергії; створення бази для ефективного фінансового менеджменту в енергетичних компаніях з метою залучення стратегічних інвесторів; збереження єдиної енергетичної системи України; забезпечення фінансової стабільності електроенергетичної галузі держави.

Економічна суть моделі функціонування ОРЕ полягає в розділенні процесів виробництва, передачі та постачання електричної енергії за окремими видами діяльності та створенні конкурентного середовища в енергетичному секторі.

Учасниками ОРЕ є суб'єкти підприємницької діяльності всіх форм власності, які отримали відповідну ліцензію НКРЕ на певний вид діяльності і приєдналися до договору між членами ринку (табл. 1).

На ОРЕ законодавчо забезпечено рівноправний доступ до ринку електроенергії та послуг електричних мереж усіх суб'єктів підприємницької діяльності, а також купівлю і продаж електроенергії за Правилами оптового ринку та визначення ціни на електроенергію генеруючих компаній.

Учасники ОРЕ України [6, с. 32]

Учасники	Функції
Виробники електроенергії – 49 суб'єктів	Виробництво
– 5 ГК ТЕС (14 електростанцій)	
– 1 НАЕК «Енергоатом» (4 електростанції)	
– 1 ДАГК «Укргідроенерго» (8 електростанцій)	
– теплоелектроцентралі та виробники малої потужності (38)	
– вітроелектростанції (4)	
Оператор ринку (ДП «Енергоринок»)	Оптове постачання електроенергії
Системний оператор (НЕК «Укренерго»)	Передача високовольтною мережею. Диспетчеризація
Постачальники електроенергії:	Передача локальною мережею
– регіональні розподільчі компанії (27)	
– незалежні постачальники	Розподіл

Постачальники електричної енергії різних форм власності купують електроенергію на ринку та здійснюють її постачання, в тому числі за регульованим тарифом – розподільчі компанії (обленерго), які мають власну локальну мережу (і, крім ліцензії на постачання, отримують ліцензію на передачу електричної енергії власними мережами), а за нерегульованим тарифом – суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають власної мережі (в тому числі 12 великих промислових споживачів, що купують електроенергію безпосередньо на енергоринку) [6, с. 32–34].

Схему функціонування ОРЕ наведено на рис. 1.

Розрахунки між учасниками оптового ринку здійснюються пропорційно обсягам виробництва товарної продукції за алгоритмом розподілу коштів, затверджених НКРЕ. Органами управління Оптового ринку є Загальні збори учасників ринку та Рада ОРЕ. Регулювання діяльності Оптового ринку здійснюється Національною комісією регулювання електроенергетики України.

Головним фактором, який досить довго стримував розвиток Оптового ринку, був низький рівень платежів грошовими коштами за електроенергію споживачами та високий рівень бартерних операцій. Це було обумовлено загальноекономічними тенденціями в країні [6, с. 34]. Але з другої половини 2000 р., після законодавчого закріплення визначеного Договором порядку розрахунків на оптовому ринку електроенергії і запровадження розрахунків виключно грошовими коштами вдалося виправити стан розрахунків і підняти рівень оплати за електроенергію, куповану в ОРЕ, з 7–10% від загального обсягу товарної продукції у 1999 р. до 99,2% у 2005 р. Оплата генеруючим компаніям за вироблену енергію у 2005 р. склала 100%.

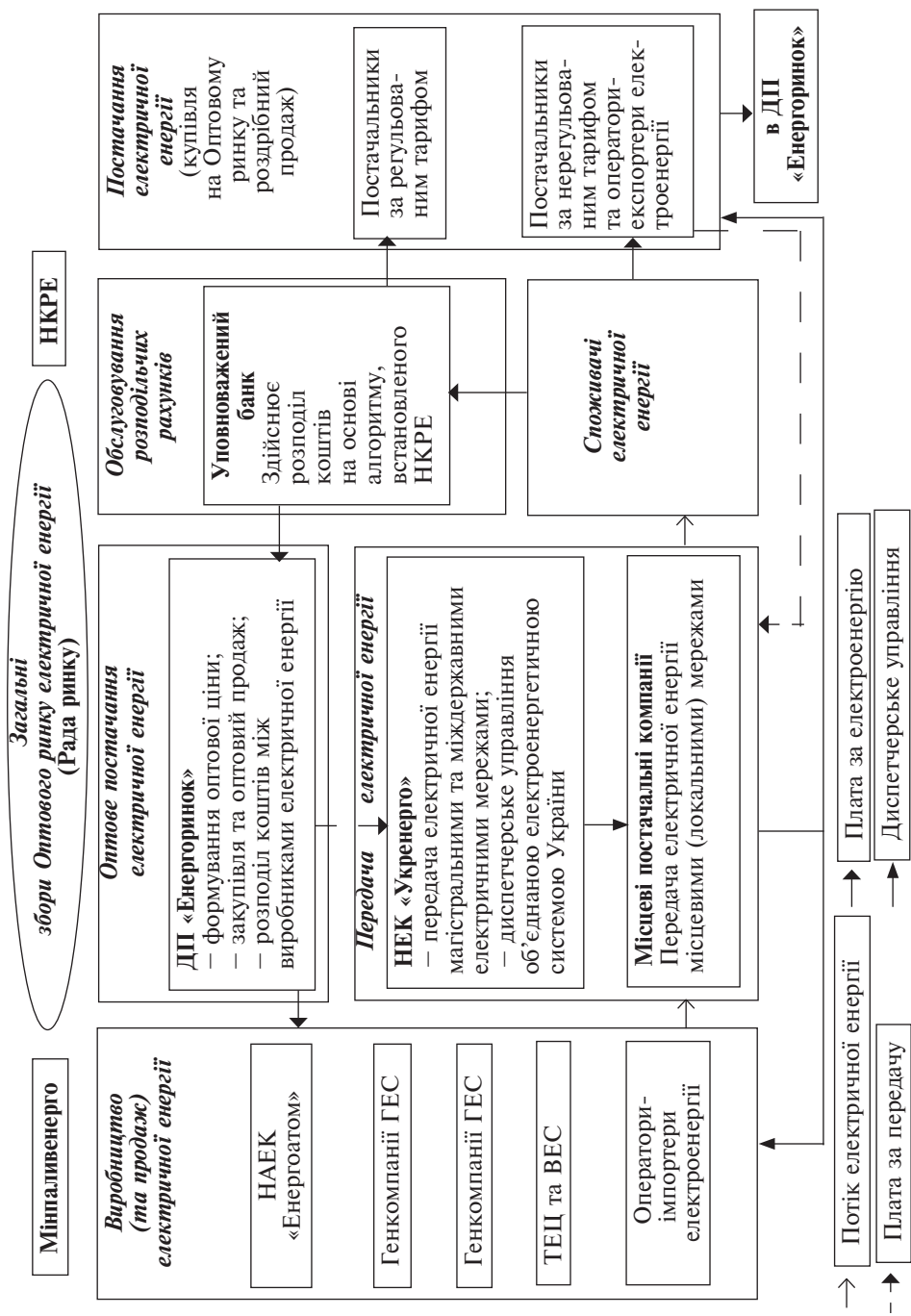


Рис. 1. Схема функціонування діючого оптового ринку електричної енергії

Таким чином, з ліквідацією прямих договорів, бартера та інших негрошових форм розрахунків було спростоване твердження про те, що прийнята модель ОРЕ є причиною неплатежів за електроенергію. Учасники ОРЕ отримали належні їм кошти за електроенергію, поліпшили свій фінансовий стан, що дозволило в останні роки спрямувати значні фінансові ресурси на розвиток і модернізацію енергетичних потужностей.

Проте за час роботи ОРЕ окреслилися проблеми, що стримують його розвиток. Це, насамперед, великі обсяги боргових зобов'язань минулих років за енергоносії, відсутність ринку системних послуг (резерв потужностей, регулювання частоти і напруги), невідпрацьовані механізми страхування фінансових і страхових ризиків, перехресне субсидування в ПЕК [7].

Як зазначено в основному документі, що регламентує розвиток енергетики України, а саме в Енергетичній стратегії на період до 2030 р. [7], подальше вдосконалення оптового ринку має проводитися з урахуванням практики інших країн та позитивного досвіду результатів роботи діючого ОРЕ України, якими напрацьована нормативно-правова база як основа подальшого розвитку ОРЕ, сформовані основи конкурентних відносин, прозора система купівлі-продажу енергії та формування цін і платежів і, головне, збереження єдиної енергосистеми України зі стабільним забезпеченням балансу виробництва і споживання електроенергії в ОЕС України.

Діюча на сьогодні модель функціонування ОРЕ – це модель «Єдиного покупця». Але ще на початку реформування електроенергетичної галузі передбачалося, що ця модель не буде незмінною, протягом декількох років ОРЕ буде розвиватися і поступово впроваджуватися інша, більш прогресивна модель.

Звертаючись до світового досвіду реформування електроенергетичних ринків, слід назвати найбільш відомі моделі: модель «Єдиного покупця»; лібералізована модель «Єдиного покупця»; модель «Повномасштабного (обов'язкового) спотового ринку»; модель «Балансового ринку з двосторонніми контрактами» [1, с. 15].

За моделлю «Єдиного покупця» (Single Buyer) одна спеціально створена компанія закупає всю вироблену в країні електроенергію та одночасно є «Єдиним продавцем» оптової електроенергії розподільчим компаніям та великим споживачам з відповідним одночасним переходом права власності на неї.

«Єдиний покупець» реалізує електроенергію як дистриб'юторам, які потім розподіляють її між споживачами, так і безпосередньо споживачам. Певною мірою це сприяє підвищенню конкуренції між розподільчими компаніями (дистриб'юторами), їх боротьбі за «власного» споживача. Модель «Єдиного покупця» має деякі позитивні риси: сприяє підтриманню єдиної оптової ціни, передбачає механізми захисту від ринкових ризиків, а також більш прості умови та механізми взаємовідносин членів ОРЕ при наявності великої кількості продавців та покупців електроенергії.

Проте переваги моделі «Єдиного покупця» можуть обернутися і її недоліками. Довгостроковість договорів купівлі-продажу електричної енергії між генеруючими компаніями і «Єдиним покупцем» дозволяє їм,

образно кажучи, «виграти тільки один раз» — на момент укладання такого договору. Далі досить тривалий період доведеться грати за встановленими договором правилами, які не дозволяють оперативно реагувати на ринкові тенденції. Наприклад, на економічну кризу і, як наслідок, на спад енергоспоживання. Разом з тим, купівля електроенергії тільки одним покупцем створює передумови для корупційності цієї процедури, нерівних умов для генеруючих компаній при продажу електроенергії.

Ефективність моделі «Єдиного покупця», у першу чергу, залежить від компетентності як «Єдиного покупця», так і генеруючих компаній у визначенні ціни і передбачуваних обсягів виробництва електроенергії. Як відзначає Я.О. Баранік [1], на практиці ця модель функціонує неефективно, оскільки «Єдиним покупцем», як правило, є державне підприємство, якому бракує необхідної економічної незалежності, яке влада може примусити укласти не вигідні договори про закупівлю електроенергії за завищеними цінами і при якому влада може втручатися у розподіл коштів, використовуючи для цього політичні або комерційні важелі впливу. Оскільки модель «Єдиного покупця» накладає певні обмеження на ринковий механізм, її переваги найбільш позитивно виявляються в країнах з перехідною економікою як проміжний етап на шляху до конкурентного ринку [1, с. 16–17].

Отже, з метою удосконалення і розвитку ОРЕ розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 січня 2002 року № 25-р було утворено Міжвідомчу комісію з підготовки відповідної концепції. У результаті було підготовлено *Концепцію функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України* [8], яка, починаючи з розгляду аналізу функціонування діючого оптового ринку електричної енергії України, детально описує мету, завдання та шляхи подальшого розвитку оптового ринку; завдання, які мають бути вирішені в процесі функціонування та розвитку оптового ринку, їх пріоритетність та необхідні заходи; питання державного регулювання оптового ринку; умови переходу до кожного етапу; нормативно-правове та фінансове забезпечення, соціально-економічна та політична оцінка наслідків кожного етапу.

Концепцією підсумовано, що за короткий період функціонування оптового ринку електричної енергії України в умовах вкрай важкої економічної ситуації в державі було закладено основу запровадження ринкових відносин в електроенергетиці України та набуто значного досвіду, досягнуто певних позитивних результатів (табл. 2).

Разом з позитивними результатами функціонування ОРЕ Концепцією визначені проблеми, що заважають ефективному функціонуванню Оптового ринку електричної енергії, які здебільшого пов'язані між собою, часто мають спільні причини виникнення, які переважно стосуються не стільки процесів функціонування ОРЕ, скільки опосередковано стосуються макроекономічного рівня, зокрема недоліків системи державного фінансування пільгового споживання електроенергії, податкової політики щодо електроенергетичної галузі, намагання вирішити проблеми промисловості та сільського господарства, а також соціальні проблеми за рахунок електроенергетики. До основних проблем функціонування існуючого ОРЕ Концепцією віднесено: борги в ОРЕ та їх баланс; неповну поточну оплату за електричну енергію; недосконалість тарифо- та ціноутворення; обме-

Таблиця 2

Позитивні результати, досягнуті на ОРЕ

Створено підґрунтя для запровадження конкурентного середовища шляхом поділу видів діяльності в електроенергетиці (виробництво, передача, постачання)	В умовах діючого енергоринку за допомогою державного регулювання досягнуто підвищення рівня розрахунків грошовими коштами та уникнуто застосування бартерних схем	Збережено об'єднану енергосистему України, що створює можливість безперервного доступу постачальників електричної енергії до об'єднаної та збалансованої потужності всіх виробників електричної енергії для гарантованого енергозабезпечення споживачів
Забезпечено функціонування збалансованого за потужністю погодинного ринку	Закладено систему саморегулювання оптового ринку електричної енергії: Рада оптового ринку, аудитор ринку, арбітражна комісія	Закріплено поділ функцій державного управління та регулювання діяльності в електроенергетиці і зокрема на оптовому ринку електроенергії
Створено прозору систему функціонування як в частині обсягів купівлі-продажу електричної енергії, так і формування цін та платежів, що надає можливість контролю з боку членів оптового ринку	Напрацьовано та запроваджено нормативно-правову та договірну основу функціонування оптового ринку, яка може слугувати основою для його розвитку (Закон України «Про електроенергетику», умови та правила здійснення ліцензованих видів діяльності, договір між членами ринку, правила ринку та ін.)	Створено певні передумови для залучення інвестицій: визначено моделі енергоринку, системи відносин на ньому, створення нормативно-правової бази, наявність регулюючого органу – НКРЕ, ліцензування видів підприємницької діяльності в електроенергетиці тощо
Створено умови для рівноправного доступу суб'єктів господарювання до оптового ринку	Забезпечується формування єдиної усередненої оптової ціни на електричну енергію	Запроваджений оптовий ринок має просту організаційну структуру

ження платоспроможного попиту в межах ОРЕ; високий рівень витрат електроенергії в місцевих електромережах; перехресне субсидіювання через оптову ціну на електричну енергію; відсутність механізмів страхування фінансових та платіжних ризиків учасників ринку.

Аналіз поточного стану галузі у 2007 р. виявив проблеми, які порівняно з 2002 р. вже розв'язані або за якими спостерігається суттєвий прогрес, проблеми, за якими іде активний пошук рішень та проблеми, які залишаються нагальними і заважають нормальній роботі ринку електроенергії. Усі ці проблеми наведено вище. На основі цього аналізу було зроблено висновки, що завдяки покращанню ситуації в галузі протягом 5 років з часу прийняття Концепції перехід до нової моделі ринку став можливим. Оскільки без такого переходу неможливо вирішити значну кількість проблем галузі, цей перехід є необхідним. Порівняно з 2002 р. фахівці галузі набули значного досвіду та знань з питання впровадження нової моделі ринку, значно підвищився рівень їх готовності до роботи з розв'язання проблем, пов'язаних з таким переходом. Таким чином, на сьогодні можливість переходу до нової моделі ринку є реальною [4].

За результатами тендеру було обрано консультативний консорціум у складі: КЕМА (Нідерланди), ЕСА (Великобританія), Norton Rose (Великобританія), Мусрофт (Нідерланди), DIW (Німеччина), Трансенергоконсалтинг (Україна), який розпочав свою роботу у квітні 2007 р. Результатом першого етапу роботи за проектом став детальний аналіз сучасного стану електроенергетичної галузі, окреслення основних проблем діючої системи взаємовідносин на ринку та пропозиції щодо можливих шляхів майбутнього розвитку галузі. Було проведено порівняння проблем, визначених Концепцією (у 2002 р.) з поточними проблемами ОРЕ в 2007 р. та зроблено висновки щодо стану розв'язання для кожної з таких груп проблем:

- проблеми, властиві моделі «Єдиного покупця», які можуть бути розв'язані лише при заміні моделі ринку;

- проблеми, спричинені поєднанням недоліків моделі «Єдиного покупця» та особливостей функціонування електроенергетичної галузі України. Перехід до нової моделі ринку дозволить частково вирішити ці проблеми, але для повного їх розв'язання однієї заміни моделі ринку недостатньо;

- проблеми, не пов'язані з конкретною моделлю ринку електроенергії.

Поступовий перехід до нової моделі ринку лише сприятиме їх розв'язанню [4].

Нами виділено з переліку 22 проблем ОРЕ ті, які безпосередньо впливають на діяльність регіональних підприємств електроенергетики, і окреслено шляхи їх вирішення у поточному періоді та при переході до ринку двосторонніх контрактів. Результати виконаного дослідження наведено в табл. 3.

Подальший розвиток системи відносин в ОРЕ передбачає поступовий перехід від моделі «Єдиного покупця» шляхом її подальшої лібералізації до моделі двосторонніх контрактів з балансуючим ринком, яка найбільш широко застосовується у світі останнім часом. Вона включатиме:

- ринок прямих товарних поставок електроенергії, функціонуючий на підставі прямих договорів купівлі-продажу електроенергії між виробниками та постачальниками або споживачами електричної енергії;

Таблиця 3

Систематизація проблем регіональних підприємств електроенергетики відповідно до проблем оптового ринку електроенергії та шляхи їх вирішення

Проблеми ОРЕ, які безпосередньо впливають на діяльність регіональних підприємств електроенергетики	Відповідні проблеми регіональних підприємств електроенергетики, які є наслідком проблем ОРЕ	Шляхи вирішення проблем	
		У поточному короткостроковому періоді	При створенні ринку двосторонніх контрактів
I. Проблеми, властиві моделі «пучу»			
1. Відсутність належної законодавчої бази для впровадження комерційних контрактів	Відсутність можливості вільного вибору виробника електроенергії і укладення з ним вигідного контракту на купівлю-продаж електроенергії		Створення відповідної нормативної бази, забезпечення справедливої економічної конкуренції між виробниками електроенергії
2. Відсутність стимулів для інвестицій	Низький рівень інвестиційної привабливості регіональних підприємств електроенергетики, обумовлений, у тому числі, низьким рівнем рентабельності передачі і постачання електроенергії (в 2008 р. в середньому 4,75%)	Підвищення ефективності діяльності регіональних підприємств електроенергетики, зокрема через більш ефективне використання ресурсів	Зниження рівня адміністративного втручання в управління ОРЕ, створення умов для розвитку конкурентних відносин на ОРЕ та стимулювання інвестицій
II. Проблеми, незалежні від моделі ОРЕ			
3. Відсутність гарантованих стандартів надійності та якості	Можлива втрата частини споживачів регіональних підприємств електроенергетики внаслідок низької якості електроенергії	Розроблення і впровадження стандартів надійності та якості	Дотримання стандартів надійності та якості
4. Високий рівень втрат у мережах	Висока собівартість передачі і постачання електроенергії, відносно низька рентабельність внаслідок високого рівня технологічних витрат в електричних мережах	Виконання інвестиційних програм, оновлення основних фондів, насамперед покращення технічного стану електричних мереж	Подальше оновлення основних фондів, використання європейського досвіду зі зниження рівня технологічних витрат електроенергії
5. Відсутність належного комерційного обліку	Понаднормові втрати електроенергії в мережах як наслідок зниження рентабельності	Удосконалення комерційного обліку електроенергії	Дотримання європейських стандартів з комерційного обліку електроенергії
6. Перехресні субсидії між категоріями споживачів та регіонами	Недостатньо економічно обґрунтований рівень тарифів як для споживачів I класу, так і для споживачів II класу	Відміна «єдиного тарифу»	Застосування нових ринкових принципів ціноутворення, оптимізація рівня тарифів до рівня економічно обґрунтованих ринкових

- балансуючий ринок електроенергії;
- ринок допоміжних послуг.

У перспективній моделі, як це передбачено Концепцією, основними правовими механізмами купівлі-продажу електричної енергії будуть двосторонні договори між виробниками та постачальниками або споживачами електроенергії.

Для проведення розрахунків у реальному часі обсяги, визначені договорами, будуть реєструватися в оператора ринку. Усі суб'єкти, які купують та продають фізичні обсяги електроенергії, будуть брати участь у балансуєчому ринку. Балансуючий механізм купівлі-продажу електричної енергії реалізується через оператора ринку. Обов'язковою умовою роботи на балансуєчому ринку стане наявність у всіх учасників цих відносин відповідного кредитного покриття обсягів купованої електроенергії.

Основними документами, якими будуть визначатися обов'язки членів балансуєчого ринку та їх взаємовідносини в умовах дії балансуєчого механізму, будуть Договір та Правила балансуєчого ринку. Правове та організаційне забезпечення функціонування балансуєчого ринку здійснюватиметься Загальними зборами та Радою балансуєчого ринку.

Лібералізація ринку надасть право великим промисловим підприємствам укладати прямі договори з електростанціями на поставку необхідних обсягів електроенергії за договірними цінами, а виробникам дозволить продавати електроенергію як за прямими договорами, так і через біржу. Реформа повинна зробити ринок привабливішим для інвесторів, що, зрештою, буде сприяти залученню інвестицій у галузь, а також зниженню цін за рахунок більшої конкуренції [3].

Принципову схему варіанта (моделі) реорганізованого ринку електроенергії наведено на рис. 2.

Головні відмінності пулу та ринку двосторонніх договорів наведено на рис. 3.

Згідно з Концепцією функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України [8, розділ 4.2], при подальшому розвитку ОРЕ повинен базуватися на таких принципах:

- відкритість – забезпечення рівних можливостей для доступу на ОРЕ суб'єктів господарської діяльності;
- саморегульованість ОРЕ;
- справедлива конкуренція між виробниками електричної енергії та між постачальниками в умовах рівних прав і можливостей, розвитку конкуренції шляхом вдосконалення правил роботи ОРЕ;
- недопущення дискримінації учасників ОРЕ;
- ефективне ціноутворення;
- незалежне державне регулювання, яке забезпечує баланс інтересів держави, учасників ОРЕ і споживачів;
- стабільність і достатність нормативно-правової та договірної бази функціонування ОРЕ, яка регламентує відносини між суб'єктами цього ринку;
- прозорість розрахунків та формування ціни на електричну енергію в ОРЕ з дотриманням конфіденційності;
- можливість інтеграції в європейські ринки електричної енергії;
- енергозбереження та захист навколишнього середовища;
- забезпечення енергетичної безпеки функціонування галузі.

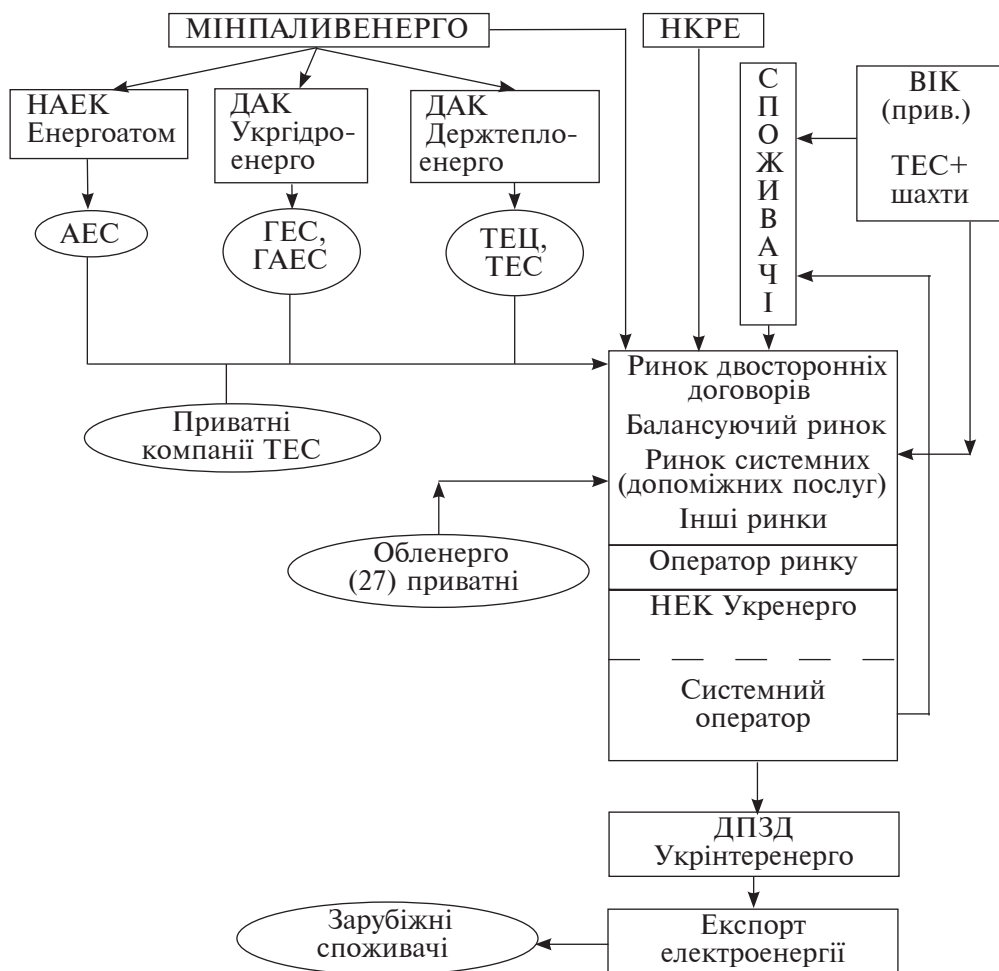


Рис. 2. Принципова схема варіанта реорганізованого ринку електроенергії [3]

29 вересня 2008 р. у Києві відбулася науково-практична конференція, присвячена питанням реформування ринку електричної енергії України – переходу до ринку двосторонніх договорів і балансуючого ринку. Після обговорення положень Концепції учасники конференції прийняли резолюцію, згідно з якою конференція:

1) зазначає, що реалізована в Україні модель ринку «Єдиного покупця» відіграла важливу роль у розвитку ринкових відносин у галузі і в забезпеченні сталого функціонування електроенергетики України. Однак її потенціал значною мірою вичерпано, і на часі перехід до більш ефективної, орієнтованої на споживачів моделі ринку;

2) схвалює основні засади організації і функціонування нового ринку електроенергії та шляхи переходу;

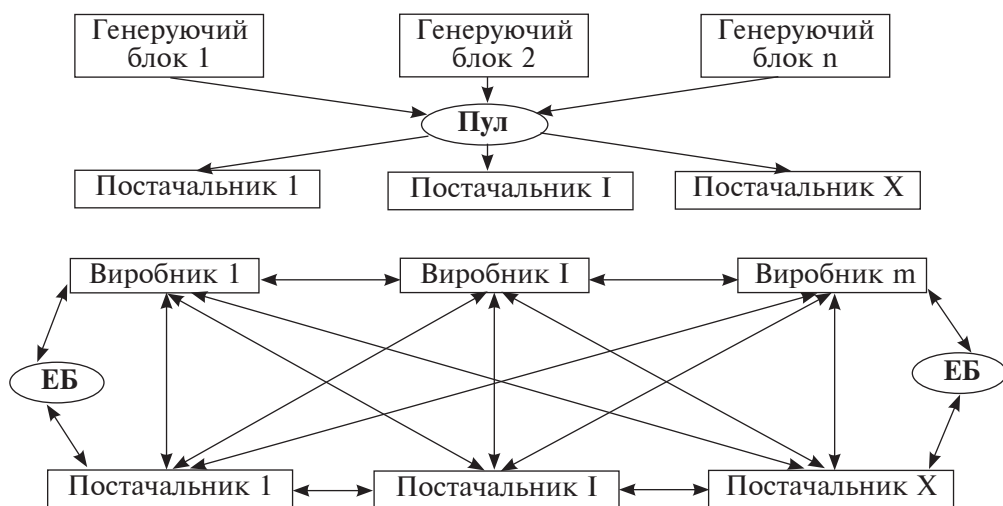
3) підтверджує необхідність впровадження нової моделі ринку електроенергії через розроблені механізми переходу шляхом поступового від-

криття ринку, надання виробникам квот на вироблену електроенергію для вільної реалізації та аукціонних торгів;

4) відзначає необхідність створення ефективного ринку енергетичного вугілля та усунення перехресного субсидіювання в галузі як важливих факторів забезпечення функціонування ринку двосторонніх договорів та балансууючого ринку;

5) звертається до Верховної Ради України і Кабінету Міністрів України з проханням щодо сприяння в розробці та прийнятті необхідних законодавчих та нормативно-правових актів для забезпечення роботи нового ринку;

6) пропонує органам державної влади, всім учасникам ринку електричної енергії створити необхідні структури для впровадження нової моделі ринку електричної енергії України [5].



Централізоване складання графіка	↔	Децентралізоване складання графіка
На базі блоків	↔	На базі компаній
Продаж в одному напрямку	↔	Продаж в обох напрямках
Обов'язковий пул	↔	Добровільна ЕБ
Інтегроване балансування	↔	Окремий балансуєчий механізм

БР – балансуєчий ринок; ЕБ – електрична біржа

Рис. 3. Головні відмінності пулу та ринку двосторонніх договорів [4]

Отже, треба погодитися з позицією голови НКРЕ [4], що перехід від моделі «Єдиного покупця» до повномасштабного конкурентного ринку електричної енергії та подальший розвиток цього ринку має здійснюватися виважено, виключно еволюційним шляхом, тільки після проведення детального економічного, фінансового та правового обґрунтування цього розвитку, виконання аналізу соціально-економічних та політичних наслідків його запровадження, впливу визначеного реформування на дина-

міку макроекономічних показників держави та соціально-економічного стану суспільства. Необхідно також обов'язково врахувати, технічні можливості об'єднаної енергосистеми та фінансові можливості споживачів щодо забезпечення відповідних змін, при цьому не повинні бути втрачені позитивні надбання існуючого ринку електричної енергії.

Отже, в статті досліджено етапи формування, сучасний стан і перспективи розвитку оптового ринку електроенергії України, виявлено переваги і недоліки функціонуючої на сьогодні моделі «пулу» і тенденції щодо переходу до ринку двосторонніх контрактів з балансуючим ринком електроенергії. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на виявлення впливу реформування ОРЕ України на діяльність регіональних підприємств електроенергетики.

Елементом наукової новизни статті є таке: отримала подальший розвиток систематизація проблем регіональних підприємств електроенергетики відповідно до проблем оптового ринку електроенергії та шляхи їх вирішення у поточному періоді та при переході до ринку двосторонніх контрактів.

Список використаної літератури

1. Баранік Я.О. Модель оптового ринку електричної енергії України / Я.О. Баранік // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 3 (33). — С. 14–30.
2. Продан Ю. Концепция функционирования и развития оптового рынка электрической энергии Украины / Ю. Продан // Энергетическая политика Украины. — 2003. — № 9, сентябрь. — С. 64–68.
3. А. Шевцов (Регіональний філіал НІСД у м. Дніпропетровську). Ринок електроенергії в Україні. Проблеми вдосконалення / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський // www.niss.gov.ua/Monitor/april08/14.htm
4. Перехід до нової моделі ринку електроенергії в Україні. Доповідь Голови Національної комісії регулювання електроенергетики України Кальченка В.М. (29.09.2008, конференція «Реформування ринку електроенергії України — перехід до ринку двосторонніх договорів і балансуючого ринку») // www.nerc.gov.ua
5. Резолюція науково-практичної конференції «Реформування ринку електричної енергії України — перехід до ринку двосторонніх договорів і балансуючого ринку» (29.09.2008). // www.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=73590&cat_id=73586
6. Доповідь ДП «Енергоринок» Сакви Ю.В. Про електроенергетичну галузь України на європейській комісії. Брюсель, лютий 2006 р. // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. — 2006. — № 3. — С. 30–39.
7. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. // www.zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc
8. Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України. Схвалена постановою Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2002 р., № 1789.

Отримано 20.08.2009.

ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

У роботі досліджено особливості оптимізації грошових потоків інвестиційного проекту. Виявлено фактори, що впливають на процес формування грошових потоків інвестиційного проекту. Розроблено та проаналізовано варіанти оптимізації грошових потоків інвестиційного проекту. Представлено етапи процесу управління грошовими потоками.

В работе исследованы особенности оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта. Выявлены факторы, влияющие на процесс формирования денежных потоков инвестиционного проекта. Разработаны и проанализированы варианты оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта. Представлены этапы процесса управления денежными потоками.

The article examines general characteristics of investment project cash flows optimization. The factors that influence investment project cash flows formation are revealed. Investment project cash flows optimization versions are developed and analyzed. The stages of cash flow management process are presented.

денежный поток, инвестиционный проект, оптимизация, чистый инвестиционный денежный поток

Кризис, охвативший экономику Украины с осени 2008 г., привел не только к снижению ВВП, но и значительному уменьшению инвестиционной активности хозяйствующих субъектов. По данным Государственного комитета статистики Украины, объемы инвестиций в основной капитал в I полугодии 2009 г. уменьшились на 43,3% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составили 54 081,7 млн грн. Помимо этого кризис привел к значительным изменениям условий реализации уже существующих инвестиционных проектов.

В результате в условиях кризиса особенно остро стоит проблема необходимости эффективного управления денежными потоками предприятия, в частности реализуемых им инвестиционных проектов. Оно должно быть направлено на максимальное достижение поставленных целевых показателей эффективности инвестиционных проектов, своевременное и полное поступление и расходование денежных средств, способствование бесперебойной реализации проектов, а также обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия.

Следует отметить, что в настоящее время управление денежными потоками инвестиционного проекта не получило достаточного широкого освещения в отечественной и зарубежной научной литературе. Проблемам управления денежными потоками инвестиционного проекта посвящены работы И.А. Бланка, в которых проводится классификация денежных потоков по инвестиционной деятельности, формируются принципы управления денежными потоками, выделяются основные этапы управления, приводятся методы оптимизации дефицитного и избыточного денежных потоков. В публикациях А.С. Абрамова разрабатывается совокупность планов поступления и расходования денежных средств реальных инвестиционных проектов. Однако в данных работах не получила до-

статочно широкого освещения методика оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта.

Целью исследования является освещение методики оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта.

Основные задачи исследования — выявление факторов, влияющих на формирование денежных потоков инвестиционного проекта; разработка и анализ вариантов оптимизации денежных потоков; выделение этапов оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта; разработка мероприятий по оптимизации денежных потоков.

В соответствии с И.А. Бланком, **оптимизация инвестиционных денежных потоков предприятия** представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его инвестиционной деятельности [1, с. 399].

Выделяют следующие **цели оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта** [1, с. 399]:

- обеспечение сбалансированности объемов инвестиционных денежных потоков;
- обеспечение синхронности формирования инвестиционных денежных потоков во времени;
- обеспечение роста чистого денежного потока предприятия по инвестиционной деятельности.

На рис. 1 представлены основные направления оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта.

Мы не совсем согласны с И.А. Бланком, поскольку не всегда существуют возможности для выравнивания денежных потоков во времени. Данные ограничения могут быть обусловлены, например, сезонным характером деятельности, соответственно задача должна сводиться не к непосредственному выравниванию, а к тому, чтобы посмотреть, приведет ли выравнивание денежных потоков к максимизации показателей эффективности или нет. На основании вышеперечисленного можно сказать, что, на наш взгляд, **оптимизацию денежных потоков инвестиционного проекта можно представить как приведение в соответствие положительных и отрицательных денежных потоков по инвестиционному проекту**.

На формирование денежных потоков инвестиционного проекта влияет совокупность факторов. Дополняя и расширяя факторы, приведенные в [1, с. 400–403], следует отметить, что к совокупности **внешних факторов** относят: конъюнктуру фондового рынка; систему налогообложения предприятий; систему осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов; доступность финансового кредита; доступность лизинга; возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования; существующий механизм формирования амортизационных отчислений в налоговом и бухгалтерском учете; конъюнктура рынка сбыта; макроэкономические показатели развития страны; состояние финансово-кредитной системы страны / банковской системы.

Система **внутренних факторов** включает: жизненный цикл предприятия; продолжительность операционного цикла; финансовое состояние предприятий, осуществляющих инвестиционный проект; важность / срочность / неотложность инвестиционного проекта; амортизационную политику предприятия, осуществляемую в рамках инвестиционного про-

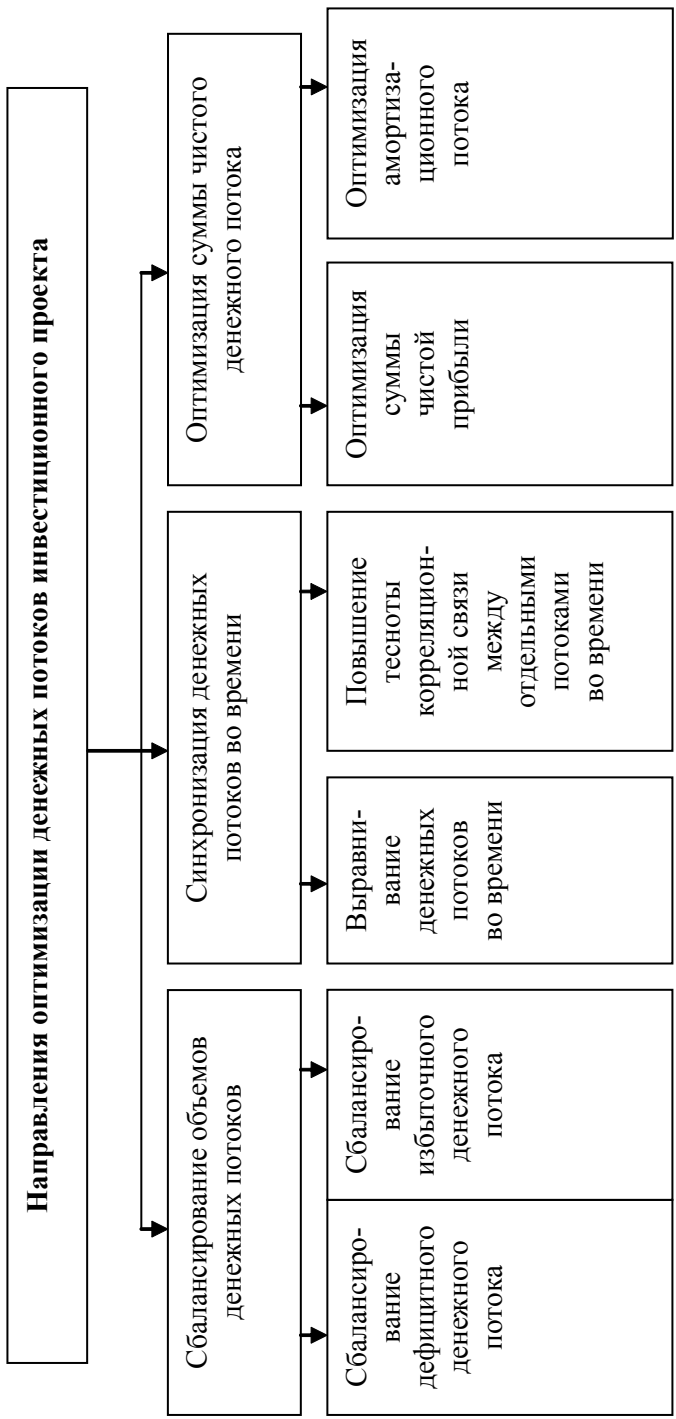


Рис. 1. Основные направления оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта предприятия [2, с. 652.]

екта; инвестиционный менталитет владельцев и менеджеров инвестиционного проекта.

Оптимизацию, как процесс приведения в соответствие положительных и отрицательных денежных потоков инвестиционного проекта, можно рассматривать в 3-х вариантах:

- 1) достижение чистым денежным потоком по проекту нулевого значения;
- 2) достижение чистым денежным потоком заданного целевого значения;
- 3) постепенный рост или уменьшение чистого денежного потока по инвестиционному проекту.

Рассмотрим 1-й вариант — **достижение чистым денежным потоком по инвестиционному проекту нулевого значения**. В соответствии с данным подходом оптимизация осуществляется посредством приведения в соответствие положительных и отрицательных денежных потоков инвестиционного проекта за каждый период времени и может быть описана следующей формулой:

$$\sum_{i=1}^n ЧИДП_i = \sum_{i=1}^n (ПИДП_i - ОИДП_i) \rightarrow 0, \quad (1)$$

где $ЧИДП_i$, $ПИДП_i$, $ОИДП_i$ — сумма чистого инвестиционного денежного потока, положительного инвестиционного денежного потока и отрицательного инвестиционного денежного потока за i -й период времени соответственно.

В данном случае i -й период времени может быть годом, кварталом, месяцем, неделей, днем — в зависимости от детализации денежных потоков. Следует иметь в виду, что брать слишком длинный, как и слишком короткий период времени, неправильно. На наш взгляд, задача детализации денежных потоков решается следующим образом — сначала выравниваются денежные потоки по годам, потом внутри года — по полугодиям и кварталам, потом — по месяцам, потом — в пределах месяца — по декадам месяца, по неделям, потом — по дням.

В процессе оптимизации денежных потоков по инвестиционному проекту на основании данных о положительных и отрицательных денежных потоках вычисляется чистый инвестиционный денежный поток, который можно представить и в дальнейшем проанализировать в форме графика (рис. 2).

Рассмотрим рис. 2. На графике представлены чистые денежные потоки за 15 периодов. Как видно из приведенных данных, в течение 7-го, 8-го и 13-го периодов времени $ЧИДП_i = 0$. В течение 3-го, 4-го, 5-го, 9-го, 10-го, 14-го и 15-го периодов $ЧИДП_i$ имел положительное значение. На первый взгляд, это положительная тенденция. С другой стороны, она свидетельствует о нерациональном использовании денежных средств, поскольку избыточная ликвидность приводит к снижению потенциальной доходности, рентабельности инвестиционного проекта. Примерами использования временно свободных денежных средств могут быть:

— финансирование других расходов по данному инвестиционному проекту;

– направление временно свободных денежных средств на покрытие временных дефицитов по другим инвестиционным проектам с целью избегания привлечения заемного капитала;

– направление временно свободных денежных средств на покрытие временных дефицитов финансовых ресурсов по операционной деятельности;

– краткосрочные финансовые инвестиции.

С другой стороны существуют 1-й, 2-й, 6-й, 11-й и 12-й временные интервалы, в течение которых *ЧИДП*, принимает отрицательные значения, что также имеет негативную тенденцию и свидетельствует о непокрытых потребностях в финансовых ресурсах. В данном случае у предприятия имеется два варианта:

– отложить расходы до поступления денежных средств;

– поиск источников финансирования.

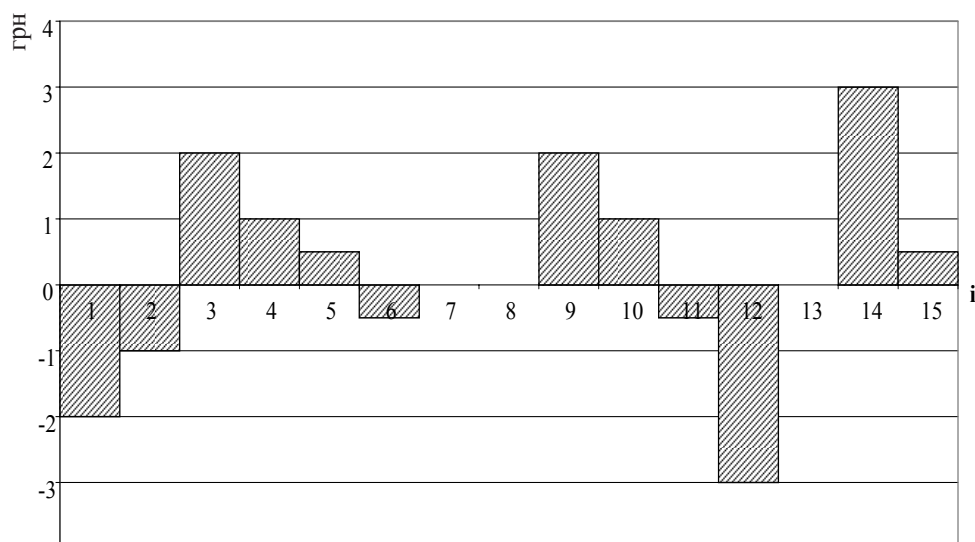


Рис. 2. Графическое изображение чистого денежного потока инвестиционного проекта

Отложить расходование денежных средств не всегда возможно, что обусловлено следующими причинами: наличие законодательно обусловленных сроков; существование штрафов, пени, неустойки, обусловленных договорами; испорченные отношения с контрагентами; остановка технологического цикла.

В случае отсутствия возможностей отложить расходование средств осуществляется поиск источников покрытия. В качестве возможных источников финансирования отрицательных значений *ЧИДП*, можно назвать следующие:

– рост кредиторской задолженности;

– привлечение временно свободных денежных средств от других инвестиционных проектов;

– привлечение временно свободных денежных средств от других видов деятельности;

- привлечение заемного капитала;
- привлечение дополнительного собственного капитала.

Таким образом, в самом общем виде оптимизацию $ЧИДП_i$ можно представить в виде двух групп **методов**:

1-я группа – ускорение / замедление положительных и отрицательных денежных потоков – комплекс мероприятий, направленных на движение сумм $ЧИДП_i$ на графике вправо и влево;

2-я группа – поиск объектов краткосрочного инвестирования или источников финансирования.

Использование той или иной группы методов зависит как от возможностей предприятия, так и от их стоимости.

Приведение в соответствие сумм чистых денежных потоков будет сводиться к тому, чтобы дисперсия сумм чистого денежного потока после оптимизации была меньше, нежели до оптимизации.

В результате данного утверждения возникает вопрос – «Может ли дисперсия $ЧИДП_i$ достичь нулевого значения?». На наш взгляд, не может, поскольку рассматриваемый нами чистый денежный поток представляет собой временной ряд, для которого будет существовать «белый шум» – стандартная ошибка ε_i и ее дисперсия. Таким образом, задача оптимизации денежных потоков по инвестиционному проекту сводится к тому, чтобы дисперсия $ЧИДП_i$ стремилась к дисперсии стандартной ошибки ε (2):

$$\sigma_{ЧИДП_i} \rightarrow \sigma_{\varepsilon i} \rightarrow 0. \quad (2)$$

В таком случае формула (1) приобретает следующий вид:

$$\sum_{i=1}^n ЧИДП_i = \sum_{i=1}^n (НИДП_i - ОИДП_i) = \sum_{i=1}^n \varepsilon_i = 0. \quad (3)$$

Отсюда мы можем вывести формулу накопленного денежного потока

$$НИДП_i = Ос + \sum_{i=1}^n ЧИДП_i = 0, \quad (4)$$

где $НИДП_i$ – накопленный денежный поток по инвестиционному проекту в i -ом периоде;

$Ос$ – остаток денежных средств по инвестиционному проекту – в данном случае он равен нулю.

Усложним ситуацию и рассмотрим 2-й вариант – **достижение чистым денежным потоком заданного целевого значения**. Главная особенность данного метода заключается в том, что оптимизация сводится к достижению определенного целевого значения накопленного инвестиционного денежного потока. Данный метод оптимизации несколько снижает рентабельность от проведения оптимизации денежных потоков по инвестиционному проекту, но увеличивает его ликвидность, а следовательно, уменьшает риски.

В данном случае формула $ЧИДП_i$ будет совпадать с первым вариантом (см. формулу 3), а сумма накопленного денежного потока должна стремиться к неснижаемому остатку O_c :

$$НИДП_i = O_c + \sum_{i=1}^n ЧИДП_i = O_c + \sum_{i=1}^n (ПИДП_i - ОИДП_i) = O_c + \sum_{i=1}^n \varepsilon_i = O_c. \quad (5)$$

Соответственно оптимизация денежных потоков по инвестиционному проекту будет сводиться к минимизации чистых инвестиционных денежных потоков и достижению определенного целевого значения накопленного инвестиционного денежного потока.

Рассмотрим это на графическом примере. Представим, что для нашего условного примера на рис. 2 существует неснижаемый остаток, равный «2 единицам», для чего введем «первый период», а все остальные соответственно сместятся на 1-й период. Представим приведенные данные в виде графика (рис. 3).

Все, что выше некоторого неснижаемого остатка $y=O_c$, представляет собой временно свободные денежные средства — в нашем случае это область $ABCDE$. Соответственно данная область представляет собой сумму денежных средств, которые могут быть направлены на другие цели. Мы можем посчитать убытки и недополученную прибыль предприятия от их неполного использования.

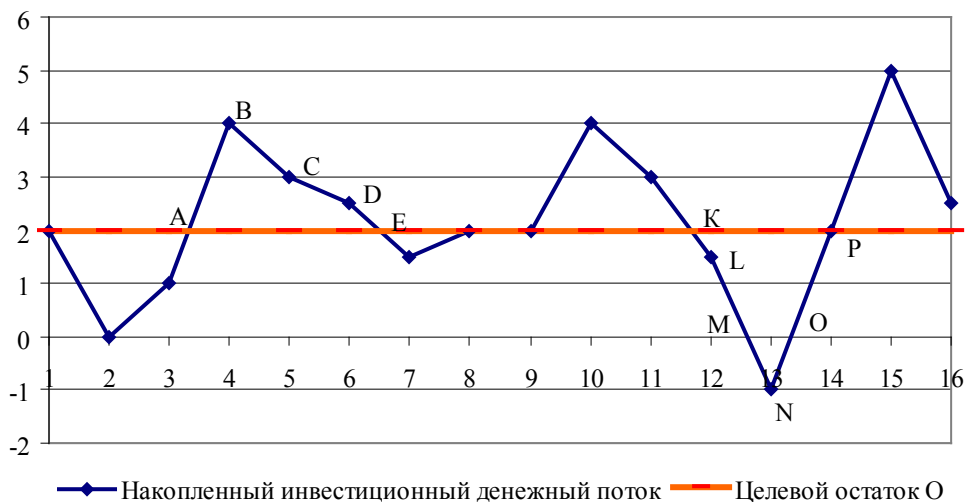


Рис. 3. Графическое изображение накопленного денежного потока и остатка инвестиционного проекта

Рассмотрим другой случай — область $KLMNOP$. Она, соответственно, находится ниже прямой $y=O_c$ и представляет собой такой случай, когда накопленный инвестиционный денежный поток меньше целевого значения остатка. Данную область мы можем соответственно разделить на 2 подобласти. Подобласть $KLMNOP$ представляет собой случай, при котором $0 \leq НИДП_i \leq O_c$, а « $-O_c$ » $\leq ЧИДП_i \leq 0$. В рамках данной подобласти, не-

смотря на отрицательное значение чистого инвестиционного денежного потока, не стоит остро потребность в оптимизации, поскольку текущие потребности покрываются за счет средств остатка денежных средств по инвестиционному проекту, который в дальнейшем будет покрываться положительными значениями чистого денежного потока.

В то же время существует подобласть MNO в рамках которой $НИДП_i < 0$, а $ЧИДП_i > «-Ос»$. В данном случае существует потребность в поиске источников финансирования временного дефицита денежных средств или откладывании расходов до поступления финансовых ресурсов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данный метод оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта позволяет уменьшить уровень риска инвестиционного проекта, повышает его ликвидность, однако при этом происходит уменьшение уровня рентабельности, поскольку не все финансовые ресурсы направляются на краткосрочные финансовые инвестиции или иные цели — часть из них находится в форме остатка финансовых ресурсов.

Данный метод оптимизации напоминает процесс нормирования запасов. Следует отметить, что предприятие самостоятельно вычисляет значение остатка финансовых ресурсов, исходя из собственных потребностей.

На наш взгляд, в качестве образца механизма формирования остатка финансовых ресурсов можно привести процедуру формирования остатка денежных средств в кассе предприятия, утвержденную Постановлением НБУ «Об утверждении Положения о ведении кассовых операций в национальной валюте» № 637 от 15.12.2004 г.

3-й вариант — **постепенный рост или уменьшение чистого денежного потока по инвестиционному проекту**. Данная версия оптимизации денежных потоков включает в себя 2 варианта:

- постепенный рост $ЧИДП_i$;
- постепенное уменьшение $ЧИДП_i$.

В конечном счете, инвестиционный проект должен быть выполнен, и, соответственно, из него должны быть выведены финансовые ресурсы и направлены в другие проекты или на другие цели. То есть мы можем сказать, что постепенный рост $ЧИДП_i$ — это характеристика конечной стадии инвестиционного проекта, а постепенное уменьшение $ЧИДП_i$ — характеристика его начальной стадии.

В таком случае формула (1) приобретает следующий вид:

$$\sum_{i=1}^n ЧИДП_i = \sum_{i=1}^n (ПИДП_i - ОИДП_i) = f(t_i), \quad (6)$$

где $f(t_i)$ — некоторая функция, может быть как линейной, так и нелинейной.

Следует отметить, что, как и всякий временной ряд, $\sum_{i=1}^n ЧИДП_i$ будет обладать некоторой статистической ошибкой ε_i , то есть формула (6) преобразуется в следующую:

$$\sum_{i=1}^n ЧИДП_i = \sum_{i=1}^n (ПИДП_i - ОИДП_i) = f(t_i) + \sum_{i=1}^n \varepsilon_i. \quad (7)$$

В таком случае сумма накопленного инвестиционного денежного потока будет равна:

$$\text{НИДП}_i = Oc + \sum_{i=1}^n \text{ЧИДП}_i = O + f(t_i) + \sum_{i=1}^n \varepsilon_i. \quad (8)$$

В данном случае оптимизация сводится в приближении данной линии к 0, то есть

$$f(t_i) \rightarrow 0. \quad (9)$$

Например, если ЧИДП_i выражается линейной функцией – $f(t)=at+b$, то оптимизация будет сводиться к тому, чтобы a и $b \rightarrow 0$. В данном случае можно рассмотреть производную данной функции и искать способы ее уменьшения:

$$f'(t_i) \rightarrow 0. \quad (10)$$

На основании всего вышеизложенного мы выделяем следующие этапы оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта:

- 1) распределение денежных потоков во времени;
- 2) выявление чистых инвестиционных денежных потоков для каждого периода времени и построение графика чистых инвестиционных денежных потоков;
- 3) расчет стандартного отклонения;
- 4) поиск путей оптимизации денежных потоков:
 - ускорение / замедление движения денежных средств;
 - поиск объектов инвестирования и источников финансирования;
- 5) оптимизация денежных потоков от более обобщенного до более детализированного временного интервала: год $\rightarrow$ полугодие / квартал $\rightarrow$ месяц $\rightarrow$ декада / неделя $\rightarrow$ день;
- 6) расчет стандартного отклонения после оптимизации;
- 7) анализ вариантов денежного потоков и оценка влияния каждого из вариантов на показатели эффективности инвестиционного проекта;
- 8) выбор вариантов оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта с учетом: целей инвестиционного проекта и его участников; требуемого уровня ликвидности; требуемого уровня риска; требуемого уровня доходности.

Выделяют следующие **мероприятия по росту денежного потока инвестиционного проекта**: вложение временно свободных денежных средств с целью получения доходов в краткосрочные финансовые инвестиции; рост объемов продаж; отказ от скидок или их видоизменение; проведение маркетинговых мероприятий.

Мероприятия по снижению объема отрицательного денежного потока инвестиционного проекта: получение различных скидок; перекредитование под более низкие ставки процентов; выкуп собственных долгосрочных ценных бумаг с дисконтом; поиск более дешевых материалов; поиск путей снижения стоимости заемного капитала; отказ от реализации ряда мероприятий в рамках инвестиционного проекта.

Методы оптимизации избыточного денежного потока инвестиционного проекта: расширение / ускорение реализации инвестиционного проекта; направление финансовых ресурсов на операционную деятельность; ориентация финансовых ресурсов на погашение задолженности; направление в другие инвестиционные проекты; осуществление краткосрочных финансовых инвестиций.

Методы оптимизации дефицитного денежного потока инвестиционного проекта: ускорение / замедление платежного оборота; замедление реализации инвестиционного проекта; вложение временно свободных денежных средств других инвестиционных проектов; вложение временно свободных денежных средств от операционной деятельности; изъятие средств из краткосрочных финансовых инвестиций; привлечение заемного или привлеченного капитала.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы относительно оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта.

Оптимизация денежных потоков инвестиционного проекта представляет собой приведение в соответствие положительных и отрицательных денежных потоков.

Процесс приведения в соответствие положительных и отрицательных денежных потоков инвестиционного проекта можно рассматривать в 3 вариантах: достижение чистым денежным потоком по проекту нулевого значения; достижение чистым денежным потоком заданного целевого значения; постепенный рост или уменьшение чистого денежного потока по инвестиционному проекту.

Оптимизация сумм чистых инвестиционных денежных потоков будет сводиться к тому, чтобы дисперсия сумм чистого инвестиционного денежного потока после оптимизации была меньше, нежели до оптимизации.

В самом общем в рамках оптимизации используются две группы методов — ускорение или замедление положительных и отрицательных денежных потоков и поиск объектов краткосрочного инвестирования или источников финансирования.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 2 / И.А. Бланк. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 560 с.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2007. — 752 с.
3. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал / С.И. Абрамов. — М.: Изд-во «Экзамен», 2002. — 544 с.
4. Канторович Г.Г. Анализ временных рядов / Г.Г. Канторович // Экономический журнал ВШЭ. — 2002. — № 1. — С. 85–116.

Отримано 20.08.2009.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КЕРОВАНОГО РОЗВИТКУ СТИЛЮ МЕНЕДЖМЕНТУ

Статтю присвячено ідентифікації ефектів трансформації суспільних цінностей у поведінці менеджерів (стилів менеджменту), а також у ставленні персоналу підприємства до поведінкових особливостей здійснення управлінських функцій.

Статья посвящена идентификации эффектов трансформации общественных ценностей в поведении менеджеров (стили менеджмента), а также в отношении исполнительского персонала предприятия к поведенческим особенностям реализации поведенческих функций.

The paper is devoted to the identification of the effects of public values shift in managers behavior (management styles). Also the attitude of organization stuff towards behavioral features of management function execution is treated.

управлінські функції, стиль менеджменту, ефект трансформації суспільних цінностей, стратегії розвитку підприємства

Стиль менеджменту є одним з дійових факторів впливу на загальну ефективність здійснення управлінських функцій, тобто він є впливовим фактором забезпечення загальної ефективності діяльності підприємства. У сучасних умовах, коли на основі використання інформаційних технологій та досконалого телекомунікаційного обладнання було досягнуто суттєвого прогресу у реалізації менеджменту як безперервного циклічного процесу, найбільш вагомими резервами підвищення ефективності пов'язані з поведінковими особливостями менеджерів, що у сукупності формують конкретний стиль менеджменту. Тому проблемі адаптації та вдосконалення стилю менеджменту присвячено велику кількість досліджень, зокрема системні дослідження В. Вітлінського [1], Р. Фатхутдінова [2], Д. Черваньова [3], О. Кузьміна [4] та ін.

Разом з тим у цих дослідженнях бракує детального розгляду питань погодженості стилю менеджменту з межами сприйняття та затребуваності у колективі підприємства. Дійсно, стиль менеджменту (точно кажучи – єдність стилю менеджменту у рамках конкретного підприємства) безпосередньо впливає на психологічний клімат підприємства, ступінь залучення співробітників підприємства для виконання тактичних та стратегічних цілей та завдань. Тому підприємство має формувати перспективні плани щодо вдосконалення стилю менеджменту, адаптації до стратегічних завдань, забезпечення єдності стилю на підприємстві, перетворення стилю менеджменту на важливий елемент організаційної культури підприємства. Зрозуміло, що стиль менеджменту, який характеризує поведінкові особливості однієї з груп персоналу (людських ресурсів), належить до внутрішніх змінних підприємства, які знаходяться під контролем з боку керівництва. Але поведінкові особливості людей є функцією особистості, процес формування якої визначається динамікою суспільного устрою, типологією соціальних характерів та спрямованістю на різні групи цінностей. Більш того, сприйняття певного сти-

лю менеджменту, орієнтація (очікування) окремого типу менеджменту з боку персоналу підприємства також визначаються подібним набором зовнішніх соціально-політичних факторів. В Україні, де протягом останніх 17 років сталися значні зміни у суспільному устрої, трансформації поведінкових особливостей людей є найбільш дійовим фактором, що впливає на тяжіння до певних поведінкових профілів, а відкрите та приховане ставлення — до поведінкових особливостей здійснення управлінських функцій.

Таким чином, зовнішні фактори не просто впливають, але безпосередньо визначають певні параметри такої важливої внутрішньої змінної, як різні елементи структури персоналу підприємства та взаємовідносини між ними. Ці обставини є дуже важливим у тому сенсі, що завдання визначення цього впливу на рівні підприємства дуже ускладнюється через необхідність врахування складних ефектів взаємного налаштування різних елементів структури персоналу, що можуть призвести до виникнення протиріч усередині підприємства та, як наслідок — до додаткових бар'єрів на шляху впровадження стратегії підприємства. У цей же час можливості контролю цих змінних з боку підприємства є дуже обмеженими, тобто навіть при наявності поміркованої перспективної політики підприємства щодо розвитку окремих структурних елементів персоналу можливість забезпечення позитивних зрушень у ефективності діяльності не гарантовано.

Останнє положення зумовлює необхідність детального дослідження ефектів сприйняття стилів менеджменту у колективі підприємства в контексті трансформації суспільного устрою на тлі впровадження стратегії, що спрямована на розвиток підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності у глобалізованій світовій економіці.

Виходячи з цього, до завдань нашого дослідження належать:

- визначення систем цінностей, на які окремо спрямовано типологію менеджерів та співробітників підприємства;
- ідентифікація ефектів трансформації суспільних цінностей у поведінці менеджерів та у ставленні персоналу підприємства до поведінкових особливостей здійснення управлінських функцій;
- формування перспективних рекомендацій щодо адаптації та розвитку стилів менеджменту та пристосування до процесу розвитку мотиваційної структури персоналу підприємства на етапі входження до світової господарської системи.

Для вирішення першого завдання треба визначитися з особливостями трансформації системи суспільних цінностей, на які орієнтовано персонал та менеджмент підприємства. У суспільствах, що існують у стабільних умовах, як правило, цінності, на які орієнтовано персонал та менеджмент підприємства, зазвичай збігаються, але щодо суспільств, які перебувають у стані трансформації суспільного устрою, можна висунути гіпотезу про те, що такі цінності відрізняються тому, що процес переорієнтації на нову систему цінностей для менеджменту є більш швидкісним, ніж для персоналу підприємства.

Беззаперечний пріоритет у дослідженнях трансформації систем суспільних цінностей належить американському вченому Р. Інглхарту, автору фундаментальної роботи «Культурні зрушення у розвинутіму індустріальному суспільстві».

Р. Інґльхарт на основі концепції А. Маслоу вирізняє «матеріалістичні» (фізіологічні) та «постматеріалістичні» цінності, перевага яких у тому чи іншому суспільстві відображає стадію його загального економічного й соціального розвитку. Наведені типи ціннісних орієнтацій мають різне походження, сформульоване ним у вигляді «гіпотези недостатності» і «гіпотези соціалізації». У той же час у класифікації Р. Інґльхарта постматеріалістичні цінності в основному розпадаються на дві групи — соціальні цінності і цінності самоактуалізації, що зумовлені спрямованістю на «приєднання» або саморозвиток [5] відповідно. Розвиваючи це положення, А.П. Вардомацький доповнює концепцію Р. Інґльхарта «гіпотезою ідеалізації» [6]. Однак така точка зору, що, на наш погляд, передбачає існування трьох основних типів ціннісних орієнтацій, так і не знайшла відображення в експериментальних дослідженнях.

Метод «аксіометрії», використовуваний Р. Інґльхартом [7–9] та А.П. Вардомацьким [6], який дозволяє визначити ступінь розповсюдженості відповідних типів ціннісних орієнтацій у тому чи іншому суспільстві, базується на виборі респондентами найбільш важливої цінності з наведеного переліку, котрий включає цінності-індикатори матеріалістичної або постматеріалістичної орієнтації. Ми вважаємо, що такий підхід має ряд суттєвих недоліків. По-перше, вивчення ціннісних переваг суспільства є обмеженим їх заданим переліком, що відображає виключно сферу політичних цінностей. По-друге, такий метод базується на припущенні про «значний часовий лаг» між цінностями, що діагностуються наразі та соціально-економічними умовами, які їх визначають і віднесені до далекого минулого, у так звані «формативні роки». Нарешті, по-третє, певні обмеження накладає двополюсна модель ціннісних орієнтацій, що походить від протиставлення вищих та нижчих потреб у теорії А. Маслоу.

Виходячи з цих міркувань, було проведено дослідження ціннісних типів у Дніпропетровській області. Слід зауважити, що ці дослідження свідомо не були пов'язані з конкретними підприємствами, тому що навіть при великій кількості відпрацьованих даних, результати таких досліджень відображали б певні викривлення, що стосуються особливостей кадрової політики окремого підприємства, організаційної культури та ін. Групування результатів за віковою, освітньою та майновою ознаками, що вводяться у дослідженні ціннісної орієнтації, у такому випадку відображало б особливості кадрової політики та ефективність діяльності різних підприємств. Крім того, завдання цього дослідження спрямовані на розвиток підприємства, що передбачає поповнення персоналу та штату менеджерів співробітниками, які є носіями зовнішньої культури та суспільних тенденцій, а не тільки розвиток персоналу та культури підприємства.

Тому дослідна група складалася з представників усіх соціальних верств населення, освітніх рівнів та вікових груп, що відображають регіональні особливості. Група складалася з 546 чоловік (мешканці м. Дніпропетровська), що є репрезентативним для регіону у контексті завдань цього дослідження.

На основі більшості вибірок, що зробили представники дослідної групи, вони були віднесені до одного з трьох ціннісних типів (ЦТ):

— «Ті, що адаптуються», ЦТ1 (орієнтація на порядок, здоров'я, матеріальний достаток) — 44 %;

– «Ті, що соціалізуються», ЦТ2 (сім'я, кар'єра, суспільне визнання) – 29%;

– «Ті, що індивідуалізуються», ЦТ3 (самореалізація, свобода, толерантність) – 4%.

Інші представники дослідної групи були віднесені до проміжного типу.

На розповсюдженість типів, що розглядаються в цьому дослідженні, найбільше впливають такі фактори, як вік, рівень освіти та прибутків.

Найбільш суттєву різницю у розповсюдженості типів зазначених ціннісних орієнтацій виявлено між віковими групами (табл. 1). При цьому відсоток «тих, що не визначилися», з віком явно знижується. Це свідчить про те, що процес формування індивідуальної системи ціннісних орієнтацій далеко не завжди завершується в юнацькому віці, як це прийнято вважати, й може продовжуватися протягом усього життя людини.

Таблиця 1

Репрезентація ціннісних типів у вікових групах

Вік, років	Ціннісний тип (ЦТ), %			
	ЦТ1	ЦТ2	ЦТ3	Проміжний тип
18–24	26,8	38,3	3,3	31,6
25–34	28,6	41,7	5,4	24,4
35–44	43,5	30,6	3,2	22,6
45–54	50,3	21,2	3,9	24,6
55–64	68,1	11,7	4,3	16,0
65 та старше	74,3	11,9	3,0	10,9

З віком також суттєво збільшується частка респондентів, що віднесені до першого типу за рахунок поступового зменшення відсотка респондентів другого і третього типів. Більш молоді учасники груп значно рідше орієнтувалися на цінності адаптації, а частіше – на цінності соціалізації та індивідуалізації, ніж люди старшого віку.

Отримані результати відповідають універсальній тенденції, яку А.П. Вардомацький формулює таким чином: «молодші покоління демонструють більшу орієнтацію на постматеріалістичні цінності, ніж старші» [6]. Очевидно, що в молодості людина будує життєві плани, спрямовані на розвиток та отримання освіти, на створення родини й на власну кар'єру, у середньому віці вона здійснює реалізацію цих планів, пізніше оцінює себе й безпосереднє оточення, виходячи з раніше нею пережитого й досягнутого. У цілому це може визначати різний «часовий локус» системи цінностей у молодому, середньому й похилому віці, джерелом і спрямованістю якої є майбутнє, сучасність чи минуле. У цьому контексті можна дещо спрощено зазначити, що цінності адаптації, соціалізації та індивідуалізації відображають орієнтацію, відповідно, на минуле, сучасність й майбутнє.

У той же час А.П. Вардомацький пояснює описані закономірності розвитку системи ціннісних орієнтацій по-іншому. Він вважає, що подібна тенденція відображає не вікові відмінності, а відмінності між поко-

ліннями, оскільки «формативні роки» сучасної молоді припали на період більш сприятливий в економічному плані. Тобто «матеріалізм старості», на його думку, визначається не віком як таким, а тим, що роки формування основних цінностей, до яких він відносить період від 12 до 18 років, у теперішнього старшого покоління припало на воєнний час. Певною мірою це кореспондується базовою концепцією Р. Інглхарта [7–9], де вперше було сформульовано теорію міжгенераційних цінностей. Це дослідження спрямовано на вирішення інших завдань і не дозволяє підтвердити чи відкинути цю точку зору. Відзначимо лише, що й на сьогодні з об'єктивних причин саме для старшого покоління найбільш актуальні питання економічної безпеки й виживання. Як було зазначено, ми припускаємо, що система ціннісних орієнтацій містить компоненти різного походження й відображає інтеграцію як актуальних уявлень особистості, так і її цілей та досвіду.

Зворотна тенденція спостерігається у міру підвищення освітнього рівня (табл. 2). Більш високий рівень освіти пов'язаний зі слабшою орієнтацією на цінності адаптації й навпаки. Необхідно зазначити, що виявлена закономірність частково може бути пояснена більш низьким рівнем освіти старших вікових груп. Окрім цього, в сучасних умовах здобуття освіти все більше визначається матеріальними можливостями.

Таблиця 2

Розповсюдженість ціннісних типів залежно від рівня освіти

Освіта	Ціннісний тип (ЦТ), %			
	ЦТ1	ЦТ2	ЦТ3	Проміжний тип
Нижче середньої	65,4	15,4	5,1	14,1
Середня та середня спеціальна	44,3	29,7	2,6	23,4
Вища й незакінчена вища	38,6	29,9	5,8	25,6

Відносно більший відсоток віднесених до проміжного типу серед респондентів з вищою та незакінченою вищою освітою може бути пов'язаний з тим, що, на думку Е. Еріксона, перебування у вищому навчальному закладі — «законодавчо закріплена відстрочка» у прийнятті людиною ролі дорослої; цьому явищу він у контексті формування ціннісної системи дав назву «психосоціального мораторію» [10].

У міру підвищення матеріального добробуту спостерігається суттєве зниження спрямованості на цінності адаптації й зростання частки респондентів, що орієнтуються на цінності соціалізації й індивідуалізації (табл. 3). Отримані результати в цілому підтверджують тезу Р. Інглхарта про те, що «вищі» цінності можуть бути реалізовані, як правило, після реалізації «нижчих» цінностей. Ця теза базується на ранніх працях А. Маслоу [11], який вважав, що задоволення потреб більш низького рівня є необхідною умовою та можливістю переходу до задоволення потреб наступного рівня. Разом з тим привертає увагу значне зростання

відсотка «тих, що не визначилися» зі збільшенням добробуту. Оскільки «багаті» в сучасній Україні — це насамперед «нові багаті», можна припустити, що цей феномен зумовлено своєрідним «екзистенціальним вакуумом», «перенасиченням», які виникають завдяки швидкому збагаченню.

Таблиця 3

Розповсюдженість ціннісних типів залежно від рівня матеріального добробуту

Умовна назва груп	Ціннісний тип (ЦТ), %			
	ЦТ1	ЦТ2	ЦТ3	Проміжний тип
Бідні	60,2	19,2	0,9	19,2
Незаможні	56,5	24,6	3,3	15,6
Середнього достатку	36,9	31,8	4,8	26,5
Зажможні	32,3	31,7	4,8	31,1
Багаті	4,0	52,0	4,0	40,0

Завершуючи розгляд першого завдання цього дослідження, треба побудувати типовий профіль професійного менеджера, який є універсальним для певної галузі господарства чи окремої адміністративної (географічної) території. Найкраще це зробити на підставі змінних групування, які вводилися при обробці статистичних даних (табл. 1–3).

Аналізуючи дані служби зайнятості Дніпропетровської області та матеріали щорічного статистичного збірника [12], можна зробити висновки, що переважна більшість менеджерів (до 81%) належить до двох вікових груп, що виокремлюються введеними в цьому дослідженні змінними групуваннями — від 35 до 44 років та від 45 до 54 років, причому відносна більшість (63%) з цієї кількості менеджерів належить до молодшої вікової групи, тобто від 35 до 44 років. Тенденція до помолодшання професії менеджера уповільнюється протягом останніх 5 років. Більш того, у недалекому майбутньому можна очікувати, що у віковому профілі цієї професії будуть мати місце структурні зрушення, вікова група від 45 до 54 років зміниться на вікову групу від 25 до 34. Слід зауважити, що потужність цієї тенденції, яку можна відновити на підставі офіційних даних служби зайнятості, є дещо завищеною за рахунок певної невизначеності статусу менеджерів, до цієї посади відносять також певні групи виконавців, які здійснюють взаємовідносини з клієнтами, діловими партнерами, і є співробітниками спеціалізованих підрозділів підприємств. Крім того, для середнього та вищого менеджменту, який безпосередньо впливає на мотиваційну структуру персоналу підприємства, така тенденція менш характерна, але, незважаючи на наведені зауваження, її слід брати до уваги при аналізі перспектив розвитку підприємства.

Виходячи з професійних вимог до кандидатів, що можуть займати посаду менеджера, зрозумілим є висновок про те, що переважна більшість менеджерів та всі представники вищого та середнього рівнів менеджменту мають вищу чи незакінчену вищу освіту. Проблемні питання відповідності освіти профілю діяльності, якості другої вищої освіти, яка є підставою для зайняття чи збереження відповідної менеджерської посади,

залишаються поза цим дослідженням тому, що не мають безпосереднього впливу на ціннісну орієнтацію, яка залежить від самого факту наявності вищої освіти, одним з елементів якої є гуманітарна та фундаментальна загальнонаукова підготовка. Питання ідеологічної забарвленості гуманітарної складової освіти, яка, без сумнівів, певним чином впливає на ціннісну орієнтацію, також залишаються за межами цього дослідження тому, що для аналізу цього питання треба встановити, коли саме представники окремої вікової групи отримали освіту, а це, у свою чергу, досить складне завдання, що потребує окремих зусиль. Як певне спрощення вирішення цього завдання можна запропонувати обмежитися аналізом «освітньої передісторії» менеджерів окремого підприємства.

Спираючись на дані з обстеження прибутків населення, що проводяться як на регіональному, так і на загальнонаціональному рівні, менеджерів з високим ступенем вірогідності слід віднести до групи із середнім достатком. Зрозуміло, що ця категорія вводиться в координатах національної економіки, тому будь-які порівняння з розвинутими ринковими країнами не є досить показовими.

Таким чином, типовий менеджер — це людина у віці від 35 до 54 років, з вищою освітою та середнім достатком. Узагальнюючи дані табл. 1–3, можна зробити висновок, що більш ніж 30% таких людей орієнтовані на другий ціннісний тип, а приблизно 5% — на третій. Слід очікувати, що рівень орієнтації на перший ціннісний тип у менеджерів є меншою ніж 40%. Помітно, що параметри поділу ціннісної орієнтації у менеджерів відрізняються від узагальнених даних, що наведені на початку цієї частини дослідження.

Для визначення ціннісного профілю виконавчого персоналу підприємств досить складно отримати безпосередню кількісну інформацію, але можна сформулювати такі гіпотези, що дозволяють окреслити узагальнений профіль:

- виконавчий персонал може належати до будь-якої вікової групи з приблизно однаковим ступенем вірогідності, але певна перевага належить наймолодшому віку та старшій віковій групі;

- виконавчий персонал, який у переважній більшості має середню й середню спеціальну чи нижчу освіту;

- виконавчий персонал, який належить до нижчих груп достатку.

Ці гіпотези дозволяють зробити висновок, що орієнтація на перший ціннісний тип у виконавчих співробітників сягає 50–55%, у той час коли орієнтація на другий тип знаходиться у межах 15–20%, орієнтація на третій тип є меншою ніж 3–4%. Для уточнення профілю треба аналізувати дані конкретного підприємства.

Переходячи до вирішення другого завдання дослідження, треба побудувати моделі процесів формування реального й необхідного стилю менеджменту, а також сприйняття стилю на підприємстві. Ці процеси є паралельними, тобто у певному сенсі вони не залежать один від іншого, але з різних боків підходять до визначення параметрів однієї змінної — стилю менеджменту як важеля підвищення ефективності діяльності підприємства (рис. 1). Як наслідок такої паралельності при визначенні конкретного значення цільової змінної виникає неузгодженість, сутність якої буде проаналізовано далі.

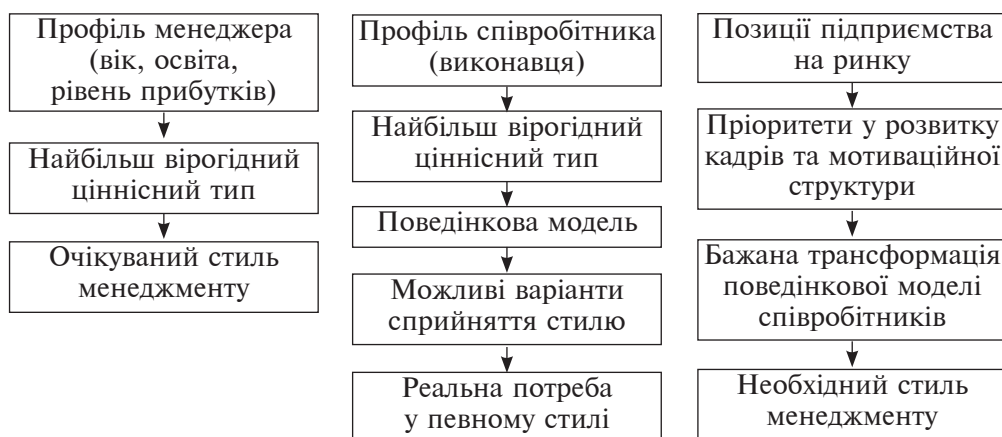


Рис. 1. Паралельні процеси формування реального й необхідного стилю менеджменту, а також сприйняття стилю на підприємстві

Розглянемо першу гілку цих процесів. Як було встановлено вище, найбільш вірогідний тип менеджера включає приблизно однакову орієнтацію на перший та другий ціннісний тип та досить помітну орієнтацію на третій. З точки зору ідентифікації стилю менеджменту це означає [13], що найбільш очікуваним є стиль, орієнтований на результати, чи технічний, згідно з іншим підходом до класифікації. Можливим, навіть вірогідним, напрямком розвитку є адаптація гуманістичного стилю. Дійсно, висока частка орієнтації на другий ціннісний тип та помітна – на третій зумовлює прагнення менеджерів до засвоєння передових методів, наукових підходів, технологій та інновацій, а також до початку орієнтації на людські ресурси, що, зрештою, забезпечують загальну ефективність діяльності організації. Разом з тим збереження високої вірогідності орієнтації на перший тип призводить до руху у напрямку технологічного стилю менеджменту, що обмежується виробництвом та пошуком раціональних (ефективних) рішень для технічних проблем підприємства. У межах організаційної культури підприємства така структура менеджменту як категорії співробітників означає, що при збереженні загальної орієнтації на ефективність одним із найважливіших ресурсів підприємства є людський ресурс, який залишається недостатньо задіяним. З точки зору вдосконалення стилю менеджменту, великий потенціал закладений у тому, що для вікової групи, до якої належать менеджери, властивий дуже високий відсоток тих, що не визначилися остаточно з базовими цінностями. Окрім того, тенденція до помолодшання менеджерів дає змогу очікувати трансформацію стилю менеджменту у напрямку організаційного чи навіть гуманістичного за рахунок попиту на нові знання, розширення кваліфікації та орієнтації на нові підходи та концепції у межах професійної діяльності.

Логіка побудови другої гілки процесу є тотожною попередній, але цільовою змінною є затребуваність певного стилю менеджменту з боку виконавчих співробітників. Крім того, додається ще один важливий еле-

мент – поведінкова модель співробітників, що визначає можливі варіанти сприйняття стилю. Як було вказано вище, профіль виконавчих співробітників характеризується тяжінням до першого ціннісного типу, що визначає не досить сприятливу поведінкову модель – більшість персоналу поводить згідно з теорією Х. Мак-Грегора. Відповідно до цього слід очікувати, що найбільш сприйнятним стилем менеджменту буде стиль, близький до авторитарного чи навіть диктаторського, що ґрунтується на досить жорсткому використанні адміністративних важелів управління. Певна частка виконавчих співробітників, що орієнтуються на другий ціннісний тип (часткою виконавчих співробітників, орієнтованих на третій тип, можна знехтувати), є підставою для сподівань на позитивні зміни поведінкової моделі, що, у свою чергу, призводять до сприйняття більш органічного стилю менеджменту, наприклад партисипативного чи гуманістичного. Але враховуючи той факт, що тяжіння до першого ціннісного типу визначається насамперед віковою структурою та освітнім рівнем виконавчого персоналу, можливі трансформації у сприйнятті співробітниками стилей менеджменту будуть дуже повільними та вимагатимуть великих зусиль, спрямованих на освітньо-кваліфікаційний розвиток персоналу за умов забезпеченості адекватного матеріального становища.

Третя гілка процесу формування ефективного стилю менеджменту відображає стратегічні інтереси підприємства, що визначаються його поточною позицією на ринку та ключовими можливостями, що повинні бути реалізовані у найближчий період, але нададуть підприємству конкурентних переваг у далекому майбутньому. Реалізація підприємством цих можливостей завжди приведе до необхідності впровадження змін усередині підприємства, що, у першу чергу, стосуються таких важливих внутрішніх змінних, як персонал та загальна ефективність менеджменту (управління). Складовими цих комплексних змінних є стиль менеджменту та його сприйняття (затребуваність) з боку персоналу підприємства. Тобто враховуючи зауваження, зроблене під час аналізу другої гілки, в рамках третьої гілки процесу формування ефективного стилю менеджменту треба формувати систему заходів, що розраховані на випереджальний розвиток виконавчого персоналу підприємства, хоча б у напрямку адекватного сприйняття організаційного чи «витриманого» стилю менеджменту.

Підбиваючи підсумки короткого аналізу ефектів трансформації суспільних цінностей у поведінці менеджерів та у ставленні персоналу підприємства до поведінкових особливостей здійснення управлінських функцій, слід зауважити таке. Можливості розвитку стилів менеджменту визначаються ціннісними типами менеджерів. Дослідження свідчать про те, що вплив на цю змінну з боку підприємства є більш потужним, ніж на ціннісну орієнтацію виконавчих співробітників. Крім того, як вже вказувалося, існує позитивна тенденція (помолодшання професії менеджера), що визначає більш широкі можливості культивування стилю менеджменту, що є перспективним з точки зору стратегії підприємства. Діапазон сприйняття стилю визначається ціннісними типами співробітників, що є переважними на підприємстві. Перший рівень неузгодженості цільової змінної процесу формування стилю менеджменту на підприємстві, тобто неузгодженість між реальним стилем менеджменту, що культивується на підприємстві, та рівнем сприйняття його з боку співробітників, можна

оцінити кількісно на основі зіставлення типових значень відсотка менеджерів та виконавчих співробітників, орієнтованих на другий та третій ціннісний тип. Другий рівень неузгодженості — це розбіжності між можливими діапазонами розвитку стилей менеджменту та поведінкових моделей виконавчих співробітників підприємства з реальними стилями та поведінковою структурою. Його не можна безпосередньо оцінити кількісно, але цілком можливим є формування рамкових рекомендацій стосовно узгодження чи (якщо цілковите узгодження не є можливим) наближення реальних стилей та поведінкових моделей до діапазону, що відповідає конкретному підприємству.

Розв'язання третього завдання дослідження буде мати вигляд висновків та рекомендацій з результатів цього дослідження. Таким чином, узагальнюючи результати аналізу можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства на основі керованого розвитку стилю менеджменту, можна сформулювати такі висновки та рекомендації:

- з точки зору забезпечення найбільшої ефективності на рівні здійснення міжособистісних процедур управління підприємство має звернути особливу увагу на формування випереджальних заходів з розвитку персоналу, що дозволяють культивувати та ефективно використовувати стиль менеджменту, який є наближеним до орієнтації на персонал;

- розвиток менеджменту як структурної ланки підприємства повинен бути спрямований на адаптацію гуманістичного стилю управління;

- внаслідок того, що ціннісні орієнтації менеджменту як структурної ланки підприємства є більш розвинутими, ніж ціннісні орієнтації виконавчого персоналу, підприємство має формувати таку перспективну стратегію розвитку, яка забезпечує спрямовану трансформацію поведінкових особливостей виконавчого персоналу підприємства на адаптацію до діапазону стилей менеджменту, що культивуються на підприємстві.

За напрямки подальших досліджень слід вважати такі:

- аналіз освітньої передісторії менеджерів з метою ідентифікації ефектів впливу базової освіти, конфігурації гуманітарної складової освіти та ін. в їх практичній діяльності;

- більш точне визначення напрямку розвитку стилей менеджменту на підприємстві шляхом спрямованих опитувань менеджерів; роботу з експертами у галузі освіти та професійними організаціями;

- визначення кількісних характеристик неузгодженості між реальним стилем менеджменту, що культивується на підприємстві, сприйняттям його з боку співробітників та можливими діапазонами розвитку стилей та поведінкових моделей виконавчих співробітників підприємства.

Список використаної літератури

1. Виханський О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханський, А.И. Наумов. — М.: Гардарики. — 1999. — 336 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. — М.: Бизнес-школа. — 1998. — 458 с.
3. Черваньов Д.В. Менеджмент / Д.В. Черваньов. — К.: Вища школа. — 2001. — 924 с.
4. Адрушків Б.М. Основи менеджменту / Б.М. Адрушків, О.Є. Кузьмін. — К.: Альма-матер. — 2003. — 324 с.

5. Яницкий М.С. Ценностные ориентации личности как динамическая система / М.С. Яницкий. — Кемерово: Кузбассвуиздат. — 2000. — 204 с.
6. Вардомацкий А.П. Сдвиг в ценностном измерении? / А.П. Вардомацкий // Социологические исследования. — 1993. — № 5. — С. 47–56.
7. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. — Princeton. — 1990. — 562 с.
8. Inglehart R. The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles / R. Inglehart. — Princeton. — 1977. — 436 с.
9. Inglehart R. The silent revolution in Europe: intergenerational change in post-industrial societies / R. Inglehart // American Political Science Review. — № 65. — Р. 991–1017.
10. Хьелл Л. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. — СПб.: Питер Пресс. — 1997. — 230 с.
11. Маслоу А. Психология бытия: пер. с англ. изд. 1954 г. / А. Маслоу. — М.: Рефл-бук.; К.: Ваклер. — 1997. — 304 с.
12. Народне господарство Дніпропетровської області / Статистичний щорічник. — Дніпропетровськ: Дніпропетровське обласне управління статистики. — 1997–2007 рр. (на електронних носіях).
13. Pop M.T. Types of Managers and Management Styles / M.T. Pop, D. Pop. // Annals of the Oradea University. Fascicle of Management and Technological Engineering. — Vol. VII (XVII). — 2008. — Р. 2604–2610.

Отримано 30.09.2009.

УДК 338.512:004

Д.Ю. Ляшко

ПРИНЦИПИ ВИБОРУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена проблемам вибору відповідних до сучасної специфіки ринкового середовища інформаційних систем і технологій забезпечення конкурентоспроможного маркетингового управління діяльністю підприємства. Запропонована методика розрахунку витрат, пов'язаних з впровадженням і використанням відповідних інформаційних систем і технологій.

Статья посвящена проблемам выбора соответствующих современной специфике рыночной среды информационных систем и технологий обеспечения конкурентоспособного маркетингового управления деятельностью предприятия. Предложена методика расчета затрат, связанных с внедрением и использованием соответствующих информационных систем и технологий.

The article is devoted to the problem of choice the modern marketable communicative systems and technologies to support competitive marketing management of enterprises. The method cost account of installation, provide and using communicative systems and technologies are given.

інформаційні системи, інформаційні технології, маркетингове управління, витрати, діяльність, підприємство

Сучасні економічні умови функціонування підприємств мають виражені ознаки впливу процесів глобалізації та інформатизації. Діяльність суб'єктів господарювання ускладнюється за рахунок ускладнення господарських процесів та комунікативних зв'язків, оскільки кожен рік інформаційні потоки подвоюються, що іноді призводить до дезінтеграції і дезінформації. Інформаційні потоки перенасичені суперечливою, ненадійною та недостовірною інформацією, що значно ускладнює формування та здійснення управлінського рішення, яке є адекватним сучасній ситуації [1].

Розвиток сучасних ринкових відносин висуває нові вимоги до якісного рівня управління, характеру розв'язуваних при цьому завдань, методів їх вирішення та інформаційних систем і технологій, що забезпечують процес управління підприємством. Це повною мірою стосується всіх самостійних суб'єктів господарювання. Нові економічні умови потребують нової концепції управління підприємством, орієнтованої на споживачські потреби та забезпеченої ефективними інформаційними системами і технологіями, що адекватні процесам сучасної економіки України.

У нових економічних умовах використання в управлінні відповідних інформаційних систем і технологій, забезпечених адекватною інформацією та динамічними знаннями, значно підвищує рівень конкурентоспроможності підприємства. Це підвищення здійснюється за рахунок прискорення комунікативних потоків, що сприяє підвищенню якості управлінських рішень та рівня маркетингової активності, збільшенню обсягів реалізації, а також за рахунок здійснення оптимальних витрат, пов'язаних з вибором, придбанням і обслуговування інформаційних систем і технологій підприємства. Усе це вказує на актуальність цього напрямку дослідження.

Різноманітні аспекти використання в управлінні підприємством інформаційних систем і технологій розглядаються у працях А. Бююля, Л.Ф. Єжової, Карлберга, М.В. Конишевої, О.П. Костенка, Н. Малхотри, Н.К. Моїсєєвої, А.П. Оксанича, В.Р. Петренка, П. Цефеля та ін. дослідників.

Проте питання визначення методичних підходів до вибору інформаційних систем і технологій маркетингового управління діяльністю підприємства та визначення вартості цих систем і технологій є недостатньо дослідженим як з практичної, так і з теоретичної точок зору.

Метою статті є теоретичне обґрунтування і визначення підходів до вибору сучасних інформаційних систем і технологій для застосування в маркетинговому управлінні діяльністю підприємства та розрахунку пов'язаних з цим витрат.

Сучасне інформаційне забезпечення у сфері управління маркетинговою діяльністю підприємств передбачає збір і зберігання внутрішньої й зовнішньої маркетингової інформації. Результати аналізу цієї інформації є базою здійснення колективної роботи, оперативної розробки й реалізації рішень у сфері маркетингового управління. Використання інформаційних систем та ефективних інформаційних технологій дозволяє підвищити операційність і ефективність виробничих і фінансових дій, що виникають у маркетинговій ситуації, забезпечити власні конкурентні переваги в умовах жорсткої конкуренції, своєчасно реагувати на зміни ринкового середовища.

При виборі інформаційного забезпечення маркетингової діяльності для підприємства необхідно з'ясувати та визначити завдання маркетингу, яким необхідна підтримка інформаційними технологіями.

Ефективність використання інформаційного забезпечення маркетингового управління підвищується у тому випадку, коли при виборі системи враховано масштабність підприємства. Тобто для корпорації і фермерського господарства потрібне різне програмне забезпечення. Крім цього необхідне врахування особливостей функціонування та рівень комп'ютеризації робочого місця. А також доцільне визначення рівня планування маркетингу.

Як відомо, у сучасних умовах підприємства знаходяться у ринковому середовищі з досить високим рівнем конкуренції, тому при виборі програмного забезпечення підприємства слід враховувати таке:

- можливості формування і надання системою у відповідному звітному форматі інформації про наявних і потенційних конкурентів, проведення аналізу діяльності конкурентів, можливість надання варіантів протиконкурентної діяльності;

- формування за допомогою інформаційної системи звітів про існуючі та потенційні ринки, їхню сегментацію та обсяг;

- надання системою даних про асортимент продукції і послуг на ринку, методи формування ціни та особливості збутової інфраструктури.

Інформаційна система має відповідати особливостям організації обліку і звітності підприємства та методам сучасного управління.

Інформаційне забезпечення у вигляді пакета прикладних програм, існує на ринку як товар, придбання якого потребує подальшої підтримки. Ця підтримка повинна бути як апаратна, так і програмно-інформаційна.

При придбанні програмного продукту необхідно враховувати такі аспекти:

- засоби, на яких надається програма та ресурси пам'яті, що вона використовує (необхідний для її функціонування обсяг оперативної пам'яті та обсяг простору на жорсткому диску комп'ютера);

- операційна система, під яку створено програмний продукт;

- необхідні для ефективного функціонування обчислювальні та інформаційні ресурси, додаткові пристрої, якщо вони відсутні у стандартній конфігурації комп'ютера, та необхідність формування автономних довідників, баз даних та інших інформаційних ресурсів;

- наявність у програми транзитивних якостей, тобто можливостей переносу з однієї конфігурації комп'ютера на іншу та самонастроювання;

- наявність у програмного продукту необхідної супутньої документації та засобів надання допомоги;

- сприятливі умови вводу інформаційної системи в експлуатацію та можливості кредитування.

Як один із параметрів визначення ефективності програмного забезпечення менеджером з маркетингового управління діяльністю підприємства слід оцінити, наскільки програма буде ефективною при вирішенні основних груп завдань маркетингу (рис. 1) [11].

Таким чином, вибір тієї чи іншої інформаційної системи визначається рівнем її конкурентних переваг для потенційного споживача. Одним з

основних показників таких переваг є рівень вартості інформаційної системи маркетингового управління діяльністю підприємства.

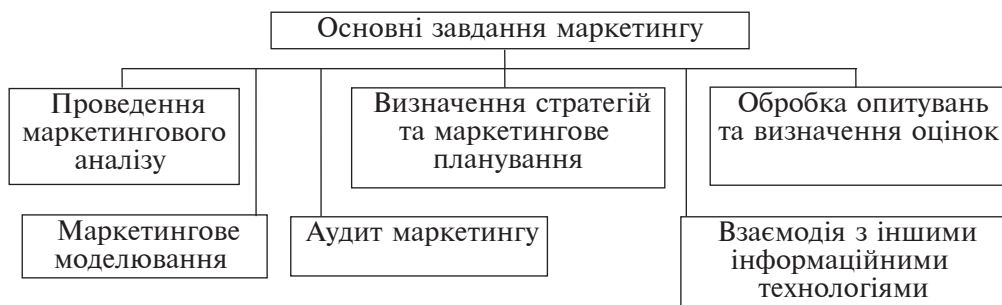


Рис. 1. Основні завдання маркетингу в межах підтримки інформаційних технологій і систем

Загальний рівень вартості інформаційної системи визначається за трьома складовими (рис. 2):

- витрати, пов'язані з придбанням або створенням програмного забезпечення системи та інформаційним забезпеченням вирішення завдань. У ці витрати включається вартість розробки технічного документа та документації користувачів, технологічне та апаратне забезпечення розробки та функціонування;

- витрати, пов'язані з експлуатацією програмного і апаратного забезпечення інформаційної системи підприємства;

- витрати з інформаційної підтримки і супроводу програмного забезпечення інформаційної системи. У ці витрати входить вартість зберігання програмного забезпечення та контролю його стану, вартість проведення модифікацій і розробки технічної документації, виявлення та виправлення програмних помилок тощо.

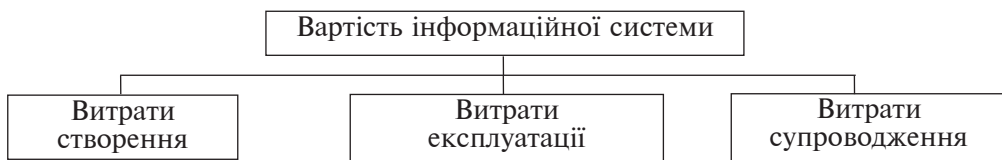


Рис. 2. Складові вартості інформаційної системи маркетингового управління діяльністю підприємства

Окрім вартісного показника, при прийнятті рішення про здійснення інвестицій в інформаційні технології і системи менеджери маркетингового управління приділяють дуже велику увагу економічній доцільності, яка визначається вигодою від цієї інвестиції, існуючими ризиками і витратами.

З одного боку, впровадження інформаційної системи та інформаційних технологій веде до зростання витрат, але з іншого – пропорційно витратам підвищуються ефективність праці співробітників та гнучкість системи управління підприємством. Економія витрат на інформаційному

забезпеченні призводить до збільшення втрат робочого часу та витрат, пов'язаних з технічною підтримкою.

Витрати, пов'язані з інформаційними системами і технологіями за економічним змістом, поділяються на прямі і непрямі.

До прямих витрат відносять:

- витрати на апаратне та програмне забезпечення;
- витрати на сітьове та системне адміністрування;
- витрати на технічну підтримку та навчання користувачів;
- витрати на розробку документів та супроводження;
- витрати на оплату сітьових засобів комунікації.

До непрямих витрат відносять:

- витрати, пов'язані з втратами за запланованими або незапланованими перервами;
- витрати, пов'язані з кінцевими робочими місцями.

Типова структура інформаційної системи маркетингового управління діяльністю підприємства включає в себе персональні комп'ютери, принтери, сітьове обладнання, стандартний пакет програмного забезпечення, спеціалізовані програмні продукти (рис. 3).

Вищевказані компоненти інформаційної системи потребують разових витрат, тому їхній відбір повинен відбуватися дуже виважено.

Ефективний експлуатаційний період персонального комп'ютера складає 5 років. Гарантійний період на системний блок становить 1 рік, на монітор гарантійний період іноді дорівнює 3 рокам. Профілактика і ремонт за межами гарантійного періоду здійснюються або службами підприємства, або спеціалізованими фірмами. Такі витрати не входять до складу разових.

Строк експлуатації принтерів дорівнює 3 рокам, з яких 1 рік гарантується фірмою постачальником. За межами гарантійного періоду ремонт і технічне обслуговування принтерів виконуються технічними службами або спеціалізованими компаніями.

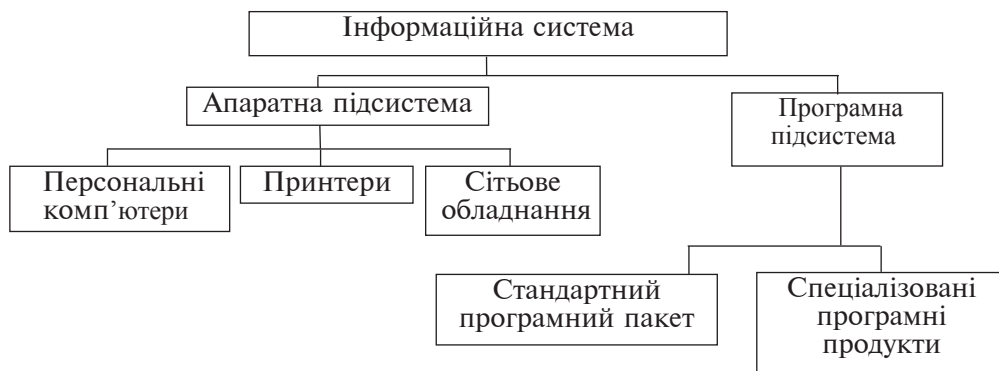


Рис. 3. Структура інформаційної системи маркетингового управління діяльністю підприємства

Сітьове обладнання може формувати однорівневу або багаторівневу мережу. Однорівнева мережа не потребує спеціальної підтримки сітьового адміністратора. Функції обслуговування мережі й формування

комплексу захисту інформації та періодичну профілактику здійснюють технічні служби підприємства.

Стандартний пакет програмного забезпечення передбачає одноразові витрати при придбанні та встановленні системи. Приблизно раз на два роки може виникати необхідність оновлення програмного забезпечення, яке здійснюється за окрему плату.

Спеціалізовані програмні продукти необхідні для вирішення спеціальних завдань, які виникають у процесі маркетингового управління діяльністю підприємства. Витрати за такими програмами одноразові, але зміни ринкового середовища в майбутньому будуть вимагати оновлення існуючого програмного забезпечення. Крім того, воно потребує спеціального навчання персоналу, що призводить до додаткових витрат.

Загальна сума витрат, пов'язаних з придбанням та експлуатацією інформаційної системи підприємства, може бути визначена так:

$$B_{IC} = \sum_{I=1}^n [(T_I \cdot E_I) \cdot K_I + ВП_I],$$

де B_{IC} – витрати придбання та експлуатації підприємством інформаційної системи маркетингового управління;

T_I – тривалість вирішення маркетингового завдання i -м робочим місцем інформаційної системи маркетингового управління діяльністю підприємства;

E_I – експлуатаційні витрати на одиницю часу роботи робочого місця інформаційної системи маркетингового управління діяльністю підприємства;

K_I – період експлуатації робочого місця в інформаційній системі маркетингового управління діяльністю підприємства;

$ВП_I$ – витрати придбання та впровадження робочого місця інформаційної системи маркетингового управління діяльністю підприємства.

Наведена методика дає можливість здійснення лише приблизного розрахунку витрат. Отримана сума витрат порівнюється з можливим ефектом від використання інформаційної системи для вирішення маркетингових завдань підприємства. Для більш детального та уточненого розрахунку необхідне проведення подальших досліджень. При цьому слід враховувати, що кожне підприємство поряд із загальними вимогами до інформаційних систем має специфічні, тому межа і повнота використання можливостей інформаційних технологій можуть мати суттєві відзнаки, як і кінцевий ефект від їх використання в маркетинговому управлінні.

Список використаної літератури

1. Задоя А.А. Депрессивные экономические системы в условиях новейшей экономики / А.А. Задоя // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2008. – № 1. – С. 176–185.
2. Система БЭСТ–Маркетинг. Руководство пользователя. – ЗАО «Интеллект-Сервис», 1998. – 72 с.
3. Устинова Г.М. Информационные системы менеджмента / Г.М. Устинова. – СПб: Изд-во «ДиаСофтЮП», 2000. – 360 с.
4. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: навч. посібник / Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко. – К.: КНЕУ, 1999. – 328 с.

5. Єжова Л.Ф. Інформаційний маркетинг: навч. посібник / Л.Ф. Єжова. — К.: КНЕУ, 2002. — 560 с.
6. Оксанич А.П. Інформаційні системи і технології маркетингу: навч. посіб. / А.П. Оксанич, В.Р. Петренко, О.П. Костенко. — К.: Видавничий дім «Професіонал», 2008. — 320 с.
7. Парус - Менеджмент и Маркетинг (Windows Light). Методическое пособие для освоения системы: для студентов вузов. — К.: 2002. — 39 с.
8. Бююль А. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: пер. с нем. / А. Бююль, П. Цефель. — СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2001. — 608 с.
9. Карлберг К. Бизнес-анализ с помощью Excel / К. Карлберг. — К.: Диалектика, 1997. — 448 с.
10. Малхотра Н. Маркетинговые исследования и эффективный анализ данных / Н. Малхотра. — М.: DiaSoft, 2002. — 770 с.
11. Моисеева Н.К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: учеб. пособие / Н.К. Моисеева, М.В. Кобышева / под ред. Н.К. Моисеевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 416 с.

Отримано 2.09.2009.

УДК 330.341.1

О.І. Маслак

ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто основні теорії інноваційного розвитку. Визначено необхідність врахування системи знань економічних теорій для ефективного здійснення процесу диверсифікації інноваційного розвитку промисловості.

В статье рассмотрены основные теории инновационного развития. Определена необходимость учета системы знаний экономических теорий для эффективного осуществления процесса диверсификации инновационного развития промышленности.

In the articles basic theories of innovative development are considered. The necessity of account of the system of economic theories knowledge for effective realization of process of diversification of industrial innovative development is determined.

диверсифікація, розвиток, інновації, циклічність, кластер, технологія, конкурентна позиція, система «канбан», стратегія, дифузія

Будь-які економічні перетворення в державі мають здійснюватися з урахуванням базових положень економічних теорій. Адже вони дозволять глибше пізнати суть та природу економічних явищ, зрозуміти характер їх рушійних сил, дають всебічне уявлення про закономірності інноваційного розвитку промисловості, а також можливість використовувати економічні знання для здійснення ряду досліджень з метою розробки напрямків диверсифікації інноваційного розвитку промисловості в контексті перспективної інвестиційної політики України.

Метою цієї статті є аналіз основних теорій інноваційного розвитку, визначення необхідності їх врахування для ефективного здійснення процесу диверсифікації інноваційного розвитку промисловості.

На нашу думку, диверсифікація інноваційного розвитку промисловості має здійснюватися, спираючись на систему наукових поглядів таких теорій, як:

- теорії розвитку;
- теорії диверсифікації;
- інноваційно-підприємницькі теорії.

Так, теорії розвитку враховують циклічність як загальну закономірність економічного розвитку, пропонують для збільшення споживання розширювати виробництво (в основному завдяки інноваціям) та для створення сприятливих умов для процесу диверсифікації враховувати взаємопов'язаність появи нових виробництв (поява одного чи кількох підприємців-новаторів полегшує появу інших, які, у свою чергу, сприяють появі третіх тощо).

Варто згадати теорію ринку М.І. Туган-Барановського [1], згідно з якою періодична зміна припливів і відтоків промисловості спричиняється не законами споживання, а законами виробництва. Тобто виробництво розширюється в роки піднесення не тому, що в цей час зростає споживання, а, навпаки, споживання саме тому і зростає, що розширюється виробництво.

Здебільшого інноваційна діяльність промислових підприємств обумовлює розширення виробництва (диверсифікацію), тому можна говорити про те, що за рахунок інноваційної продукції зростатиме споживання на зовнішньому і внутрішньому ринках.

М.І. Туган-Барановський здійснював також дослідження циклічності у процесі розвитку виробництва. Результати досліджень виокремлено у теорію циклу, яка пояснює, чому існують певні періоди, протягом яких спочатку нагромаджується позичковий капітал без використання, а потім відбувається його стрімке інвестування. Ця теорія набула свого розвитку у працях А. Шпітгофа та Й. Шумпетера.

Так, А. Шпітгоф [2] довів, що фаза піднесення в циклі не може бути викликана лише одним тиском позичкових капіталів. Ця фаза є результатом протягування. Силою всмоктування позичкових капіталів є результати науково-технічного розвитку, які знаходять своє застосування у виробництві. У зв'язку із цим, фаза піднесення може закінчитися або в результаті скорочення пропозиції вільного капіталу, або у разі падіння ефективного попиту на реальний капітал. Зазначені причини є основою циклічного розвитку. Причому поштовхом до інвестування є потреба у виробництві машин та устаткування, викликаних новими технічними вдосконаленнями, винаходами та ринками збуту.

Завершив формування теорії розвитку економіки і став автором теорії циклу І. Шумпетер. Ця теорія ґрунтується на законах розвитку інноваційного процесу, а основним її твердженням є те, що «нове, як правило, не виростає із старого, а з'являється поруч із старим, витісняє його і змінює всі відносини таким чином, що виникає необхідність у специфічному процесі «розміщення» [3]. Це пояснює те, що «піднесенню» передують структурна перебудова, а наступний розвиток слід розуміти не просто

як продовження попереднього, а як новий розвиток, який породжується іншими умовами і здебільшого іншими людьми.

Одночасно Й. Шумпетер пояснив причини, які обумовлюють не безперервну появу нового виробництва і підприємців-новаторів, а відразу у великій кількості («кластером»). Чільне місце тут відведено взаємопов'язаності появи нових виробництв.

Спираючись на цю теорію, можна говорити про те, що взаємопов'язаність галузей промисловості обумовлюватиме впровадження інновацій у деякі галузі у відповідь на задоволення потреб інших для випуску інноваційного продукту.

В основі теорій диверсифікації лежать базові підходи до вибору стратегічних напрямків розвитку економічних об'єктів. Причому питання про запровадження стратегії диверсифікації виникає, як правило, при бажанні досягти глобального економічного зростання.

Так, відомий американський економіст М. Портер у книзі «Конкуренція» [4] стверджує, що конкурують не регіони або країни, а окремі компанії, в той час як регіони та країни виступають лише зовнішнім середовищем, яке позитивно (або негативно) впливає на конкурентний статус компаній. Причому конкурентну перевагу можна визначити за перевагою у витратах виробництва (продуктивність) та максимальною ціною продажу («ринкова сила»).

Перефразовуючи М. Портера, можна стверджувати про те, що конкурентні переваги галузей промисловості визначаються ступенем інноваційної орієнтованості промислових підприємств. Тобто інноваційний розвиток промисловості відбувається за рахунок розвитку сукупності промислових підприємств на основі провадження інновацій у виробництво, управління тощо. Звідси випливає, що від вибору промисловими підприємствами стратегічних напрямків розвитку залежатиме перспектива інноваційного розвитку промисловості.

Багато уваги дослідженню диверсифікації присвятив І. Ансофф, зокрема з'ясуванню причин диверсифікації виробництва. Серед них такі [5]:

1. Підприємства вдаються до диверсифікації, коли вони не можуть досягти поставлених цілей у рамках наявного бізнес-портфелю.

2. В умовах привабливих можливостей для розширення виробництва та успішного наближення до поставлених цілей, компанія може ухвалити рішення щодо диверсифікації, якщо сума прибутку, що залишається в неї, недостатня для виконання планів щодо розширення поточної діяльності.

3. У випадку досягнення поточних цілей підприємства можуть ухвалювати рішення щодо диверсифікації, якщо це дозволяє їм отримувати більший прибуток, ніж просто розширення виробництва. Така ситуація може бути:

— коли можливості диверсифікованості настільки привабливі, що покривають неминучий у таких випадках малий синергізм;

— коли відділ досліджень і розробок розробив перспективні нові продукти;

— коли керівництво не надає особливого значення синергізму, і, отже, синергічні переваги, які має розширення виробництва перед диверсифікацією, не істотні. Це особливо характерно для конгломератів.

4. Підприємства нерідко страждають на синдром «ховаю там, де нас немає». Не володіючи досить надійною інформацією про альтернативи диверсифікації, такі підприємства замість ретельного порівняння можливостей переходять до негайних практичних дій. Набагато більш дешевою і виправданою є завчасна купівля надійної інформації.

При цьому І. Ансофф наголошує на тому, що друга і третя причини обумовлюють диверсифікацію, коли у підприємства з'являються можливості досягти більш високих цілей. В умовах першої причини підприємство не може покращити позиції на ринку, тому цілі переглядаються з точки зору їх зменшення.

Зазначені причини викликані необхідністю підвищити ефективність діяльності підприємства не тільки в даний момент часу, але й у майбутньому. Тобто пов'язані з прийняттям стратегічних рішень на основі застосування матриці І. Ансоффа, яка є графічною моделлю, що відображає співвідношення між рівнем технологій виробництва товару й фазою розвитку ринку. Модель розвитку «товар / ринок» І. Ансоффа дозволяє використовувати одночасно декілька стратегій. Вона ґрунтується на передумові, що найбільш прийнятна стратегія для інтенсивного зростання обсягу продажів може бути визначена рішенням продавати існуючі або нові продукти на існуючому або на новому ринках. Ця матриця являє собою схему, призначену для допомоги при виборі стратегії розвитку підприємства.

Матриця І. Ансоффа призначена для опису можливих стратегій підприємства в умовах зростаючого ринку [6]. Тобто реалізація товару або послуги може здійснюватися певним способом дій, що відповідають тій чи іншій стратегії, зокрема:

- проникнення на ринок. Така стратегія в ситуації «старий ринок — старий товар» дозволяє проникнути на вже сформований ринок з тим самим товаром, що пропонують конкуренти;

- розвиток ринку. Передбачає в ситуації «новий ринок — старий товар» розширення збуту продукції за рахунок створення нових ринків або ринкових сегментів;

- розвиток товару. Відповідає ситуації «старий ринок — новий товар», у якій можливим є створення принципово нових або наявних модифікацій товарів;

- диверсифікованість. Використовується в ситуації «новий ринок — новий товар» для пошуку нових ринків за рахунок впровадження нових товарів. Зазначимо, що товари можуть бути новими для всіх підприємств, що працюють на цільовому ринку, або тільки для окремого господарюючого суб'єкта. Хоча така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість підприємству на перспективу, проте вона є найбільш ризикованою й дорогою.

Простота та наочність є суттєвими перевагами матриці Ансоффа при виборі стратегії розвитку, однак вона враховує лише два фактори (товар і ринок).

Д. Абель розвинув підхід І. Ансоффа, ввівши третій фактор — технологія [6]. При цьому першим найважливішим критерієм оцінки за матрицею Д. Абеля є відповідність галузі загальному напрямку діяльності підприємства для того, щоб використати синергетичний ефект у технології. Другий критерій вибору — привабливість галузі і сила бізнесу (конкурентоспроможність).

Очевидно, що інноваційний розвиток промисловості України має здійснюватись з урахуванням привабливості галузей промисловості для інвестиційних вливань в інноваційні промислові розробки, їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку, потреб у новій продукції на внутрішньому ринку.

Схему можливих стратегічних дій спеціалізованого підприємства в умовах зміни зовнішнього середовища, де його конкурентні позиції зіставляються з показниками, що характеризують різні типи ринків залежно від темпів їх зростання, розробив А.А. Томпсон [5].

У результаті зіставлення утворюється чотири стратегічні ситуації, у кожену з яких може потрапити спеціалізоване підприємство. Щодо диверсифікації, то її можна здійснювати у будь-який момент часу. Причому стратегічні можливості підприємства у кожній із стратегічних ситуацій такі:

1. «Слабка конкурентна позиція – високий темп зростання ринку» – перегляд стратегії концентрації в одній сфері; купівля іншого підприємства у тій же галузі, вертикальна інтеграція, диверсифікація, злиття або продаж більш сильному підприємству, закриття.

2. «Слабка конкурентна позиція – низький темп зростання ринку» – перегляд стратегії концентрації в одній сфері, злиття з конкуруючим підприємством, вертикальна інтеграція, диверсифікація, «зняття вершків» і відхід з ринку, ліквідація.

3. «Сильна конкурентна позиція – високий темп зростання ринку» – продовження концентрації в одній галузі, міжнародна експансія, вертикальна інтеграція, диверсифікація в суміжні галузі.

4. «Сильна конкурентна позиція – низька міжнародна експансія, диверсифікація в суміжні області, диверсифікація в нові галузі, спільні підприємства в нових галузях, вертикальна інтеграція, продовження стратегії концентрації».

При цьому А.А. Томпсон як фактори, що спонукають до диверсифікації виробництва, розглядає цілі керівництва підприємства, динаміку ділового зовнішнього середовища й ресурсні можливості підприємства. В умовах зміни зовнішнього ділового навколишнього середовища як критерії диверсифікації розглядають – критерій привабливості, критерій «витрати на входження» і критерій додаткових вигод. Якщо діяльність підприємства задовольняє всім трьом критеріям, то диверсифікація виробництва для керівництва підприємства є стратегічним орієнтиром розвитку. При відповідності лише двом критеріям, перехід до диверсифікації виробництва потребує додаткового аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

Можливі дії щодо диверсифікації виробництва*

Критерій	Обмеження	Дії
Цілі – ресурси	Навколишнє середовище	Готовність до диверсифікації
Цілі – навколишнє середовище	Ресурси	Готовність до диверсифікації
Навколишнє середовище – ресурси	Цілі	Залишається на попередніх позиціях

*Джерело: [5].

Очевидно, що диверсифікація інноваційного розвитку промисловості України визначатиметься низкою факторів, сукупна дія яких формуватиме її готовність до диверсифікації. Однак найбільш впливовим чинником у цьому процесі все ж таки є обрані керівництвом промислових підприємств орієнтири (цілі) розвитку та їх відповідність (зіставлення) завданням державної інноваційно-промислової політики.

Ф. Котлер розглядає три напрямки можливого розширення підприємства: інтенсивне зростання (глибоке впровадження на ринок, розширення меж ринку, удосконалення товару); інтеграційне зростання (регресивна інтеграція, прогресивна інтеграція, горизонтальна інтеграція); диверсифіковане зростання (концентрична диверсифікація, горизонтальна диверсифікація, конгломеративна диверсифікація) [7].

На його думку, інтенсивне зростання можливе за умови неповного використання підприємством можливостей поточних товарів та ринків. Стратегія інтеграційного зростання виправдовує себе, коли у сфері діяльності міцні позиції і коли підприємство може отримати додаткові вигоди за рахунок переміщення в рамках галузі назад, вперед або по горизонталі. Обмеження галуззю можливостей для подальшого зростання або наявність можливості зростання за межами цієї галузі обумовлюють застосування стратегії диверсифікованого зростання. При цьому підприємство має виявити для себе напрямок, в якому воно знайде застосування свого досвіду, зможе виправити свої недоліки завдяки інноваційним впровадженням.

Заслугує на увагу система управління Я. Мондена [8], за якою компанія «Тойота» посіла одне з провідних місць у світі з виробництва і продажу автомобілів. Основу такого управління становлять системи «канбан», «точно вчасно», «комплексний контроль якості» та ін.

Перш ніж коротко охарактеризувати їх, необхідно зазначити, що японці оптимізують роботу всієї виробничої системи в сукупності як одного цілого, а не окремих її частин. Так, система «канбан» є механізмом організації безперервного гнучкого виробничого потоку і функціонує практично без страхових запасів. Тобто весь персонал постійно зайнятий виявленням причин збоїв у виробництві та пошуком шляхів підвищення надійності та запасу міцності системи управління. Після виявлення та усунення причин простоїв страховий запас скорочується керівником, що в кінцевому результаті обумовлює спрямування додаткових зусиль з боку всього персоналу на покращання організації виробництва.

Слід звернути увагу на те, що в умовах системи «канбан» виробник не має завершеного плану й графіка виробництва, а жорстко пов'язаний конкретним замовленням споживача. Тобто відбувається оптимізація роботи у межах замовлення без конкретного графіка роботи на декаду, місяць. Таким чином, нова продукція виробляється лише тоді, коли попередня надійшла на наступну стадію обробки.

Система «канбан» працює за принципом: у виробництво «входить» тільки те, що потрібне на «виході». З цією метою використовуються два види карток «канбан»: замовлення (планове замовлення) і відбору (фактичне виконання). Також особливістю такого планування виробництва є горизонтальні зв'язки у диспетчеризації виробничого процесу. У традиційному підході вони здійснюються по піраміді.

Як бачимо, такий підхід вимагає перебудови всіх організаційних відносин і дає змогу перейти до якісно нового рівня виробничого планування на промислових підприємствах.

Таким чином, для досягнення позитивних результатів у процесі диверсифікації інноваційного розвитку промисловості підприємствам необхідно обрати певну модель прийняття рішень (стратегію), яка на основі інновацій визначатиме його цілі і завдання, формуватиме його основну політику та плани реалізації поставлених цілей.

Г. Мінцберг виділяє п'ять класифікацій стратегії, які називають «5 Р» [9, с. 30]:

1. Стратегія як план – свідомий стратегічний процес, що підкреслює логічну та структурну послідовність подій і призначений для виявлення альтернатив.

2. Стратегія як хитрість (виверт) – специфічна програма, тактика або маневр для того, щоб випередити конкурентів.

3. Стратегія як модель – певна послідовність у поведінці, що може бути призначена як для непередбачених обставин, так і для заздалегідь передбачених намірів.

4. Стратегія як позиція (положення) – вибір позиціювання підприємства у рамках відповідної галузі.

5. Стратегія як перспектива – корпоративне уявлення перспектив і можливостей підприємства.

Вибір напрямків диверсифікації промисловості є доволі складним процесом, що потребує вибору тієї чи іншої стратегії промисловими підприємствами залежно від їх цілей і ресурсів, а також економічної ситуації як усередині країни, так і за її межами.

Єдиного механізму вибору стратегії розвитку не існує. Однак Д. Дей [10, с. 552] наводить алгоритм, за яким можна раціоналізувати процес вибору шляхів розвитку. По-перше, необхідно уточнити найважливіші параметри, що можна використати для опису шляхів розвитку (наприклад, технології, що можна розробляти). По-друге, обрати комбінацію нових споживчих груп, технологій, які принципово можливо реалізувати для подальшого освоєння. По-третє, проаналізувати привабливість ринку та конкурентоспроможність підприємства на ньому. По-четверте, здійснити пошук стратегій виходу на новий ринок, який дасть змогу контролювати та зменшувати ризики.

Неможливо залишити поза увагою інноваційно-підприємницькі теорії (теорії циклічного економічного розвитку, інноваційні теорії технологічних змін, теорії технократичного суспільства, сучасні концепції інноваційного розвитку). Адже вони дозволяють виявити фактори, що сприяють впровадженню та поширенню інновацій, оцінити можливості і передбачити тенденції розвитку, визначити основних учасників процесу диверсифікації промислових інновацій тощо.

Родоначальником інноваційних теорій вважається Й. Шумпетер. Він на основі узагальнення численних досліджень, проведених наприкінці XIX – на початку XX ст., розробив теорію інноваційного розвитку, в якій уперше вжито терміни «інновація» та «інноваційний процес». Й. Шумпетер наголошував на тому, що інновації з'являються в економічній системі не рівномірно, а у вигляді більш-менш одночасно освоюваних поєднаних

новаций – кластерів (сукупність базисних нововведень, що визначають технологічний устрій економіки протягом тривалого часу).

Також Й. Шумпетер розробив класифікацію хвиль, які мали місце в історії людства, визначивши ключовий фактор кожної хвилі, що дав імпульс її поширенню: механізація праці в текстильній промисловості (1790–1840 рр.); винахід парового двигуна та розвиток залізничного транспорту (1840–1890 рр.); глобальна електрифікація та розвиток чорної металургії (1890–1940 рр.); розвиток нафтової промисловості та продуктів органічної хімії (1940–1990 рр.).

Сьогодні науковці виділяють п'яту хвилю, пов'язану з розвитком мікроелектроніки та комп'ютерної техніки (90-ті роки XX ст.), та прогнозують наближення шостої хвилі (розвиток біотехнології).

Основні положення інноваційної теорії Шумпетера зводяться до такого [11]:

1. Рушійною силою прогресу у формі циклічного розвитку є не будь-яке інвестування у виробництво, а лише в інновації, тобто впровадження принципово нових товарів, техніки, форм виробництва і обміну.

2. Уперше вводиться поняття життєвого циклу інновацій як «процесу творчого руйнування».

3. Численні життєві цикли окремих нововведень зливаються у вигляді пучків («кластерів»).

4. Шумпетер сформував концепцію рухомої, динамічної рівноваги, яка пов'язана з різними видами інновацій.

При цьому, за Й. Шумпетером, динамічними змінами є поява нових технологій, товарів, ринків сировини, а їх рушійною силою є підприємці-новатори, які володіють особливими якостями: ініціативою, готовністю до ризику.

Варто погодитись із Й. Шумпетером, що без активної діяльності підприємців-новаторів диверсифікація інноваційного розвитку промисловості буде дуже повільним процесом, а то й взагалі нездійсненним.

С. Кузнец полемізував з Й. Шумпетером щодо причин циклічності економічного розвитку. Він стверджував, що в бажанні підприємців інвестувати у принципово нові види техніки чи товари немає ніякої закономірності, аргументуючи це тим, що революційні інновації виникають значною мірою випадково, під впливом певних зовнішніх обставин. Ними можуть бути зміни в політиці, економіці, поява нових відкриттів тощо.

Також науковець досліджував проблеми взаємозв'язку інновацій з економічним зростанням [12].

У результаті ним було введено поняття епохальних нововведень, що лежать в основі переходу від однієї історичної епохи до іншої, та обґрунтовано залежність прискорення темпів економічного зростання в індустріальну епоху від епохального нововведення (нове джерело зростання – прискорений розвиток науки).

Під економічним зростанням С. Кузнец розумів довгострокове збільшення здатності держави забезпечувати все більш різноманітні потреби населення за допомогою більш ефективних технологій і відповідних їм інституціональних та ідеологічних змін. Головними ознаками економічного зростання є [13]:

1. Постійне збільшення національного продукту і, отже, здатності держави задовольняти більш широке коло потреб людей, що є свідченням зрілості економіки.

2. Технічний прогрес, що є основою зростання, його необхідною умовою.

3. Для реалізації закладеного в новій технології потенціалу зростання необхідні інституціональні, поведінкові й ідеологічні зміни.

Враховуючи висновки С. Кузнеця, можна стверджувати, що епохальні нововведення та інновації є основою прориву у розвитку людських знань та основою переходу суспільства і економіки на вищий щабель розвитку. Диверсифікація промислових та управлінських інновацій лише прискорить це сходження.

Вагомий внесок у теорію інновацій зробив Г. Менш. Він вважав, що нововведення змінюють виробництво, базисні інновації «приходять групами, або хвилями, і перебувають у безпосередньому зв'язку з кризовими явищами або процвітанням економіки». Науковець висунув гіпотезу «про перервність» процесу впровадження інновацій, тобто має місце чергування періодів, багатих нововведеннями, і нестачі їх. Вона використовується для пояснення циклічних криз та депресії в економіці.

На думку Г. Менша, кризові явища виникають через нестачу базових інновацій і відсутність сприятливих умови для розвитку науки і винахідництва. Забезпечити їх може ефективна взаємодія держави і підприємництва. Саме тому науковець наголошує на участі держави у процесі впровадження і поширення інновацій.

Концепцію Г. Менша поділяє американський економіст Р. Фостер. Він встановив, що нововведення підкоряються певній логіці та прогнозуванню, а тому можна оцінити глибину тих змін, які стануться. Для цього лише необхідно вести продуману і сконцентровану програму накопичення наукових знань за допомогою досліджень.

Накопичення знань дає змогу формувати цілісну картину про доцільність впровадження інновацій у певний момент часу з метою отримання суспільством від них максимальної вигоди, здійснення їх диверсифікації тощо.

Моделі економічного зростання з ендегенним технологічним прогресом з'явилися на рубежі 90-х років XX ст. Їх автори пояснюють технологічні зміни бажанням максимізувати прибуток протягом тривалого часу. З цією метою у державі ініціюють і проводять відповідні науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи.

Результатом досліджень проблем інформаційної економіки і технології, здійснених Ф. Хайєком, стала теорія інтелектуальної технології. У ній запропоновано інформаційну концепцію «порядку, що розширюється» як основу цивілізації. Науковець вважав, що ринок — це гігантська інформаційна «машина», яка містить величезне «неявне, розсіяне знання» про потреби і виробничі можливості людей, інформацію, яка переважає ті знання, якими може володіти не лише окрема людина, а й багато людей. Урахування інформації, яку надає ринок, і відповідної їй дії подовжують «ланцюжки» людей, які працюють одне для одного (підприємці та споживачі), і дають можливість експериментувати, ризикувати, домагатися максимальних результатів за найменших витрат. Сукупність дій підпри-

ємців і споживачів, заснованих на недостатньому володінні знаннями, і створює ринок [14].

П. Друкер сформував теорію інноваційної економіки і підприємницького суспільства [15], зазначаючи, що економіка 90-х років XX ст. принципово відрізняється від економіки 60–70-х років, яка була орієнтована на виробництво, внаслідок чого підприємства (в основному великі компанії) зосереджували основні зусилля на його вдосконаленні. Таким чином, було виділено нову економіку – інноваційну. Її основні характеристики: по-перше, головною продукцією і головною «начинкою» усіх товарів і послуг є нові рішення; саме зростання економіки є безпосереднім результатом безперервних інноваційних змін; по-друге, провідна роль в економіці належить мільйонам малих і середніх підприємств, очолюваних підприємцями, що діють на свій страх і ризик; по-третє, динаміка економіки і суспільства визначається не наукою і науковцями, а мільйонами людей, що самостійно приймають рішення, часто інтуїтивні й творчі; по-четверте, порівняно невеликі капіталовкладення у кожне робоче місце завдяки некапіталомісткій технології багатьох мільйонів інноваційних виробництв; по-п'яте, знання є основним, пануючим фактором продуктивності й у масовому виробництві; по-шосте, головна форма власності – це інтелектуальна власність, що структурує суспільство і визначає його розвиток; по-сьоме, метою оподаткування має стати підтримання усього необхідного для довгострокових інвестицій, а головною рисою податків, важливою для всієї інноваційної економіки, – їх точна передбачуваність [14].

На думку П. Друкера, інновації – це особливий інструмент підприємництва, оскільки вони дозволяють знайти в існуючих ресурсах нові якості з метою створення нових благ. Більше того, у процесі нововведення створюються нові ресурси.

Долучилися до розвитку сучасної теорії інновацій і такі вчені-економісти, як Адам Б. Яффе, Джош Лернер, Скотт Штерн, М. Гяратана, С. Торрісі, Алессандро Пагано. Ними було наведено приклади економічного зростання країн на основі інновацій та виділено фактори економічного зростання [16].

Слід звернути увагу на те, що сучасні теорії інноваційного розвитку акцентують увагу на прагненні людей до накопичення знань та залежності економічного зростання країни від інноваційної активності підприємницьких структур. Суттєвим також є їх бажання використовувати у своїй діяльності виробничі та організаційні інновації для задоволення потреб споживачів, отримання більших доходів і зміни ринкових позицій. У кінцевому результаті це створює сприятливе підґрунття для диверсифікації інноваційного розвитку як промисловості, так і економіки держави загалом.

У вищезгаданих теоріях обґрунтовано, що інновації є основою економічного розвитку. Однак ефективність проведення диверсифікації інноваційного розвитку промисловості визначатиметься здатністю інновацій до поширення. Тому доречним тут є розгляд і застосування основних положень теорії дифузії (поширення) інновацій. Зокрема це:

1. Модель «дифузії нововведень» Т. Хегерстранда.

2. Схема «просторової дифузії» П. Хаггета, згідно з якою зміни в більшості випадків не настають одночасно у всіх точках, а починаються у невеликій кількості місць, від яких поширюються до інших [17, с. 75].

3. Теорія Е. Роджерса описана у книзі «Дифузія інновацій» (1960 р.) [18], яка охоплює процес ухвалення рішення щодо використання інновації, індивідуальну сприйнятливість інновацій, норму та властивості сприйняття. Процес ухвалення рішення щодо використання інновації науковцем розбито на п'ять стадій: знання, переконання, рішення, апробація і підтвердження. Розглядаючи норму сприйняття, Е. Роджерс стверджує, що процеси дифузії можуть бути представлені S-подібною функцією, яка має три фази розвитку: формування бази розвитку (повільне зростання), різке зростання, насичення (повільне зростання). При цьому швидкість дифузії інновацій визначається такими факторами, як: відносні переваги інновації, сумісність інновації, складність інновації, простота апробації інновації, комунікативність інновації.

Цінність теорії дифузії інновацій для проведення диверсифікації інноваційного розвитку промисловості полягає в тому, що її ефективність певною мірою залежить від поширення інновацій та інноваційний рішень, а також здатності та готовності суспільства до їх сприйняття. Слід наголосити на тому, що оцінка та прогноз швидкості дифузії промислових інновацій має передувати процесу диверсифікації інноваційного розвитку промисловості з метою визначення її напрямків відповідно до потреб ринку, оскільки це забезпечуватиме її ефективність та перспективність.

Вважаємо, що дослідження теоретичних основ інновацій для диверсифікації інноваційного розвитку промисловості буде більш повним, якщо ще враховувати соціально-психологічну теорію нововведень, яка пов'язана з пріоритетом людських відносин в управлінні інноваційною діяльністю (Х. Барнет, Є. Вітте, Е. Денісон). Зважаючи на те, що носіями інновацій є певні групи людей, то необхідно спрямовувати зусилля на усунення перешкод, які виникають при впровадженні нововведень, шляхом проведення плідної спільної роботи між «владними стимуляторами» (адміністрації) та «кваліфікованими стимуляторами» (фахівці), тобто створити своєрідну творчу групу, де фахівці створюють новинки, а адміністрація – умови для їх упровадження та усунення всіляких перешкод [11].

Таким чином, здійснення процесу диверсифікації інноваційного розвитку промисловості має відбуватися з врахуванням системи знань низки економічних теорій. Адже економічна обґрунтованість є запорукою досягнення високих кінцевих результатів, дозволяє вдосконалити систему принципів інноваційного розвитку і визначити стимулятори диверсифікації інноваційного розвитку промислових виробництв.

Список використаної літератури

1. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы / М.И. Туган-Барановский. – М., 1997. – С. 312–330.
2. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М., 1959.
3. Шумпетер Й. Теория экономических развития / Й. Шумпетер. – М., 1982.
4. Портер М. Конкуренция: пер с англ. / М. Портер. – М., 2000. – 495 с.
5. Основные элементы теории диверсификации // <http://viktorova-t.ru/page266/page341/index.html>

6. Матрица И. Ансоффа и матрица Д. Абеля // <http://www.stplan.ru/articles/theory/mansoff.htm>
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. — М.: Прогресс, 1990. — 734 с.
8. Монден Я. Тойота: методы эффективного управления / Монден Я. — М., 1989. — 288 с.
9. Минцберг Г. Стратегический процесс: пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал. — СПб.: Питер, 2001. — 688 с.
10. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей. — М., 2002. — 640 с.
11. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент / Н.В. Краснокутська. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
12. Simon Kuznetz. «Modern economic growth: Findings and reflections», Nobel lecture delivered in Stockholm, Sweden, December 1971 and published in the American Economic Review 63 (September 1973).
13. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России; под ред. Ю.В. Яковца. СПб.: Гуманитика, 2003.
14. Інновації: становлення та сучасні тенденції розвитку // http://www.gi.edu.ua/content/_f04_k01/material/e_o_i_d/L1.pdf
15. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П.Ф. Друкер. — М., 1992.
16. Innovation Policy and the Economy, Volume 5, National Bureau of Economic Research, Adam B. Jaffe, Josh Lerner, and Scott Stern: The MIT Press, Cambridge, Massachusetts — 2005.
17. Хаггет П. Пространственный анализ в экономической географии: пер. с англ. / П. Хаггет / под ред. В.М. Гохмана и Ю.В. Медведкова. — М., 1968. — 392 с.
18. Rogers E.M. Diffusion of innovations (4th ed.) / E.M. Rogers. — New York: The Free Press, 1995.

Отримано 3.09.2009.

УДК 330.101.541:339.747

В.Е. Момот, А.В. Калинин

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПО- КАЗАТЕЛЕЙ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ВОЛН Н.Д. КОНДРАТЬЕВА

На основі кореляційного аналізу в статті розглядається трансформація закономірностей, що пов'язують макроекономічні й соціальні показники. Дослідження проведено на базі статистичних даних 33 країн світу, що описують динаміку інвестиційного процесу й рівень безробіття за період з 1980 по 2008 рр. Особливу увагу приділено коливальній природі трансформацій макроекономічних закономірностей, обумовлених макроциклами (хвилями) Кондратьєва.

На основе корреляционного анализа в статье рассматривается трансформация закономерностей, связывающих макроекономические и социальные по-

казате^{ли}. Исследование проведено на базе статистических данных 33 стран мира, описывающих динамику инвестиционного процесса и уровень безработицы за период с 1980 по 2008 гг. Особое внимание уделено колебательной природе трансформаций макроэкономических закономерностей, определяемой макроциклами (волнами) Кондратьева.

The transformation of the macroeconomics laws which governs relationship between economical and social indicators is treated on the ground of correlation analysis. Research was made based upon statistical data on 33 countries which describe investments dynamics and unemployment rate during period from 1980 till 2008. Special attention is devoted to the oscillating nature of macroeconomics laws provoked by Kondratiev waves.

трансформационная экономика, макроэкономические и социальные показатели, цикличность развития

Экономическая наука пока не сформулировала достаточно адекватные и, самое главное, общепризнанные объяснения глубинных закономерностей, лежащих в основе механизма развития кризиса. В подавляющем большинстве случаев современные исследования и аналитические материалы, посвященные кризису, носят характер летописи, то есть фиксации негативных тенденций, и опираются на аналогии с предыдущими экономическими кризисами.

Очевидно, что такие работы не дадут возможности построить фундаментальную научную базу для модернизации либо ревизии сложившейся системы взглядов на макроэкономические законы и закономерности. Таким образом, можно сделать вывод, что экономический кризис, в свою очередь, вызвал серьезный кризис в развитии экономической науки, который заключается в том, что быстрота и сложность трансформации экономических законов и закономерностей существенно превосходят возможности науки формировать представления, объясняющие данные трансформации и их возможные последствия.

Наиболее важный практический вопрос, который решают исследователи при разработке методологического обеспечения послекризисного этапа развития экономики, — вопрос о том, как ценности, накопленные в докризисный период, могут быть использованы после кризиса, каков механизм (и уровень) потерь такого трансферта, какие проблемы и противоречия, возникшие на докризисном этапе, не будут сняты после завершения кризиса. Ответ на данный вопрос позволит предложить перспективную стратегию экономического регулирования, формирования системы приоритетов, вмешательства государства в самопроизвольное протекание экономических процессов, рассчитанную на достаточно протяженный период, но подлежащую внедрению в настоящий момент времени. Кроме того, понимание механизмов трансферта избыточных ценностей, накопленных в предкризисный промежуток, позволит предприятиям обеспечить конкурентоспособность на послекризисном этапе. Более того, наличие общепризнанных представлений о механизме кризиса и новой парадигмы экономического развития после завершения кризиса и ликвидации его последствий, позволило бы исключить паническую составляющую в поведении экономических субъектов (как предприятий, так и отдельных личностей), что, несомненно, благотворно повлияет на ситуацию.

Представляется, что попытка формулирования таких объяснений должна основываться на наиболее фундаментальных представлениях о

колебательных структурах в экономике, к которым относятся циклы Н.Д. Кондратьева. Действительно, именно представления Кондратьева, в частности анализ особенностей понижательной волны цикла, в настоящий момент являются практически единственным теоретическим инструментом, пригодным для использования в процессе объяснения кризиса, выяснения его возможных последствий и прогнозирования дальнейшего хода развития экономики.

Классические исследования Кондратьева опирались на т. н. конъюнктурные волны, т. е. использовали данные относительно стоимости (цены) на основные экономические блага (энергоносители, драгоценные металлы и т. п.). Разумеется, такая первичная информация позволяет сначала выделить временные рамки экономических циклов, разделить их на фазы, а затем на основе обобщения сведений из экономической истории восстановить внутренние особенности каждой из фаз. Однако такой подход позволяет эффективно устанавливать появление новых закономерностей экономического развития, но достаточно не удобен с точки зрения изучения трансформаций сложившихся закономерностей.

Исходя из приведенных соображений, целью исследования являлось изучение трансформации взаимосвязи между объемом инвестиций и уровнем безработицы, выявление общих тенденций динамики экономической деятельности в сочетании с циклами Н.Д. Кондратьева для более глубокого изучения колебательной природы мировой экономики в контексте объяснения причин кризиса и прогнозирования его возможных последствий. Представительность анализа обеспечивалась выбором стран с различной ориентацией экономики и приоритетами в экономическом регулировании (различным государственным подходом к интерпретации экономических свобод). По этому принципу были выделены либеральные страны, социально-ориентированные страны, страны с существенным влиянием государства на бизнес). Кроме того, страны отбирались с учетом уровня экономического развития.

К основным задачам исследования относились:

- анализ общих (осредненных, средневзвешенных) взаимосвязей между объемами инвестиций и уровнем безработицы за период, на который приходится несколько волн Кондратьева;
- группировка стран по силе связи между объемами инвестиций и уровнем безработицы;
- идентификация причин социального эффекта инвестиционной деятельности в зависимости от характера взаимосвязи между объемами инвестиций и уровнем безработицы;
- сравнение локальных данных о силе связи между фазами отдельной волны Кондратьева и между одинаковыми фазами разных волн Кондратьева.

Такая постановка задачи исследования позволяет оценить динамику взаимозависимости макроэкономических и социальных показателей на протяжении различных волн и фаз волн Кондратьева, опираясь на количественные проявления одного из наиболее важных механизмов развития экономики – инвестиционной деятельности и важнейшего социального показателя – уровня безработицы.

Исследование проводилось на основе материалов, взятых из сайтов статистических ведомств соответствующих стран, Конференции ООН по

торговле [1] и Международного валютного фонда [2]. Массив данных содержал следующие показатели по 33 странам Европы, Азии, США, Канады и Австралии за период с 1980 по 2008 гг. (рис. 1): уровень инфляции (средний годовой процент), уровень безработицы (в процентах от трудоспособного населения) и объем поступивших иностранных инвестиций (в текущем эквиваленте USD).

Перед теоретическим анализом возможных сочетаний характера развития хозяйственной системы, инвестиционной деятельности и циклических процессов в экономике следует сделать несколько предварительных замечаний. Интенсификация инвестиционного процесса, инвестиционный бум – это, прежде всего, повышение уровня капитала и ресурсов, которые использует экономическая система для производства национального (регионального) продукта. Например, в Сингапуре за период с 1971 г. до 2008 г. объем инвестиций увеличился в 41 раз, причем даже в период кризиса 1998–99 гг., особенно сказавшегося на странах Юго-Восточной Азии, инвестиции выросли за счет роста внешней составляющей на 19,02%. Для сравнения: в Великобритании за тот же период объем инвестиций увеличился в 12 раз, при этом в период кризиса 1998–99 гг. инвестиции выросли на 3,61%.

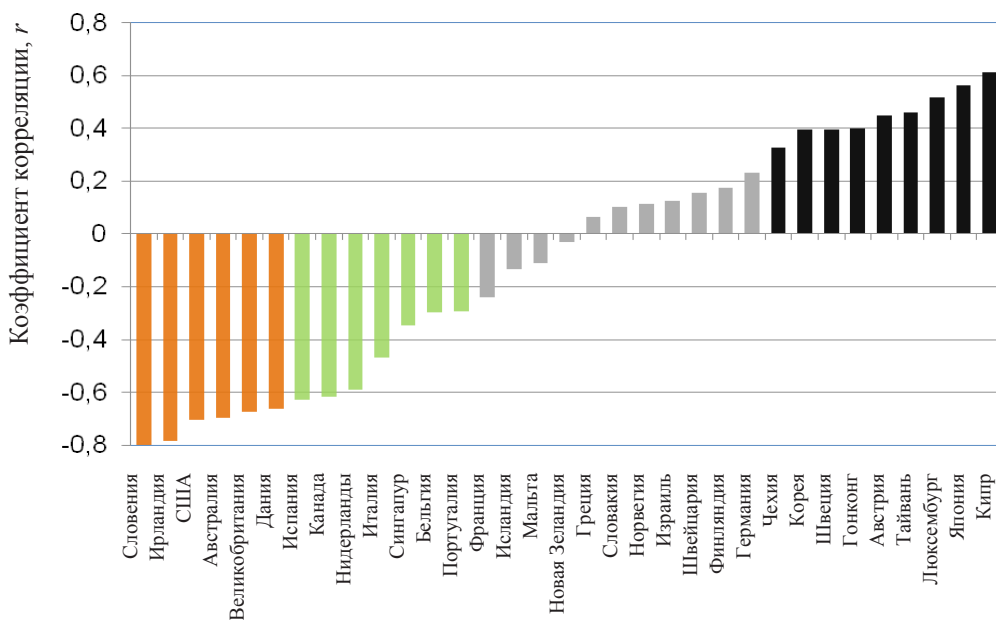


Рис. 1. Гистограмма корреляции объема иностранных инвестиций и уровня безработицы стран за период с 1980 по 2008 гг.

Анализируя распределение на рис. 1, можно выделить 4 основные группы стран по влиянию притока иностранных инвестиций на снижение уровня безработицы:

- положительная взаимосвязь ($r \rightarrow -1$);
- нейтральная взаимосвязь ($r \rightarrow -0,5$);
- отсутствие взаимосвязи ($r \rightarrow 0$);
- негативная взаимосвязь ($r \rightarrow 0,5$).

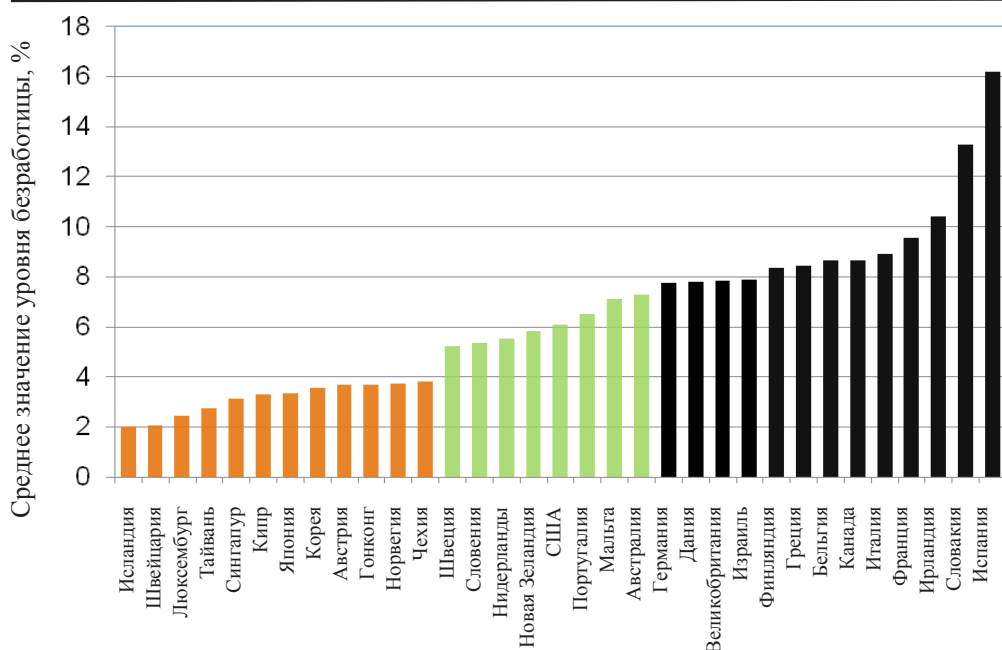


Рис. 2. Гистограмма среднего значения уровня безработицы стран за период с 1980 по 2008 гг.

Среди указанных групп наиболее ярко выражен отрицательный коэффициент корреляции для страны с развитой рыночной экономикой (США, Австралия, Великобритания, Канада, Испания, Италия), а также стран Азии (Япония, Тайвань, Гонконг и Корея) с негативным влиянием притока инвестиций на снижение уровня безработицы.

Для определения причин такой кластеризации определим среднее значение процента безработицы для каждой страны в период с 1980 по 2008 гг. (рис. 2) и выделим 3 группы:

- низкий уровень безработицы (от 2 до 4%);
- высокий уровень безработицы (от 5 до 7%);
- крайне высокий уровень безработицы (8% и более).

Сопоставляя группы, можно сделать вывод о том, что негативное влияние иностранных инвестиций на уровень безработицы происходит лишь в тех странах, где количество безработных крайне низко (страны Азии, Люксембург, Швейцария, Австрия, Норвегия), но как только безработица превышает пороговое значение в 5–8% (США, Австралия, Великобритания, Канада, Италия, Испания) приток инвестиций из-за рубежа способен снизить или остановить ее рост.

Исходя из предположения о том, что даже теоретически в экономике с любым характером развития невозможна ситуация, когда инвестиции в принципе не оказывают положительного влияния на социальные показатели, следует учитывать структуру инвестиций – например, выделять инвестиции в производственную и непроизводственную сферы. В таком случае, позитивное влияние инвестиций на социальную сферу может нарушаться для определенной категории инвестиций (табл. 1).

Характеристика режимов развития экономики стран

Страны	Корреляция между объемом инвестиций и уровнем безработицы, r	Режим развития экономики
Словения, Ирландия, США, Австралия, Великобритания, Дания	Негативна, детерминирована, $ r \rightarrow 1$	Инвестиции оказывают положительное влияние на улучшений социальных показателей, о чем, например, свидетельствует детерминированная связь между ростом уровня инвестиций и снижением уровня безработицы (вне зависимости от структуры инвестиций)
Испания, Канада, Нидерланды, Италия, Сингапур, Бельгия, Португалия	Нейтральна, $ r \rightarrow 0,5$	При сохранении позитивного влияния утрачивается детерминированная связь между интенсивностью инвестиционной деятельности и социальными показателями
Франция, Исландия, Мальта, Новая Зеландия, Греция, Словакия, Норвегия, Израиль, Швейцария, Финляндия, Германия	Отсутствует, $r \rightarrow 0$	Инвестиции перестают оказывать позитивное влияние на социальные показатели, то есть утрачивается позитивная связь между ростом уровня инвестиций и снижением уровня безработицы

Из рис. 3 видно, что в пределах большого цикла Кондратьева (начало 1980-х – конец 2000-х гг.) для исследуемых 33 стран находятся три фазы: повышательная фаза № 1 с 1984 по 1998 гг., повышательная фаза № 2 с 1998 по 2002 гг. и понижательная фаза № 3 – с 2002 по 2007–2008 гг. Колебательная природа экономики исследуемых стран на основе прямых и косвенных макроэкономических показателей подтверждается высокой достоверностью результатов теоретических расчетов и наложением циклов Кондратьева на статистические данные.

Построение азиатского цикла Кондратьева (рис. 4) дает картину, позволяющую сделать вывод о том, что динамика экономики стран Азии является прогнозной по отношению к США и Европе. Можно предположить, что в отличие от восходящих фаз длинного цикла, состоящих из 2–3 средних волн (в пятом Кондратьевском цикле преобладали 3 восходящие волны), нисходящая фаза состоит из 1–2 средних циклов (табл. 2).

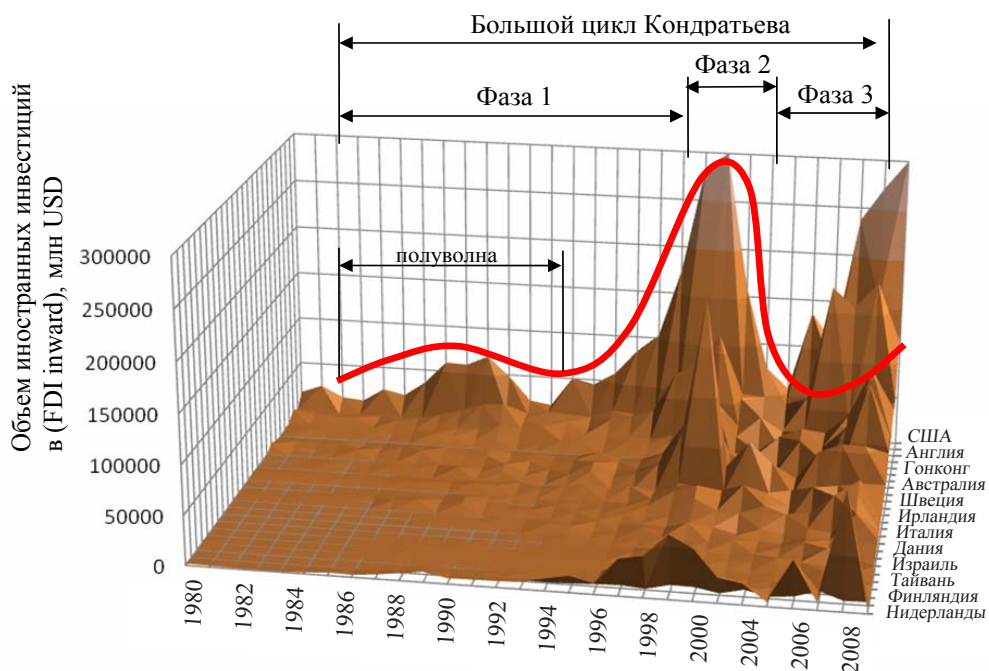


Рис. 3. Динамика изменения объёма иностранных инвестиций в экономику стран за период с 1980 по 2008 гг.

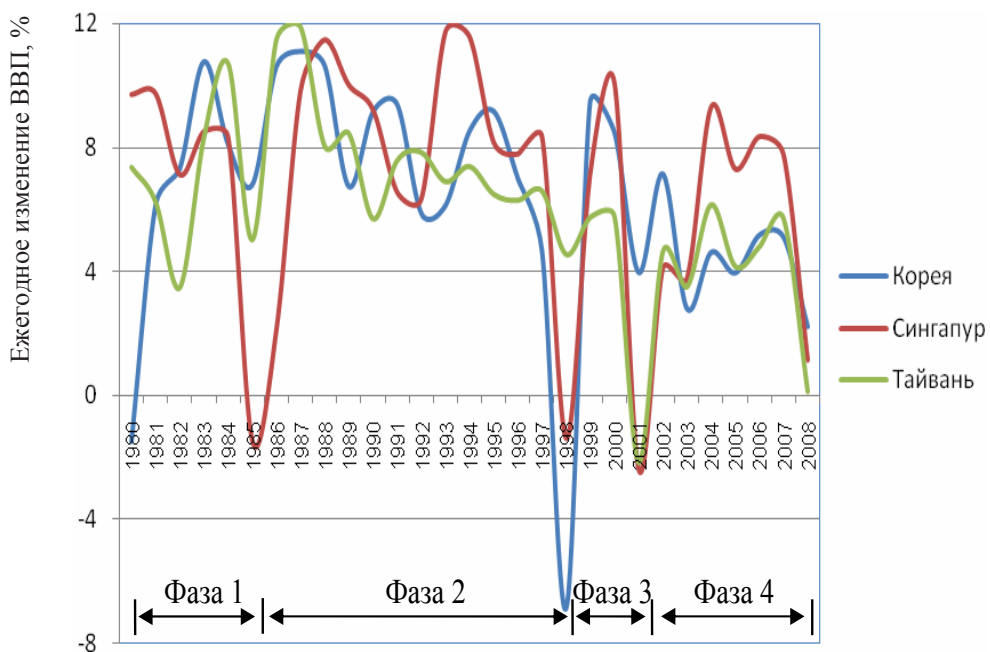


Рис. 4. Ежегодные темпы роста ВВП в странах Азии за период с 1980 по 2008 гг.

Длительность циклов Н.Д. Кондратьева

№ цикла	Предельные даты, годы		Длительность периода, годы		
	Начала	Конца	Максимум	Минимум	Среднее
Длительность большого цикла					
1	Конец 1780-х	1844–1855	75	64	69,5
2	1844–1855	1891–1896	52	36	45
3	1891–1896	1940-е	49	44	46,5
4	1940-е	1980-е	–	–	40
5	Начало 1980-х	Конец 2000-х	–	–	30 (15)
Длительность повышательной волны					
1	Конец 1780-х	1810–1817	37	30	33,5
2	1844–1855	Начало 1870-х	26	15	20,5
3	1891–1896	1914–1921	30	20	25
4	1940-е	1969–1972	32	29	30,5
5	Начало 1980-х	Конец 1990-х	–	–	12,5
6	1998	2002	–	–	4
Длительность понижательной волны					
1	1810–1817	1844–1855	45	27	36
2	Начало 1870-х	1891–1896	26	21	23,5
3	1914–1921	1940-е	26	19	22,5
4	1969–1972	1980-е	11	8	9,5
5	Конец 1990-х	Конец 2000-х	–	–	2,5
6	2002	2008	–	–	

Кроме изучения трансформаций макроэкономических показателей стран на основе анализа статистических данных, для решения задач данного исследования необходимо построить математическую модель, которая позволяет спрогнозировать теоретические эффекты, связанные с использованием «аккумулированных» ценностей, созданных благодаря активной инвестиционной и инновационной деятельности на предыдущих этапах циклического экономического развития. На основе таких моделей можно разрабатывать рекомендации относительно посткризисного регулирования параметров инвестиционной деятельности.

Таким образом, подводя итоги исследования взаимосвязи основных макроэкономических и социальных показателей с учетом влияния волн Кондратьева на примере взаимосвязи объема инвестиций и безработицы, можно сделать следующие выводы:

1) за период с 1980 по 2008 гг. (то есть на протяжении 2 волн Кондратьева – 5-й и 6-й) произошли существенные трансформации закономерностей, связывающих макроэкономические и социальные показатели, которые отразились на силе и направлении связи между объемом инвестиций и уровнем безработицы;

2) сила взаимосвязи макроэкономических и социальных показателей (а следовательно, и характер макроэкономических закономерностей,

связывающих эти показатели) существенно изменяется в течение одного цикла Кондратьева, в особенности при смене фазы волны;

3) сила взаимосвязи макроэкономических и социальных показателей в зависимости от ориентации и экономики и приоритетов государства в экономическом регулировании, на основании этого признака можно проводить группировку и кластеризацию государств;

4) динамика взаимосвязи макроэкономических и социальных показателей изменяется в географическом аспекте, то есть существующие различия невозможно отнести только к ориентации экономики и приоритетам в государственном регулировании.

В качестве направлений дальнейших исследований можно указать следующие:

1) учет и анализ большего числа показателей, что позволит более подробно восстановить (идентифицировать) сценарий экономического развития, особенно на участках переходных процессов;

2) частотный анализ колебаний силы связи между макроэкономическими и социальными показателями государств с различной ориентацией экономики и разными приоритетами в экономическом регулировании, а также в связи с их географическим положением.

Список использованной литературы

1. United nations conference of trade and development // <http://www.unctad.org>

2. International Monetary Fund // <http://www.imf.org>

Отримано 5.10.2009.

УДК 637.52.009.12

В.А. Павлова, В.М. Орлова, Л.А. Гончар

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано шляхи підвищення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств на підставі послідовності оцінки та застосування інтегрального методу за критеріальним підходом для розрахунку її рівня.

В статті обґрунтовано шляхи підвищення конкурентоспроможності м'ясопереробляючих підприємств на основі послідовності оцінки та використання інтегрального методу по критеріальному підходу для розрахунку її рівня.

The article is devoted to the substantiation of the suggested ways of increasing competitiveness of meat-processing enterprises on the basis of the consequence of integral method's evaluation and application according to criteria approach to its level calculation.

конкурентоспроможність підприємства, м'ясопереробні підприємства, оцінка конкурентоспроможності, конкурентні переваги

Збереження і зміцнення ринкових позицій підприємств викликають необхідність пошуку шляхів підвищення їх конкурентоспроможності. Одним з них є обґрунтування оцінної характеристики загальної конку-

рентоспроможної позиції підприємства і створення системи управління конкурентоспроможним станом господарюючого на ринку суб'єкта, що викликає необхідність дослідження, аналізу й оцінки конкурентоспроможності. Різним аспектам її теорії і практики присвячено роботи І. Ансоффа, Дж. Блайта, Д. Джоббера, П. Дойля, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона та ін. Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств за умов мінливості конкурентного середовища досліджуються у працях вітчизняних вчених та науковців з країн СНД: Л.І. Абалкіна, О.І. Амоші, Л.В. Балабанової, О.А. Воронова, І.Б. Гуркова, Я.А. Жаліло, Й.М. Ліфіця, Р.А. Фатхутдинова, А.В. Шегди та ін.

Отже, сучасна наука являє собою широкий набір методів оцінки конкурентоспроможності, але, незважаючи на це, процес їх модифікації і створення нових варіантів продовжується.

У статті розглядаються шляхи підвищення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств, які полягають у визначенні послідовності оцінки та застосуванні інтегрального методу за критеріальним підходом для розрахунку її рівня.

Ринок продукції м'ясопереробного підкомплексу складається з таких сегментів: ринок м'яса, ринок м'ясних напівфабрикатів, ринок ковбасних виробів і ринок м'ясних консервів. Швидке зростання промисловості в останні роки призвело до розширення асортиментного ряду, збільшення кількості виробників. На ринку м'яса і м'ясопродуктів в Україні працює понад 150 м'ясопереробних підприємств (м'ясокомбінатів), більше 3000 приватних цехів, кілька десятків птахофабрик [1]. В умовах приєднання України до СОТ для м'ясопереробних підприємств загострення цінової конкуренції на внутрішньому ринку через зменшення імпорتنих тарифів, збільшення обсягів імпортової продукції на внутрішньому ринку, підвищення конкуренції щодо якості й асортименту, запровадження міжнародних стандартів і норм безпеки та якості продукції викликає необхідність підвищення конкурентоспроможності для утримання конкурентних позицій у певному сегменті ринку, посилення конкурентних переваг та завоювання прихильності споживачів.

Аналіз динаміки розвитку м'ясопереробних підприємств [2–4] дозволив визначити такі тенденції виробництва:

- на ринку мясоковбасних виробів у період січень–вересень 2008 р., спостерігалось значне зростання виробництва до 17% у категорії «копчено-запечені вироби». У 2009 р. прогнозується зниження обсягу виробництва цієї категорії у зв'язку зі зниженням споживчої активності в дорогому ціновому сегменті;

- за групами продукції «варені ковбаси, сосиски і сардельки», «напівкопчені ковбаси» зростання склало не більше 3,5% у 2008 р. У 2009 р. прогнозується аналогічний рівень виробництва;

- пропозиція «копчено-запечених виробів» здебільшого збільшилася у 2008 р. за рахунок зростання виробництва упакованих делікатесів у ваговому форматі 250 г і нарізаному вигляді 150 г. У 2009 р. прогнозується збільшення частки виробництва упакованої продукції;

- зниження обсягів виробництва в категорії «сирокопчені, напівкопчені, варено-копчені ковбаси» у 2008 р. досягло 5% і пов'язано з під-

вищенням ціни на основну сировину (м'ясо). Рівень цін на ці види продукції досяг 80–120 грн / кг. У 2009 р. прогнозується подальше зниження обсягів виробництва цієї категорії;

- основні виробники розвивають середні сегменти продукції з точною вагою і національними штрих-кодами (450–550 г), на які підвищений попит з боку мереж супермаркетів;

- виробники активно використовують штучні димопроникні оболонки для варених ковбас, сосисок, сардельок.

Виробництво тісно пов'язано зі споживанням, до тенденцій якого слід віднести:

- у період січень-вересень 2008 р. спостерігалось зростання споживання упакованої продукції в ціновому сегменті «середній +» з точною вагою за групами продукції «варені ковбаси, сосиски і сардельки» у ваговій категорії 350–550 г. У 2009 р. прогнозується збільшення частки упакованої продукції в ціновому сегменті «середній» і «середній –»;

- у 2008 р. затребуваними покупцями в ціновому сегменті «середній+, дорожчий» стали формати нарізаної продукції в категоріях «копчено-запечені вироби, с / к, с / в, в / к ковбаси» (150 г). У 2009 р. прогнозується зниження споживання цієї категорії;

- смакові переваги споживачів орієнтовані на смаки яскраві, ароматні, такі, що запам'ятовуються. Вимоги до оболонок залишилися незмінними, споживачі бажають купувати варені ковбаси, сосиски, сардельки переважно в натуральній оболонці;

- продукцію в ціновому сегменті «дорожчий» споживачі купують у гастрономі за порадою продавця, віддаючи перевагу місцевим виробникам;

- споживачі стали вимогливішими до складу продукції і наявності в ній генномодифікованих організмів і сої у зв'язку із систематичним інформуванням через засоби масової інформації щодо досліджень у цьому напрямі;

- у 2009 р. прогнозується збільшення зацікавленості споживачів в купівлі продукції під час акцій за зниженою ціною;

- прогнозується зниження споживання продукції в ціновому сегменті «середній +» і збільшення частки сегментів «середній» і «середній –».

Враховуючи динамічний розвиток, збільшення кількості операторів та посилення між ними конкурентної боротьби на ринку м'ясопродуктів, підприємствам доцільно більше уваги приділяти аналізу й оцінці конкурентних переваг та розробці і реалізації на їх основі ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Вивчення напрацювань у сфері оцінки конкурентоспроможності показало, що серед спроб формалізації визначення конкурентоспроможності підприємства як економічного показника для стратегічного і оперативного управління можна умовно виділити такі методичні підходи до її оцінки:

- оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за величиною комплексного показника конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках за середніми і відносними величинами;

- оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за величиною комплексного показника на основі поєднання показника кон-

курентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством;

- оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за прикладними моделями;

- оцінка конкурентоспроможності підприємства за потенційними ресурсними можливостями.

Зазначимо, що найбільш об'єктивний результат дослідження можна одержати шляхом одночасної оцінки конкурентоспроможності різними методами та вибору на їх основі реальної характеристики конкурентної позиції підприємства. Але зважаючи на трудомісткість і тривалість досліджень, така ситуація майже неможлива, тому для управління конкурентоспроможністю слід обирати метод, прийнятний для підприємства в умовах його господарювання.

Для підприємств м'ясопереробної промисловості пропонуємо інтегральний метод оцінки конкурентоспроможності на основі критеріального підходу, де за критерії використовуються показники ефективності загального потенціалу підприємства. Цей метод має особливості застосування у досліджуваній сфері та визначення методики його використання. На нашу думку, випуск конкурентоспроможної продукції є не тільки підґрунтям для визначення конкурентоспроможності підприємства, а й умовою його функціонування і зміцнення позиції на ринку.

Враховуючи, що оцінка конкурентоспроможності включає два елементи: одержання інформації про фактичне значення показника якості (первинна інформація); зіставлення отриманої інформації з установленими вимогами з метою оцінки відповідності, нами розроблено схему оцінки конкурентоспроможності підприємств м'ясопереробної промисловості, сформовану за агрегатним принципом (рис. 1) [5, с. 13–17]: цілі, для досягнення яких визначається рівень конкурентоспроможності; точка зору суб'єкта, який її оцінює залежно від його ринкової функції; методика визначення показника конкурентоспроможності.

При побудові структурної схеми враховувалися такі аргументи:

- визначення конкурентоспроможності – не самоціль, а важливий елемент стратегічного управління діяльністю підприємства;

- мінливе конкурентне середовище функціонування змушує обирати тільки ті методи, які дають змогу визначити реальну оцінку конкурентоспроможності для посилення конкурентної позиції підприємства;

- залежно від суб'єкта, який оцінює конкурентоспроможність, навіть з однією і тією метою, використовуються різні методи;

- для окремої галузі, що об'єднує підприємства одного напрямку, які мають специфічні характеристики та особливості діяльності, необхідно формувати відповідний набір методів.

Для оцінки очікуваної конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств пропонуємо інтегральний метод за критеріальним підходом на підставі запропонованої системи показників, які більш точно відображають момент переваги споживачів у виборі продукції того чи іншого виробника, а ресурсний потенціал – конкурентну позицію підприємства на певному товарному ринку.

За цим підходом оцінка конкурентоспроможності підприємств-виробників споживчих товарів, на нашу думку, може бути проведена за формулою [6, с. 41–45]:

$$K_{СП} = K_{\Phi} \cdot V_{\Phi} + K_B \cdot V_B + K_M \cdot V_M + K_O \cdot V_O, \quad (1)$$

де $K_{СП}$ – інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства;

K_{Φ} , K_B , K_M , K_O – коефіцієнти конкурентоспроможності за відповідними блоками фінансового, виробничого, маркетингового, організаційного потенціалу та менеджменту; V_{Φ} , V_B , V_M , V_O – коефіцієнти вагомості кожного блоку.

Коефіцієнт $K_{СП}$ є інтегральною числовою характеристикою конкурентоспроможності. Чим більше його значення, тим вище конкурентоспроможність підприємства, виходячи з можливостей ресурсного потенціалу.

Запропонована методика оцінки є досить простою, спирається на загальновідомі статистичні методи екстраполяції і зручна для розрахунків і розуміння її менеджерами всіх рівнів управління.

Звичайно, суттєвим недоліком середнього коефіцієнта зростання показників є те, що його значення багато в чому залежить від крайніх рядів динамічного ряду. Проте якщо замовнику потрібно буде більша вірогідність результатів, вказаний недолік можна усунути шляхом аналітичного вирівнювання.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємств м'ясопереробної промисловості введено наявні в інформаційному просторі параметри потенціалу підприємства за функціональними блоками.

Для аналізу як базове підприємство досліджувалося ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит», що являє собою сучасне м'ясопереробне підприємство, виробляє широкий асортимент ковбасних виробів: варені ковбаси, сосиски, сардельки, варені шинки, напівкопчені і варено-копчені ковбаси, паштети і м'ясні делікатеси. До основних конкурентів підприємства на ринку Дніпропетровського регіону належать такі (табл. 1):

Таблиця 1

Конкуренти ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит» у регіоні*

№ з/п	Підприємство	Обсяг виробництва, т				Частка ринку	
		Серпень 2007 р.	Серпень 2008 р.	Січень–серпень 2007 р.	Січень–серпень 2008 р.	Січень–серпень 2007 р.	Січень–серпень 2008 р.
1	ТОВ «МК Ювілейний»	2683	2537	19859	16907	9,8	8,0
2	ТОВ «МФ Фаворит»	1386	1627	10574	11987	5,2	5,6
3	ТОВ СМП	1404	1493	8190	11214	4,0	5,3
4	ЗАТ «МК Ятрань»	1323	1325	9177	10413	4,5	4,9
5	ЗАТ «Луганський МК»	1309	1254	9297	9897	4,6	4,7
6	ТОВ «Ідекс»	1312	997	9273	8001	4,6	3,8
7	ВАТ «Горлівський МК»	892	995	5759	7915	2,8	3,7
8	ТОВ «Глобінський МК»	937	727	6289	7747	3,1	3,6
9	ВАТ «Кременчугмясо»	867	863	6358	6574	3,1	3,1
10	СП СТОП «Дружба народів»	668	836	3778	6312	1,9	3,0
	Виробництво ковбасних виробів, всього	12781	12654	88554	96967	43,5	45,7

*Складено за статистичними даними «Актив-97» і «Укр Агро Консалт».

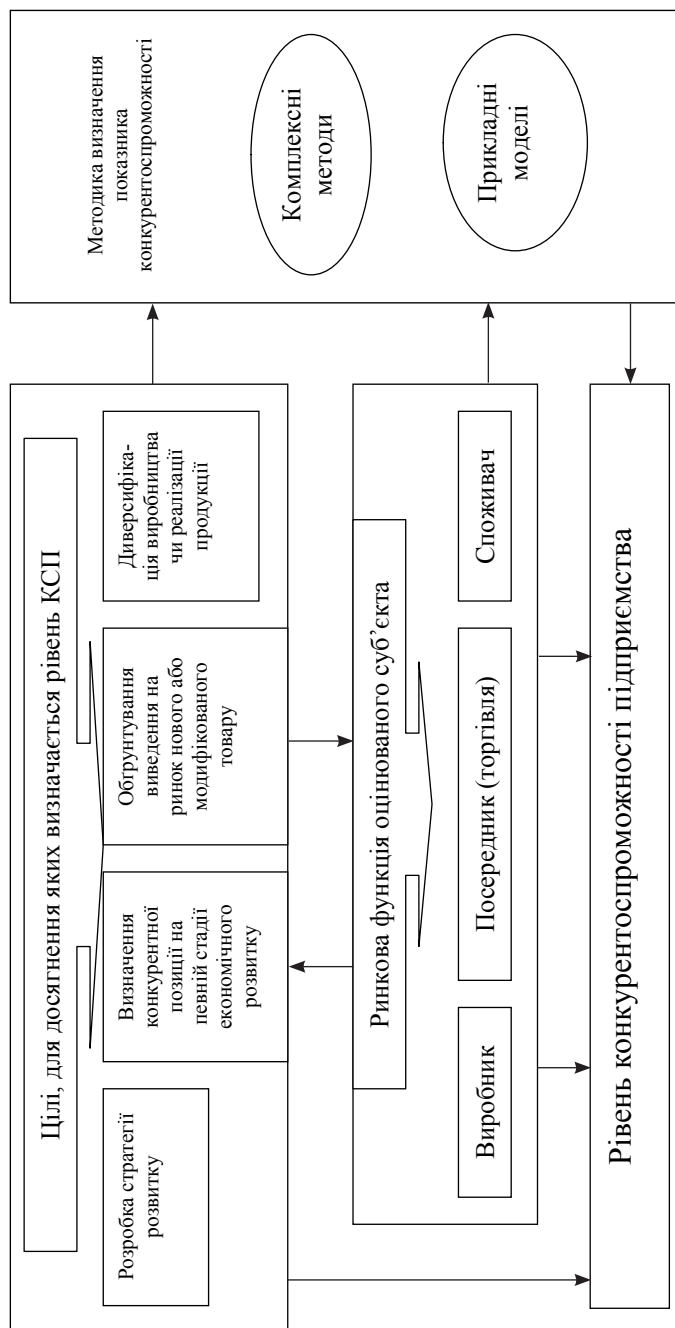


Рис. 1. Структурна схема оцінки конкурентоспроможності підприємств м'ясопереробної промисловості

Середньорічні значення показників ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит» (Ф), та найближчих конкурентів – ТОВ МК «Ювілейний» (К1), ТОВ СМП (К2); ЗАТ МК «Ятрань» (К3) було розраховано за середньою геометричною за п'ятирічний період з 2003 р. до 2007 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Наявні показники оцінки конкурентоспроможності підприємства*

Показники потенціалу за функціональними блоками	Середньорічні значення			
	Φ	K_1	K_2	K_3
1. Показники фінансового потенціалу				
1.1. Рентабельність продажів, %	4,5	3,5	2,9	5,4
1.2. Рівень витрат виробництва, %**	2,05	2,26	2,10	1,95
Вагомість функціонального блоку	30	35	35	30
2. Показники виробничого потенціалу				
2.1. Середньорічні темпи зростання ринку, %	20	11	16	18
2.2. Темпи зростання обсягу продукції на одного працівника, %	1,85	1,15	1,08	1,78
2.3. Коефіцієнт фондівддачі	1,8	1,87	1,8	2,05
2.4. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	2,36	2,57	2,36	2,81
2.5. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,7	0,85	0,7	0,8
Вагомість функціонального блоку	28	32	25	28
3. Показники маркетингового потенціалу				
3.1. Відносна частка ринку у регіоні, %	2	12	8	10
3.2. Питома вага аналогічних асортиментних різновидів за номенклатурою конкурентів у загальному асортименті, %***	4	5	6	8
3.3. Питома вага продажу товарів-аналогів у товарній структурі найбільших споживачів, %	12	10,5	13,5	15,3
Вагомість функціонального блоку	25	21	33	25
4. Показники організаційного потенціалу та менеджменту				
4.1. Рівень заробітної плати до обсягу продажу, %**	48	45	51	40
4.2. Питома вага працівників з вищою освітою, що відповідає сфері діяльності, %	6,8	6,2	5,4	7,4
4.3. Коефіцієнт постійності кадрів	0,83	0,8	0,75	0,85
4.4. Питома вага управлінців в загальній кількості працівників, %**	2,1	2,5	3,0	2,0
Вагомість функціонального блоку	17	12	7	17

*Розраховано за формами звітності – «Фінансовий звіт» (Додаток до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25), 2-м та оперативними даними управлінського обліку.

**Темпи зміни обернених показників розраховувалися блокових показників за логічним принципом.

***Вивчався асортимент варених ковбас.

Вагомість функціональних блоків за значущістю визначалися за результатами опитування п'яти керівників вищої ланки кожного підприємства.

Спочатку розраховуються блокові, а потім інтегральні показники конкурентоспроможності кожного з підприємств (табл. 3).

Оцінка конкурентоспроможності підприємств-виробників споживчих товарів

Назва підприємства	Блокові коефіцієнти конкурентоспроможності				Інтегральний коефіцієнт КСП
	фінансового потенціалу	виробничого потенціалу	маркетингового потенціалу	організаційного потенціалу та менеджменту	
ТОВ «МФ Фаворит»	0,304	0,322	0,265	0,139	1,030
ТОВ «МК Ювілейний»	0,356	0,383	0,229	0,099	1,067
ТОВ СМП	0,338	0,285	0,360	0,055	1,038
ЗАТ «МК Ятрань»	0,305	0,342	0,277	0,146	1,070

Для ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит» (Φ) показник $K_{сп}$ складає 1,030; для ТОВ МК «Ювілейний» (K_I) – 1,067; для ТОВ СМП – 1,038; для ЗАТ МК «Ятрань» – 1,070.

Таким чином, аналіз конкурентоспроможності підприємств-конкурентів на ринку м'ясної продукції показує, що конкурентний потенціал у підприємства K_I , K_2 , K_3 перевищує можливості підприємства Φ . Тому останньому при формуванні стратегії розвитку слід враховувати, що особливу увагу треба приділяти блокам маркетингового і організаційного потенціалу та менеджменту. У розвитку і вдосконаленні цих напрямів – найбільший потенціал підвищення конкурентоспроможності досліджуваного підприємства.

Аналіз конкурентоспроможності підприємств-конкурентів показує співвідношення їхнього конкурентного потенціалу, що стає основою формування системи реалізації обраної стратегії. А за коефіцієнтами відповідних функціональних блоків визначається потенціал підвищення конкурентоспроможності.

Такий підхід дозволяє оцінювати власний потенціал для забезпечення конкурентоспроможності порівняно з компанією-еталоном та конкурентами для оперативної зміни або коригування стратегії розвитку на відповідному рівні.

Список використаної літератури

1. Калинчик Н. Мясные тромбы / Н. Калинчик, А. Степанец // АПК-Информ // <http://www.apk-inform.com/showart.php?id=25646>
2. Статистичний щорічник України за 2007 р. – К.: Консультант, 2008. – 565 с.
3. Соціально-економічне становище України // <http://www.urkstat/qov.ua>
4. Основні показники соціально-економічного розвитку України // http://www.urkstat.qov.ua/operativ/operativ_2008/mp/op/op_v/arh_op_2008.html
5. Павлова В.А. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия / В.А. Павлова // Современный научный вестник. – Белгород: Руснаучнига, 2006. – С. 13–17.
6. Павлова В.А. Способи систематизації визначення конкурентоспроможності підприємства / В.А. Павлова // Академічний огляд. – 2003. – № 1. – С. 41–45.

Отримано 21.09.2009.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Розвиток світової фінансової кризи призвів до формування несприятливих умов господарювання та значного скорочення інвестиційної діяльності. У статті проведено аналіз стану правового забезпечення інвестиційної діяльності та визначено вплив правового фактора формування інвестиційного клімату в Україні в умовах невизначеності.

Развитие мирового финансового кризиса привело к формированию неблагоприятных условий хозяйствования и значительного сокращения инвестиционной деятельности. В статье приведен анализ состояния правового обеспечения инвестиционной деятельности и определено влияние правового фактора формирования инвестиционного климата в Украине в условиях неопределенности.

The development of world financial crisis resulted in forming of unfavorable terms of mйnage and considerable abbreviation of investment activity. In this work the analysis of the state of the legal providing of investment activity is conducted and certainly poured in legal factor of forming of investment climate in Ukraine in the conditions of vagueness.

іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, інвестиційна політика, інновації, модернізація, невизначеність

Фінансовий обвал, що розпочався з жовтня 2008 р. призвів до значного скорочення виробництва та погіршення всіх макроекономічних показників у 2008 р. та у першій половині 2009 р. [1]. Вихід з фінансової кризи буде досить складним для країн, які не мають достатньої кількості власних фінансових ресурсів, здатних забезпечити фінансову стабільність, а змушені залучати додаткові фінансові джерела зі сторони — чи то у вигляді кредитів, що є небажаним; чи то у вигляді довгострокових інвестицій, що є більш привабливим для країн-реципієнтів, у тому числі України.

Зважаючи на те, що нинішня світова фінансова криза охопила й провідні країни-донори фінансових ресурсів, потрібно бути готовими до того, що фінансова допомога «сильних» «слабким» здійснюватиметься за результатами прискіпливого аналізу інвестиційного середовища з урахуванням усіх можливих ризиків та на небезкорисливій основі. До того ж чим вищими будуть ризики, чим більш невизначеним буде інвестиційний клімат, тим більш суворими й економічно жорсткими будуть умови інвестування.

Тому Уряд України вже сьогодні має ініціювати розробку та впровадження довгострокової (на 15–30 років) програми фінансової стабілізації країни, в основу якої має бути зважена інвестиційна політика, яка, базуючись на національній ідеї та національних інтересах України, забезпечить створення сприятливого інвестиційного клімату зарубіжним інвесторам. Оскільки будь-яка довгострокова програма має низку неоднозначних параметрів та факторів, вплив яких може видозмінюватися в ті чи інші часові періоди, то при створенні такої програми необхідно керуватися методикою здійснення економічних розрахунків та прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності.

Розвиток інвестиційної політики, проблеми привабливості країн на міжнародній арені та напрямів залучення іноземних інвестицій висвітлено у працях таких вітчизняних та закордонних учених, як: Л. Борщ, Л. Дж. Гітман, М. Денисенко, А. Джусова, О. Заїкіна, С. Захаріна, М. Кісіль, Т. Майорова, І. Сазонець, В. Струніна, Ф. Дж. Фабозці, У. Шарп та ін. Методику вирішення конкретних економічних завдань стосовно інвестиційної діяльності в умовах невизначеності висвітлено в працях В. Бузирьова, П. Віленського, А. Вошиніна, В. Кельтона, Лі Канзі, Д. Норткотта, М. Медведєва, І. Пашенка, П. Севастьянова та ін.

Проте розвиток реальних подій потребує постійного дослідження фактичного стану проблем, пов'язаних із залученням іноземних інвестицій в Україну, та пошуку нових шляхів, спрямованих на активізацію цього процесу, під час подолання наслідків комплексної кризи в Україні.

Необхідність поживлення інвестиційної діяльності в Україні передбачає залучення фінансових ресурсів, нових технологій і передового досвіду управління фінансовими потоками, що дозволить підняти рівень української економіки на новий щабель. При цьому залучення інвестиційних ресурсів має здійснюватися відповідно до чинного законодавчого поля, що має постійно удосконалюватися з урахуванням як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів, що формуються в умовах соціально-економічної та політичної невизначеності і впливають на розміри інвестиційного ризику.

Метою статті є реальна оцінка впливу державного регулювання інвестиційної діяльності на формування інвестиційного клімату для визначення можливих варіантів рішень та наслідків їх прийняття щодо залучення довгострокових іноземних інвестицій в Україну з урахуванням дії нечітких факторів правового, соціально-економічного та політичного розвитку країни.

Сьогодні, як ніколи, українська економіка потребує значних інвестицій в усі галузі народногосподарського комплексу, але надати їх держава майже неспроможна. Приватні бізнесові структури у переддень виборів також не поспішають вкладати кошти у розвиток економіки, оскільки займаються фінансуванням тих чи інших політичних сил. Тому надії покладаються на іноземні капіталовкладення. Однак недосконалість правового регулювання, внутрішньополітичні чвари та світова фінансова криза можуть звести нанівець надії вітчизняних підприємців на отримання фінансових вливань з-за кордону.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать динаміка соціально-економічного розвитку та можливість модернізації на цій основі національної економіки.

За даними Держкомстату України, починаючи з 2001 р., чистий щорічний приріст іноземного капіталу дорівнював (млрд дол. США) [1]:
2001 р. – 0,68; 2002 р. – 0,92; 2003 р. – 1,32; 2004 р. – 2,25;
2005 р. – 7,84; 2006 р. – 4,73; 2007 р. – 7,93; 2008 р. – 6,18.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в Україну станом на 01.07.2009, склав 37965,7 млн дол. США, що на 6,6% більше обсягу інвестицій на початок 2009 р.

Приріст прямих іноземних інвестицій у I півріччі 2009 р. склав 2699,7 млн дол., що становить 40,2% обсягів I півріччя попереднього

року. У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці склав 2358,6 млн дол. США, що становить 34,1% рівня відповідного періоду 2008 р.

За офіційною версією Уряду спад темпів приросту прямих іноземних інвестицій в економіку України в першому півріччі 2009 р. порівняно з відповідним періодом 2008 р. пояснюється: 1) впливом світової фінансово-економічної кризи на рух капіталу; 2) курсовою різницею, яка виникла у зв'язку з девальвацією курсу гривні до долара США [2].

Якщо реально оцінювати сучасний стан іноземного інвестування, то він виявився дуже невтішним і підтверджує прогнози експертів щодо інвестування економіки України у 2009 р. Так, за різними оцінками передбачалося, що в Україну надійде максимум 4–5 млрд дол., адже за даними Світового банку, через різноманітні перепони для бізнесу Україна опинилася на 145-му місці серед 181 країни. Це при тому, що згідно з прогнозом ООН за підсумками 2006 р. Україна ввійшла до списку 20 країн світу, які у 2007–2009 рр. стануть найбільшими реципієнтами прямих іноземних інвестицій. У рейтингу, оприлюдненому в доповіді Конференції ООН з торгівлі і розвитку, Україна посідала 18-те місце, та відзначалося зростання зацікавленості інвесторів до країн Східної Європи і СНД.

Наразі експерти ООН також констатують, що Україна катастрофічно втрачає довіру інвесторів через спад промислового виробництва, зростання інфляції, знецінення національної валюти і падіння фондових індексів [3]. При цьому вони оперують тільки розрахунковими фінансовими показниками, не вдаючись до аналізу факторів, які спричинили погіршення цих показників. І це зрозуміло, оскільки у цій ситуації існує низка фінансових, економічних, правових, соціальних, політичних і навіть технічних факторів, які негативно впливають на формування інвестиційного клімату в Україні, проте не завжди піддаються точному числовому вимірюванню величини їх впливу в той чи інший період часу. При цьому важливу роль відіграє відсутність, недостовірність та недоступність інформації про розвиток вітчизняних державних та бізнесових суб'єктів господарювання, їхній фінансовий стан.

Окремо слід зазначити, що «...іноземні інвестори почали залишати Україну не тільки через економічну кризу, але й через український високий рівень корумпованості українських урядовців. З початку фінансової кризи тільки ізраїльські компанії втратили на українському ринку приблизно півмільярда доларів, тому більшість з них змушена була відмовитися від діяльності в Україні. Наприклад, на цьому наголошував Х. Мор, власник однойменної групи інвестиційних компаній, назвавши основною причиною свого рішення тотальну корупцію української владної системи. Тому він припиняє всі ділові ініціативи в Україні і закликає всіх західних інвесторів наслідувати його приклад. Незалежні економічні оглядачі відзначають, що поки зростання української економіки приносило високі дивіденди, зарубіжні інвестори «закривали очі» на корумпованість місцевих урядовців різних рівнів. Насьогодні ж в умовах кризи капіталовкладники шукають максимальної прозорості інвестиційних схем, сумніваючись у тому, що українська влада зможе це забезпечити» [3].

Незважаючи на негаразди, на думку А. Кінаха, «...Україну поки ще розглядають як країну з високим інвестиційним потенціалом, але інвестиції йдуть туди, де є високий рівень політичної стабільності, прогностичності, безпеки. Тому нестабільність і відсутність консолідованих дій влади як у подоланні економічної кризи, так і у створенні інвестиційного клімату може призвести до негативних наслідків» [3].

Необхідно також зазначити, що вплив негативних факторів завжди був присутній в Україні, але фінансова криза більш гостро проявила та посилила їх вплив на розвиток національної економіки.

Прийняття рішення про здійснення інвестиційної діяльності здійснюється після поетапної оцінки: загального інвестиційного середовища, інвестиційного клімату країни; інвестиційної привабливості галузі чи підприємства; прибутковості інвестиційного проекту та рівня інвестиційних ризиків. При цьому на кожному етапі інвестору необхідна інформація для врахування можливих варіантів розвитку подій після здійснення інвестицій.

Аналізуючи сучасний інвестиційний клімат в Україні у цілому, можна стверджувати, що наразі він формується в умовах невизначеності, адже згідно зі словником економічних термінів «невизначеність – відсутність надійної інформації про умови економічної діяльності та низький ступінь передбачуваності цих умов» [4, с. 95].

Зважаючи на те, що інвестиційна діяльність є лише складовою економічної діяльності, якій притаманні певні ризики неповернення вкладеного капіталу, а головною передумовою її здійснення є наявність сприятливого інвестиційного клімату, визначимося з категорією «інвестиційний клімат в умовах невизначеності», яка, на нашу думку, може трактуватися як «низький ступінь передбачуваності дії політичних, правових, економічних, інституціональних, соціальних та інших умов здійснення інвестиційної діяльності та відсутність достовірної інформації щодо їх впливу на рівень інвестиційних ризиків». При оцінці інвестиційного клімату, який формується під впливом політичних, правових, організаційних (інституціональних), економічних, фінансових, інформаційних, соціальних і екологічних умов, виникає низка різних варіантів рішень та наслідків від їх прийняття, які й дозволяють говорити про існування певних умов невизначеності інвестиційного клімату. Таким чином, констатуємо, що основними складовими, що формують інвестиційний клімат країни, є різні умови, кожна з яких має певні ознаки невизначеності, які ми згрупували в певній ієрархічній послідовності (рис. 1).

Від правильного розуміння «вузьких місць» за цими умовами та оцінки їх впливу на кінцевий результат залежить висновок інвестора щодо сприятливості інвестиційного клімату та доцільності інвестування.

При цьому чим вищий рівень невизначеності, тим важче прийняти позитивне рішення щодо доцільності інвестування, а отже, тим гірший інвестиційний клімат у країні (див. рис. 1).

У межах цієї статті неможливо охопити всі аспекти невизначеності інвестиційного клімату в Україні, тому зупинимося на одному з головних факторів формування інвестиційного клімату – правовому, який залежить від політичних умов та проявляється через наявність нормативно-

законодавчих документів, їх якості й головне повноту та своєчасність виконання затверджених ними правових норм. До того ж від правового фактора залежить рівень оцінки інших складових інвестиційної політики (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація умов невизначеності інвестиційного клімату*

Умови	Показники		Значення
Політичні	Спадковість	Передбачуваність	– погано
	Стабільність	Надійність	– середньо – добре
Правові	Достатність нормативної бази	Наявність механізмів реалізації законодавчих норм	– погано – середньо – добре
	Якість та узгодженість нормативної бази	Наявність гарантії захисту прав інвесторів	
Інституційні	Наявність державних структур регулювання, контролю, та координації інвестиційної діяльності	Наявність недержавних структур регулювання, контролю, та координації інвестиційної діяльності	– погано – середньо – добре
	Взаємодія між органами державної влади	Наявність корупції	
Економічні	Місткість ринку	Кваліфікована робоча сила	– погано
	Урегульованість відносин власності	Розвинутість виробничої інфраструктури	– середньо – добре
Фінансові	Стабільність валютного курсу	Страхування інвестицій	– погано – середньо – добре
	Розвинутість банківського та фондового ринків	Приваблива податкова політика	
Інформаційні	Наявність інформації	Достовірність інформації	– погано – середньо – добре
	Доступність інформації	Повнота інформації	
Соціальні	Рівень життя	Рівень соціального захисту	– погано – середньо – добре
	Рівень оплати праці	Рівень освіти	
Еколого-географічні	Розвинутість екологічного аудиту	Розташування	– погано – середньо – добре
	Рівень екологічної культури	Природні ресурси	

*Розроблено автором з частковим використанням [5].

На сьогодні в Україні вже створено підвалини для формування сприятливого правового поля для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема вона регулюється Законами України: «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про усунення дискримінації в

оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», розроблено та затверджено низку підзаконних актів, що забезпечують виконання цих законів. Комітетами Верховної ради та Урядом України ведеться постійна робота, спрямована на вдосконалення чинного законодавства. Проте політичне протистояння та наявність в Уряді та у Верховній Раді лобістських груп, що захищають інтереси окремих бізнес-груп, перешкоджають прийняттю дійсно ефективних законодавчо-нормативних документів. На сьогодні у комітетах Верховної ради зареєстровано більше 20 законопроектів з питань поліпшення інвестиційної діяльності, які не приймаються тільки тому, що народним депутатам ніколи працювати над законами, вони з'ясовують стосунки та блокують трибуну Голови ВРУ. Тому якщо оцінювати правову умову за показником «достатність нормативної бази», то зупинимося на оцінці «середньо».

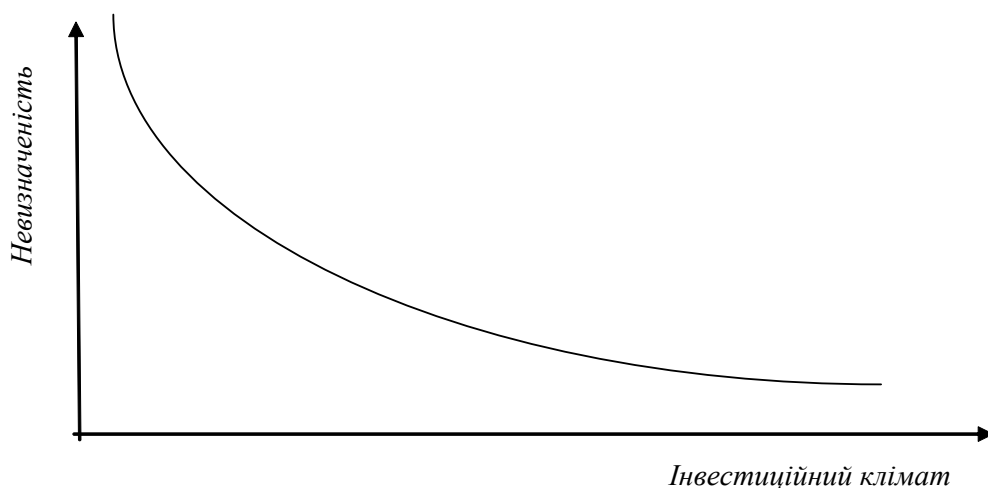


Рис. 1. Залежність інвестиційного клімату від рівня невизначеності

Стосовно якості чинної нормативної бази з регулювання інвестиційної діяльності, вважаємо, що неодноразові доопрацювання Законів «Про іноземні інвестиції», «Про режим іноземного інвестування», «Про лізинг» тощо свідчать про недостатній рівень їх підготовки на стадії затвердження. Крім того, наявність великої кількості підзаконних актів, які інколи досить неадекватно пояснюють правові норми законів, дозволяє зробити висновок, що правовий фактор формування інвестиційного клімату за показником «якість та узгодженість нормативної бази» заслуговує на оцінку «погано».

Щоб оцінити «наявність механізмів реалізації законодавчих норм» розглянемо один приклад. Наразі Урядом правильно визначається, що «...головним завданням на короткострокову перспективу є вдосконалення необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з формування

єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, забезпечення незмінності та гарантованості захисту прав і свобод інвестора» [2].

У цьому сенсі досить правильною як головний стратегічний план розвитку української економіки на найближчі п'ять років була Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків», в якій зазначено, що «...з метою активізації інвестиційної діяльності підприємств Уряд спрямовує свої зусилля на:

- створення нормативно-правової бази для заохочення вкладення довгострокових фінансових інвестицій;
- сприяння укладанню угод про розподіл продукції;
- формування системи інструментів розвитку інвестиційної діяльності підприємств та інвестиційного кредитування;
- залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів» [6].

На жаль, на практиці жоден з визначених Програмою заходів з різних об'єктивних і суб'єктивних причин до кінця не був виконаний. Так, стосовно створення законодавчо-нормативної бази для заохочення вкладення довгострокових фінансових інвестицій Урядом була розроблена низка нормативно-правових актів, більшість з яких, з тих чи інших причин, так і залишилися законопроектами, тобто не пройшли відповідні процедури реєстрації та затвердження і не набули чинності. Більше року розглядався у комітетах Верховної Ради України проект Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні», який було прийнято 25.06.2009 за № 1345-17. Цей закон є рамковим та врегульовує відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках державно-приватного партнерства, встановлює гарантії додержання прав та законних інтересів сторін цих договорів та декларує намір Уряду вступати у відкриті та ділові відносини з бізнесом (приватними партнерами).

Більш результативною є діяльність Кабінету Міністрів України, який на виконання своєї програми прийняв низку важливих регуляторних актів до яких належать: постанова Кабінету Міністрів України від 07.05.2008 № 439 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення, формування та реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану розвитку інноваційної економіки»; постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо удосконалення роботи органів виконавчої влади з інвесторами» від 26.11.2008 № 1024.

Крім того, у 2009 р. на рівні КМУ затверджено фінансування інвестиційних проектів, які реалізуються на підприємствах авіабудування та спрямовані на виконання експортних та інших контрактів, на суму 260 млн грн (розпорядження Кабінету Міністрів від 22.04.2009 № 447) за рахунок коштів Стабілізаційного фонду та прийнято розпорядження «Про державну підтримку у 2009 р. вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» (від 18.03.2009 № 328), яким затверджено основні показники фінансування та графіки закупівлі у 2009 р. сільськогосподарської техніки за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів [7].

Про швидке реагування Уряду України на реальні події свідчить те, що вже 20 грудня 2008 р. було розроблено та постановою від № 1107

схвалено Програму діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток», відповідно до якої одним з пріоритетних завдань Уряду з подолання кризи є стимулювання інвестиційної діяльності, а саме: зменшення відпливу капіталу; активізація інвестиційної діяльності; сприяння зростанню рівня капіталізації національних заощаджень та обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну; створення умов для прискорення технологічної модернізації вітчизняного виробництва з метою підвищення його енергоефективності та конкурентоспроможності [6].

Проте досить активна робота уряду з продукування різноманітних нормативних документів нівелюється його неспроможністю впровадити їх у життя, що пов'язано з відсутністю чітких механізмів їх реалізації та контролю за виконанням. Тому за цим показником можна поставити оцінку «погано».

Стосовно останнього показника «гарантій захисту прав інвесторів», то формально цей показник є наявним у більшості законодавчо-нормативних документів, що регулюють інвестиційну діяльність. Проте на практиці спостерігаються часті випадки порушення цих прав. Основною причиною цього є відсутність спадкоємності та послідовності дій у роботі різних урядів та урядових структур, що не виключає можливості порушення юридично зафіксованих гарантій. Але враховуючи те, що при Кабінеті Міністрів України у рамках розвитку конструктивного діалогу влади та бізнесу створено Раду інвесторів, до складу якої увійшли 148 представників міністерств і відомств та 189 – від інвесторів, що, можливо, дозволить виявити та вирішити найбільш актуальні проблеми, які постають перед інвесторами під час їхньої діяльності на території України. За цим показником можна поставити оцінку «середньо».

Якщо приймемо за стандартні значення оцінок «погано» – 2, «середньо» – 5 і «добре» – 10, то отримаємо такі результати (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця оцінки впливу правових умов невизначеності на інвестиційний клімат

Показник	Погано – 2	Середньо – 5	Добре – 10	Разом
1) Достатність нормативної бази	–	5	–	5
2) Якість та узгодженість нормативної бази	2	–	–	2
3) Наявність механізмів реалізації законодавчих норм	2	–	–	2
4) Наявність гарантії захисту прав інвесторів	–	5	–	5
Разом	4	10	0	14

Тобто оскільки сумарний вплив за чотирма обраними показниками менше середнього рівня, можна зробити висновок про негативний вплив правового фактора на інвестиційний клімат України. Для його усунення варто акцентувати роботу не на створенні нових нормативних актів, а на

поліпшенні якості та контролю за дотриманням правових норм вже існуючих документів.

Таким чином, можна підсумувати, що, незважаючи на значний спад інвестиційної активності в Україні, проблеми правової невизначеності з регулювання інвестиційної діяльності та поліпшення інвестиційного клімату знаходяться під пильною увагою Уряду, який за останній період провів низку організаційних і нормотворчих заходів для успішного їх вирішення. Відсутність реальних позитивних результатів від такої активної нормотворчої діяльності пояснюється відсутністю дійових механізмів впровадження затверджених правових норм, інертністю діяльності чиновників щодо виконання чинних нормативних документів та недосконалістю системи контролю за дотриманням виконавчої дисципліни на різних рівнях влади.

Також необхідно зазначити, що усунення факторів правового характеру, які призводять до невизначеності у сфері інвестиційної діяльності, не виключають можливості негативного впливу політичних, інституціональних, соціально-економічних та інших факторів, які необхідно невідкладно досліджувати у контексті пошуку реальних шляхів поліпшення умов інвестиційної діяльності в Україні.

Список використаної літератури

1. Основні показники економічної діяльності України / Макроекономічні показники // http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/so_ek_r_u/soekru_u/09_2009/images/page_010.jpg

2. «Інвестиційний клімат в Україні» / Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності // http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=138107&cat_id=96261

3. Аналітичний огляд: Іноземні інвестиції в Україну в умовах кризи // <http://new-politik.at.ua/publ/12-1-0-10>

4. Васильєв С.В. Словник економічних термінів / С.В. Васильєв, Н.В. Бондарчук, А.П. Макаренко, Л.Л. Мельник. — Д.: ДДАУ, 2005. — 192 с.

5. Градісов В.М. Інвестування: навч. посіб. / В.М. Градісов, С.В. Кривченко, О.Є. Ісаєва. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 164 с.

6. Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток» від 20 грудня 2008 № 1107 // <http://www.me.gov.ua/control/publish/article/>

7. Інформація про виконання заходів, затверджених Програмою діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток», та інших заходів, спрямованих на виконання пріоритетів, подолання негативного впливу світової фінансової кризи, вирішення окремих проблемних питань у I півріччі 2009 р. // http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=98907

Отримано 14.09.2009.

ІСТОРИЧНІ УМОВИ ДОМІНУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ МАТРИЦЬ

У статті досліджуються аналітичні можливості теорії інституціональних матриць у поясненні формування характеру співвідношення саморегулюючих і свідомо регулюючих механізмів. Наголошується на необхідності поєднання цієї теорії з цивілізаційними факторами розвитку та історичним підходом до аналізу інституціонального середовища країни.

В статье исследуются аналитические возможности теории институциональных матриц в пояснении формирования характера соотношения саморегулирующих и сознательно регулирующих механизмов. Акцентируется внимание на необходимости объединения данной теории с цивилизационными факторами развития и историческим подходом к анализу институциональной среды страны.

In article analytical possibilities of the theory institutional matrixes in the explanatory of formation of character of a parity of self-regulating and meaningfully regulating mechanisms are investigated, the accent on necessity of connection of the given theory with factors of development of civilizations and the historical approach to the analysis institutional environments of each concrete country becomes.

інституціональна матриця, X і Y-типи інституціональних матриць, природно-географічні, економічні, соціальні, політичні та культурологічні історичні умови

На сучасному етапі розвитку українського суспільства відбуваються досить складні перетворення, пов'язані з формуванням адекватної моделі регулювання економіки. Розбудовуючи засади ринкового господарства і, водночас, обираючи ефективні форми державного впливу на економічну діяльність, Україна апробує той позитивний досвід функціонування регулюючих інститутів, який продемонстрували світу розвинуті країни Америки та Європи.

Роки реформ, які досить часто виявлялися неефективними, з усією очевидністю показали помилковість імплантації в економічний і політичний простір українського суспільства інститутів західного типу без огляду на історичні умови розвитку країни. Практика інституціонального будівництва переконливо довела, що для того, щоб певна модель регулювання могла ефективно функціонувати в іншому середовищі, необхідна ціла низка передумов і факторів. Вивчення їх впливу з точки зору формування сприятливих умов для успішного функціонування тієї чи іншої моделі регулювання економіки зумовило звернення науковців до проблем, які не є економічними у повному розумінні цього терміна.

Вплив етики на економіку, дослідження ментальних рис нації у контексті сприйняття ліберальних цінностей, оптимальне поєднання формальних і неформальних правил у межах конкретного середовища — це далеко не повний перелік напрямів досліджень таких російських і вітчизняних науковців, як В. Базилевич, В. Дементьев, В. Задорожний, В. Ільїн, С. Кірдіна, Ю. Осипов, А. Олійник, О. Прутська, Є. Ясін, С. Синяков та ін. Серед великого розмаїття аспектів інституціональних досліджень процесів і явищ трансформаційної економіки в особливу галузь викристалізовуються проблеми формування суспільних інститутів координації. Вони, власне, і привернули нашу увагу.

Метою статті є розгляд історичних умов, які визначають переважання у конкретних моделях регулювання ринкових або державних механізмів, що відповідають певним типам інституціональних матриць.

Зауважимо, що такі дослідження набули останнім часом широкого розповсюдження. У межах інституціональної теорії на основі теоретичних концепцій Д. Норта і К. Поланьї двома російськими вченими О. Бессоновою і С. Кірдіною було розпочато на пострадянському просторі дослідження інституціональних матриць. Вперше цей термін до наукового вжитку ввів Д. Норт, розуміючи під ним «комплекс взаємопов'язаних правил і неформальних обмежень, сукупність яких визначає економічну діяльність» [1, с. 129].

Грунтуючись на такому визначенні, С. Кірдіна при формуванні власної теорії інституціональних матриць досить серйозно спрощує це поняття порівняно з початковим його змістом. «Сукупність базових економічних, політичних та ідеологічних інститутів ми називаємо інституціональною матрицею. У цьому понятті логічно узагальнені ті реальні і багатоманітні реальні зв'язки й інститути, які можна спостерігати у реальному житті. Це юридичні та житейські норми, правила і санкції, процедури погодження, закони, традиції, організації та законодавчі акти» [2, с. 90].

На основі аналізу даних щодо різних країн дослідниця виділяє у структурі держав тільки два типи домінуючих матриць – Х і Y-матриці [3]. Ці матриці відрізняються між собою змістом базових інститутів, які до них входять. Причому у структурі однієї матриці вони тісно взаємопов'язані. Так, у Y-матриці сполучаються економічні інститути ринку, політичні інститути федерації і субсидіарні цінності. Субсидіарність як принцип означає пріоритет особистості щодо спільнот, членом яких вона є. У федеральних відносинах субсидіарність характеризує пріоритет прав нижньої територіальної одиниці перед верхніми рівнями, які формуються на основі добровільних рішень нижніх первинних елементів територіальної структури.

X-матриця створена інститутами редистрибуції (термін введено К. Поланьї для визначення такого типу економічних відносин, в яких рух цінностей і прав з їх використання опосередковується центром), політичними інститутами унітарного устрою та ідеологічними інститутами комунітарності, в яких закріплено пріоритет Ми над Я.

«В інституціональній матриці, – стверджує С. Кірдіна, – діють базові (домінуючі) і комплементарні (доповнюючі) інституціональні матриці». Це означає, що інститути ринку співіснують з інститутами редистрибуції, демократія і федерація – з принципами унітарності і централізації, а субсидіарні цінності особистості поєднуються в суспільній свідомості з цінностями колективними, комунітарними. Принципово важливим є те, що в історичному плані починає стійко домінувати одна матриця, яка визначає рамки дії комплементарних інститутів.

Постанова проблеми співвідношення регулюючих інститутів у такому контексті не викликає сумнівів: історичний досвід функціонування механізмів координації у різних країнах світу дає чимало підтверджень тому, що ці механізми залежать від інституціонального середовища. Однак теорія інституціональних матриць не може вважатися досконалою з приводу пояснення конкретних причин їх домінування.

Так, С. Кірдіна наголошує, що «домінування Х і Y-матриць має «вічний» характер і визначає соціетальний тип суспільства. Саме домінуюча матриця відображає основний спосіб соціальної інтеграції, стихійно винайдений соціумом у конкретному оточуючому середовищі. Ми виділяємо дві властивості матеріально-технологічного середовища (суспільна інфраструктура і галузі, пріоритетні для забезпечення життєдіяльності всього населення), які, врешті-решт, формують домінуючий тип матриці» [2, с. 91]. До цих властивостей і, відповідно, типів автор відносить комунальне матеріально-технологічне середовище (характеризується внутрішньою нерозривністю, що потребує її використання як єдиної неподільної системи – ЖКГ, система залізничних шляхів, трубопроводи тощо) і не комунальне, що характеризується автономністю. Комунальне середовище сприяє формуванню Х-матриці, а не комунальне – Y-матриці.

Це занадто спрощена схема, в якій виокремлено вплив єдиного фактора, а саме: економічних умов у змісті розвитку тих чи інших організаційних форм власності. Тому вона не може повною мірою пояснити той спектр відмінностей у механізмах координації, який склався у різних країнах світу у певний історичний період.

Перш за все, слід зауважити, що «вічних» домінувань інституціональних матриць ніколи не існувало. У різний час і у різних народів поперемінно мали місце періоди посилення ринкових форм саморегуляції, які становлять основу Y-матриці, а також пріоритетний характер державного впливу, що характерно для Х-матриці. І якщо проаналізувати матеріально-технологічне середовище, то воно також поєднувало у собі і комунальні, і не комунальні елементи без помітної кореляції з домінуванням ринкових або державних регуляторів. Однак з цими регуляторами, а точніше, з їх співвідношенням була пов'язана ціла низка історичних умов і інституціональних факторів. Розглянемо їх більш детально.

З позиції системного і цивілізаційного підходів історичні умови пропонуються поділити на п'ять категорій, а саме:

- природно-географічні умови, що відображають масштаби країни і її геополітичне становище, забезпеченість природними ресурсами, щільність населення, масштаби освоєння земель;

- економічні умови, які поєднують рівень розвитку продуктивних сил, домінуючий тип власності, організацію географічного простору, структуру економіки, інфраструктуру;

- соціальні умови, що характеризуються класовою структурою, соціальною диференціацією населення;

- політичні умови, які визначаються інституціоналізованими відносинами між людьми, тобто системою права, організацією влади й управління, а також наявністю партій і громадянських рухів;

- культурологічні умови, які включають у себе духовне життя, створення й поширення кодів – лінгвістичних, етнічних, естетичних, наукових, релігійних та інших, тобто всю сферу символів, знаків, норм, цінностей, що забезпечують комунікацію людей.

Здійснивши таку класифікацію, буде доцільним проведення аналізу їх впливу на характер співвідношення державних і ринкових регуляторів окремо для кожного хронологічного періоду, оскільки різне поєднання виділених умов, в остаточному підсумку, і визначило історичну нерів-

номірність цивілізаційного розвитку. Принциповим моментом у цьому відношенні є твердження про можливість зміни цінностей і ментальних рис у часі залежно від конкретного сполучення історичних умов, хоча і з великим лагом.

Це не допускає ігнорування історичних умов і вільного переносу ментальних рис і цінностей однієї епохи у незмінному вигляді на іншу. Так, ототожнення світогляду українців епохи Київської Русі, Польсько-Литовської держави, Російської імперії і радянської доби, що досить часто має місце у вітчизняних дослідженнях, — помилка. Цінності і норми кожного періоду, маючи, безумовно, незмінну основу, у своїй більшості модифікувалися і хоча й повільно, все ж набували нових рис. Отже, застосування методу періодизації — неодмінна умова світоглядних досліджень.

Як приклад розглянемо період формування основ середньовічної цивілізації на прикладі ряду країн. Так, більшість території Росії у період освоєння слов'янської півночі становили ліси, болота, тайга, тундра, тобто ґрунти, не придатні для тривалої обробки. Це детермінувало постійне розширення площ під агрокультури і переміщення населення. У результаті освоювалися величезні території і формувалась велика за масштабами держава за низької щільності населення.

Цей фактор сприяв, з одного боку, прагненню до колективізму, общинного землеврядування, а з іншого — вимагав централізації в управлінні.

Як стверджує відомий дослідник цих процесів Л. Семеннікова, «корпоративна структура суспільства потребує сильної централізованої держави, яка пов'язує воедино общини, здійснює функції управління, розпорядження власністю, ідеологічного, духовного, політичного контролю тощо. Влада при цьому є необмеженою і не стиснутою жодними рамками, вона повністю підпорядковує суспільство» [4, с. 109]. Таким чином, община виховує політичну пасивність, апатію, конформізм. Якщо до цього додати ще один немаловажний наслідок общини — повну відсутність приватної власності, — то отримуємо ще один фактор посилення центральної політичної влади і поєднання влади з власністю.

Для общинного характеру землеробства характерний низький технічний рівень виробництва, переважне екстенсивне зростання і неекономічне примушення до праці, що призводить до існування різних форм залежності безпосередніх виробників, формування вищих (паразитуючих) і нижчих (благоформуєчих) прошарків населення.

Домінуюча православна віра підтримувала подібний устрій: виховувала і стверджувала соборність, аскетизм, зневагу до матеріального багатства, а також підтримувала державну владу, наділяючи правителя значною силою і оточуючи його особою містичними можливостями прийняття єдино вірного рішення (цар — помазанник Божий).

Сукупність окреслених природно-географічних, економічних, соціальних умов визначили і відповідні риси ментальності російського населення, підтримувані православною християнською мораллю. Це — колективізм (соборність), протиставлення влади й народу, культ царя, повага тільки до представників свого кола, праця як засіб виживання, скромність у споживанні, невибагливість. Звідси — закріплення й домінування державних форм координації і, відповідно, інституціональної Х-матриці.

Щодо України, то населення східнослов'янської середньовічної цивілізації, яке у подальшому стало основою української нації, осво-

ювало здебільшого південні землі, тобто багаті та родючі ґрунти лісостепової смуги Середнього Подніпров'я. Відносна легкість обробки таких ґрунтів, а також більш помірний клімат порівняно з північними східнослов'янськими землями, сприяв осілому характеру землеробства. У силу цього для прашурів українців не була характерною община. Населення південно-руських, а пізніше українських земель, вело індивідуальне господарство у межах хуторів. Для українця більш характерними були не колективістські, а індивідуалістичні риси.

Спільною рисою всіх східнослов'янських народів був особливий тип давньоруського феодалізму, який характеризувався державною приналежністю земельних володінь, які роздавалися князем не як приватним володарям, а як носіям державних символів. Звідси — поєднання землеволодіння з владою. Однак домінування приватних форм власності на українських землях не сприяло тотальним процесам одержавлення і централізації. Тому українці цього періоду тяжіли більше до демократичних засад, ніж до тоталітарних.

Геополітичне становище держави потребувало зусиль щодо її захисту від зовнішніх ворогів, і з цим фактором пов'язані необхідність поєднання сил, гуртування задля посилення воєнної міцності. Тому індивідуалізм, який підживлювався особливим характером землеробства, поєднувався з колективізмом воєнного характеру. Таким чином, український менталітет середньовічної доби формувався на основі військово-господарського централізму і переважаючого господарського індивідуалізму, переродженню якого на остаточний лібералізм, однак не сприяла православна ідеологія візантизму. Отже, дещо інше сполучення історичних умов визначає і неідентичну ментальність двох слов'янських народів у один і той же хронологічний період. Якщо аналіз розширити і включити в нього феодальні відносини Західної Європи або Азії, результат буде ще більш переконливим.

Отже, слід відзначити продуктивність застосування у науковому дослідженні характеру співвідношення механізмів координації теорії інституціональних матриць. Проте ця теорія має бути розширеною шляхом включення до неї цивілізаційних факторів розвитку, які відображають певне сполучення історичних умов у кожний конкретних хронологічний період. За такого підходу інституціональна матриця певного типу інтерпретується як похідна від стану і поєднання історичних умов. Така постановка питання дає можливість здійснювати дослідження домінуючих інститутів, більш адекватні реаліям і водночас розкриває набагато ширші перспективи інституціонального будівництва у трансформаційному соціальному середовищі.

Список використаної літератури

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. — К.: Основи, 2000. — 189 с.
2. Кирдина С. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация / С. Кирдина // Вопросы экономики. — 2004. — № 10. — С. 89–98.
3. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России / С. Кирдина. — М.: ТЕИС, 2000. — 323 с.
4. Семенникова Л. Цивилизационные парадигмы в истории России / Л. Семенникова // Общественные науки и современность. — 1996. — № 5. — С. 107–120.

Отримано 5.10.2009.

РОЗРАХУНОК ПЕРІОДУ ПОВЕРНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ, АВАНСОВАНИХ НА РЕКЛАМУВАННЯ НОВИХ ЗАСОБІВ ПРАЦІ

Виконано аналіз методів визначення ефективності реклами. Запропоновано метод розрахунку періоду повернення інвестицій, авансованих на рекламування нових засобів праці.

Выполнен анализ методов определения эффективности рекламы. Предложен метод расчета периода возврата инвестиций, авансированных на рекламирование новых средств труда.

This article gives a detailed analysis of the methods for defining advertising performance and suggests a method for calculating a return period on investments in marketing new working facilities.

засоби праці, реклама, рекламна компанія, застосовані інвестиції, ефективність, період повернення

Інвестування рекламної діяльності підприємства з виробництва нових засобів праці має такі особливості:

- інвестування реклами здійснюється за рахунок витрат на збут, що, згідно з П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати», включаються у валовий прибуток підприємства;
- рекламування продукції відбувається рекламними кампаніями, тривалість яких не відома.

Визначення ефективності реклами є важливою складовою ефективності інноваційної діяльності підприємства. Це зумовлено великими витратами на рекламу. Усі способи визначення ефективності реклами поділяють на оціночні й аналітичні [1; 2, с. 121; 3, с. 26].

Оціночні способи. Поділяються на дві категорії — прямі й непрямі. Прямі — базуються на визначенні безпосереднього впливу реклами на відвідувачів і покупців. Непрямі — ґрунтуються на визначенні таких параметрів, що пов'язані з рекламою, але є наближеними. Непрямі способи поділяють на три групи: засновані на методі опитування, порівняльні й розрахункові [16, с. 26].

Класифікація оціночних способів, запропонована А. Матанцевим, містить основні варіанти визначення ефективності реклами. Спосіб, який базується на визначенні економічної ефективності реклами, тобто співвідношення обсягу продажів з витратами на рекламу, є найменш розробленим. Період повернення витрат на рекламу не розраховується.

Аналітичні способи. До них належать способи визначення ефективності реклами, що ґрунтуються на перетворенні оціночної інформації для таких цілей:

- підвищення точності вимірів;
- розрахунок окупності реклами з мінімальною похибкою й урахуванням одного й багатьох відвідувань фірми, що продає товари або послуги;
- виявлення ефекту нерівномірного впливу реклами на різні види товарів або вартісні категорії товарів;
- врахування впливу сезонності й зовнішньоекономічних змін;
- поділ впливу реклами й конкуренції [2; 3, с. 121].

Визначення економічної ефективності рекламної діяльності передбачає розрахунок величини одержаних економічних результатів на одиницю витрат, порівняння її з нормативним значенням. Економічний результат впливу реклами вимірюють додатковими обсягами продажів або збільшення прибутку.

Основними статтями бюджету залежно від функціонального призначення є:

1) адміністративні витрати – заробітна плата працівників рекламної служби, накладні витрати тощо;

2) витрати на придбання рекламного простору (одна з найбільших статей) – закупівля місця на газетних шпальтах і сторінках журналів, ефірного часу на телебаченні й радіо, площ на спеціальних стендах, місця під розклеювання листівок і розміщення рекламних носіїв на транспорті тощо;

3) матеріальні витрати при виробництві рекламоносіїв: відеороликів, плакатів, інших засобів друкованої реклами, носіїв зовнішньої реклами тощо;

4) амортизація устаткування, використовуваного для рекламних цілей (друкарня, оргтехніка, комп'ютерна техніка, інше устаткування);

5) гонорари рекламним агентствам;

6) інші рекламні витрати (наприклад, директ-мейл, тобто пряму поштову рекламу, на закупівлю інформаційних баз даних тощо).

В економічній літературі є різні підходи до визначення економічної ефективності витрат на рекламу [4–7].

Найбільше поширення одержали методи, що ґрунтуються на розрахунку відношення додаткового обсягу реалізації продукції до витрат на рекламу [4, с. 15], додаткового прибутку до витрат на рекламу [6, с. 27], додаткового прибутку до річного прибутку від звичайної діяльності [5, с. 19]. Один з методів, який називають інвестиційним методом, передбачає розрахунок показника економічної ефективності, в чисельнику якого приймається додатковий випуск продукції, у знаменнику – щорічні інвестиції, що вносяться рівномірно за роками реалізації інвестиційного проекту [7]. Для оцінки економічної ефективності PR-кампанії використовують показник, який дорівнює відношенню додаткового обсягу продажів до вартості PR-кампанії [8, с. 52].

Рекламна діяльність машинобудівного підприємства щодо просування нових засобів праці здійснюється серією рекламних кампаній. Рекламна кампанія є комплексом рекламних заходів, розроблених відповідно до програми маркетингу підприємства. Проведення рекламних кампаній потребує дотримання обмежень терміну виконання робіт і вартості кампанії. Ефективність рекламних кампаній досягається тим, що при їх проведенні використовуються різні засоби реклами, які посилюють і доповнюють один одного. Рекламні кампанії плануються у термін одного року. Термін повернення кампанії визначається обсягом рекламного бюджету. Економічна ефективність рекламної кампанії визначається відношенням додаткового обсягу продажів до вартості PR-кампанії [8, с. 52].

Загальним недоліком перелічених методів є те, що дослідники порушують один з основних принципів побудови показника економічної

ефективності, згідно з яким результати повинні бути наслідком витрат. Це означає, що додатковий обсяг реалізації або додатковий прибуток не можуть бути результатом витрат на рекламу. В одержанні цих результатів беруть участь також інші витрати – засоби праці, предмети праці, жива праця. Відношення додаткового прибутку до валового прибутку не можна зарахувати до показників економічної ефективності. Цей показник не відображає співвідношення результатів і витрат [9, с. 100]. Жоден з методів не передбачає розрахунок періоду повернення вкладених інвестицій.

Мета статті – запропонувати метод визначення періоду повернення застосованих витрат, авансованих на проведення рекламної кампанії.

Для розрахунку витрат, що відповідають додатковому обсягу реалізованої продукції в результаті рекламної діяльності, запропоновано використовувати два види витрат: операційні й економічні.

Операційні витрати (Bo) необхідні для випуску додаткового обсягу реалізованої продукції (як частина собівартості). Крім того, вони містять витрати на рекламу за рахунок прибутку (ΔPr):

$$Bo = \Delta B + \Delta Pr,$$

де ΔB – собівартість продукції, додатково реалізованої у результаті рекламної кампанії, грн / рік. Визначається у вигляді суми економічних елементів витрат;

ΔPr – витрати на рекламу, грн / рік.

Економічні витрати (Be) включають усі витрати, що входять у собівартість додатково випущеної продукції, і додатковий прибуток, зумовлений випуском продукції:

$$Be = \Delta B + \Delta Pr + \Delta P;$$

$$Be = Bo + \Delta P,$$

де ΔB – собівартість додатково реалізованої продукції, грн / рік;

ΔP – прибуток, додатково отриманий за рахунок додатково реалізованої продукції, грн/рік. Вони не включають витрати на рекламу ΔPr .

У табл. 1 наведено вихідні дані й результати розрахунку операційних і економічних витрат підприємств машинобудування Запорізької області.

Відношення кожного виду результату до кожного виду витрат утворює систему показників економічної ефективності рекламної діяльності. Відношення кожного виду результату до операційних витрат характеризує економічну ефективність операційних витрат, пов'язаних з рекламною діяльністю підприємств машинобудування; відношення кожного виду результату до економічних витрат – економічну ефективність економічних витрат, зумовлених рекламною діяльністю підприємств.

Розрахунок показників абсолютної економічної ефективності базується на передбачуваній взаємодії видів результатів і витрат рекламної кампанії наведено у табл. 2.

Таблиця 1

**Результати розрахунку операційних і економічних витрат,
пов'язаних з рекламною діяльністю машинобудівних підприємств**

Показники, грн / рік	Символ	БАТ «Мо- тор Січ»	БАТ «Запоріж- трансфор- матор»	БАТ «33ВА»	ТОВ «Елемент перетво- рювач»
Обсяг реалізованої продукції	V	1800852	1212556	104119	6229
Валовий прибуток	Π	765 484	757157	26278	1225
Витрати на рекламу	$\Delta\Pi_p$	2180	22175	788	64
Додатковий обсяг реалізації	ΔV	180080	212156	10412	620
Додатковий прибуток (без витрат на рекламу)	$\Delta\Pi$	22877	6987	670	124
Додаткові витрати на випуск (ΔV)	ΔB	155023	182454	8954	432
Операційні витрати, $B_o = \Delta B + \Delta\Pi_p$	B_o	157203	205169	9742	496
Економічні витрати, $B_e = B_o + \Delta\Pi$	B_e	18080	212156	10412	620

За наявності одного варіанта обґрунтування треба порівняти показники E_1, E_2, E_3 і E_4 з нормативними значеннями E_{n1}, E_{n2}, E_{n3} і E_{n4} . Якщо $E_1 \geq E_{n1}, E_2 \geq E_{n2}, E_3 \geq E_{n3}$ і $E_4 \geq E_{n4}$, варіант є економічно вигідним.

За наявності двох і більше варіантів рекламної кампанії вибір кращого з них здійснюють за допомогою розрахунку порівняльної економічної ефективності на основі максимального значення показника абсолютної ефективності чи перевищення індексу реалізації над індексом витрат.

Таблиця 2

Показники економічної ефективності витрат інноваційної продукції

Результати рекламної кампанії Витрати, грн / рік	Додатковий обсяг реалізованої продукції	
	у натуральному вигляді, ΔQ , од. / рік	у грошовій формі, ΔV , грн / рік
Операційні витрати, $B_o = \Delta B + \Delta\Pi_p$	$E_1 = \Delta Q / B_o \geq E_{n1}$	$E_2 = \Delta V / B_o \geq E_{n2}$
Економічні витрати, $B_e = \Delta B + \Delta\Pi_p + \Delta\Pi$ $B_e = B_o + \Delta\Pi$	$E_3 = \Delta Q / B_e \geq E_{n3}$	$E_4 = \Delta V / B_e \geq 1$

Пропонуємо тривалість рекламної кампанії приймати на рівні періоду повернення операційних витрат, пов'язаних з рекламою нових засобів праці. Цей період може бути визначений на основі рівності додаткового

кумулятивного випуску продукції та авансованих застосованих кумулятивних витрат:

$$\Delta V_m \times t_p = \Delta B_a + (\Delta B_{m,m} + \Delta B_{zp,m} + \Delta \Pi_{p,m}) \times t_p,$$

де ΔV_m – середньомісячний додатковий обсяг реалізованої продукції, зумовлений рекламою, грн / міс.;

ΔB_a – річні додаткові амортизаційні відрахування, зумовлені витратами на рекламу, грн / рік;

$\Delta B_{m,m}$ – середньомісячні додаткові матеріальні та інші витрати, пов'язані з рекламною діяльністю, грн / міс.;

$\Delta B_{zp,m}$ – середньомісячні додаткові витрати на оплату праці (з відрахуваннями на соціальні заходи), пов'язані з додатковим випуском продукції, грн / міс.;

$\Delta \Pi_{p,m}$ – середньомісячні витрати на рекламу нових засобів праці, грн / міс.;

t_p – період повернення операційних витрат, пов'язаних з рекламою, міс.

Якщо позначити додаткові середньомісячні змінні витрати сумою

$$\Delta B_{z,m} = \Delta B_{m,m} + \Delta B_{zp,m},$$

то тривалість кампанії з рекламування нових засобів праці пропонується визначити за формулою:

$$t_p = \frac{\Delta B_a}{\Delta V_m - (\Delta B_{z,m} + \Delta \Pi_{p,m})}.$$

Критерієм обґрунтування тривалості рекламної кампанії є умова, що її період не повинен перевищувати нормативне значення, яке встановлюється власником майна чи інвестором.

Виконаємо розрахунок рекомендованої тривалості кампанії стосовно рекламування інноваційної продукції ВАТ «Запорізький завод високовольтної апаратури» на основі вихідних даних, наведених у табл. 3.

Рекомендована тривалість рекламної кампанії буде дорівнювати:

$$t_p = \frac{8515,2}{867,7 - (36665,7)} = 11,1 \text{ міс.}$$

Таблиця 3

Вихідні дані для розрахунку тривалості рекламної кампанії на ВАТ «ЗЗВА»

Показник	Символи	Значення
Середньомісячний додатковий обсяг реалізованої продукції, зумовлений рекламою, грн / міс.	ΔV_m	867,7
Річні додаткові амортизаційні відрахування, зумовлені витратами на рекламу, грн / рік	ΔB_a	8515,2
Сума середньомісячних додаткових матеріальних та середньомісячних витрат на оплату праці, пов'язані з рекламною діяльністю	$\Delta B_{m,m} + \Delta B_{zp,m}$	36,6
Середньомісячні витрати на рекламу нових засобів праці, грн / міс.	$\Delta \Pi_{p,m}$	65,7

Запропоновано метод визначення тривалості рекламної кампанії нових засобів праці, який, на відміну від існуючих, базується на поверненні витрат, авансованих на рекламу, і дає змогу економічно обґрунтувати прийняття управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Матанцев А.Н. Искусство завоевывать рынок: монография / А.Н. Матанцев. — М.: Экономист, 2006. — 286 с.
2. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы: учеб. пособие/ А.Н. Матанцев. — М.: Изд-во «Финпресс», 2007. — 416 с.
3. Матанцев А.Н. Сравнение различных способов определения эффективности рекламы / А.Н. Матанцев // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. — 1998. — № 3. — С. 24–28.
4. Дружинина Е. Эффективный BTL — удар по эмоциям / Е. Дружинина // Инвест-газета. — 2004. — № 32. — С. 15–17.
5. Борзенков С. Визначення ефективності проведеної BTL-акції / С. Борзенков // Схід. — 2006. — № 2. — С. 45–50.
6. Ромат Е.В. Реклама / Е.В. Ромат. — СПб: Питер, 2007. — 208 с.
7. Melese F. A dynamic model of advertising by regulated firm / F. Melese, V.L. Kaserman, I.W. Mayo // J. Of economics. — Wein, 1996. — Vol. 64. — № 1. — P. 85–106.
8. Кочут М. Как оценивать эффективность PR / М. Кочут // Бизнес. — 2004. — № 26. — С. 52–53.
9. Салига К.С. Економічна ефективність інвестицій у рекламну діяльність підприємств: монографія / К.С. Салига, О.А. Лозова. — Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2008. — 206 с.
10. Салига К.С. Удосконалення методів визначення абсолютної ефективності інвестицій у рекламну діяльність підприємств / К.С. Салига, О.А. Лозова // Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — № 12. — С. 14–19.
11. Салига К.С. Розробка методів оцінки порівняльної ефективності інвестицій у рекламну діяльність підприємств / К.С. Салига, О.А. Лозова // Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — № 24. — С. 7–9.
12. Салига К.С. Методичні підходи виміру результатів та витрат рекламної діяльності підприємств / К.С. Салига, О.А. Лозова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. — Вип. 230. — В 3 т. — Т. II. — С. 326–335.
13. Салига К.С. Економічне обґрунтування витрат на рекламу: монографія / К.С. Салига, О.А. Лозова. — Запоріжжя: КПУ, 2009. — 64 с.

Отримано 20.08.2009.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто особливості розвитку бізнесу в умовах глобалізації економіки. Запропоновано схему системи управління бізнесом. Визначено умови формування ефективної системи управління розвитком бізнесу.

Рассмотрены особенности развития бизнеса в условиях глобализации экономики. Предложена схема системы управления бизнесом. Определены условия формирования эффективной системы управления развитием бизнеса.

The features of development of business are considered in the conditions of globalization of economy. The chart of control system by business is offered. Certainly terms of forming of effective control system by development of business.

управління, розвиток, бізнес, підприємництво, менеджмент, глобалізація економіки

Глобалізація світової економіки, яка розгортається за рахунок збільшення чисельності людства, динамічного розвитку науково-технічного прогресу, зміни характеру міграції трудових ресурсів, капіталу й інформації, призводить до структурних та організаційних змін в усіх сферах бізнесу. Ускладнення ринкового середовища, скорочення життєвого циклу суб'єктів господарювання, виникнення нових видів економічної діяльності, постійні зміни умов ведення бізнесу і виникнення кризових явищ потребують створення механізмів, які б підвищили ефективність бізнесу, зробили його більш зрозумілим та сприяли демократизації суспільства. Тому досягнення цих важливих науково-практичних завдань викликає необхідність проведення комплексного дослідження щодо управління розвитком бізнесу, що є проблемою актуальною та своєчасною для сьогодення [1, 5, 15].

У науковій економічній літературі протягом тривалого періоду досить ретельно досліджуються питання управління, розвитку бізнесу та глобалізації економіки широким колом молодих та вже відомих вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: О. Біломістний, Ю. Богатін, Р. Булига, В. Василенко, Е. Драчева, В. Зянько, В. Колот, П. Кохно, П. Круш, О. Кузьмін, А. Лібман, О. Мельник, К. Нордстрем, С. Поліщук, І. Радіонова, Й. Рідерстрале, В. Родченко, М. Савельєва, О. Ухліна, А. Чухно, Н. Шандова, В. Швандар, О. Щербина та ін. [1–5; 7; 11–16]. Але й досі відсутній чіткий механізм системи управління розвитком бізнесу, який би комплексно враховував питання вибору нового бізнесу, його організації, ведення та завершення в сучасних умовах глобалізації світової економіки. На практиці ця ситуація призводить до: обмеження кола осіб, що можуть ефективно займатися бізнесом, підприємництвом і менеджментом; недобросовісної конкуренції; гальмування економічного зростання національної економіки; непродуктивної зайнятості трудових ресурсів.

Метою статті є дослідження особливостей ведення господарської діяльності в умовах глобалізації економіки та розробка системи управління розвитком бізнесу. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: системний аналіз, синтез, метод порівняльних характеристик, групування, абстрагування та моделювання.

У науковій літературі під терміном «бізнес» традиційно розуміється «діяльність, що не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку» [6, с. 102]. Бізнес охоплює всі сфери господарювання у суспільстві і є основою ринкових відносин. Розвиток бізнесу означає зміну його якості, перехід від одного якісного стану до іншого з моменту створення до моменту ліквідації. І якщо процес розвитку бізнесу в традиційній економіці (при мінімальному рівні глобалізації, що було характерно до середини XX ст.) передбачав послідовне здійснення таких процесів, як: вибір нового бізнесу, організація, ведення та завершення бізнесу, а потім їх повторення у новій сфері, то в умовах глобалізації світової економіки (формування єдиного економічного простору у світовому вимірі) власники бізнесу для забезпечення сталого економічного розвитку вимушені вже на етапі ведення поточного бізнесу шукати нові сфери відтворення капіталу (рис. 1).

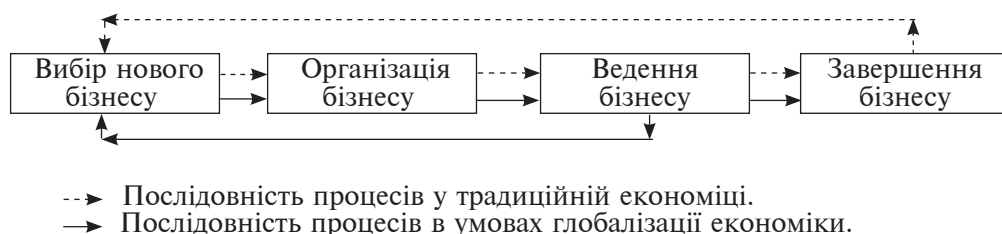


Рис. 1. Схема розвитку бізнесу

Вибір нового бізнесу передбачає здійснення пошуку ідеї, яка б задовольнила певні потреби суспільства і принесла прибуток власнику бізнесу за допомогою таких загальних напрямів господарської діяльності, як: видобуток природних ресурсів, вирощування худоби та сільськогосподарської продукції, виробництво речовинних виробів, виконання послуг, створення інформаційних продуктів, торгівлі, творчості тощо. Принципи та методи добору ідей і час їх розгляду можуть бути різними, оскільки в деяких галузях тільки одна ідея з декількох тисяч під час впровадження дає комерційний результат. Як правило, на прийняття рішення щодо вибору нового бізнесу впливають: досвід (знання, попередні проекти, рівень прибутковості поточного бізнесу, схильності, пріоритети), стратегічні орієнтири, наявність капіталу, зв'язки, оточення, риси характеру, звички, інтелект, совість, мобільність, міра бажання ризику та спроможність збагачення власника. Процес вибору нового бізнесу повинен передбачати проведення маркетингової, технічної, економічної, юридичної та управлінської експертизи, в яких даються висновки щодо доцільності організації нового бізнесу.

Організація бізнесу є суто організаційним процесом, завданням якого є найбільш ефективна реалізація запланованих заходів щодо розгортання обраного виду діяльності. На цьому етапі здійснюється організаційне проектування, визначається організаційна структура, коригуються заплановані та реальні параметри нового бізнесу, формується оптимальна структура ресурсів. У складних проектах, особливо із залученням сторон-

нього інвестиційного капіталу, організація бізнесу може супроводжуватися моделюванням і тестуванням моделі бізнесу (у вигляді випробування частини виробничих потужностей від загального запланованого обсягу). Здійснення цих заходів допомагає уникнути помилок і невідповідностей, які були допущені у процесі вибору нового бізнесу, а також дає більш чітку картину майбутнього бізнесу для розуміння її персоналом підприємства. На цьому етапі здійснюється офіційна реєстрація суб'єкта господарювання (організаційно-правової форми, торгової марки, торгового знака) в органах державної влади і починається функціонування нового бізнесу.

Ведення бізнесу передбачає максимально ефективне здійснення господарської діяльності. Досягнення цього є можливим лише при раціональному управлінні бізнесом (рис. 2) [13]. Управління внутрішнім середовищем передбачає застосування: об'єднувальної функції керівництва, загальних функцій (планування, організації, мотивації, контролювання, регулювання) та численних конкретних функцій менеджменту; раціональне використання методів менеджменту – економічних, технологічних, соціально-психологічних, адміністративних тощо; вибір оптимальних принципів менеджменту – науковості, цілеспрямованості, ієрархічності, взаємозалежності, економічності, системності, єдиновладдя тощо [10]. Вхідні потоки складаються з людських, речовинних, фінансових, неречовинних та часових ресурсів. Процесами постають специфічно упорядковані сукупності робіт і завдань у часі й просторі, із зазначенням початку і кінця і точним визначенням входів і виходів. Вихідними потоками є товари підприємства у формі: речовинних виробів, послуг, ідей, інформації, технологій, капіталу та творчих винаходів. Відходами є речовини, матеріали та предмети, що утворюються в процесі виготовлення товарів, які не можуть бути використані для цього виробництва і використовуються як побічні товари або підлягають подальшій переробці чи утилізації.

Завершення бізнесу передбачає здійснення процедури ліквідації поточного бізнесу. При підконтрольності цього процесу волі власників бізнесу ліквідація бізнесу постає заздалегідь визначеним і запланованим заходом, який здійснюється задля переходу до нового виду господарської діяльності. У разі неефективного господарювання або надмірного тиску суб'єктів зовнішнього середовища цей процес є фінальною подією для розвитку бізнесу і супроводжується злиттям, поглинанням або банкрутством господарської одиниці.

В умовах глобалізації бізнесу, внаслідок збільшення кількості осіб, що почали активно здійснювати економічні відносини, ускладнення процесу управління бізнесом, поділу праці, обмеження часових ресурсів, появи нових товарів і видів діяльності та виникнення великих підприємств, в управлінській практиці почали виокремлюватися спеціалізовані терміни «підприємництво» й «менеджмент», вживати які почали люди, що отримують спеціальну підготовку та мають певні здібності. Підприємництво стало особливим видом бізнесу, який здійснюється з метою отримання надприбутку внаслідок самостійної інноваційної діяльності, що ґрунтується на персоніфікованому гнучкому управлінні й організації процесу відтворення та створення нових благ для суспільства [8, с. 17].

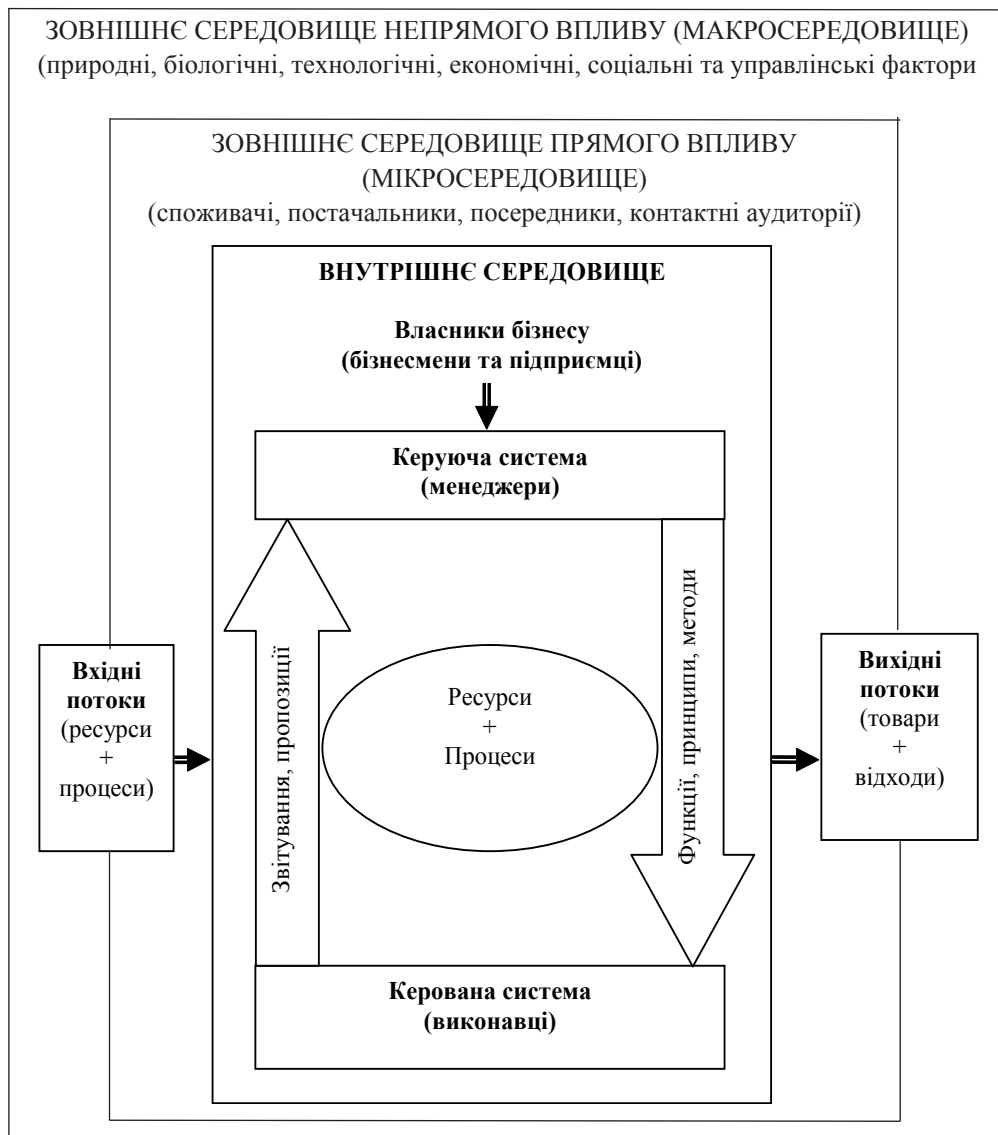


Рис. 2. Система управління бізнесом

Тому у бізнесменів (особи, які «роблять гроші» і є власниками капіталу, який перебуває в обігу та приносить дохід [8, с. 17]) і підприємців (особи які генерують нові ідеї, нетрадиційні шляхи та створюють нові напрями застосування бізнесу [8, с. 17]) необхідно розмежовувати психологію та стиль ведення господарської діяльності. Так, сучасний бізнесмен — це людина, яка не прив'язується до конкретного виробництва і обирає найбільш прибуткові та найменш ризиковані саме для неї традиційні види діяльності й може вкласти капітал у купівлю заводу,

потім його продати і купити цінні папери на фондовому ринку, потім продати їх і купити антикваріат, магазин, транспортну компанію тощо. А підприємець — це особа, яка шукає можливості для організації нового виробництва, використовує нетрадиційні шляхи, втілює нові ідеї, організовує виробничий цикл, свідомо іде на ризик і полюбляє його. Менеджмент у бізнесі є різновидом управлінської діяльності, яка стосується управління людьми і за ознаками є «цілеспрямованим впливом на колектив працівників або окремих виконавців з метою виконання поставлених завдань та досягнення визначених цілей» [10, с. 10]. Тому управління розвитком бізнесу в умовах глобалізації почало здійснюватися колективно (рис. 2), і сформувалася певна спеціалізація бізнесової діяльності. При веденні бізнесу трапляються два випадки управління його розвитком:

1) коли управління всіма ресурсами, процесами і розвитком бізнесу здійснює його власник;

2) ситуація, за якої власники вирішують питання щодо загального розвитку бізнесу і наймають менеджерів, які виконують частину процесу управління бізнесом у межах делегованих їм повноважень та займаються максимально ефективним управлінням лише дорученими ресурсами й процесами за умовами контракту.

У цілому в умовах глобалізації світової економіки, сформувалася така тенденція, коли процес вибору нового бізнесу більш ефективно здійснюють підприємці, організацію бізнесу — менеджери, ведення бізнесу — бізнесмени у співпраці з менеджерами, а завершення бізнесу здійснюють його формальні власники. На наш погляд, ця тенденція поділу праці в бізнесі дедалі буде посилюватися, що підтверджує поширення селенгу, консалтингу та аудиту.

Сучасні тенденції у процесах управління бізнесом відображають підвищення значення зовнішнього середовища, яке є визначальним порівняно з внутрішнім середовищем бізнесу. Тому для формування ефективної системи управління розвитком бізнесу в умовах глобалізації необхідно виконувати такі умови. По-перше, це забезпечення адекватності й пропорційності формування та розвитку ресурсів суб'єкта господарювання. По-друге, це обов'язковість здійснення науково-технічних, інноваційних, інвестиційних, маркетингових процесів. По-третє, це орієнтація бізнесу на міжнародне співробітництво у вигляді застосування сучасних форм міжнародного бізнесу: імпорт, експорт, проекти «під ключ», ліцензування, франчайзинг, контракти на управління та іноземні інвестиції (прямі іноземні інвестиції, портфельні іноземні інвестиції, створення транснаціональних корпорацій, спільне підприємництво у вигляді спільних підприємств, багатонаціональних або мультинаціональних компаній).

Отже, дослідження питання управління розвитком бізнесу в умовах глобалізації економіки є дуже важливим унаслідок зміни факторів макроточення бізнесу і формування нових умов господарювання.

Результати, отримані у процесі проведеного дослідження, надають можливість подальшого вдосконалення загальних науково-методичних основ управління розвитком бізнесу та розробки прикладних аспектів управління бізнесом.

Список використаної літератури

1. Біломістний О.М. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні на сучасному етапі розвитку економіки / О.М. Біломістний, М.О. Савельєва // *Економічний простір*. — 2008. — № 15. — С. 78–84.
2. Богатин Ю.В. Экономическое управление бизнесом : учеб. пособ. для вузов / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 391 с.
3. Булыга Р. Инновационная методика управления бизнесом фирмы / Р. Булыга, П. Кохно // *Интеллектуальная собственность: промышленная собственность*. — 2007. — № 9. — С. 13–29.
4. Василенко В.А. Выбор типа модели управления устойчивым развитием организации / В.А. Василенко // *Актуальні проблеми економіки*. — 2005. — № 1. — С. 137–147.
5. Драчева Е.Л. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику / Е.Л. Драчева, А.М. Либман // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 2000. — № 4. — С. 12–15.
6. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 1 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2001. — 864 с.
7. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В. Зянько // *Економіка України*. — 2006. — № 2. — С. 84–89.
8. Колот В.М. Підприємництво: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.М. Колот, О.В. Щербина. — К.: КНЕУ, 2004. — 160 с.
9. Круш П.В. Оцінка бізнесу: навч. посібник / П.В. Круш, С.В. Поліщук. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 264 с.
10. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. — К.: Академвидав, 2003. — 416 с.
11. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / І. Радіонова // *Економіка України*. — 2009. — № 1. — С. 19–30.
12. Родченко В.В. Формування моделі процесу антикризового управління авіапідприємством / В.В. Родченко // *Проблеми системного підходу в економіці*. — 2007. — № 4 // <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>
13. Сардак С.Е. Управління персоналом: теоретичні аспекти та практичні здобутки: монографія / С.Е. Сардак, О.О. Третьяк. — Дніпропетровськ: Вид-во «СВІДЛЕР А.Л.», 2008. — 154 с.
14. Ухлина О. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта / О. Ухлина // *Управление персоналом*. — 2001. — № 4. — С. 48–49.
15. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // *Економіка України*. — 2007. — № 3. — С. 60–67.
16. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Н.В. Шандова // *Актуальні проблеми економіки*. — 2006. — № 169–173.

Отримано 20.08.2009.

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СИСТЕМИ «НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА» ТА МЕТОДИКА МІЖКРАЇНОВИХ ЗІСТАВЛЕНЬ

Вдосконалено підхід до визначення співвідношення факторів та результатів формування конкурентоспроможності, запропоновано модель формування конкурентоспроможності системи «національна економіка», здійснено обчислення і порівняння індексів конкурентоспроможності національних економік на основі розробленої методики, що ґрунтується на показниках експортної конкурентоспроможності та сталості економічного зростання.

Усовершенствован подход к определению соотношения факторов и результатов формирования конкурентоспособности, предложена модель формирования системы «мировая экономика», проведены расчет и сравнение индексов конкурентоспособности национальных экономик на основе разработанной методики, основанной на использовании показателей экспортной конкурентоспособности и устойчивого экономического роста.

The approach to defining correlation between the determinants and the results of competitiveness is improved, the model of creation of the system «the national economy» is proposed, the calculation and comparing the levels of competitiveness of national economies by using the method created by the author that is grounded at the indexes of export and sustainable development.

конкурентоспроможність, фактори конкурентоспроможності, модель формування конкурентоспроможності, індекс міжнародної конкурентоспроможності, рейтинг

В умовах посилення економічної нестабільності та невизначеності сучасного глобалізованого конкурентного середовища, формування конкурентоспроможної економіки постійно визначається серед пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави, визначених урядовими програмами та документами. Завдання розбудови в Україні інноваційної моделі, її економічного і соціального розвитку, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки покладено в основу Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» [1], проекту «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» як базовий принцип стратегічного курсу держави.

Таким чином, дослідження конкурентоспроможності набуває нового змісту. Це втілюється в необхідності подальшої розбудови теоретично-методологічних засад конкуренції та конкурентоспроможності на основі узагальнення наявного наукового доробку, уточнення поняття і ознак конкурентоспроможності стосовно складних соціально-економічних систем мікро-, мезо- та макрорівнів. На результатах таких досліджень повинна ґрунтуватися розробка стратегій, концепцій та програм, спрямованих на формування конкурентоспроможності широкого кола суб'єктів – від підприємства до національної економіки.

Метою дослідження є вдосконалення підходів до визначення співвідношення факторів та результатів формування конкурентоспроможності, обчислення і порівняння рівня конкурентоспроможності національних економік

на основі розробленої методики, що ґрунтується на показниках експортної конкурентоспроможності та усталеності економічного зростання.

Фахівці одностайно визнають відсутність єдиного загального визначення конкурентоспроможності. Якщо нещодавно ця обставина викликала обурення і розглядалась як свідчення недосконалості наукових досліджень, то в умовах сучасного динамічного середовища, що швидко змінюється, вона є цілком природною. Визначення конкурентоспроможності постійно еволюціонує в часі. Науковці вводять до наукового обігу нові поняття або модифікують ті, що існували раніше: конкурентність, конкурентна позиція, конкурентний статус (фірми, держави) тощо, та фундаментально обґрунтовують своє бачення проблеми. Діалектика названих понять гідна стати предметом окремого глибокого дослідження.

Так, Б. Шлюсарчик визначає «конкурентність» як здатність якого-небудь економічного суб'єкта вирішувати проблеми реалізації своїх інтересів шляхом конкурентної боротьби та його схильність до посилення власних конкурентних позицій [2]. За думкою дослідника, якщо конкурентоспроможність – це переважно категорія статична, яка характеризує стан речей, який склався на момент аналізу, то конкурентність підкреслює орієнтацію економічного суб'єкта на поліпшення конкурентних позицій в динаміці, характеризує його певні цільові установки [2]. Якщо конкурентність ринків, визначена через можливості та ступінь впливу окремих фірм на умови реалізації продукції, є звичним предметом розгляду в економічній літературі [3], то міжнародна конкурентність національної економіки – це відносно нова суспільно-економічна категорія.

Л. Антонюк, ґрунтуючись на доробку І. Ансоффа, вводить у науковий обіг поняття «конкурентний статус держави» [4].

Еволюція підходів до трактування конкуренції, конкурентоспроможності та сполучених понять, свідчить про поступовий розвиток названої проблеми одночасно з розвитком системи світової економіки та її підсистем нижчих рівнів. Дослідження конкурентоспроможності виходить на новий якісний рівень за принципом руху по спіралі, що вимагає розробки нових підходів, удосконалення та уточнення понять, що існують, визначень, методів аналізу.

Адекватне сучасним умовам визначення конкурентоспроможності є вихідним пунктом дослідження та запорукою досягнення поставленої мети і реалізації завдань.

Якщо в нещодавньому минулому переважало визначення конкурентоспроможності як здатності протидіяти суперникам на ринку шляхом використання конкурентних переваг, то сьогодні низка дослідників тлумачать конкурентоспроможність як ступінь ефективності суб'єкта при виконанні своїх функціональних обов'язків, або «призначення» в умовах можливої протидії суперників [5, 6, 7].

Ми визначаємо конкурентоспроможність будь-якого об'єкта як стан, обумовлений наявністю в об'єкта властивостей, що забезпечують можливість його функціонування з достатньою для виконання свого функціонального та суспільного призначення ефективністю, в середовищі подібних за типовими та характерними ознаками об'єктів [8].

Конкретизуємо це загальне визначення стосовно системи «національна економіка» як складової системи «світова економіка». Визначимо

конкурентоспроможність системи «національна економіка» як динамічний стан, обумовлений якісними і кількісними характеристиками зовнішніх та внутрішніх факторів та умов, за якого забезпечується здатність до саморегулювання, самовідтворення, вдосконалення згідно з пріоритетами сталого розвитку і національного добробуту, національної безпеки та ефективної взаємодії з суб'єктами міжнародного економічного середовища.

Конкурентоспроможність системи «національна економіка» є комплексним поняттям і спирається на фактори як внутрішнього, так і зовнішнього (глобального) середовища. Проблема розглядається, перш за все, в «національному» контексті – економічного зростання, сталого розвитку, добробуту та рівня життя населення, національної безпеки. Одночасно конкурентоспроможність національної економіки (країни), може розглядатись тільки щодо подібних суб'єктів конкуренції, а саме – інших країн, і виявляється в міжнародному контексті.

Ми запроваджуємо у визначення конкурентоспроможної системи «національна економіка» здатність до ефективної взаємодії із суб'єктами міжнародного економічного середовища як важливий аспект виконання нею суспільно-економічного призначення в ролі підсистеми світової економічної системи. Класичні теорії міжнародної торгівлі А. Сміта, Д. Рікардо, Хекшера-Оліна та ін. довели, що вигоду від участі в міжнародному поділі праці отримують як безпосередні учасники обміну, так і світове господарство в цілому. Завдяки численним зв'язкам мережевого характеру між суб'єктами світової економіки, результати міжнародної взаємодії поширюються за межі безпосередніх учасників міжнародних економічних відносин. У сучасних умовах глобалізації світогосподарських зв'язків зростає роль окремих національних економік та країн у забезпеченні ефективності функціонування світової економіки як системи мегарівня. Ми вважаємо систему «національна економіка» конкурентоспроможною, якщо виконується принцип ефективності за Парето: країна покращує своє становище за умови, що це не погіршить (або поліпшить) становище інших країн як суб'єктів світового господарства. З іншого боку, за сучасних умов конкурентоспроможною може бути лише та національна економіка, що найефективніше використовує можливості глобалізації. Країна, відкрита для міжнародної конкуренції, забезпечує гнучкість використання всіх ресурсів для товаровиробників, що, в кінцевому рахунку, й призводить до підвищення її конкурентоспроможності.

Грунтуючись на запропонованому визначенні, при системному підході до конкурентоспроможності національної економіки, можна виділити такі аспекти її вивчення, а на подальших етапах дослідження – також оцінювання:

1. Факторний, що розглядає умови та джерела формування конкурентоспроможності, або фактори конкурентоспроможності.
2. Процесний, що визначає властивості, які дають змогу системі виконувати свої функції, реалізувати конкурентні переваги, а також інструменти і засоби формування конкурентних переваг і виконання системою свого функціонального і суспільного призначення.
3. Результативний, що розглядає результати функціонування національної економіки у зв'язку з її конкурентоспроможністю, тобто визначає

ступінь та ефективність виконання системою функціонального і суспільного призначення порівняно з іншими учасниками конкурентного середовища.

Процеси соціально-економічного розвитку і, відповідно, формування конкурентоспроможності в системі відбуваються безперервно, по висхідній траєкторії (спіралі). Тому на попередньому витку спіралі (рівні) формування конкурентоспроможності фактори здійснюють вплив на результати, а результати конкурентоспроможності на наступному рівні стають її факторами, що відображає модель «Спіраль формування конкурентоспроможності» (рис. 1).

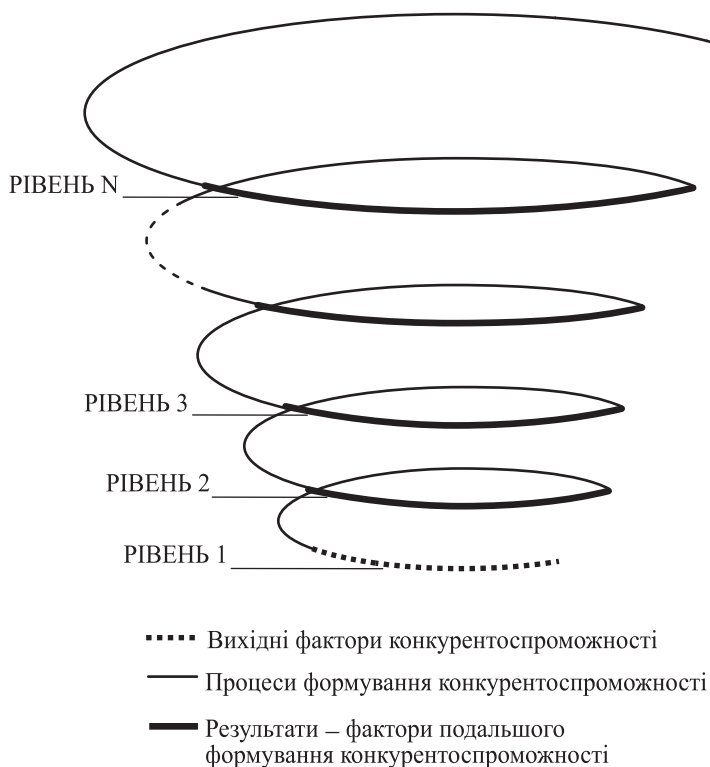


Рис. 1. Модель «Спіраль формування конкурентоспроможності»

Вихідні (первинні) фактори конкурентоспроможності знаходяться на початку спіралі, що визначає започаткування цілеспрямованого, систематизованого процесу формування конкурентоспроможності. Це можуть бути природні фактори, а також ті, що склалися історично на сьогодні. На основі первинних факторів конкурентоспроможності формується вихідний рівень конкурентоспроможності системи. У певних випадках може бути визначений стан неконкурентоспроможності системи, на якому ми не зупиняємось, оскільки ця проблема потребує окремого дослідження.

Процеси формування конкурентоспроможності включають створення механізмів, інструментів і засобів для виконання національною економічною системою своїх функцій і суспільного призначення: фор-

мування ефективного господарського механізму, формування або вдосконалення інституцій, розробку адекватної економічної та зовнішньоекономічної політики, а також стратегії формування (забезпечення, підвищення) конкурентоспроможності. Процеси безпосередньо спрямовані на виявлення потенційних і реальних конкурентних переваг, розробку заходів з їх посилення, формування нових конкурентних переваг. Процеси також обумовлюють безпосереднє здійснення заходів, спрямованих на формування конкурентоспроможності.

У результаті процесів відбувається реалізація на певному рівні функцій та суспільного призначення національної економічної системи та виникають результати як наслідок дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей – економічне зростання або сталий розвиток економіки, забезпечення певного рівня добробуту та створення можливостей для інтелектуального розвитку, національна безпека, формування відкритої економіки тощо. Досягнуті результати забезпечують новий стан системи. Тепер результати втілюють в собі фактори подальшого розвитку на наступному витку спіралі (рівень 2 на рис. 1).

Кількість витків спіралі та відстань між витками визначається сукупністю характеристик системи «національна економіка», ефективністю створення та реалізації конкурентних переваг, характером стадії розвитку, на якій знаходиться країна (ресурсна, інвестиційна, інноваційна). На певному рівні досягнута конкурентоспроможність починає визначати особливості спіралі.

Відповідно до запропонованої моделі формування конкурентоспроможності стає можливою розробка методики оцінювання і зіставлення міжнародної конкурентоспроможності національних економік.

Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки застосовують кількісні та якісні – експертні та соціологічні методи. Кількісні – базуються на використанні математичних і статистичних методів аналізу для показників. Кількісний аналіз доповнюється якісним, оскільки не всі фактори та механізми зростання конкурентних переваг та нагромадження потенціалу конкурентоспроможності можна виміряти.

За результатами нашого дослідження методи визначення та оцінки конкурентоспроможності національної економіки можна класифікувати таким чином:

- на основі факторного аналізу;
- на основі системного оцінювання поточної ефективності інституцій та соціально-економічної політики з використанням як статистичних показників, так і результатів моніторингу (короткостроковий період);
- на основі оцінювання за досягнутими результатами згідно з поставленими цілями і завданнями розвитку в довгостроковому періоді.

У сучасній теорії та практиці існує багато підходів до визначення і оцінки конкурентоспроможності національної економіки та показників, які її характеризують. Найбільш відомими та всеосяжними є розробки Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) і Міжнародного Інституту менеджменту (Institute of Management Development), Лозанна, Швейцарія. У 2009 р. розрахунок Індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) Всесвітнім економічним форумом проведено для 133 країн і опубліковано у Звіті про світо-

вий розвиток (World Development Report 2009–2010 pp.) [9]. Міжнародний Інститут менеджменту опублікував глобальне дослідження конкурентоспроможності 57 країн світу у виданні The World Competitiveness Yearbook, 2009.

Перевагою і одночасно вадою методик, розроблених і використовуваних названими організаціями, є велика кількість показників (від 300 до 500), що визначаються з використанням переважно якісних методів. Фахівці звертають увагу на суб'єктивність оцінок складових конкурентоспроможності своєї країни представниками бізнесу та публічних інституцій.

Ми вважаємо, що поряд із розрахунком узагальнюючих інтегральних індексів конкурентоспроможності країн за методиками названих міжнародних організацій доцільною є розробка окремих методик визначення конкурентоспроможності національних економік (країн) з акцентом на різних складових цієї багатовимірної категорії, з використанням обмеженої кількості виключно кількісних показників.

Грунтуючись на широко прийнятих у світовій літературі підходах до трактування та визначення міжнародної конкурентоспроможності, можна дійти висновку, що оцінка міжнародної конкурентоспроможності країни повинна здійснюватися у двох аспектах:

- як експортна конкурентоспроможність (короткостроковий аспект);

- як загальна конкурентоспроможність, тобто здатність до економічного зростання (довгостроковий аспект).

Для визначення складових показника міжнародної конкурентоспроможності країни необхідно взяти до уваги наявність і доступність однорідного масиву статистичних даних. У дослідженні використано дані, які наводяться в статистичних додатках до щорічного звіту Світового банку (The World Development Report, 2009) [10].

У пропонованій методиці використано метод оцінювання за досягнутими результатами, які, у свою чергу, є факторами формування конкурентоспроможності на наступному рівні спіралі формування конкурентоспроможності національної економіки.

Як показник експортної конкурентоспроможності країни, що характеризує певною мірою рівень відкритості системи «національна економіка» та взаємодію із суб'єктами міжнародного економічного середовища, пропонуємо використовувати порівняльне співвідношення питомої ваги експорту країни у світовому експорті та питомої ваги валового внутрішнього продукту (ВВП) країни у світовому ВВП, який відображає характер попиту на товари, що виробляються в країні, на світових ринках. Якщо країна виробляє великі обсяги продукції, але така продукція не користується попитом на світових ринках, тобто якщо питома вага експорту країни у світовому експорті значно нижча за питому вагу ВВП країни у світовому ВВП, це, скоріше за все, свідчить про її низьку міжнародну конкурентоспроможність, і навпаки.

Щодо показника, який характеризує економічне зростання, пропонується використовувати середньорічний темп зростання ВВП національної економіки за певний період. При цьому необхідно зважати на те, що рівномірний темп економічного зростання свідчить про устале-

ний характер розвитку. Для багатьох країн, які розвиваються, щорічний темп економічного зростання та його спрямованість (зростання або спад) значно коливаються в окремі роки. Для врахування такої специфіки в розрахунок показника міжнародної конкурентоспроможності включено коефіцієнт коливань (відхилень) від постійного тренду щорічного темпу зростання ВВП країни, що дає змогу врахувати усталеність економічного зростання. Чим вище такий коефіцієнт, тим менш стабільним є економічне зростання і, відповідно, нижчою є міжнародна конкурентоспроможність країни, та навпаки.

Запропонована нами формула показника міжнародної конкурентоспроможності країни МК має такий вигляд:

$$MK_i = \frac{SG_Exp_i}{SG_GDP_i} \cdot Aver_i \cdot \frac{1}{\sigma_i}, \quad (1)$$

де SG_Exp_i – питома вага експорту i -ї країни у світовому експорті;

SG_GDP_i – питома вага ВВП i -ї країни у світовому ВВП;

$Aver_i$ – середньорічний темп економічного зростання;

σ_i – середнє квадратичне відхилення,

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (y_{ij} - Aver_i)^2}{n-1}}, \quad (2)$$

де n – кількість років, що аналізуються;

y_{ij} – темп економічного зростання в j -му році для країни i .

Розрахунок проведено з використанням статистичних даних за 120 країнами світу за період 2000–2007 рр.

Аналіз результатів було здійснено окремо для груп країн з високим, середнім (у т. ч. середнім високим та середнім низьким) та низьким рівнем доходу на душу населення за класифікацією Всесвітнього банку [10]. Ми виходили, по-перше, із твердження щодо доцільності порівняння суб'єктів, що є відносно зіставними за рівнем розвитку, по-друге, з принципово різного змісту та характеру динаміки експортних показників і економічного зростання для різних груп країн.

У табл. 1 наведено результати розрахунку для групи країн із середнім низьким доходом на душу населення, до якої належить Україна.

Перше місце в рейтингу конкурентоспроможності для названої групи займає Китай з індексом 10,28, який попри високі показники економічного розвитку знаходиться в названій групі завдяки чисельності населення.

На другому місці знаходиться Таїланд, значення індексу для якого складає 9,41, перш за все, завдяки високому показнику SG_Exp / SG_GDP .

Третє місце посідає Україна з рейтингом 9,11, обумовленим виключно сприятливими показниками експорту та стабільно високим темпом економічного зростання за визначений період.

Ми вважаємо, що запропонована методика є в цілому прийнятною для визначення і зіставлення конкурентних позицій країн. Одночасно результати аналізу свідчать про необхідність її вдосконалення.

Розрахунок показника конкурентоспроможності країн з низьким середнім рівнем доходу, 2000–2007 рр.

Країна	Експорт 2007 р., млн дол.	ВВП, 2007 р., млн дол.	Питома вага експорту країни у світовому ек- спорті SG_Exp	Питома вага ВВП країни у світовому ВВП SG_GDP	Відношення SG_Exp/ SG_GDP	Середній темп зростання ВВП на душу населення	Середнє квадратичне відхилення	Показник конкурентоспроможності (МК)
Алжир	59518	135285	0,00428	0,00249	1,7202	2,18	1,79	2,1
Ангола	38100	58547	0,00274	0,00108	2,5445	6,95	7,82	2,26
Вірменія	1219	9177	0,00009	0,00017	0,5194	10,8	3,17	1,77
Азербайджан	9300	31248	0,00067	0,00057	1,1637	15,13	9,42	1,87
Болівія	4485	13120	0,00032	0,00024	1,3366	0,9	1,76	0,68
Камерун	3750	20644	0,00027	0,00038	0,7103	1,8	0,98	1,3
Китай	1217939	3280053	0,08763	0,06035	1,4519	10,2	1,44	10,28
Колумбія	29360	171979	0,00211	0,00316	0,6675	2,78	2,51	0,74
Конго, Республіка	6100	7646	0,00044	0,00014	3,1195	0,78	3,19	0,76
Еквадор	13751	44184	0,00099	0,00081	1,2169	2,27	1,81	1,53
Єгипет	16201	128095	0,00117	0,00236	0,4945	3,1	1,66	0,92
Сальвадор	3980	20215	0,00029	0,00037	0,7698	1,1	1,32	0,64
Грузія	1240	10176	0,00009	0,00019	0,4765	8,18	1,04	3,75
Гватемала	6926	33432	0,0005	0,00062	0,81	0,82	0,24	2,76
Гондурас	2160	12279	0,00016	0,00023	0,6878	2,03	2,64	0,53
Індія	145228	1170968	0,01045	0,02155	0,4849	5,63	1,93	1,42
Індонезія	118163	432817	0,0085	0,00796	1,0675	3,47	2,04	1,81
Йорданія	5760	15832	0,00041	0,00029	1,4226	2,33	1,23	2,69
Іран	83000	270937	0,00597	0,00499	1,1978	4,53	1,16	4,68
Македонія	2401	6217	0,0002	0,00013	1,5445	2,05	2,31	1,37
Молдова	1370	4396	0,0001	0,00008	1,2186	5,37	2,6	2,52
Монголія	1529	2689	0,00013	0,00006	2,274	4,73	1,96	5,49
Марокко	14646	73275	0,00105	0,00135	0,7815	3,07	4,15	0,58
Намібія	2720	6372	0,00023	0,00013	1,7071	1,48	1,73	1,46
Нікарагуа	1210	5676	0,00009	0,0001	0,8335	1,45	1	1,21
Парагвай	3374	12004	0,00024	0,00022	1,099	0,35	3,4	0,11
Перу	27956	109088	0,00201	0,00201	1,002	3,45	2,67	1,29
Філіппіни	50276	144129	0,00362	0,00265	1,3639	3,2	3,32	1,31
Шрі Ланка	7750	32354	0,00056	0,0006	0,9366	4,57	0,85	5,03
Сирія	11330	38081	0,00082	0,0007	1,1633	1,3	1,47	1,03
Таїланд	152469	245818	0,01097	0,00452	2,4252	4,03	1,04	9,41
Україна	49100	140484	0,00353	0,00258	1,3666	7,6	1,14	9,11

*Розраховано автором за The World Development Report / The International Bank of Reconstruction and Development / The World Bank/ Washington DC, 2002–2009 pp.

По-перше, доцільним є поділ країн на групи за кластерним методом, зокрема з використанням пакета STATISTIKA.

По-друге, розрахунок показника економічного зростання доцільно проводити на більшому інтервалі часу, якнайменше за 15 років. За результатами аналізу, здійсненого нами за тією ж методикою для періоду 1992–1998 рр. в рамках держбюджетної науково-дослідної теми кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського державного університету «Проблеми визначення і підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України (роль Дніпропетровської області), Україна опинилася на останньому місці з 53 країн з від'ємним значенням індексу (–1,8). При цьому Китай зайняв перше місце серед країн світу, що дало змогу спрогнозувати його економічний стрибок. Розрахунок показника експортної конкурентоспроможності теж доцільно здійснювати в динаміці за той же період часу, що й економічного зростання.

По-третє, згідно з визначеним для конкурентоспроможної економіки завданням забезпечення добробуту населення доцільно включити в розрахунок показник людського розвитку або подібні показники.

Список використаної літератури

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. Нац. Ін-т стратегічних досліджень, Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європейської інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 44 с.
2. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентна позиція країни: досвід Польщі / Б. Шлюсарчик. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2004. – 324 с.
3. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / за ред. Я.А. Жаліла. – К.: Знання, 2005. – 340 с.
4. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 324 с.
5. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1 (45). – С. 113–119.
6. Алещенко В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1 (45) – С. 113–119.
7. Павленко А.Ф. Маркетинг: підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
8. Тараненко І.В. Методологія системного дослідження конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 12–23.
9. The Global Competitiveness Report 2009–2010 / World Economic Forum, Geneva. 2009. – 492 с.
10. The World Development Report 2009 / The International Bank of Reconstruction and Development / The World Bank/ Washington DC, 2009. – 368 p.

Отримано 30.09.2009.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглядається аналіз організаційно-економічних аспектів функціонування страхового ринку України на сучасному етапі, визначення проблем його діяльності в умовах кризи і, на цій основі, пріоритетних напрямків підвищення ефективності страхового захисту та напрямів державного регулювання.

В статье рассматривается анализ организационно-экономических аспектов функционирования страхового рынка Украины на современном этапе, определение проблем его деятельности в условиях кризиса и, на этой основе, приоритетных направлений повышения эффективности страховой защиты и направления государственного регулирования.

This article consider the analysis of organizational and economic aspects of insurance market functioning in Ukraine at the present stage, the definition of problems of its activity in the conditions of crisis and, on this basis, priority directions of increasing insurance protection the efficiency and the methods of their regulation by the state.

страхування, страховий ринок, СК (страхова компанія), фінансова криза, платоспроможність страхових компаній, страхові компанії «life», страхові компанії «non-life», напрямки державного регулювання, антикризовий план

У сучасних економічних умовах страхування — чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років мала стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Водночас, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку, ця галузь забезпечує сьогоднішній перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту. Українські страхові компанії ще не акумулювали вагомий обсяг інвестиційних ресурсів, тому їх частина у вітчизняній економіці ще доволі мала.

Офіційне тлумачення цього терміна в Україні наведено в Законі «Про страхування»: «Страхування — це 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».

У Законі зафіксовано головні елементи, що формують поняття страхування. Це, насамперед, мета страхування — захист майнових інтересів фізичних і юридичних осіб. Наголошується, що захист забезпечується на випадок конкретних подій, перелік яких зафіксовано в чинному законодавстві або страхових договорах. Виокремлюються джерела грошових коштів, що є ресурсами для страхових виплат [4, с. 23].

Актуальність проблеми розвитку страхового ринку обумовлена необхідністю розробки ефективної стратегічної політики щодо забезпечення страхової діяльності в Україні.

Страховий ринок — це сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу [5, с. 15].

Для розуміння особливостей функціонування системи страхування та страхового ринку важливе значення мають дослідження науковців України, зокрема С.С. Осадця, В.Д. Базилевича, К.С. Базилевича, Т.Г. Александрової, А.О. Таркуцяк, Л. Горбач, Н.Н. Внукової та ін. Ці роботи присвячені теоретичному обґрунтуванню та уточненню визначення поняття «страхування», його суті та значення в сучасних економічних відносинах, удосконаленню нормативної бази, підвищенню платоспроможності страхових організацій, удосконаленню порядку оподаткування страховиків, вимогам до створення і діяльності страхових організацій.

Разом із тим багато проблем, пов'язаних з формуванням і розвитком ринку страхових послуг, до кінця не вирішено. Це потребує пошуку ефективних рішень страхового захисту різних груп суб'єктів.

Страховий ринок України в останні роки демонстрував швидкі темпи зростання відносних кількісних параметрів. Проте його якісні, а також абсолютні показники так і не досягли рівня розвинутих західних держав. Страхові компанії не стали потужними інституційними інвесторами, здатними акумулювати заощадження населення і трансформувати їх в інвестиційні ресурси. Ситуація ускладнилась світовою фінансовою кризою, що внесла свої корективи в розвиток страхового ринку та зумовила нові загрози.

Поведінка та мотивація окремих суб'єктів, серед яких найбільш впливові держави, транснаціональні корпорації у прагненні до швидкого збагачення, всіляко сприяли зростанню цін на світових ринках через створення для цього відповідних економічних умов. На світовому та вітчизняному фінансових ринках інституціональних та індивідуальних інвесторів охопили спекулятивні настрої. Ейфорія від швидкого зростання капіталів затьмарила необхідність застосування виваженої стратегії з управління ризиками. Подібна поведінка та мотивація суб'єктів фінансового ринку і призвела до світової фінансової кризи, а вона, у свою чергу, до національної.

Серед ризиків, які позначилися на платоспроможності страхових компаній, можна відзначити:

- «падіння» фондового ринку;
- збільшення ризиків, пов'язаних з інвестуванням активів фінансових установ, та неповернення наданих позик (кредитів);
- недовіра населення до фінансових установ, у тому числі з причин затягування або відмови виконання фінансовою установою своїх зобов'язань за укладеними договорами;
- валютно-курсова нестабільність;
- ризик відсутності взаємодії між банками та небанківськими фінансовими установами щодо забезпечення доступу останніх до коштів, розміщених на депозитних рахунках;
- збереження негативних інфляційних очікувань населення;
- небезпека подальшої тінізації економіки;
- переоцінка вартості інвестиційних активів через валютний, кредитний та інші ризики може призвести до зменшення обсягів чистих активів фінансових установ та, як наслідок, може критично вплинути на здатність виконання установою своїх зобов'язань та ін. [9].

Найбільше на страховий ринок України вплинули такі фактори:

- девальвація гривні;

- зростання збитковості;
- скорочення «класичного страхування»;
- різке зниження платоспроможності страховиків.

НБУ для запобігання зниження курсу гривні вдається до валютних інтервенцій та вводить мораторій на видачу нових кредитів, через що страхові компанії, які збирали більшість премій через банківський канал продажу, стрімко втрачають обсяг зборів страхових платежів. І це суттєво вплинуло в цілому на ситуацію на страховому ринку, який почав скорочуватись.

Стабільне становище залишилось тільки у страхових компаній, які заздалегідь ввели у себе стратегічне управління з гнучкими підходами та стратегію діяльності за різними сценаріями, у тому числі в умовах фінансової кризи.

Аналізуючи динаміку фінансових показників страхового ринку за період, що передував фінансовій кризі, слід відзначити, що більшість показників мали тенденцію до зростання. Наприклад, обсяг страхових премій та страхових виплат постійно зростав десь на 4–5% щорічно (рис. 1), зростали також розміри виплат перестраховикам (рис. 2), кількість страхових компаній (табл. 1), розміри активів, у т. ч. власний капітал (табл. 2) та інші показники.



Рис. 1. Динаміка страхових премій та страхових виплат в 2000–2008 рр.

Сумарні надходження 216 компаній із 469, які на кінець року діяли на ринку, становили 97,8% (або 23,5 млрд грн) від загальних по ринку.

Решта компаній (253) отримували порівняно незначні надходження – сумарно 0,5 млрд грн, або 2,2% від загальних премій по ринку.

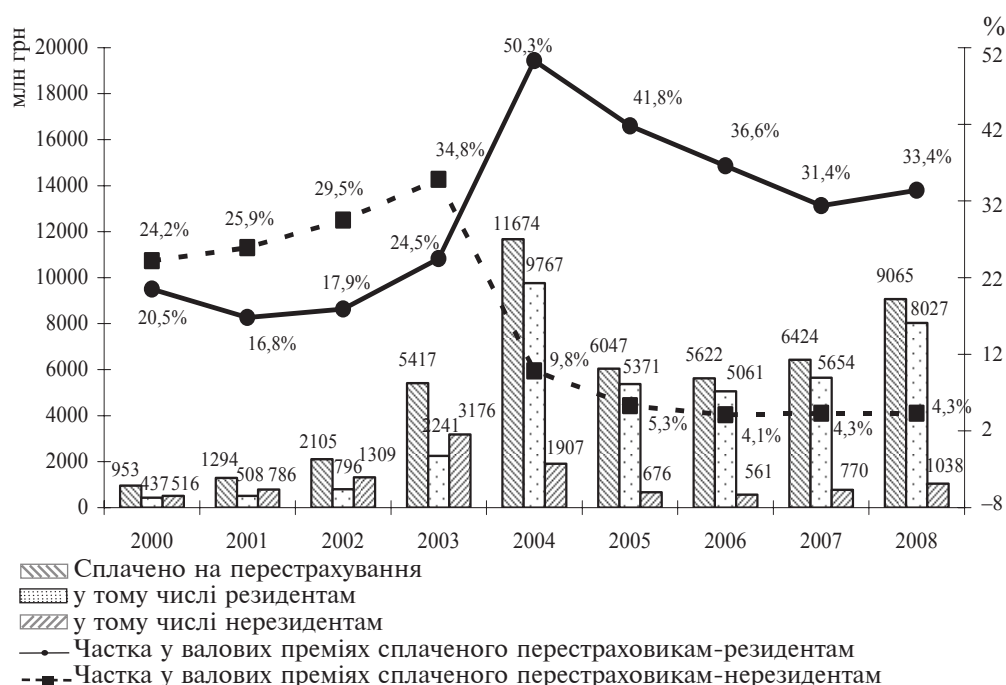


Рис. 2. Динаміка перестрахування у 2000–2008 рр.

У 278 СК «non-life» (або 70,2%) рівень виплат станом на 31.12.2008 р. був меншим 15%. З них 43 СК отримували значні премії за рік – від 50–550 млн грн (сумарно 7,2 млрд грн, або 31,4% від ринку «non-life»)

Страхові компанії «life» – це страхові компанії, які спеціалізуються на накопичувальному довгостроковому страхуванні життя.

Таблиця 1

Кількість СК та страхових брокерів на ринку 2003–2008 рр.

На кінець року	СК / (СК «life»)	Страхові брокери
2003	357/(30)	80
2004	387/(45)	78
2005	398/(50)	69
2006	411/(55)	67
2007	446/(65)	65
2008	469/(73)	57

Страхові компанії «non-life» – це страхові компанії, до переліку послуг яких не включається страхування життя, зокрема страхування майна, відповідальності, фінансових ризиків, страхування медичне та від нещасних випадків.

Розмір активів страхових компаній має велике значення в їх діяльності (особливо розмір власного капіталу). Як видно з табл. 2, розмір загальних активів до 2008 р. збільшувався.

Активи страховиків у 2006–2008 рр.

Активи і капітал	2006	2007	2008	Темпи приросту, %	
				2007/2006	2008/2007
Загальні активи страховиків	23995,0	32213,0	41930,5	34,2	30,2
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування»	17488,2	19330,3	23904,9	10,5	23,7
Власний капітал	17488,9	21070,6	26518,4	20,5	25,9
Обсяг сплачених статутних фондів	8391,2	10633,6	1 206,4	26,7	24,2

Отже, загальна динаміка страхового ринку визначалася такими тенденціями:

1. Станом на 31.12.2008 р. загальна кількість страхових компаній в Україні становила 469. Порівняно з початком року, кількість компаній за 12 місяців 2008 р. зросла на 23, з них на 8 збільшилася кількість компаній зі страхування життя — до 73 компаній (табл. 1).

2. Протягом останніх років впевнено зростала кількість компаній з іноземними інвестиціями. Так, на початок листопада 2008 р. на українському страховому ринку діяли 93 страхові компанії з іноземним капіталом, що в 2 рази більше, ніж на кінець 2005 р., а частка іноземного капіталу в українському страхуванні становила 27%. Слід зауважити, що в другій половині 2008 р. зацікавлені іноземні інвестори відстрочили вихід на український страховий ринок, запланований на цей період, незважаючи на значні витрати на підготовку виходу.

3. У 2008 р., за прогнозами Ліги страхових організацій України (ЛІСОУ), страхові компанії за договорами страхування і перестрахування отримали майже 25 млрд грн страхових премій (для порівняння: у 2007 р. — 18 млрд грн). Загальний обсяг страхових виплат, за прогнозами, торік перевищив 7 млрд грн (у 2007 р. цей показник склав 4,2 млрд грн).

4. Щорічно розміри страхових премій класичного страхового ринку збільшувались у середньому на 40%. У 2008 р. розмір страхових платежів вже був у 4 рази вищий, ніж у 2005 р. Частка класичного ринку страхування поступово зростала і в 2008 р. вже становила 55%. Загальний обсяг активів українського ринку страхових послуг на початок 2008 р. становив близько 4,5% ВВП.

5. Загальний обсяг відповідальності страховиків, що здійснюють класичне страхування, оцінюється в розмірі понад 400 млрд грн, що становить 42% ВВП та значно перевищує розмір річного державного бюджету України.

6. За попередніми оцінками, компанії зі страхування життя в 2008 р. отримали страхових премій у розмірі більше 1,1 млрд грн (у 2007 р. — 784 млн грн). Значне зростання спостерігається і в зборах платежів з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів — 1,3 млрд грн (у 2007 р. — 970 млн грн). При цьому одним з важливих факторів зростання в сегменті страхування відпо-

відальності автовласників є усвідомлення населенням ефективності цього механізму захисту майнових інтересів.

7. У 2008 р. зростання обсягів продемонстрував сегмент автострахування. За оцінкою Ліги страхових організацій України, платежі з КАСКО торік склали приблизно 5,5 млрд грн. Основне зростання було досягнуто в першому півріччі 2008 р. Ця тенденція обумовлена широкомасштабними програмами з автокредитування — з \$12 млрд, які українці витратили на купівлю нових автомобілів, більше половини було придбано в кредит.

8. Значного поширення протягом останніх років набуло банківське страхування, частка якого досягла 40%, а в окремих компаніях — 60% і більше.

9. У 2008 р. не набуло очікуваних темпів розвитку агрострахування. У державному бюджеті на 2008 р. спочатку було заплановано 200 млн грн на компенсації фактично сплачених страхових внесків, потім цифра була скоригована до 100 млн грн, фактично ж було витрачено всього 60,8 млн грн (у 2007 р. із запланованих 50 млн грн витратили 48,5 млн грн). У результаті в 2008 р. було застраховано всього 2,6% (693,9 тис. га) посівних площ.

10. Розвиток страхування ризиків стихійних подій і техногенних аварій також знаходиться на досить низькому рівні. Наприклад, повинь на Західній Україні завдала збитків на суму понад 5 млрд грн, з яких частка страхових випадків склала близько 40 млн грн (менше 1%) [7].

Незважаючи на високі темпи зростання кількісних показників, інституційні та функціональні характеристики вітчизняного страхового ринку в цілому не відповідають реальним потребам держави та європейським стандартам. Відставання якісних параметрів вітчизняного страхового ринку та гальмування інвестиційної активності страхових компаній зумовлені низкою хронічних, накопичених проблем:

- недосконалістю нормативно-правового регулювання у сфері страхування, недостатньою відповідністю чинного законодавства вимогам європейських стандартів;

- недостатністю ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів (особливо гострою є проблема забезпечення довгострокових зобов'язань за договорами страхування життя);

- низьким рівнем капіталізації вітчизняних страховиків (недокапіталізованість страхових компаній унеможливорює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній та фінансовій сферах, стримує розвиток аграрного та медичного страхування);

- зволіканням з впровадженням обов'язкового медичного страхування за участю страховиків, відсутністю законодавчих засад для впровадження інвестиційного і пенсійного страхування;

- непрозорим державним регулюванням;

- непрозорістю фінансової звітності страхового сектора;

- відсутністю якісної статистичної інформації в страховому секторі;

- низьким рівнем послуг, що надаються окремими страховиками та наявністю випадків шахраювання;

- використанням страхування як механізму оптимізації оподаткування та ухиляння від податків;

- вкрай низьким рівнем розвитку ринку страхування життя та інших видів особистого страхування;

- недотриманням законодавства з агрострахування, низьким рівнем розвитку сфери страхування екологічних та катастрофічних ризиків;

- недосконалим нормативно-правовим врегулюванням діяльності страхових посередників, актуаріїв та аварійних комісарів.

Унаслідок накопичених проблем, а також негативних наслідків світової фінансової кризи, у випадку пасивної державної політики та якщо не буде вжито належних системних кроків, очікуються:

- зменшення суми страхових премій у 2009 р. порівняно з 2008 р. на 30%; різке скорочення обсягів активів страховиків (до двох разів);

- зниження показників ліквідності та платоспроможності нижче рівня регуляторних вимог;

- поширення демпінгу на страховому ринку внаслідок посилення загрози банкрутства;

- хвиля шахрайств, пов'язаних з неможливістю погашення кредитів;

- ймовірне банкрутство значної кількості компаній перестраховальників;

- ймовірне банкрутство 50% страхових компаній класичного ринку.

З метою покращання ситуації на страховому ринку доцільно реалізувати низку системних різнопланових заходів, спрямованих на усунення і хронічних проблем, і тих, що спричинені фінансовою та економічною кризами.

Що стосується напрямків подальшого державного регулювання страхового ринку в Україні, то Держфінпослуг розробив такий антикризовий план:

1. Основні заходи:

- Посилення взаємодії з НБУ.

- Вжиття дійових заходів щодо очищення ринку від схемних та недобросовісних СК.

- Доступ СК до коштів резервів, розміщених на депозитах банків («директива» НБУ).

- Консультації з НБУ щодо можливості рекапіталізації небанківських фінустанов.

- Удосконалення механізму тимчасових адміністрацій.

- Зняття жорстких обмежень у частині вимог щодо рівня кредитного рейтингу для інвестування активів СК та НПФ.

- Створення можливості компенсації втрат громадян внаслідок неплатоспроможності небанківських фінустанов (законопроекти № 2256 з питань кредитної кооперації, № 3265 створення фонду гарантування членів кредитних спілок).

2. Разом із НБУ:

- Опрацювання можливостей створення Фонду гарантій страхових виплат за рахунок коштів страхових резервів страхових компаній на рахунок НБУ.

- Проведення валютних аукціонів (для потреб страхувальників СК «life»).

3. Прийняття стратегічних документів:
 - Стратегії розвитку фінансового сектора України на період до 2015 р.
 - Концепції захисту прав споживачів фінансових послуг, а також заходів до неї.
 4. Перспективний план роботи:
 - Перехід до пруденційного нагляду на основі ризиків.
 - Введення контролю за недобросовісною рекламою страховиків.
 - Прийняття нової редакції Закону України «Про страхування».
 - Внесення змін до Закону України «Про страхування» щодо призупинки вимог укладання меморандумів з іноземними органами нагляду та зниження вимог до рейтингів.
 - Внесення змін до Закону України «Про страхування» щодо страхування агоризиків.
 - Розвиток правового регулювання страхування сільськогосподарських ризиків.
 - Створення умов для вдосконалення механізму управління ризиками в сільському господарстві.
 - Виконання у повному обсязі Закону України «Про обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів».
 - Участь в опрацюванні механізму запровадження страхової медицини [10].
- Реалізація наведених рекомендацій має зберегти та зміцнити, у середньостроковій перспективі, фінансовий потенціал страхового ринку України, що створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної активності страхових компаній у період посткризового відновлення економіки.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про страхування».
2. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — К.: Знання, 2005. — 352 с.
3. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: підручник / М.В. Мних. — К.: Знання України, 2006. — 284 с.
4. Осадець С.С. Страхування: підручник / С.С. Осадець. — К.: КНЕУ, 2002 — 599 с.
5. Таркуцяк А.О. Страхові послуги: навч. посібник / А.О. Таркуцяк. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. — 584 с. .
6. <http://www.niss.gov.ua/book/vidannya/kpyza2009.htm>
7. http://www.uainsur.com.ua/insurance_market_analysis/lifeins
8. <http://ici.kiev.ua/>
9. <http://www.infostrax.com.ua/>
10. www.dfp.gov.ua

Отримано 20.08.2009.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

У статті розглядаються теоретичні основи розвитку підприємств, напрями їх розвитку. Формалізовано поняття «розвиток підприємства», «управління розвитком підприємства».

В статье рассматриваются теоретические основы развития предприятий, направления их развития. Формализовано понятие «развитие предприятия», «управление развитием предприятия».

Theoretical bases of development the enterprises, directions of their development were considered in the article. A concept «development of enterprise», «management development of enterprise» was formalized.

розвиток підприємства, направление развития предприятия, устойчивое развитие предприятия, управление, управление развитием предприятия

Развитие промышленных предприятий является основой прогрессивной динамики национальной экономики любого государства. В Украине промышленность является одной из ведущих бюджетообразующих отраслей экономики. В условиях кризисных изменений в экономике на первый план выходят производители, в частности промышленные предприятия, так как реальный сектор экономики оказывает наибольшее влияние на ее эффективность. Решение задачи стабилизации положения промышленных предприятий требует грамотной оценки развития хозяйствующего субъекта.

Различные подходы к теории развития представлены в трудах Уильяма Артура Льюиса, Йозефа Шумпетера, Роберта Солоу и Роберта Лукаса, Гуннар Карл Мюрдала и др. Однако, как отмечают современные экономисты, все эти теории в своей основе использовали идеи кейнсианства, в связи с чем отождествляли термин «развитие» и «рост», что не является корректным [1, с. 40], так как «экономический рост представляется моделью развития, ее вариантом». «Развитие вообще представляет собой изменение, характеризующееся необратимостью и качественными преобразованиями, которые приводят к возникновению нового состояния [1, с. 41].

Целью данной статьи является рассмотрение теоретических основ развития предприятия, направлений и основных тенденций этого процесса.

Диалектика основных понятий системы развития предприятий достаточно подробно рассмотрена в [2], поэтому здесь уместно представить обобщающую таблицу подходов ученых к интерпретации термина «развитие предприятия» (табл. 1).

Обосновывая сущность толкований понятия «развитие предприятия», необходимо рассмотреть виды развития. Некоторые ученые [3] различают виды и направления развития. Также рассматриваются виды развития в зависимости от общих или специальных критериев сегментации. В табл. 2 отражены взгляды исследователей на виды развития предприятия.

Анализ подходов к понятию «развитие предприятия»

Автор, название работы	Развитие	Содержание понятия
Раевнева Е.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі. – Х., 2006	Интенсивное	Процесс формирования новой диссипативной структуры, выраженной в качественном изменении состава, структуры и способа (моделей) функционирования системы, который проявляется в лизистной или кризисной форме и направлен на достижение изменения глобальных целей предприятия
Афанасьев Н.В. , Рогожин В.Д., Рудыка В.И. [3]	Эволюционное (активное)	Достижение качественного и количественного прироста полезного результата по сравнению с прежним уровнем
Некрасова Е.В. Формирование эффективной системы устойчивого развития предприятия. – Иж., 2004	Процессное	Процесс наращивания внутреннего и внешнего потенциала в пределах одной организационной формы
Козлова О.В. Тенденции развития предприятия. – М., 1987	Равномерное	Целенаправленное движение, обеспечивающее повышение эффективности производства при выпуске продукции в необходимом количестве, ассортименте и требуемого качества
Воронин А.А. Устойчивое развитие – миф или реальность? // Математическое образование. – 2000	Устойчивое	Непрерывные структурные перестроения с целью обеспечения адекватной реакции на возмущения внешней среды (динамическая устойчивость)
Волкова В.Н. Теория систем и системный анализ в управлении организациями. – М., 2006	Устойчивое	Динамическая устойчивость как отражение бинарности естественных процессов: устойчивость-развитие и устойчивость-управляемость
Тридед А.Н. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства. – Х., 2002	Интенсивное	Выбранная модель долгосрочных действий предприятия, которую необходимо реализовать для достижения поставленных перед ним целей
Амельченко А.В. Теория и методология формирования и оценки стратегий развития промышленного предприятия. – СПб, 2008	Адаптивное	Объективный и непрекращающийся во времени процесс адаптации системы к требованиям окружающей среды

Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации // Культура народов Причерноморья. – 2004	Интенсивное	Разворачивающийся во времени процесс перехода из одного состояния в другое, который характеризуется наличием качественных преобразований в целом либо привнесением качественно новых элементов, свойств или характеристик, затрагивающих определяющие построение и функционирование системы
Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види // Культура народів Причорномор'я. – 2006	Процесне	Довгочасна сукупність процесів кількісних і якісних змін у діяльності підприємства, які приводять до покращення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, яка підвищує здатність підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища, покращує його життєздатність
Богатырев И.А. Управління розвитком підприємства. – К., 2004	Устойчивое	Сукупність змін у виробничо-комерційній системі, передбачених різними факторами, які приводять до переходу підприємства від одного відносно стійкого стану до іншого
Пушкарь А.И., Потрашкова Л.В. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов // Экономическая кибернетика. – 2003	Мотивационное	Наиболее полное удовлетворение интересов трех основных субъектов, причастных к деятельности предприятия: собственников, персонала и государства

Для мікроекономічних систем, к числу яких належать промислові підприємства і їх структурні підрозділи, можна виділити три основних підходи до формалізації поняття розвитку підприємства в рамках парадигми стійкого розвитку: отождествлення розвитку економічної системи з її економічним ростом, з його високими темпами; розгляд економічного розвитку як процесу онтогенезу; використання для трактування розвитку принципів філогенезу. На основі проведеного в [2] діалектичного аналізу основних понять системи розвитку підприємств, формалізована авторська трактовка даного терміна. Розвиток підприємства – це націлене, зако-

номерное изменение состояния предприятия, которому присущи свойства сбережения и роста значений качества функционирования предприятия выше порога безопасности, темпов прироста качества функционирования предприятия не ниже относительно прироста экономики и конкретного рыночного окружения.

Таблица 2

Виды и направления развития предприятия

Автор (источник)	Виды развития	Направления развития
Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка	– прогрессивное; – регрессивное; – эволюционное; – революционное	– количественный аспект; – качественный аспект; – структурный аспект
В.А. Василенко	– объективное (условно внешнее); – субъективное (внутреннее)	– организационно-циклическое (количественно-качественный аспект); – структурно-функциональное (качественный аспект)
Ю.С. Погорелов	– векторное и квазивекторное; – одновекторное, многовекторное и фронтальное; – однопроектное, односферное, многосферное и холичное; – прогрессивное, дегрессивное, пульсационное и неизменное	– количественный аспект; – качественный аспект; – векторный аспект

Рассматривая развитие предприятия как производственно-экономической системы, необходимо определиться с понятием «устойчивое развитие предприятия». В целом устойчивое развитие подразумевает выработку таких управленческих решений, которые направлены не только на получение сиюминутных выгод, но и на формирование фундамента для эффективного функционирования системы в будущем.

Устойчивое развитие предприятия, с нашей точки зрения [4], необходимо рассматривать на двух уровнях: во-первых, на уровне учета факторных условий взаимодействия внешней среды (рынка) и предприятия (как объект управления и система управления) для обеспечения развития; во-вторых, на уровне системы оценки эффективности развития предприятия как совокупности взаимосвязанных групп показателей деятельности предприятия по областям управленческого воздействия.

Под системой устойчивого развития промышленного предприятия нами понимается совокупность организационно-экономических устойчивых подсистем (ОЭУП) обеспечения развития внешнего и внутреннего потенциала жизнедеятельности предприятия. Совокупность ОЭУП включает в себя как подсистемы внутреннего обеспечения — организационно-управленческую, производственно-хозяйственную, финансово-экономическую, развития персонала и инноваций, так и внеш-

него обеспечения — маркетинга и продвижения продукции, повышения уровня рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности предприятия, экологической безопасности.

А.А. Алабугин в работах [5–6] выделил многообразие признаков устойчивости системы управления развитием при воздействии среды, к числу которых автор относит: а) обеспечение возврата к состоянию равновесия системы управления при любых возмущениях среды; б) регулируемость состояний неустойчивости для обеспечения альтернатив развития в бифуркационных процессах; в) безразличие к возмущениям (закрытость системы); г) устойчивость к воздействиям среды в диапазоне заданных характеристик развития предприятия (нормативов и регламентируемых плановых показателей).

При этом, во-первых, А.А. Алабугин не акцентирует внимание на временном контексте возврата системы к состоянию равновесия, что нельзя не учитывать при построении системы устойчивого развития предприятия. Во-вторых, практика функционирования современных промышленных предприятий подтверждает их отнесение к разряду открытых систем, тех, которые взаимодействуют с окружающей ее средой в каком-либо аспекте: информационном, энергетическом, вещественном и т. д., и являются устойчивыми только при сохранении такого обмена, что сводит на нет возможность проявления признака «в».

Нельзя согласиться с определением устойчивого развития предприятий, предложенным О.В. Афанасьевой [7]. Спорным в ее определении является то, что реализация концепции устойчивого развития предприятия должна однозначно приводить к постоянному повышению конкурентоспособности выпускаемой им продукции. Конкурентоспособность отдельных видов продукции предприятия может и снижаться ввиду завершения стадий их жизненного цикла, при этом развитие предприятия будет устойчивым за счет освоения новых видов продукции, находящихся на стадии роста.

Устойчивым развитием предприятия назовём такое его развитие, при котором при наличии неблагоприятных возмущающих воздействий, не превышающих определённого порога (Δ_{ex}), падение качества функционирования предприятия (Q) не превышало порога (σ), а время начала возврата на траекторию роста не превышало порога Δt .

При этом, безусловно, должно выполняться условие превышения значений функции качества функционирования предприятия заданного порога безопасности Δ_{nd} :

$$\forall \Delta ex < \Delta ex_{\max} \mid \sigma < \sigma_{\max}, \Delta t < \Delta t_{\max}.$$

На рис. 1 нашла отражение графическая интерпретация структурных элементов системы устойчивого развития предприятия. При этом показатель качества функционирования предприятия должен включать как эффективность использования ресурсов, технологий, внедрения инноваций, так и степень удовлетворения потребителей, уровень социального обеспечения, экологического воздействия на окружающую среду, степень соответствия стратегии развития предприятия с местными, региональными и общегосударственными программами и планами.

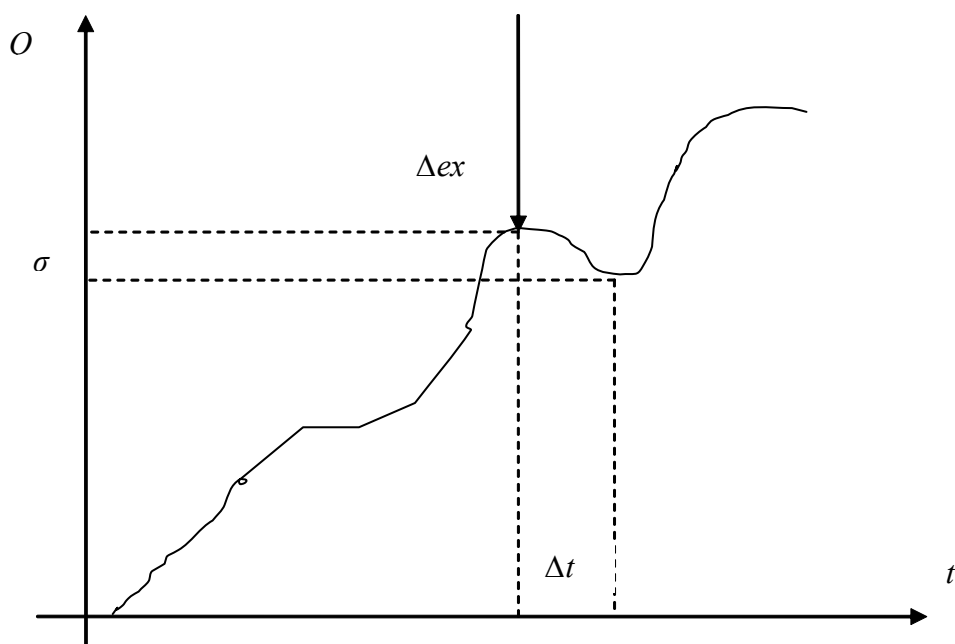


Рис. 1. Графіческая интерпретация структурных элементов системы устойчивого развития предприятия

Данное определение не противоречит условию кибернетического принципа «отрицательных обратных связей» и биологического принципа гомеостаза, т. е. «любые переменные системы изменяются в ответ на внешние возмущения в направлении их компенсации» [8].

Чтобы обеспечить эффективность развития промышленных предприятий, ими необходимо управлять. В целом в экономической науке существует несколько подходов к определению понятия управление. Первый подход относится к теории систем управления: «Управление — процесс, обеспечивающий необходимое по целевому назначению протекание процессов преобразования энергии, вещества и информации, поддержание работоспособности и безаварийности функционирования объекта путем сбора и обработки информации о состоянии объекта и внешней среды, выработки решений о воздействии на объект и их исполнение. Здесь цель является причиной управления, и задающие воздействия определяются на основе знания цели...» [9, с. 10].

Второй подход к понятию «управление» относится к теории менеджмента: «Управление в широком понимании есть функция некоторой системы, направленная либо на сохранение основного качества системы (потеря которого приводит к разрушению), либо на выполнение программы, обеспечивающей устойчивость функционирования системы и достижение заданной ею цели, либо на развитие системы» [10, с. 72].

Несмотря на различно расставленные акценты в трактовках понятия «управление» в теории систем управления и в теории менеджмента, они являются достаточно близкими по смыслу.

По мнению И. Пригожина и И. Стенгерс [11] управление связано с контролем и противодействием естественным процессам (естественному порядку). При этом в отличие от управления — естественный порядок может спонтанно возникать из хаоса в результате самоорганизации.

В работе Г.Х. Попова управление рассматривается как процесс регулирования [12, с. 56]. При таком подходе теряется непосредственное отличие между регулированием и управлением, т. е. наблюдается отождествление этих понятий. Исходя из этого, в рамках настоящей работы есть смысл согласиться с мнением М.С. Солодкой, которая определяет управление как целерациональное регулирование [13, с. 56]. Целерациональный регулятивный характер управления обуславливает его особую, в определенном смысле, надеждательностную позицию в пространстве управления развитием предприятий.

В научных публикациях, посвященных проблемам развития предприятий, нашли отражение два методологических подхода к обозначению места и значения самоорганизации в системе развития предприятий. Так, с общесистемных позиций развитие предприятия рассматривается как тип изменения, повышающий степень организованности системы. Формально развитие предприятия может рассматриваться как управляемое развитие, осуществляемое путем самоорганизации [14, с. 11]. Другой подход к обозначению места и значения самоорганизации в системе развития предприятий предлагается в работе [15]. Спорным является утверждение авторов, что «предприятия — это искусственные системы, поэтому не являются саморегулирующимися». Самоорганизация в системе развития предприятий обеспечивается за счет оптимального дозирования управляющих воздействий с целью удержания в области устойчивости.

Некоторые авторы отмечают, что управляемое развитие предприятия предполагает выделение в составе предприятия системы, в которой объединены все процессы, ведущие к изменению состава, свойств, структуры связей и отношений составляющих элементов производственно-экономической системы, которые вызывают количественные и качественные изменения во всех функциональных областях производственно-экономической системы, а также контуры ее управления на основе обратной связи, где решаются задачи стратегического и тактического управления и запускаются механизмы самоорганизации оперативного управления развитием [16, с. 81].

Другие авторы рассматривают управление развитием, прежде всего, как стратегическое управление развитием предприятия [14]. При этом под управляемым развитием они понимают выделенную в составе предприятия систему, в которой объединены инновационные процессы, ведущие к количественным и качественным изменениям во всех функциональных областях предприятия, а также контуры ее управления на основе обратных связей, в которых решаются задачи стратегического и тактического управления и запускаются механизмы самоорганизации оперативного управления развитием.

Для более четкого определения понятия управляемого развития необходимо выделить отличия комплексного подхода к управлению развитием предприятия от управления по возмущениям, т. е., по сути, стратегического и оперативного управления (табл. 3).

Отличия управления развитием и управления по возмущениям

Управление по возмущениям	Управление развитием
Принятие решений, ориентированных на «сегодняшний день»	Принятие решений с учетом их соответствия реализуемой на предприятии стратегии развития
Оргструктура зависит от ее удобства для текущих задач управления	Оргструктура формируется с целью наиболее полного ее соответствия решению задач развития
Привлечение и распределение ресурсов осуществляется с целью получения краткосрочной выгоды	Управление ресурсами с учетом потребностей задач развития
Выбор в пользу текущего или будущего потребления осуществляется в зависимости от мнения лица, принимающего решения	Происходит поиск компромисса между текущим и будущим потреблением на основе согласования текущих потребностей с целями развития
Цели предприятия приводятся в соответствие с интересами собственника и сводятся к получению краткосрочной прибыли или росту капитализации	Наряду с интересами собственника происходит выделение и учет целей и интересов предприятия как отдельной системы

Теперь формализуем понятие управления развитием предприятия, под которым в настоящей работе будем понимать целерациональное регулирование развития предприятия. Под управляемым развитием предприятия в рамках настоящего исследования будем понимать такое, при котором имеют место системные управляющие воздействия, направленные на повышение значений качества функционирования предприятия, т.е. на параметры его развития.

В связи с вышеизложенным необходимо сделать вывод о том, что промышленные предприятия и их структурные подразделения относятся к числу микроэкономических систем, и для них выделены три основных направления к формализации понятия «развитие предприятия». В результате ретроспективного анализа теоретических положений и взглядов на развитие категории «управление развитием предприятия» формализовано данное понятие, под которым в настоящей работе понимается целерациональное регулирование развития предприятия. С целью дальнейших исследований предполагается изучение особенностей современных объектов системы развития предприятий.

Список использованной литературы

1. Кузьменко Л.М. Управление функционированием и развитием экономики региона: монография. / Л.М. Кузьменко. — Донецк: Ин-т экономики пром-ти, 2004. — 284 с.
2. Цопа Н.В. Діалектика основних понять системи розвитку підприємств / Н.В. Цопа // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. — Вип. 5 (18), Ч. 2. — Луцьк, 2008. — С. 361–370.

3. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка — Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. — 184 с.

4. Некрасова Е.В. Эффективность развития предприятия в управлении уровнем его конкурентоспособности / Е.В. Некрасова // Стратегическое планирование на предприятии: сб. докл. Межд. науч.-практ. конф. Т. 2. — Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2002. — С. 235–238.

5. Алабугин А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде: монография. В 2 кн. Кн. 1. Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия / А.А. Алабугин — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. — 362 с.

6. Алабугин А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде: монография. В 2 кн. Кн. 2. Модели и методы эффективного управления развитием предприятия / А.А. Алабугин — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. — 345 с.

7. Афанасьева О.В. Формирование экономического механизма устойчивого развития предприятия / О.В. Афанасьева // Регионология, 2006. — № 3. — С. 116–124.

8. Иванов П.М. Устойчивое региональное развитие: концепция и модель управления / П.М. Иванов // Экономика и математические методы. — 2006. — № 2. — С. 126–142.

9. Ерофеев А.А. Теория автоматического управления / А.А. Ерофеев. — [2-е изд.]. — СПб.: Политехника, 2002. — 302 с.

10. Абчук В.А. Менеджмент / В.А. Абчук. — СПб.: Союз, 2002. — 463 с.

11. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс. — М.: Прогресс, 1986. — 431 с.

12. Попов Г.Х. Проблемы теории управления / Г.Х. Попов. — М.: Экономика, 1974. — 318 с.

13. Солодкая М.С. Сущность управления и проблема управляемости / М.С. Солодкая // «Credo». Теоретический философский журнал, 1997. — № 3. — С. 52–61.

14. Путятин Ю.А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия: монография / Ю.А. Путятин, А.И. Пушкар, А.Н. Тридед. — Х.: Основа, 1999. — 488 с.

15. Родионова Л.Н. Устойчивое развитие промышленных предприятий: термины и определения / Л.Н. Родионова, Л.Р. Абдуллина // Нефтегазовое дело. Электронный научный журнал, 2007. — Режим доступа к журналу: http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova_5.pdf

16. Лепа Н.Н. Моделирование процессов управления развитием предприятий: монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти / Н.Н. Лепа, Р.Н. Лепа, А.И. Пушкар — Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2005. — 448 с.

Отримано 3.09.2009.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Сучасна теорія економічного розвитку, заснована на моделях економічного зростання, не має добре обгрунтованого категоріального апарату; вона розглядає тільки один етап у циклічному розвитку — економічне зростання. У статті із системно-інформаційної точки зору розглядаються такі категорії: розвиток, стійкість та стійкий розвиток. Запропоновано два системоутворюючих закони: закон збереження економічного потенціалу системи і принцип самоорганізації. Із застосуванням цих закономірностей сформульовано та запропоновано нелінійну динамічну модель розвитку складної економічної системи на прикладі світової економіки. Запропоновано порядок моделювання й принципи аналізу отриманих результатів.

Современная теория экономического развития, основанная на моделях экономического роста, не имеет хорошо обоснованного категориального аппарата; рассматривает только один этап в циклическом развитии — экономический рост. В статье с системно-информационной точки зрения рассматриваются следующие категории: развитие, устойчивость и устойчивое развитие. Предложены два системообразующих закона: закон сохранения экономического потенциала системы и принцип самоорганизации. С использованием этих закономерностей сформулирована и предложена нелинейная динамическая модель развития сложной экономической системы на примере мировой экономики. Предложен порядок моделирования и принципы анализа полученных результатов.

The modern theory of economic development that is based on models of economic growth does not have a well-grounded category apparatus; it views only one stage in a cyclical development — economic growth. From system and informational viewpoint the work studies the following categories: development, sustainability and sustainable development. The work suggests two laws that form a system: the law of conservation of economic potential and the principle of self-organization. With usage of these regularities non-linear dynamic model of development of a complex economic system has been formulated and offered on the example of the world economy. The order of modeling and the principles of findings have been proposed.

устойчивое развитие системы, самоорганизация системы, устойчивое развитие глобальной системы

Введение

Интерес ученых к проблеме экономического развития обострился во второй половине XX ст., когда возник резкий контраст между развитыми странами «золотого миллиарда» и странами третьего мира, которые были обозначены как развивающиеся страны или страны с развивающейся экономикой. Контраст в уровне дохода стран мирового сообщества определил интерес ученых к анализу условий роста благосостояния нации и поддержанию этих условий на максимально длительном интервале времени. Необходимость такого анализа предопределила использование математического моделирования экономического роста. Первым значимым результатом была объединенная модель Харода-Домара, основанная на изменении главного параметра экономики, влияющего на экономический рост, — размера инвестиций [1; 2]. По мере углубления понимания влияния человеческого капитала, технологий и роста населения на экономический рост задача оптимального экономического роста получила развитие в виде модели Солоу и Солоу-Свана, где использовалась функция Кобба-Дугласа. В модель также вводится рост технологий и на-

селения, что влияет на основной параметр экономического роста — капиталовооруженность одного рабочего, чем определяется эффективность труда, то есть темп роста экономики [3; 4].

Далее появились модели экономического роста Рамсея, Брауна, Ромера, модели технологических изменений, двухсекторная модель Узавы-Лукаса [5; 6], Шумпетерианские модели эндогенного роста [7]. Этими моделями исследовалось влияние на экономический рост таких факторов, как: человеческий и физический капитал, технологические изменения, диффузия технологий, миграция и рост населения, загрязнение окружающей среды. Кроме того, американским экономистом Ростоу были введены условия долговременного устойчивого роста [8]. Работы С. Кузнеца стали основой дальнейшего развития понимания устойчивости экономического роста [9]. По С. Кузнецу, устойчивый экономический рост — это процесс увеличения производительности национальной экономики, который должен превышать рост населения на максимально возможном интервале времени. Таким образом, усилия экономической теории XX в. были направлены на всесторонний анализ условий, обеспечивающих длительный экономический рост. Так сформировалось представление о том, что экономическое развитие — это необходимость поддерживать равновесное состояние экономики экономическими методами максимально длительное время.

Практически все эти подходы, выраженные математическими моделями экономического роста, не нашли своего качественного применения в экономиках развивающихся стран, и позже, во второй половине 80-х и 90-е годы XX в., в анализе экономического поведения стран с переходной экономикой.

В то же время были сформулированы подходы к формированию моделей экономического развития, в том числе учитывающие структурные изменения в экономике. Например, двухсекторная модель А. Льюиса, позднее расширенная и формализованная Дж. Феем и Г. Ранис, модель Ченери и др. [10]. Эти модели и связанные с ними теории были направлены на анализ развивающихся экономик стран третьего мира и основывались на опыте анализа стран с развитой экономикой.

Далее разработка теории устойчивого экономического развития пришла к базовому формальному утверждению, широко принятому в мире как категория, которая излагается следующим образом: «Устойчивое развитие — это такое развитие, которое удовлетворяет потребности нынешних поколений и не ставит под угрозу возможности потребления будущих поколений» (WCED, 1987).

Соответственно, базовая категория устойчивости имеет следующую формулировку: «Устойчивость — это упорядочение технических, научных, экологических и экономических социальных ресурсов таким образом, что результирующая система может поддерживаться в состоянии равновесия во времени и пространстве» (WCED, 1987).

Эти категории являются результатом работы комиссии Г. Брундтланд.

В отечественной науке разработкой этих направлений занимались немногие ученые, в их числе Л. Мельник, В. Геец, М. Скрипниченко, С. Шумская, В. Сиденко, Т. Приходько и др. В Российской научной

мысле выделяются работы С. Глазьева, Р. Нуреева, Ю. Яковца, Н. Румянцевой, А. Рыженкова, Ю. Гусарова, Р. Евстигнеева, В. Полтеровича и др.

Таким образом, категории «устойчивое экономическое развитие» и «устойчивость» вышли из среды анализа условий оптимального экономического роста, базируясь на постулате необходимости превышения роста национального производства по отношению к росту населения. Но сегодня нет достаточно обоснованного ответа на вопрос: *«Почему эти модели не дали практического результата в странах с развивающейся и транзитивной экономикой?»*.

Вместе с тем остаются без ответа многие вопросы. Что не учитывают существующие модели экономического роста? Почему существующие модели развития не адекватны изменениям, происходящим в большей части экономик стран мира? В этой статье, используя системную концепцию развития, методы нелинейной динамики, мы ответим на поставленные вопросы и осуществим моделирование сложной системы «мировая экономика».

Общесистемный подход к теории устойчивого экономического развития

Очевидно, что причина неадекватности существующих моделей экономического развития реальным изменениям в экономической жизни заключается в самом подходе к пониманию смысла категорий: «развитие», «устойчивость», «устойчивое развитие». Необходимо точное понимание содержания этих категорий, основанное на адекватном математическом аппарате естественных наук.

Анализ показывает, что модели экономического роста и основанные на этом подходе модели развития «не работают» на длительных интервалах времени и в экономиках стран с неустойчивой (переходной) политической системой. Отсутствие институтов реализации стратегий экономической политики, основанной на применении существующих моделей экономического роста, обрекает на неудачу попытки создать качественные экономические изменения в обществе на любых интервалах времени.

В соответствии с подходами Н. Кондратьева, Й. Шумпетера [11, 12] в современной научной мысли есть многочисленные работы по моделям циклического экономического роста [13]. Из них становится ясной ограниченность во времени классической и неоклассической моделей экономического роста, которые описывают только один этап в циклическом развитии – равновесие или стадию экономического роста. Модели циклического экономического роста также не являются существенным инструментом анализа процесса экономического развития.

Общая теория систем и теория информации дают иной подход к качественному пониманию явления экономического развития. Развитие рассматривается как процесс накопления структурной информации, повышающей уровень организации системы. С позиции общей теории систем, развитие – это смена состояний системы на длительном интервале времени. Каждое состояние системы характеризуется структурной и количественной характеристикой.

Таким образом, в процессе развития системы происходит смена структурной и количественной характеристик, что показывает эволюцию структуры самой системы, адаптирующую последнюю к воздействию

внешней среды. В экономической системе давление среды — это рост численности населения и ограниченность природных ресурсов. Адаптация системы происходит за счет накопления структурной информации, что повышает устойчивость на основе увеличения количества организации системы.

Из изложенного ясно, что модель экономического развития должна включать в себя параметр, характеризующий структуру экономической системы в смысле условий, правил взаимодействия экономических агентов между собой. А численные решения такой модели должны показывать эволюцию этой структуры, обеспечивающей устойчивость общественной системы на длительном интервале времени в смысле поддержания ее целостности. Такой структурой для общественной системы «Глобальная цивилизация» является политическое устройство и монетарная система.

Таким образом, категория «устойчивость» также приобретает новое содержание. В теории устойчивости, которая берет свое начало в работах Пуанкаре и Ляпунова, существует ответ на два ключевых вопроса:

- Что именно мы исследуем на устойчивость?
- Устойчивость относительно или в смысле чего мы исследуем? [14, 15].

Из сказанного выше в контексте системно-информационного понимания устойчивого развития общественной системы можно утверждать следующее:

1. Мы исследуем на устойчивость процесс развития общественной системы «Глобальная цивилизация», состоящей из политической и экономической подсистем, где политическая система — это структурная характеристика, а экономическая — количественные показатели ее состояний.

2. Мы исследуем устойчивость в смысле поддержания целостности общественной системы на длительном интервале времени относительно роста численности населения в условиях ограниченности ресурсов.

3. Устойчивое развитие общественной системы — это последовательная периодическая смена ее состояний на длительном интервале времени, направленная на поддержание устойчивости (в смысле целостности) системы на основе реструктуризации ее связей — эволюции структуры системы. В математическом смысле может быть дано более строгое определение устойчивости общественного развития, основанное на наличии в общественной системы неопределенности поведения.

4. Устойчивое развитие общественной системы — это такое последовательное изменение состояний, где все вероятные траектории ее развития притягиваются к области устойчивых положений траекторий, определяемой набором аттракторов, характеризующих режим функционирования системы в данный отрезок времени.

4.1. Набор и структура аттракторов определяется качеством или типом политического устройства.

4.2. Устойчивое развитие — это такое движение экономической среды, где решение системы нелинейных дифференциальных уравнений, описывающих экономическое развитие, в виде уравнения движения экономической среды устойчиво по отношению к воздействию управляющего параметра.

Самоорганизация общественных систем

Как известно, понятие самоорганизации в социальные науки пришло из физики, после открытия явления хаоса через работы Г. Хакена, И. Пригожина и других ученых [16, 17, 18].

В естественных науках самоорганизация — это самостоятельное усложнение структуры системы в условиях сильной нестабильности среды с целью поддержания ее устойчивости по отношению к воздействию внешних факторов. Самоорганизация свойственна объектам как неживой, так и живой природы.

В случае общественных систем самоорганизация имеет несколько уровней:

1-й — это микроуровень — конкуренция между экономическими агентами за ограниченные ресурсы и блага, что приводит к оптимизации их рыночного распределения.

2-й — это макроуровень — самостоятельное формирование правил экономической игры между агентами по поводу распределения ресурсов и благ на основе политической подсистемы в форме оптимальной макроэкономической политики, что также поддерживает оптимальное распределение ресурсов и благ между экономическими агентами системы на длительном интервале времени.

3-й — это метаяровень — самостоятельная реструктуризация институтов общественной системы, ее политического устройства, что мы наблюдаем в странах с переходной экономикой и в настоящее время в системе глобальная цивилизация называем процессом трансформации [19].

Соответственно, первые два механизма самоорганизации реализуются в пределах устойчивого функционирования системы. Третий возникает, когда целостность системы находится под угрозой, т. е. устойчивость вышла за свои предельные значения.

Таким образом, постоянная оптимизация распределения ресурсов и благ между агентами системы есть основа для поддержания ее целостности на длительном интервале времени и реализуется через самостоятельные действия экономических агентов системы на основе правил, заложенных в политическом устройстве, т. е. через формирование и реализацию макроэкономической политики.

Взаимосвязь самоорганизации и развития общественной системы

Процесс формирования и реализации оптимальной макроэкономической политики, а также ее гибкая корректировка в случае ошибочности — это процесс накопления структурной информации на длительном интервале времени, т. к. система на основе обратных связей, заложенных в политическом устройстве, получает информацию о своем текущем состоянии, сравнивает его с предыдущим и на этой основе формирует управленческое решение в виде макроэкономической политики.

Очевидным становится факт взаимосвязи самоорганизации и развития общественной системы, а также связь уровня самоорганизации и устойчивости системы в смысле ее способности оптимизировать макроэкономическую политику и реагировать на экономические и социальные деструктивные изменения.

Самоорганизация — это механизм развития общественной системы, где качество политического устройства определяет возможности общес-

твенной системы к устойчивому развитию в смысле бесконфликтного перехода от кризиса к экономическому росту.

Принципы самоорганизации и устойчивого развития

В основе устойчивого развития, нацеленного на поддержание целостности системы в условиях роста населения и ограниченности ресурсов, определяющую роль играют два закона:

1. Принцип минимума диссипации ресурсов системы, который формулируется следующим образом: «Каждое последующее состояние системы рассеивает меньше ресурсов, чем предыдущее. В экономическом смысле в каждом последующем состоянии общественной системы ресурсы распределяются оптимальнее, чем в предыдущем, что создает прирост экономического эффекта, компенсирующий увеличение давления среды». Принцип минимума диссипации или минимума рассеивания, т. е. оптимизация распределения ресурсов для производства и благ для потребления, естественным образом уменьшает рассеивание ресурсов, т. е. процесс оптимизации или реализации принципа минимума диссипации имеет направленность, обратную рассеиванию ресурсов — выпуску продукции Y .

Сила F противодействия рассеиванию ресурсов системы, именуемая принципом минимизации рассеивания (диссипации) ресурсов, прямо противоположна экономическому росту или росту выпуска продукции Y' с коэффициентом KS , который отражает структурные свойства системы, ее институтов (политической системы) производить полезную работу по оптимизации распределения ресурсов для производства благ для потребления, а также скорость реакции политической системы на неблагоприятные экономические изменения в форме коррекции структуры текущей макроэкономической политики и изменения ее направленности в случае ошибочности бесконфликтным путем через смену партии власти на оппозицию. Иными словами — это сила, отражающая величину самоорганизации общественной системы S . Что можно записать как

$$S = -Y'KS,$$

знак « $\rightarrow$ » означает противоположность действия силы, компенсирующей рассеивание, где

S — количество самоорганизации;

Y' — экономический рост;

KS — структурный коэффициент, отражающий полезность структуры системы по производству экономического эффекта в части оптимизации распределения ресурсов для производства и благ для потребления.

2. Закон сохранения экономического потенциала системы.

2.1. Экономический потенциал — способность системы производить экономический эффект.

2.2. Общественная система при переходе из одного состояния в другое в процессе социально-экономического развития сохраняет экономический потенциал неизменным, что означает:

— при переходе из одного состояния в другое в процессе экономического развития общественная система сохраняет способность создавать экономический эффект и создает экономический эффект необходимый и достаточный для поддержания устойчивости системы в смысле сохранения ее целостности;

— экономический потенциал общественной системы — это способность осуществлять работу по производству экономического эффекта, выполняемая системой при переходе из одного состояния в другое, обеспечивающее целостность системы или устойчивость процесса экономического развития;

— экономический потенциал — это потенциальная способность экономической системы выполнить работу по производству экономического эффекта, при переходе из одного состояния в другое в процессе экономического развития, необходимого и достаточного для обеспечения целостности системы или устойчивого развития в условиях возрастания численности населения и редкость исчерпаемых ресурсов

$$P_{(E1)} = P_{(E2)} = \text{const.}$$

Математическая формализация устойчивого развития

Экономический эффект E_y — это показатель эффективности развития. Он может быть сформулирован следующим образом: $E_y = Y''/L''$.

Потенциал создания экономического эффекта — это способность поддерживать производительность (эффективность) системы, при которой выполняется условие $E_y = Y''/L'' \geq 1$.

Экономический эффект, как динамическая характеристика развития, — это устойчивое (т. е. постоянное) превышение темпов роста ВВП по отношению к темпу роста численности населения общественной системы. Соответственно, поддержание устойчивости системы — это поддержание ее потенциала создания экономического эффекта $E_y = Y''/L'' \geq 1 = \text{const.}$ **Это условие так же характеризует устойчивое развитие.**

Устойчивое развитие мировой экономики: системный подход

Системное развитие мировой экономики рассматривается как процесс смены состояний системы [20]. Каждое состояние системы обладает структурной и количественной характеристикой и выделенным интервалом времени, на котором сохраняется целостность структуры.

Модель развития мировой экономики описывает поведение системы на интервале времени 1825–2035 гг.

В основу модели положено представление о процессе развития как о накоплении структурной информации на основе механизма самоорганизации в результате борьбы двух противоположно направленных тенденций: организации и дезорганизации [21]. Дезорганизация выражена рассеиванием (диссипацией) системой ресурсов в форме их потребления для производства и благ для потребления. Организация — накоплением структурной информации в виде создания и введения правил поведения агентов, которые увеличивают уровень оптимизации распределения ресурсов для производства и благ для потребления. Определенные структурные и количественные характеристики позволяют выделить три состояния системы мировой экономика в процессе ее развития. Первые два состояния реальные, третье — прогнозируемое. *Структурной характеристикой* для каждого состояния является система международных валютно-финансовых отношений, функционирующая на выделенном интервале времени и политическое устройство глобального социума — наличие или отсутствие наднациональных институтов регулирования вза-

имоотношений рядовых агентов системы по поводу обмена ресурсами на основе международного разделения труда. *Количественной характеристикой* является ВВП стран-участниц международного обмена ресурсами.

Каждое состояние системы мировая экономика соответствует одному 70-летнему циклу развития. Каждый цикл объединяет в себе конфликтную и бесконфликтную фазы развития. Конфликтная фаза реализуется бифуркационным механизмом развития и низкими темпами роста ВВП, бесконфликтная — адаптационным механизмом развития и скачкообразным увеличением темпов роста ВВП. Каждая фаза цикла соответствует определенному периоду развития, которые сменяют друг друга, как и механизмы реализации развития.

Под устойчивым развитием мы понимаем такое изменение состояний системы, которые обеспечивают ее целостность, на длительном интервале времени на основе последовательного самостоятельного формирования новой структуры системы, адаптирующей ее к давлению среды: росту численности населения планеты и ограниченности ресурсов.

На основании интервалов времени действия указанных систем международных валютно-финансовых отношений и количественных характеристик мы формируем временные границы существования трех состояний системы «мировая экономика» в процессе ее развития, то есть определяем временные интервалы трех циклов и шести периодов развития системы «мировая экономика» (табл. 1).

Таблица 1

Временные интервалы циклов развития мировой экономики

Состояния системы «мировая экономика»	Временные интервалы	Периоды функционирования	Структурная характеристика состояния	Механизмы реализации развития	Количественная характеристика. Темпы развития, %
I	1825–1895	I 1825–1875	Функционирование системы международных валютно-финансовых отношений золотого стандарта	Бифуркационный	1,5
		II 1875–1895		Адаптационный	2,6–3
II	1895–1965	III 1895–1945	Функционирование системы международных валютно-финансовых отношений Бреттон-Вудса	Бифуркационный	1,8
		IV 1945–1965		Адаптационный	5
III	1965–2035	V 1965–2015	Функционирование Ямайской системы международных валютно-финансовых отношений	Бифуркационный	3,4
		VI 2015–2035		Адаптационный	Прогноз 8–9

Моделирование развития системы «мировая экономика»

На основе приведенного описания строим математическую модель нелинейной динамической системы развития мировой экономики, где:

— фазовые переменные — рядовые агенты (страны и их групповые объединения), обладающие свойством рассеивания ресурсов в форме производства и потребления, выраженным выпуском продукции Y , и свойством оптимизации ресурсов для производства и благ для потребления, выраженным величиной самоорганизации S и ее показателем K_s — структурным коэффициентом самоорганизации;

— пространство, которому они принадлежат, — фазовое пространство или глобальная экономическая среда;

— основная функция — развитие, выраженное движением глобальной экономической среды.

Таким образом, рядовой агент системы может быть описан двумя фазовыми переменными (Y , K_s); соответственно фазовое экономическое пространство, которому они принадлежат, записывается в виде:

$$F = F(Y, K_s, t),$$

где Y — количественная характеристика развития, параметр характеризующий способность производить диссипацию ресурсов;

K_s — коэффициент самоорганизации — структурная характеристика, параметр, отражающий экономическую полезность — эффективность структуры политической системы и характеризующий минимизацию диссипации или способность оптимизировать распределение ресурсов для производства и благ для потребления;

t — время.

Развитие системы «мировая экономика» записывается в виде уравнения движения среды типа Бюргерса:

$$\frac{dY'}{dt} + Y' \frac{dY'}{dL_Q} = K_s \frac{d^2 Y'}{dL_Q^2},$$

где t — интервал времени, на котором исследуется система;

Y — выпуск продукта на исследуемом интервале времени (измеряется показателем ВВП);

$Y' = \frac{dY}{dt}$ — скорость выпуска продукции или экономический рост на исследуемом отрезке времени;

$Y'' = \frac{d^2 Y}{dt^2}$ — темпы экономического роста системы на исследуемом интервале времени;

$L_Q = LK_N$ — квалифицированный труд или численность населения в исследуемом интервале времени с учетом квалификации труда, где:

L — численность населения на исследуемом интервале времени;

L' — скорость роста населения;

L'' — темп роста населения на исследуемом интервале времени;

N — численность населения с высшим образованием на исследуемом интервале времени;

K_N — коэффициент квалификации труда общественной системы, который является характеристикой роста структурной информации, выражен-

ной создаваемыми новыми знаниями. Создание новых знаний это интеллектуальный труд населения с высшим образованием, выражаемый ростом численности населения с высшим образованием N .

Таким образом:

$$K_N = \frac{dN}{dt} = N'.$$

Свойство рассеивания ресурсов выражается производственной функцией $Y = F(k, L)$, где k – капитал; L – трудовой ресурс. На длительных интервалах времени $t \rightarrow \infty$, $k \rightarrow 0$. Для длительного интервала времени производственную функцию запишем как $Y = F(L, t)$. Свойство оптимизации распределения ресурсов для производства выражает функция самоорганизации $S = F(I, t)$, где I – это созданная информация $I = F(N)$; t – время создания и введения ее в систему. Информация – это функция интеллектуального труда людей с высшим образованием, определяемых числом N . Таким образом $S = F(N, t)$ и описывается уравнением $S = Y'KS$.

Количество самоорганизации $S = Y'KS$ – сила противодействия рассеиванию ресурсов системы, реализующая принцип минимизации рассеивания (диссипации) ресурсов, прямо противоположна экономическому росту или скорости выпуска продукции Y' с коэффициентом $KS = S/Y'$, который отражает структурные свойства системы – ее институтов (политической системы) производить полезную работу по оптимизации распределения ресурсов для производства благ для потребления, а также скорость реакции политической системы на неблагоприятные экономические изменения в форме коррекции структуры текущей макроэкономической политики и изменения ее направленности в случае ошибочности бесконфликтным путем. Иными словами – это сила отражающая величину самоорганизации общественной системы S .

Анализ уравнения развития

1. В основу уравнения положена гипотеза Н. Кондратьева о том, что в основе процесса развития (тренда) лежит кумулятивное накопление трех компонентов общественной системы:

- рост численности населения L ;
- накопление капитала k , что вместе составляет производственную функцию $Y = F(k, L)$;
- научно-технический прогресс [22].

В нашем случае для длительного интервала времени $k \rightarrow 0$, а научно-технический прогресс описываем накоплением (кумуляцией) новых знаний (информации) или функцией накопления людей с высшим образованием $I = F(N, t)$. Таким образом, уравнение показывает конвективный перенос основных свойств среды в пространстве на основе роста численности населения с учетом накопления новых знаний (информации),

влияющих на увеличение производительности или рассеивания ресурсов системы, что записывается в виде $\frac{dY'}{dt} + \frac{dL_Q}{dt} \cdot \frac{dY'}{dL_Q}$ или полная производная от $\frac{dY'}{dt}$.

2. Уравнение в левой части содержит нелинейный член $Y' \frac{dY'}{dL_Q}$, т. к. квалификация труда рядового агента является фактором, порождающим

нелинейность, исходя из простого соображения $Y' = Y'(L_Q)$. Нелинейный член показывает свойство системы диссипацию и отражает накопление информации во времени, что влияет на производительность. Так же показывает зависимость между скоростью выпуска продукта и изменением квалификации населения вместе с изменением его численности. Этот член отражает влияние накопления новой информации на скорость выпуска продукции — на скорость рассеивания ресурсов.

3. В правой части уравнение содержит вязкий член $K_s \frac{d^2 Y'}{dL_Q^2}$, который отражает способность системы сопротивляться рассеиванию ресурсов или реализовать принцип минимума диссипации ресурсов системы, т. е. оптимизировать их распределение на основе существующей структуры.

4. Таким образом, левая часть уравнения показывает диссипативный процесс — темпы рассеивания ресурсов во времени с учетом роста квалификации труда K_N , правая часть показывает компенсаторный процесс — оптимизацию ресурсов для производства и благ для потребления K_S . Уравнение является выражением закона сохранения потенциала производства экономического эффекта, который формулируется следующим образом:

4.1. Темпы рассеивания невозобновляемых ресурсов системы на длительном интервале времени компенсируются их оптимизацией на основе реализации принципа минимума рассеивания, что обеспечивает ее целостность и реализацию функции целеполагания — сохранение гомеостаза. Уменьшение создания экономического эффекта в левой части на основе уменьшения отношения темпов выпуска продукции к темпу роста численности населения компенсируется созданием экономического эффекта на основе увеличения уровня организации системы в правой.

4.2. Это объясняет волновую природу экономических циклов, в первую очередь длинных циклов Кондратьева, на основе которых развивается мировая экономика.

5. Уравнение показывает эволюцию структуры. Накопление информации $K_N = \frac{dN}{dt}$ увеличивающее темпы рассеивания ресурсов, компенсируется ее введением в систему — структурированием. В правой части уравнения показано через изменение K_S , как информация становится структурной и увеличивает уровень организации системы. Информация на основе действия политической системы становится структурной в форме законов, введенных в действие. Изменение K_S от 0 к 1 показывает накопление структурной информации, усложнение структуры системы или эволюцию структуры системы на длительном интервале времени.

Модель развития системы «мировая экономика»

Модель записывается в следующем виде $\frac{dY'}{dt} + \frac{dL_Q}{dt} \cdot \frac{dY'}{dL_Q} = K_S \frac{d^2 Y'}{dL_Q^2}$.

Условие устойчивости $Y''/L'' \geq 1$.

Предложенная модель позволяет провести численный эксперимент. Его цель:

1. Получить представление о количестве и свойствах аттракторов данной системы обоих режимов функционирования, которые она формирует в процессе развития. Аттракторы являются математическими об-

разами установленных режимов функционирования. Смена режимов — переход функционирования от обычного к хаотичному (бифуркационному) показывает изменение количества и характера аттракторов. В случае системы «мировая экономика» аттракторами являются наднациональные институты, устанавливающие правила поведения агентов системы, уменьшающие неопределенность траекторий развития и тем самым поддерживающие устойчивость системы в математическом смысле описания. Таким образом, мы получим математическое представление об институтах, необходимых для поддержания устойчивого развития системы «мировая экономика».

2. Произвести численный расчет границ устойчивости движения среды, в рамках которых происходит развитие системы «мировая экономика».

3. Получить представление о характере изменения числа и свойств аттракторов системы для реализации поддержания граничных пределов устойчивости развития системы «мировая экономика».

4. Показать взаимосвязь устойчивого развития, самоорганизации и наличия граничных значений устойчивости исследуемой системы.

5. Показать эволюцию структуры исследуемой абстрактной социальной системы.

6. Показать эволюцию и сделать прогноз структуры международных валютно-финансовых отношений «мировая экономика».

7. Показать эволюцию структуры и сделать прогноз формирования основных политических институтов системы «мировая экономика» в XXI в.

Предварительные выводы

Первый шаг эксперимента — численный расчет поведения параметра Y' (скорость выпуска продукции) во времени показал интересные результаты.

Из выделенных состояний системы «мировая экономика» рассматриваем интервал времени 1965–2035. Интервал времени выбран, исходя из наличия статистических данных, начиная с 1950 г. Статистические данные по ВВП и численности населения получены из «The World Economy» A. Maddison. Статистические данные о численности населения с высшим образованием получено из: W. Lutz, A. Goujon, W. Sanderson. «Reconstruction of population by age, sex and level of educational attainment of 120 countries for 1970–2000» (Vienna Yearbook of Population Research, 2007). Поскольку последние данные касаются только 119 стран, в том числе Гонконг учтен отдельно от Китая, то численные расчеты ограничены этим количеством стран. Численность населения выбранных стран на начало расчета составила 93,7% от общего населения планеты. Объем их ВВП — 95,2% от общего объема ВВП планеты. Таким образом, мы считаем достаточным данное количество стран для описания тенденции развития мировой экономики.

Для введения в модель и последующего анализа указанные страны мы объединяем в три группы по одному признаку — уровню развития политической системы или размеру KS.

I группа — все страны ОЭСР и страны ЦВЕ и Прибалтийские страны бывшего СССР, которые вошли в состав ЕС. Всего 38 стран.

II группа — страны с формирующейся рыночной экономикой. Это: страны бывшего СССР (за исключением стран Прибалтики), Китай, Ин-

дия, Бразилия, Аргентина, Индонезия, Гонконг, Республика Иран, Республика Корея, Малазия, ОАЭ, Сингапур, Турция, Уругвай, Чили, ЮАР. Всего 27 стран. Остальные страны вошли в группу III.

Первый шаг расчетов — вычисление поведения параметра скорости выпуска продукции — Y' , как характеристики производительности экономики или изменения ВВП на длительном интервале времени.

Расчет показан в виде графиков (рис. 1–7).

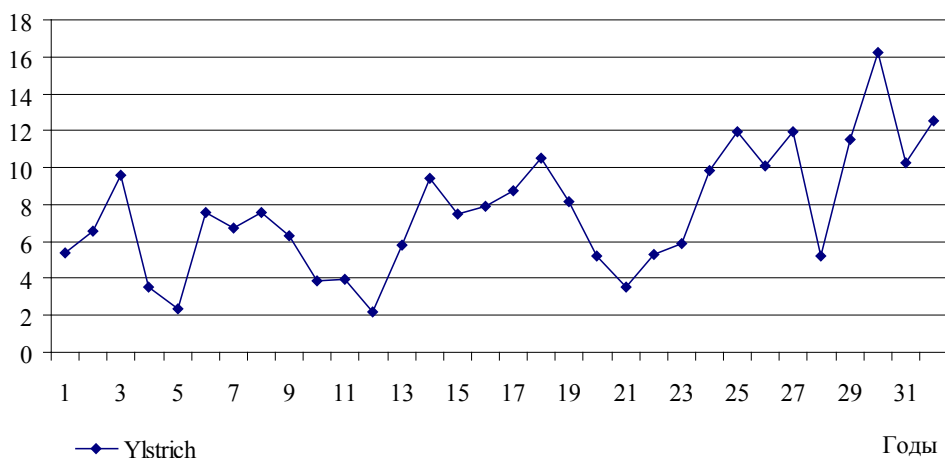


Рис. 1. Мировая экономика. Изменение скорости выпуска продукции (Y') по годам в 100 млрд \$ в год (1970–2005 гг.)

Представленные графики изменения во времени выпуска продукции мировой экономики в целом и некоторых стран из трех выделенных групп показывают, что:

1. Мировая экономика реагировала на мировые кризисы 1973–1975 гг., 1980–1982 гг., 1990–1992 гг., 1997–1998 гг. высокой амплитудой падения скорости выпуска продукции, что показывает неоптимальное значение коэффициента K_s мировой экономики для периода времени 1965–2015 гг., где происходит его эволюция в сторону увеличения (рис. 1).

2. Характер поведения параметра Y' показывает, что структура системы «мировая экономика» должна усложниться, сформировать новые правила поведения между странами, что уменьшит амплитуду колебаний, т. е. повысит устойчивость развития.

3. График Y' США показывает, что поведение мировой экономики и США тесно взаимосвязаны, т. е. поведение и экономическое положение стран второй и третьей групп сильно зависит от макроэкономической политики, проводимой США (рис. 4).

4. Сравнение графиков Y' Китая, США, СССР и др. показывает, что в зависимости от экономической эффективности политической системы K_s и степени интегрированности в мировое хозяйство страны по-разному реагируют на дисбалансы, возникающие в мировой экономике.

5. Макроэкономическая политика, формируемая США и глобальными институтами для мировой экономики не оптимальна и поэтому неэффективна

в смысле неадекватной реакции на мировые кризисы. Причина в финансовой сфере заключается в том, что целевые ориентиры кредитно-денежной политики, формирующиеся и реализуемые Группой Мирового Банка и США, направлены на регулирование процессов в I группе (развитых) стран и не учитывают условия и макроэкономические ориентиры двух других групп стран. В сфере международной торговли причина аналогичная.

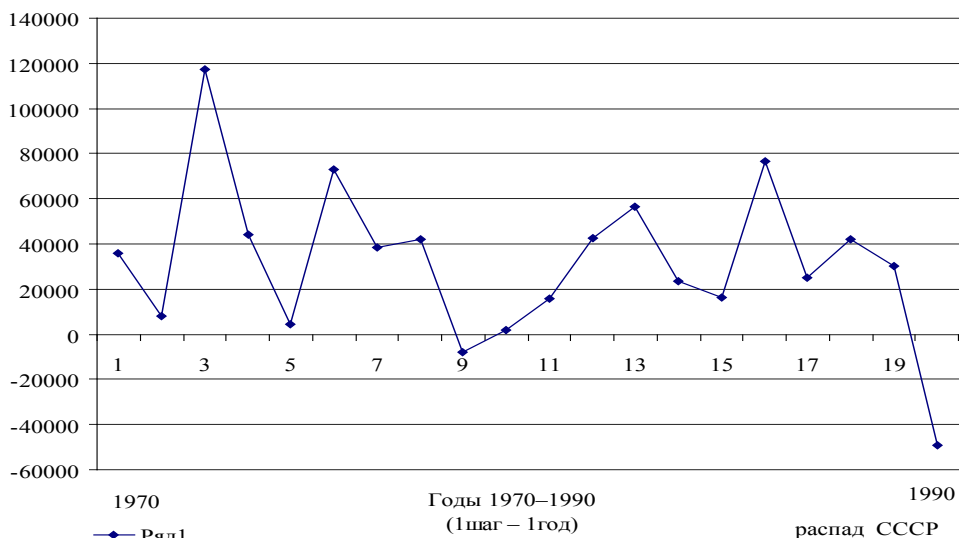


Рис. 2. СССР. Изменение скорости выпуска продукции (Y') по годам в 100 тыс. USD в год

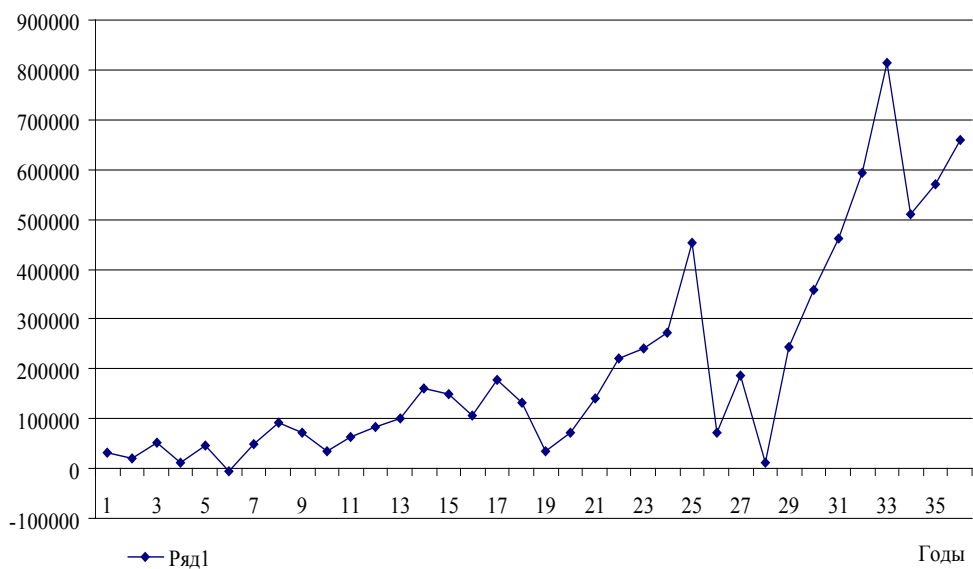


Рис. 3. Китай. Изменение скорости выпуска продукции (Y') по годам в 100 тыс. USD в год (1970–2006 гг.)

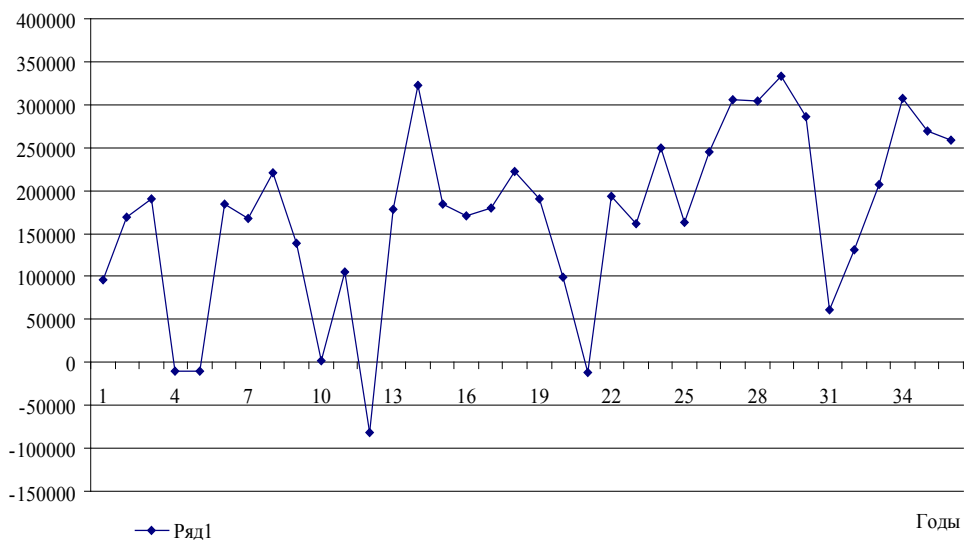


Рис. 4. США. Изменение скорости выпуска продукции (Y') по годам в 100 тыс. USD в год (1970–2006 гг.)

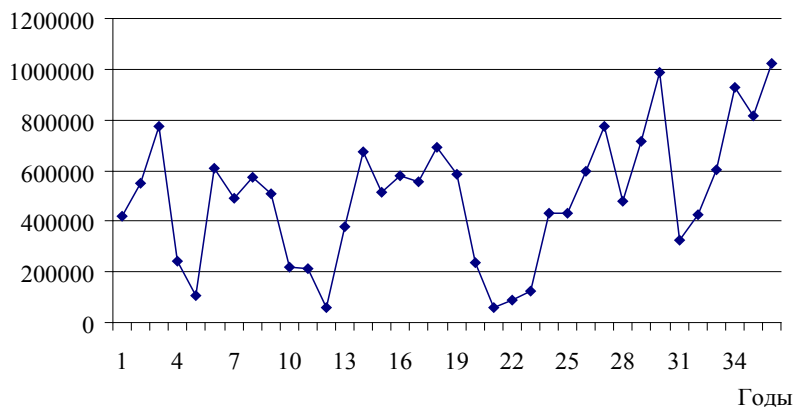


Рис. 5. Бразилия. Изменение скорости выпуска продукции (Y') по годам в 100 тыс. USD в год (1970–2006 гг.)

6. Все три группы стран имеют различные уровни коэффициентов K_s и K_n , различным уровнем экономической эффективности политической системы и информационной вооруженности.

7. Мировая экономика обладает как минимум тремя областями с разной скоростью развития, каждая область находится на разном этапе развития и обладает различной степенью зависимости от макроэкономической политики реализуемой США и глобальными институтами в мировой экономике.

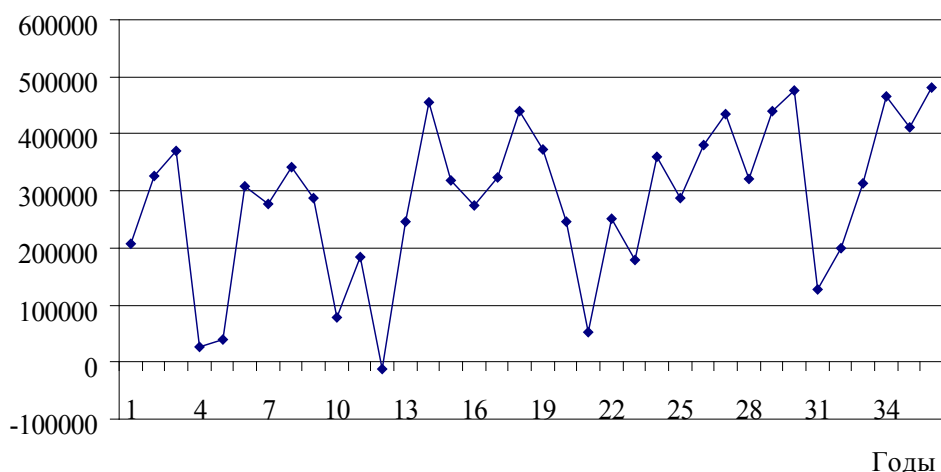


Рис. 6. Франция. Изменение скорости выпуска продукции (Y') по годам в 100 тыс. USD в год (1970–2006 гг.)

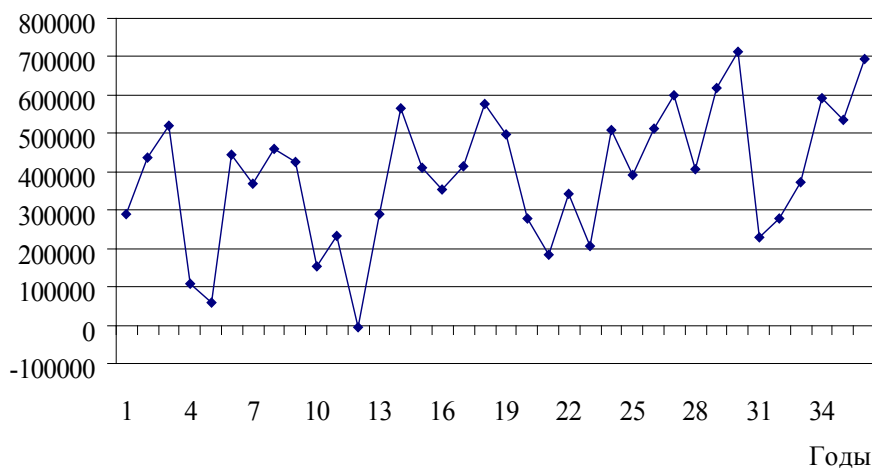


Рис. 7. Южная Корея. Изменение скорости выпуска продукции (Y') по годам в 100 тыс. USD в год (1970–2006 гг.)

7.1. Эти области нуждаются в различных групповых целевых ориентирах макроэкономической политики.

I группа. Развитые страны:

— нуждаются в низких процентных ставках и размещении в других группах избыточных ресурсов в первую очередь финансового капитала, т. к. обладают высоким показателем K_S и K_N .

II группа. Страны с формирующейся рыночной экономикой:

— находятся на стадии формирования национального капитала и новых институтов политической системы. Нуждаются в высоких процентных ставках, т. к. постоянно испытывают давление инфляции и имеют «догоняющий» экономический рост. Страны этой группы обладают высокой

величиной K_N и средним K_S , который находится на стадии повышения. Эта группа стран нуждается в мягкой поддержке при формировании условий взаимоотношений с глобальными финансовыми институтами.

III группа стран. Развивающиеся страны.

Страны находятся на ранней стадии развития и обладают низкими показателями K_S и K_N .

7.2. Все три группы стран нуждаются в собственных правилах и целевых ориентирах для формирования групповой макроэкономической политики международной валютно-финансовой, бюджетной и торговой.

7.3. У всех трех групп разнополярные экономические ориентиры, и они не учитываются существующими правилами формирования и реализации глобальной экономической политики.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

— Для формирования оптимальной глобальной политики, направленной на поддержание устойчивого развития мировой экономики, необходимо создание региональных политических институтов, подобных группе Мирового Банка и др., формирующих региональную макроэкономическую политику для каждой группы стран в отдельности, и объединение их в глобальном масштабе для регулирования экономических отношений между группами, направленных на оптимизацию глобальной экономической политики.

— Для устранения зависимости поведения мировой экономики от экономического состояния США риски возникновения крайне неустойчивых состояний (мировых кризисов) должны быть распределены между всеми группами стран. Соответственно, это распределение распространяется на:

- формирование мировых резервов;
- формирование мировой валюты;
- формирование мировой процентной ставки;
- формирование условий получения поддержки от МВФ для регулирования платежного баланса;
- условия ведения торговли.

— В целом мероприятия, направленные на региональное распределение основных экономических функций глобальных институтов, повысят коэффициент K_S мировой экономики и ее устойчивость к мировым кризисам.

Список использованной литературы

1. Р. Харрод. Теории экономической динамики / Р. Харрод. — М.: Экономика, 1997. — Т. 1. — С. 41–186.
2. Э. Хансен. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. — М.: Экономика, 1997. — Т. 2. — С. 277–296.
3. Gene M. Grossman and Elhanan Helpman «Innovation and Growth in the Global Economy» / M. Gene. — MIT Press. — 2001. — P. 24–42.
4. Barro Robert J. Economic growth. Second edition / J. Barro Robert, X. Sala-i-Martin. — London, The MIT Press, 2004. — P. 23–56; 217; 226–230; 398.
5. Barro Robert J. Economic growth. Second edition / J. Barro Robert, X. Sala-i-Martin. — London, The MIT Press, 2004. — P. 85–135; 247–267; 310–313.

6. Foley K. Duncan. Growth and Distribution / K. Foley Duncan, R. Thomas Michl. — London: Harvard University Press, 1999. — P. 136–174.
7. Aghion Ph. Endogenous Growth Theory / Ph. Aghion, P. Howitt. — London: The MIT Press, 1998. — P. 694.
8. Rostow W.W. The take-off into self-sustained growth / W.W. Rostow // Economic Journal (1956) — № 66. — P. 25–48.
9. S. Kuznets. Population, Capital and Growth / S. Kuznets. — New York. 1973. — P. 242.
10. М.П. Тодаро. Экономическое развитие / М.П. Тодаро. — М.: Юнити, 1997. — С. 82–91.
11. Н.Д. Кондратьев. Избранные сочинения. Основные проблемы экономической статистики и динамики / Н.Д. Кондратьев. — М.: Экономика, 1993. — С. 166–304.
12. Й. Шумпетер. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М.: Эксмо, 2007. — С. 31–317.
13. А.В. Рыженков. Модели циклического роста / А.В. Рыженков. Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2003. — С. 238.
14. Малкин И.Г. Теория устойчивости движения / И.Г. Малкин. — М.: Наука, 1966. — С. 530.
15. Филатов А.Н. Теория устойчивости / А.Н. Филатов. — М. — Ижевск. Институт компьютерных исследований, 2003. — С. 219.
16. И. Стенгерс. Порядок из Хаоса / И. Стенгерс, И. Пригожин. — М.: УРСС, 2003. — С. 309.
17. Г. Хакен. Синергетика / Г. Хакен. — М.: Мир, 1985. — С. 419.
18. П. Берже. Порядок в хаосе / П. Берже, И. Помо, К. Видаль. — М.: Мир, 1991. — С. 367.
19. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики: евразийский аспект / Д.К. Чистилин. — М.: «Экономика», 2004. — С. 84–94; 111–112.
20. Н. Моисеев. Человек и ноосфера / Н. Моисеев. — М.: Молодая гвардия, 1990. — С. 57.
21. Р. Абдеев. Философия информационной цивилизации / Р. Абдеев. — М.: Владос, 1993. — С. 160–182.
22. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. — М.: Экономика, 2002. — С. 503–507.

Отримано 30.09.2009.

НАШІ АВТОРИ

Бабій О.М. — кандидат економічних наук, доцент Одеського державного економічного університету.

Багрова І.В. — доктор економічних наук, професор ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет».

Верхогляд О.О. — доктор філософії з освіти й адміністрування, проректор Українсько-американського гуманітарного інституту «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні».

Глуха Г.Я. — кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права.

Гончар Л.А. — кандидат економічних наук, старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права.

Дядько Є.А. — викладач Дніпропетровського університету економіки та права.

Задоя Ю.А. — начальник відділу Дніпропетровської обласної дирекції «Райффайзен Банк Аваль».

Зайцева Н.О. — аспірантка Одеського державного економічного університету.

Калінін О.В. — кандидат технічних наук, старший науковий співробітник Національної металургійної академії.

Кузьмінов С.В. — кандидат економічних наук, доцент, директор інституту Дніпропетровського університету економіки та права.

Левицький Ю.А. — аспірант Харківського Національного університету радіоелектроніки.

Лимонова Е.М. — директор інституту Дніпропетровського університету економіки та права.

Липова О.Ю. — аспірант Дніпропетровського університету економіки та права.

Литвиненко О.М. — викладач Дніпропетровського університету економіки та права.

Ляшко Д.Ю. — кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права.

Макєєва Н.С. — аспірант ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет».

Маслак О.І. — кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри Кременчуцького державного політехнічного університету імені Михайла Остроградського.

Момот В.Є. — доктор економічних наук, професор, проректор Дніпропетровського університету економіки та права.

Орлова В.М. — кандидат технічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права.

Павленко А.Н. — аспірант Національного гірничого університету.

Павлова В.А. — доктор економічних наук, професор, проректор Дніпропетровського університету економіки та права.

Павловська М.О. — аспірант Дніпропетровського університету економіки та права.

Пилипенко Г.М. — кандидат економічних наук, доцент, докторант Національного гірничого університету.

Романовська Ю.Ю. — кандидат філологічних наук, професор, зав. кафедри Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова.

Романовський О.О. — доктор педагогічних наук, професор, ректор Українсько-американського гуманітарного інституту «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні».

Салига К.С. — кандидат економічних наук, доцент Класичного приватного університету.

Сардак С.Е. — кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Тараненко І.В. — кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри Дніпропетровського університету економіки та права.

Трігуб П.В. — старший викладач Ренійського інституту Дніпропетровського університету економіки та права.

Цопа Н.В. — кандидат економічних наук, доцент Національної академії природоохоронного і курортного будівництва.

Чистилін Д.К. — кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права.

ЗМІСТ

<i>Багрова І.В., Макєєва Н.С.</i> Дослідження теоретико-методологічних аспектів забезпечення економічної безпеки	3
<i>Верхогляд О.О., Романовська Ю.Ю., Романовський О.О.</i> Незалежний (приватний) сектор вищої освіти США: прибуткові та безприбуткові навчальні заклади	15
<i>Глуха Г.Я., Лимонова Е.М.</i> Фіктивний капітал: природа, сутнісні характеристики та основні тенденції розвитку	31
<i>Дядько Є.А.</i> «Світла» і «темна» сторони існування соціального капіталу в економічній системі	38
<i>Задоя Ю.А., Павленко А.Н.</i> Потенціал инвестиционной привлекательности основных секторов украинской экономики в период финансового спада.....	44
<i>Зайцева Н.О., Бабій О.М.</i> Конкурентоспроможність держави: досвід України	51
<i>Кузьмів С.В.</i> Можливості об'єднання державної та приватної власності в спільних підприємствах.....	58
<i>Левицький Ю.А.</i> Проблеми і перспективи розвитку оптового ринку електричної енергії України.....	68
<i>Липова Е.Ю.</i> Особенности оптимизации денежных потоков инвестиционного проекта	81
<i>Литвиненко О.М.</i> Підвищення ефективності діяльності підприємства на основі керованого розвитку стилю менеджменту	91
<i>Ляшко Д.Ю.</i> Принципи вибору та визначення витрат інформаційних систем і технологій маркетингової діяльності підприємства.....	101
<i>Маслак О.І.</i> Економічні теорії диверсифікації інноваційного розвитку промисловості	107
<i>Момот В.Е., Калинин А.В.</i> Исследование взаимосвязи основных макроэкономических и социальных показателей с учетом влияния волн Н.Д. Кондратьева.....	118
<i>Павлова В.А., Орлова В.М., Гончар Л.А.</i> Шляхи підвищення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств	126
<i>Павловська М.О.</i> Правові аспекти формування сприятливого інвестиційного клімату в умовах невизначеності	134
<i>Пилипенко Г.М.</i> Історичні умови домінування інституціональних матриць	143
<i>Салига К.С.</i> Розрахунок періоду повернення інвестицій, авансованих на рекламу нових засобів праці	148
<i>Сардак С.Е.</i> Управління розвитком бізнесу в умовах глобалізації економіки	154
<i>Тараненко І.В.</i> Модель формування конкурентоспроможності системи «національна економіка» та методика міжкраїнових зіставлень	160
<i>Трігуб П.В.</i> Аналіз сучасного стану страхового ринку України	169
<i>Цопа Н.В.</i> Теоретические аспекты развития промышленных предприятий	177
<i>Чистилин Д.К.</i> Моделирование развития мировой экономики	186
Наші автори	204

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Запрошуємо Вас до співробітництва в збірнику наукових праць «Європейський вектор економічного розвитку», сучасному виданні, розрахованому на економістів, фахівців з різних напрямків підприємницької діяльності, менеджерів, банкірів, викладачів вузів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей. Збірник наукових праць «Європейський вектор економічного розвитку» затверджений Постановою Президії ВАК України № 1-05/3 від 8.07.2009 р. як фахове видання в галузі економічних наук.

Редакція приймає до розгляду статті українською, російською та англійською мовами, в яких враховано вимоги ВАК України до наукових статей і витримано такі умови:

1. Стаття повинна бути роздрукована на одній стороні аркуша, через 1,5 інтервала, кегль 14, ширина полів: ліве – 3 см, верхнє і нижнє – не менше 2 см, праве – 1 см. Наявність електронного варіанта обов'язкова. Обсяг статті 6–10 сторінок.

2. Наукові статті необхідно подавати у стислому, точному викладенні, без повторень, з чіткими формулюваннями і висновками.

3. Обов'язковими елементами статті є анотації українською, російською і англійською мовами, а також ключові слова мовою статті.

4. Автор повинен звірити цитати, формули, таблиці і підписати статтю.

5. Бажано, щоб стаття аспіранта або здобувача супроводжувалася аргументованим висновком наукового керівника про доцільність публікації.

6. Бібліографічні джерела подаються за нумерованим списком, посилення на них у тексті – у квадратних дужках.

7. До статті додається довідка про авторів, в якій необхідно вказати ім'я, по батькові, прізвище, науковий ступінь, вчене звання, посаду, адресу, місце роботи і контактні телефони кожного автора.

8. Редакція залишає за собою право на рецензування, наукове і літературне редагування матеріалів.

Публікація статей платна.

Звертатися за адресою: 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18. Наукова редакція.

Тел./факс: 778-58-66, 778-05-28.

e-mail: rio@duep.edu

Наукове видання

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць

Вип. 2 (7) 2009

Редактор Л.В. Пилипчак

Коректори Г.Ю. Половна, Є.О. Лемець

Комп'ютерна верстка Г.М. Хомич

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

КВ № 12314–1198Р від 15 лютого 2007 р.

Формат 70×100/16. Ум. друк. арк. 16,77. Обл.-вид. арк. 17,47. Тираж 300 пр. Зам. №

Видавництво ДУЕП.

49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.

Тел. (056) 778-58-66, e-mail: gio@duer.edu

Віддруковано у видавництві «Нова ідеологія».

49044, м. Дніпропетровськ, вул. Гоголя, 15а.

Тел. 745-07-07

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 191 від 20.09.2000 р.