



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

EUROPEAN VECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Збірник наукових праць

Виходить 2 рази на рік

Вип. 2 (9) 2010

Заснований у жовтні 2005 р.

Дніпропетровськ
2010

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
**ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ**

*Збірник наукових праць затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля
(протокол № 8 від 29 жовтня 2010 р.).*

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

Редакційна колегія:

*А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;
Г. Заман, доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії наук (Румунія);
М.Г. Возняк, 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;
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);
Ю.В. Яковець, доктор економічних наук, професор (Росія);
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 підприємстві 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 В.І. Леніна, 18.
Дніпропетровський університет економіки та права імені Альфреда Нобеля
Тел/факс: (056) 778–58–66, 778–05–28, **e-mail:** rio@duerp.edu

© Європейський вектор
економічного розвитку, 2010
© Дніпропетровський університет економіки та права
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2010

УДК 658.1:339.9

A. Zadoia, S. Petrenko

INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEMS AS THE SOURCE OF THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS INCREASING

The analysis of the modern approaches to creation of an enterprise management system, what is operating under conditions of dynamic changes of the external economic environment, is presented. In this article it's shown that a significant method of improving efficiency and competitiveness of enterprises is using of an integrated management system and transition from the rapid vertical hierarchies to more flexible horizontal structures. The method for determination of the parameter of BSC system is offered.

Key words: *integrated management system, balanced system of indicators, strategy, finance, clients, staff, business processes, indicators of activity efficiency, competitiveness of the enterprise.*

1. Introduction

Competitiveness in the market is one of the major characteristics of activity for any enterprise. But if still twenty years ago the market was guided by definition of a competitiveness which was given by the leading expert in the field of strategy M. Porter: «Competitiveness – property of the goods, service, the subject of market relations to act in the market on a level with the similar goods, services and competing subjects of market relations presented there». Today the concept «competitiveness» is more difficult and not so much goods, how many all system of business of the enterprise concern.

We are living in the world which is constantly changed. Dynamic, unforeseen changes of the macroeconomic environment even more often have revolutionary character and have the diverse spheres of influence: new technologies, structural geopolitical and economic changes, etc. As reaction to these changes, appears a considerable quantity of the scientific theories, the new paradigms which purpose is to grant these or those recipes of a survival in modern market conditions, to increase competitiveness of social and economic subjects of the modern market both on macro – and micro levels.

The analysis of different kinds of management systems of the enterprise is a subject of this article. A research objective is determination of interrelations of elements of modern models of management, definition of level of their influence on a management system of the enterprise as a whole and development of methodic of estimation management system effectiveness for the purpose maintenance of competitiveness of the enterprise. In this work the methods of factor analysis and rating estimations are used.

2. An essence of integrated of management systems of enterprise

In the modern theory and management practice there are many scientific works which are devoted methods of development of effective management sys-

tems of enterprise. Especially it has acquired the urgency since 80th years of last century and till now. It is possible to carry works of following authors to such scientific sources – Deming E., Kaplan P., Norton D, Friedag H, Schmidt W., Kondo J., Lapidus V., Mintzberg H., Adizes I., etc.

Above named authors consider a management system of the enterprise under a corner of maintenance of the general quality of a management system of the enterprise - Total Quality Management (TQM). On the basis of this approach some so-called integrated management systems enterprises have developed which were constructed with using of such models of management, as the balanced management system of enterprise «BSC», model of consulting group McKinsey «7S», synthetic model of organizational design by Mintzberg H., etc.

Let's concentrate attention to a substantiation and definition of essence of integrated management systems of enterprise and methods of their creation on the basis of definition of objects of management and synthesis of management elements for the purpose achievements of such indicators of efficiency which supply to the enterprise long-term competitive advantages in the market environment. With that goal we will try to specify the conceptual terminology concerning definition of competitiveness of the enterprise, as social and economic system, and the term «an integrated management system».

As market conditions are in process of constant changes also level of competitiveness of the enterprise throughout time is changed. The situation largely depends on availability of certain competitive advantages as compared to other enterprises. That is why, agreeing with M. Porter's definition, it would be expedient to specify it thus: *competitiveness of the enterprise is an ability to act in the market, forming and using competitive differences which create advantages in comparison with competing subjects.*

Competitiveness of the organization should supply optimal using of all kinds of economic resources: financial, materials and power, technological, human resources, etc. But effective financial management and investments into physical assets cannot guarantee today significant competitive difference. More essential competitive advantages of the enterprise are formed at the expense of not material assets, such as: adaptive strategic management; efficiency of business processes; a company capital embodied in knowledge and qualification of employees; ability of the organization to keep and involve new clients; high corporate culture which involve investments and stimulate organizational changes, investments into information technologies. Effectively to operate these factors, to unite them in flexible, capable structures to reformatting depending on requests of the external dynamic environment, allow so-called integrated management systems of enterprise.

The term «an integrated management system» is often enough used by modern theorists and management experts, meaning thus not absolutely identical definitions. We will try to understand, what sense is put in this concept.

It is well known, that the term «integration» (from Latin: *integrum* – whole; *integratio* – restoration) – in a general sense means association, interpenetration. Association of any elements (parts) in whole, process of mutual rapprochement and creation of interrelations - the basic concept of integration.

The term «integrated management system» (IMS) has been used for the first time in economy at implementation of the international standards of a quality management system as the part of system of the general management

which correspond the requirements of two or more international ISO standards concerning a management system and functions as a unit (Lapidus, V., 2002). For the enterprise implementation of the international ISO standards means application of the processes-role model constructed on principles TQM: leading, attraction of staff, the process approach, systems approach, constant improvement, decision-making on the basis of the facts, and the mutually advantageous relation with suppliers. Advantages of use of model IMS consist that such model allows not destroying an existing hierarchical management structure, to create new structure of mutual relations in the organization and to displace accents from hierarchical distribution of powers (characteristic for systems of the direct control) to process-role (for monitoring systems and self-checking on the basis of standards and the formalized processes). Therefore for realization TQM it is necessary to establish and distribute accurately three main elements of system management: a) responsibility (charge); b) authority; c) interactions. It should be displayed in corresponding documents (standards) that describe a management system of quality of the enterprise.

It is possible to determine defects of the IMS model as following. First, model IMS cannot be identified with system of the general management of the enterprise which unites all aspects of activity of the organization as it does not extend on financial management, personnel management, innovative management, management of risks, management of stocks, etc. Secondly, this model is constructed on standards and does not consider influence of group dynamics, informal interrelations (so-called «communication constellations») (Mintzberg, H., (1983). In spite of progressiveness of such model concerning use of a human resource in comparison with hierarchical structure, such model remains enough mechanistic, that means its insufficient flexibility at requirement of fast reaction to dynamic changes of the external economic environment.

The similar term «the integrated control system of the enterprise» – ICSE is applied at development of the system of automated management of the enterprise, such as ERP (Enterprise Resource Planning), SCM (Supply Chain Management), CSR (Customer Synchronized Resource Planning). These automated systems realize the newest information control systems of the enterprise. ICSE allow to supervise over the enterprise in real time on the basis of the actual information, i.e. to make the decision on the basis of the facts. ICSE gives the possibility to supervise over all resources of the enterprise (industrial resources, financial resources, orders, etc.) and actually also is the enterprise standard. The integrated control system of the enterprise allows to supervise over the expanded value chain, i.e. not only internal resources of the enterprise, but also external (for example, customers of customers, suppliers of suppliers). The purpose of ICSE design is management of a full cycle of production output – from designing to guarantee service after sale. Today there is a considerable interest from the industrial enterprises to use ICSE. Let's define defects of this system. First, it requires highly-skilled personnel which today do not sufficiently in the domestic enterprises that result to insufficient understanding of essence of methodological approaches to management. As practice shows, often there are cases when ICSE isn't introduced up to the finish that is why does not provide efficiency, and will sometimes disorganize planning of industrial and customs-marketing activity. Secondly, it is necessary to notice very high cost ICSE that for the enterprise means high risks of expenses which can-

not repay. Thirdly, as well as the model IMS, this system cannot quickly react to not expected changes of the external economic environment as also is more mechanistic, than adaptive, constructed on the direct control and standards.

Thus, it is possible to do a conclusion, that the term «the integrated management system» - is not so much definition of type of a management system, how many characterizes level of flexibility of a management system. Elements of this system are ability to reformatting depending on changes of the external and internal economic environment for the purpose of fast reaction to these changes and obtaining at the expense of it certain competitive advantages. In our opinion, the integrated management system is such system which can not only quickly adapt for environment changes, but also be integrated so that to receive synergetic effect.

3. Models of the integrated management systems

The most widespread conceptual model of the integrated management system of the enterprise is the balanced system of indicators – Balanced Scorecard (BSC). Developed in the beginning of 90th by R. Kaplan and D. Norton (Kaplan, R, Norton, D, 1996) this concept of enterprise management remains actual, both for theoretical researches, and for practical use. Inherently balanced system of indicators BSC – is the tool for realization of strategy of the enterprise, strategy transformation in operation and reflection of the received results in reporting system. At use of traditional management systems methods of an estimation of an overall performance of the enterprise and its competitiveness were reduced, as a rule, to financial indicators – to overturn, profit, increasing of funds cost, etc. P. Kaplan and D. Norton alongside with existing indicators have entered new indicators: a) development of relations with clients; b) target training and personnel development; c) effective creation of business processes; d) increasing of trust of investors. The balanced system of indicators allows the enterprise to orient and to concentrate the administration, business units, the personnel, financial resources and information technologies on achievement of strategic targets.

Three components are based of BSC:

1. Strategy – in conditions when each worker of the enterprise understands its necessity and effectiveness.

2. Reference points – accurately registered business processes which define the optimal way of achievement of strategic targets.

3. The organization – logic and architecture of connections between business structures, subdivisions, and employees.

Each enterprise defines the own approach to the decision of the strategic problems, but R. Norton and D. Kaplan have allocated some general tendencies which have the name «five principles of strategically focused organization» (Kaplan, R, Norton, D, 1996) what are schematically presented on fig. 1.

In practice there are many forms of use of the balanced system of indicators for transformation of enterprise strategy to the concrete actions. But at all differences they can be united in the general structure (fig. 2) which elements have following properties (Kaplan, R, Norton, D, 1996):

1. A formulation of the main strategic target (vision).

2. A formulation sub-objectives as specification of an overall objective which are created on the basis of the strategic reference points directed on clients, internal business processes, and development of personnel, the finance and controlling.

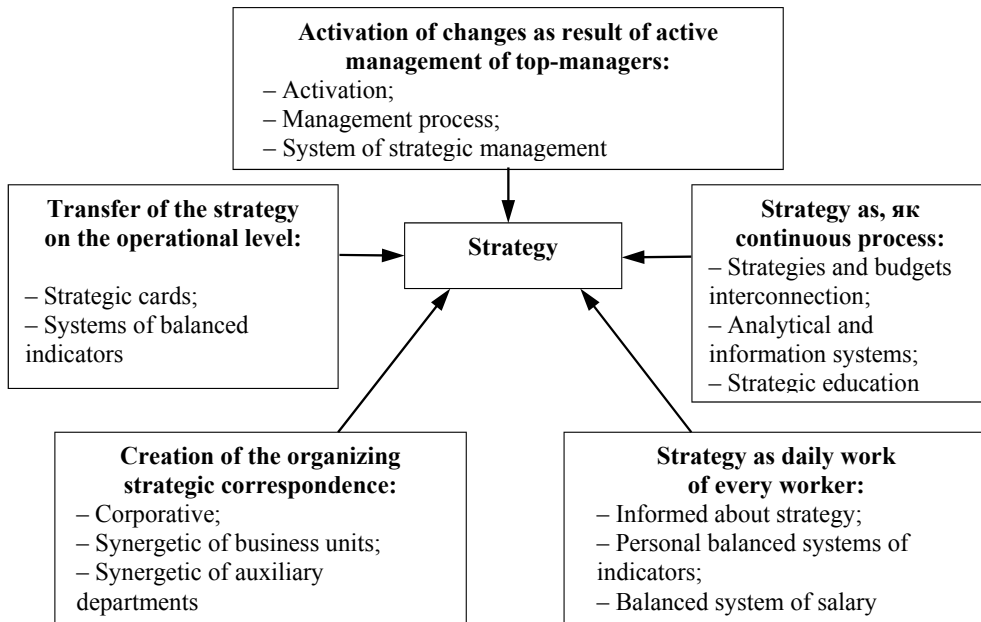


Fig. 1. Principles of the organization focused on strategy

3. Determination of indicators, as measuring parameters of achievement of an overall objective and corresponding sub-objectives.

4. Determination of the actions (targets) necessary for achievement of the purposes, design of a plan of arrangements, the working process organization.

5. Integration of indicators of enterprise activity into uniform system of the reporting.

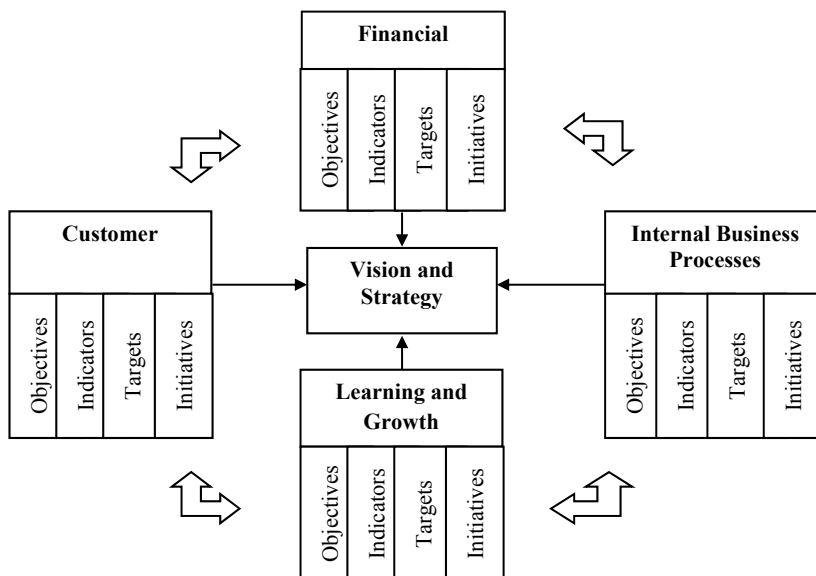


Fig. 2. System of the balanced indicators

Thus, the balanced system of indicators is not only set financial and not financial indicators, but also a logic and all-round way of definition of strategy of the enterprise, a reliable basis for design of management system for the purpose of creation of the organization focused on achievement of strategic objectives.

3. *Practical application of the balanced system of indicators*

As the practice shows, the balanced system of indicators is a real, constantly operating tool in which basis the consecutive principle «Purpose – Action – Indicator» lays. The methods of practical application the BSC model were developed by Friedag H. and Schmidt W. (Friedag, H, Schmidt, W., 2003). The successful introduction of model BSC requires the development of such flexible elements, as competence, a habit, a management style, corporate culture. These elements of system help to change rigid vertical hierarchical structures of the organization and to create flexible horizontal organic structures.

In our opinion, the enterprises in the conditions of unstable economic environment should not refuse application of the balanced system of indicators, as effective tool of increase of an overall performance of the enterprise and increase of its competitiveness. For practical design of the balanced system of indicators of the enterprise the scheme which is presented on fig. 3 is offered.

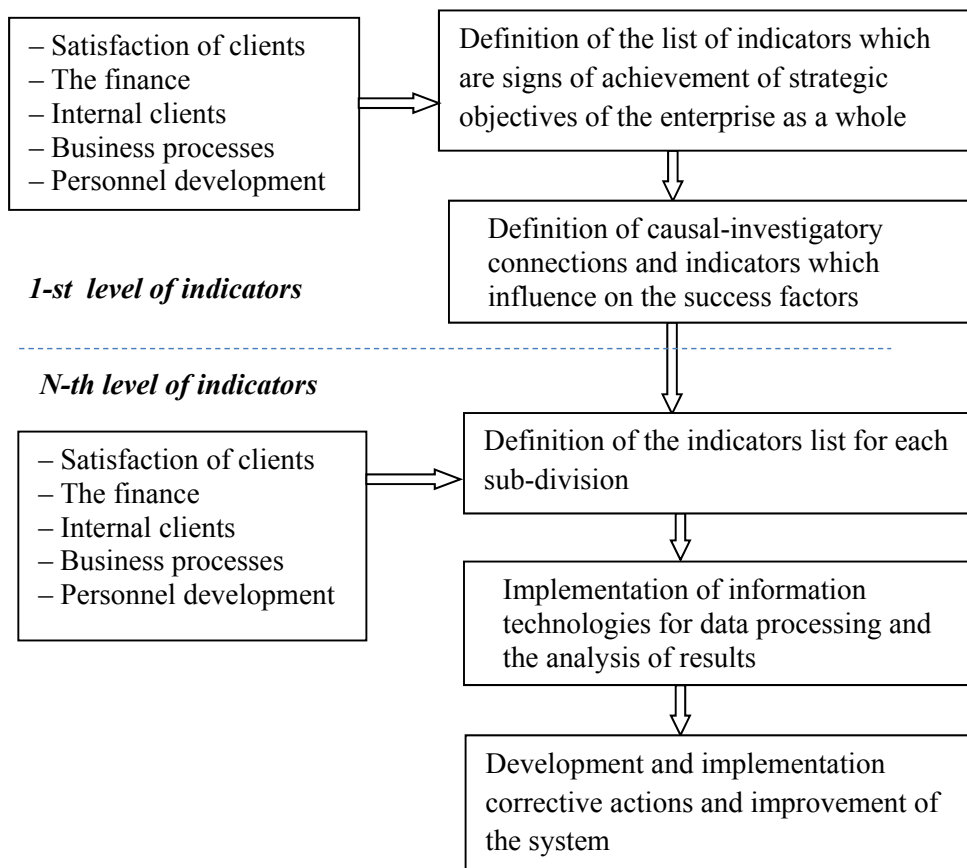


Fig. 3. The scheme of working out of the balanced system of indicators

For an estimation of the contribution of each subdivision into the total result, for working out of effective system of stimulation of the personnel it is necessary to establish standard values of indicators. Value of indicators is recommended to be developed taking into account market indicators, researches of indicators of competitors and possibilities of the enterprise on the basis of SWOT-analysis.

There are different points of view on structure of indicators. Gershun A. and Nefedjeva U. in the work (Гершун, А., Нефедьева, Ю., 2007) notices that it needs to distinguish parameters which, on the one hand, measure the reached results, and from another – display processes which allow obtaining these results. Both categories of indicators should be connected among themselves, as for achievement of the first (for example, a performance level) it is necessary to realize the second (for example to reach certain congestion of capacities of tools and the equipment).

The enterprise should define the register of indicators, some kind of the directory of which list those indicators which are keys for realization of the selected strategy get out and display enterprise processes. The rough list of indicators for each component of the balanced system of indicators is resulted in tab. 1.

Application of the following technique is offered at definition of key indicators:

– The quantity and kinds of indicators on each subsystem of the balanced indicators can be unlimited and are defined by the enterprise independently or by consultants.

– The quantity of indicators levels (fig. 3) also is defined by the enterprise independently or by consultants.

Table 1

The rough list of indicators of the balanced system

Components BSC	Key indicators
FINANCES	Indicators of Profit
	Indicators of Profitability of Financial and Economic Activity
	Return on Investment (ROI), Return on Equity (ROE)
	Liquidity indicators
	Indicators of Business Activity
	Indicators of Capital Structure, Financial Stability of enterprise
	Indicators of Market Value of enterprise
	Others ...
CUSTOMERS	Share of the market
	Increase in selling by ...
	The term necessary for working out and start in production of new products
	Timeliness of production delivery
	Term of purchase order execution
	Rate of defects (%)
	Quantity of foods return
	Velocity of customer services
	Others ...

Table 1

Components BSC	Key indicators
BUSINESS PROCESSES	Efficiency indicators of the 1 st key process
	Efficiency indicators of the 2 nd key process
	...
	Efficiency indicators of the N th key process
DEVELOPMENT OF PERSONNEL	Terms of vacancies filling
	The cost for training in accounts on one worker
	Estimation of the competence and individual plans for development
	Availability of a personnel reserve
	Innovation proposals (number for the period)
	Discipline (absence from work, days of sickness for period)
	Average standing in enterprise
	Indicator of personnel fluctuation for period
	Satisfaction degree of personnel
	Turnover rate of employee
	Average salary
	Others ...

Table 2

Example of ranging of the enterprise indicators of the 1st level

Components BSC	Key indicators	Weight factor	Value (points 1-5)		Weight estimation	
			min	max		
Finances	Net profit	0,6	4	5	2,4	3,0
	Accounts receivable	0,4	3	4	1,2	1,6
	Total I _F	1			3,6	4,6
Clients	Sales volume	0,25	4	5	1	1,25
	Sales volume by dialers	0,25	4	5	1	1,25
	Share of clients which has addressed again	0,2	3	4	0,6	0,8
	Timeliness of production delivery	0,15	4	5	0,6	0,75
	Rate of defects (%)	0,15	2	3	0,3	0,45
Total I _C	1			3,5	4,5	
Business Processes	Efficiency indicators of the sales process	0,4	4	5	1,6	2,0
	Efficiency indicators of the logistic process	0,3	4	5	1,2	1,5
	Efficiency indicators of the marketing process	0,3	4	5	1,2	1,5
	Total I _{BP}	1			4,0	5,0
Development of Personnel	The cost for training in accounts on one worker	0,3	4	5	1,2	1,5
	Estimation of the competence and individual plans for development	0,3	4	5	1,2	1,5
	Availability of a personnel reserve	0,25	3	4	0,75	1,0
	Satisfaction degree of personnel	0,15	2	3	0,3	0,45
Bcero I _p	1			3,45	4,45	

– Indicators should be reducing to a generalizing indicator as they have the various natures from cost to measurement physical quantities.

– Indicators are defined in the set range of significances (from minimum to maximum values).

– At definition of significance of an indicator the weight factor is applied.

– Certain indicators should be graded as reduction of their influence by achievement of the purposes and enterprise problems.

For definition of a complex integrated estimation of the balanced system of indicators of the enterprise we use a factor analysis method:

$$I_{COMPL} = \alpha \sum_{i=1}^n I_{Fi} + \beta \sum_{i=1}^n I_{Ci} + \delta \sum_{i=1}^n I_{BPi} + \gamma \sum_{i=1}^n I_{Pi},$$

where: I_{COMPL} – complex integrated performance evaluation of indicators of all levels of the balanced system of the enterprise;

i – number of the indicators levels;

$\alpha, \beta, \delta, \gamma$ – weight factors for each group of indicators;

I_F – integrated indicator in group «Finances»;

I_C – integrated indicator in group «Clients»;

I_{BP} – integrated indicator in group «Business Processes»;

I_P – integrated indicator in group «Personnel».

On the basis of the received data it is possible to create some conclusions on degree of achievement of the purposes and enterprise problems. The administration of enterprise receives the instrument of an estimation of activity both all enterprise as a whole, and its separate sub-divisions on the basis of five marks indicators which characterize each group separately.

4. Conclusions:

1. On the basis of the analysis of existing management systems of the enterprise it is shown, that at the expense of introduction of integrated management systems which are directed not only on material and financial resources, and on non-material resources (qualification of staff, a request of clients, corporate culture, etc.), that allows to pass from rigid vertical hierarchical management structures to more flexible horizontal structures, it is possible to reach essential increase of competitiveness of the enterprise and efficiency of its work in the conditions of constant changes of external economic environment.

2. By results of researches it is possible to draw a conclusion, that for increasing of efficiency of functioning of management system of an industrial enterprise it is necessary to conduct a number of actions for change of principles and management methods which are directed on adaptation and integration of components of the balanced system of indicators of enterprise activity: strategy, finances, clients, business processes and staff which underlie management integrated systems.

3. The basic indicators of activity of the machine-building enterprise which should be used in integrated management systems are considered and it is offered to define criterion of an overall performance of the enterprise on the basis of factor analysis.

4. In the base of an integrated management system the consecutive principle «Purpose – Action – Indicator» is used. The researches presented in this article in basic concern of such functions of management as «planning»

and «control» of management systems, and display such elements as «Purposes» and «Indicators».

References

1. Лапидус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / В.А. Лапидус. – М.: АО Типография «Новости», 2002. – 432 с.
2. Гершун А. Разработка сбалансированной системы показателей: практическое руководство / А. Гершун, Ю. Нефедьева. – М.: Олимп-бизнес, 2007. – 128 с.
3. Kaplan R. The Balanced Scorecard: translating Strategy into Action / R. Kaplan, D. Norton // Harvard Business School Press, Boston, Mass, 1996.
4. Mintzberg H. Structure in fives: Designing effective organization / H. Mintzberg, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1983.
5. Friedag H. Balanced Scorecard at work / H. Friedag, W. Schmidt, Haufe Verlag, Freiburg, 2003.

Проведено аналіз сучасних методів зі створення системи управління підприємством, яке діє в умовах динамічних змін зовнішнього середовища. У статті доведено, що важливим методом, який підвищує ефективність та конкурентоспроможність підприємств, є використання інтегрованих систем менеджменту та перехід від вертикальних ієрархій до більш гнучких горизонтальних структур. Запропоновано методи визначення параметрів BSC-системи.

Ключові слова: інтегрована система управління, збалансована система показників, стратегія, фінанси, клієнти, співробітники, бізнес-процеси, показники ефективності діяльності, конкурентоспроможність підприємства.

Проведен анализ современных методов по созданию системы управления предприятием, которое функционирует в условиях динамичных изменений внешней среды. В статье доказано, что важным методом, который повышает эффективность и конкурентоспособность предприятий, является использование интегрированных систем менеджмента и переход от вертикальных иерархий к более гибким горизонтальным структурам. Предложены методы определения параметров BSC-системы.

Ключевые слова: интегрированная система управления, сбалансированная система показателей, стратегия, финансы, клиенты, сотрудники, бизнес-процессы, показатели эффективности деятельности.

Отримано 15.10.2010.

УДК 336.741.342(477)

С.М. Аржевітін

ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ЦІЛІ, ОСОБЛИВОСТІ, ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглядаються особливості сучасної практики курсоутворення в Україні, пропонується методичний підхід до розробки і реалізації політики курсоутворення в контексті підвищення гнучкості режиму валютного курсу.

Ключові слова: валютно-курсова політика, режим курсоутворення, процентний канал трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, валютно-курсовий канал трансмісійного механізму грошово-кредитної політики.

Постановка проблеми. У сучасній економіці інструменти грошово-кредитної політики, у тому числі – валютної, є визнаним дійовим важелем впливу на економічний розвиток. Валютний курс, процентні ставки, динаміка цін виконують роль основних орієнтирів при здійсненні аналізу і оцінки стану економіки, визначенні перспектив її розвитку.

У більшості країн стабільність грошового обігу є пріоритетом, а підтримка стабільного обмінного курсу національної валюти – друга за значенням мета грошово-кредитної політики, закріплена законодавчо. За Конституцією України та Законом України «Про Національний банк України», забезпечення стабільності грошової одиниці України належить до основних функцій НБУ. Ст. 10 Господарського кодексу України «Основні напрями економічної політики держави» визначає, що валютна політика повинна бути спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективного використання [2]. Підтримка паритетного курсу національної валюти передбачає селективний підхід до режиму валютного курсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та не вирішені раніше частини проблеми. Аналізу проблемних аспектів розробки і реалізації грошово-кредитної політики держави та валютної політики як її невід’ємної складової в умовах трансформаційних змін економіки України присвячено праці О. Барановського, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Дзюблюка, В.І. Міщенко, В. Мазуренка, О. Береславської, Л. Руденко, Т. Вахненко, С. Корабліна, З. Луцишин, А. Мороза, Т. Мусієнко, М. Савлука, В. Стельмаха, А. Чухна, О. Шарова, В.В. Юрчишина та ін.

Проблеми формування валютного курсу та вибору режиму курсоутворення, методи регулювання динаміки валютного курсу посідають одне з центральних місць у працях Д. Рікардо, Дж. Кейнса, Г. Касселя, І. Фішера; роль вибору режиму валютного курсу в економічній політиці держави досліджена такими західними вченими, як: Р. Манделл, Дж. Мід, Дж. Сакс, М. Фрідман; дослідженню умов формування реального і номінального валютного курсу в економіці присвячено праці Г. Касселя, М. Обстфельда, Л. Оффісера та ін; вплив валютного курсу на соціально-економічні процеси в суспільстві і розробка теоретичних моделей курсоутворення є здобутками Дж.М. Кейнса, Г. Кнаппа, Дж. Робінсон.

Разом з тим, як показало вивчення низки відповідних публікацій, моделі, адаптовані до країн з перехідною економікою, орієнтовані переважно на здійснення довгострокових прогнозів. Значна їх частина полягає в застосуванні реального валютного курсу, а як визнано вже багатьма і вітчизняними, і закордонними аналітиками, при короткостроковому і поточному прогнозуванні його використання поки не дає прийнятних результатів.

Поточна фінансово-економічна криза загострила увагу наукової думки до ролі й місця валютної політики в подоланні економічної рецесії, зокрема в Україні.

Мета статті полягає у висвітленні результатів аналізу цілей, особливостей і перспектив валютно-курсової політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. Національний банк України використовує загальні інструменти реалізації валютної політики (дисконтну полі-

тику, операції на відкритому ринку, політику обов'язкових резервів) та окремі спеціальні інструменти, які поділяються на економічні (девiзна політика, диверсифікація валютних резервів, регулювання режиму валютного курсу та політика девальвації і ревальвації валютного курсу) та адміністративні інструменти.

З 2001 р. і дотепер формування і реалізація політики курсоутворення в Україні де-факто здійснювалися на основі режиму таргетування валютного курсу. Орієнтири курсу визначалися, виходячи з умови збереження жорсткої прив'язки до курсу долара США. Грошово-кредитна політика переважно була спрямована на підтримку заданого курсу. Використання інтервенцій Національного банку в цей період мало характер «точкових» коригувань попиту та пропозиції валюти, а метою їх проведення було усунення дисбалансу на валютному ринку за передбачуваного рівня валютного курсу.

Заходи грошово-кредитної політики у поточному році спрямовувалися на стримування значних коливань валютного курсу та збалансування валютного ринку, забезпечення економіки платіжними засобами, стимулювання відновлення процесів кредитування, а також запровадження пруденційних заходів щодо підвищення надійності функціонування банківської системи. З метою стабілізації стану валютного ринку НБУ реалізовував активну політику інтервенцій, запровадження механізму валютних аукціонів; було також замінено норматив ризику загальної відкритої валютної позиції банків на ліміти граничних значень відкритої валютної позиції, вдосконалення порядку використання лоро-рахунків та процедури отримання іноземних кредитів тощо.

Важливим аспектом грошово-кредитної політики на 2010 р. є декларований НБУ намір змінити механізм курсоутворення національної валюти шляхом переходу до більш гнучкого режиму на основі стабільності платіжного балансу. Так, в «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2010 р.» зазначено, що зовнішні аспекти стабільності грошової одиниці в умовах посилення гнучкості обмінного курсу гривні розглядатимуться не стільки з точки зору утримання обмінного курсу гривні в певних межах, скільки з урахуванням необхідності забезпечення таких умов і параметрів функціонування валютного сегмента ринку, які не мають негативного впливу на інвестиційні рішення та очікування економічних агентів, не провокують формування та поглиблення макроекономічних, валютних і пруденційних ризиків, дають змогу мінімізувати вплив зовнішніх шоків. Такі критерії забезпечуватимуться через застосування режиму гнучкого обмінного курсу, який відображатиме співвідношення попиту та пропозиції на валютному ринку України. Застосування гнучких механізмів курсоутворення матиме наслідком поступову втрату обмінним курсом статусу якоря грошово-кредитної політики, а курсова динаміка підпорядковуватиметься завданням нівелювання зовнішніх ризиків стабільності грошової одиниці. Такі підходи не виключають здійснення Національним банком заходів щодо згладжування різких курсових коливань [5]. Звідси випливає, що НБУ повинен в умовах збереження достатньо низького рівня інфляції одночасно:

а) поступово перейти до гнучкішого режиму курсоутворення на основі стабілізації зовнішньоекономічного сектора;

б) поступово трансформувати механізм реалізації грошово-кредитної політики, істотно змістивши акцент на користь процентного каналу трансмісійного механізму грошово-кредитної політики (замість каналу валютного курсу).

Таким чином, одним із принципово важливих завдань НБУ протягом усього періоду переходу до інфляційного таргетування є завдання з надання процентній ставці статусу основного інструменту грошово-кредитної політики. Також потрібно відзначити, що зазначені перетворення повинні будуть здійснюватися на тлі проведення структурних економічних перетворень, що позначаються на фінансових потоках секторів економіки і, відповідно, на потоках попиту та пропозиції на валюту, за мінливих зовнішніх умов, що виявляється, перш за все, в зміні цін на імпортовані енергоносії.

Залежно від фактично діючого режиму курсоутворення підвищення його гнучкості може мати різні прояви. Наприклад, розширення меж допустимих коливань курсу або ослаблення параметрів прив'язки до певної валюти (або групи валют) і тощо. Такі дії супроводжуються зниженням обсягу проведених валютних інтервенцій і посиленням впливу процентної ставки на динаміку валютного курсу в рамках стабілізації зовнішньоекономічного сектора та розвитку фінансового ринку [9, с. 7–9]. При цьому обидва процеси впливають на курс опосередковано – через потоки попиту та пропозиції валюти. Тільки в першому випадку на валютний курс здійснюється прямий вплив (центральний банк купує або продає валюту на ринку), а в другому – непряме (через зміну порівняльної прибутковості активів, номінованих у національній та іноземній валютах).

Усе це дає змогу зробити висновок, що підвищення гнучкості курсоутворення посилює вимоги до короткострокового та оперативного аналізу і прогнозу динаміки потоків попиту та пропозиції валюти. Якісний аналіз формує базу для розробки заходів, спрямованих на нівелювання різких коливань валютного курсу та збереження довіри економічних суб'єктів до реалізованої політики.

У світовій практиці відомі швидкий і поступовий переходи. Наприклад, поступовий перехід до плаваючого курсу може здійснюватися шляхом переміщення від прив'язки до однієї валюти до фіксації або повзучої прив'язки до кошика валют, а далі – до фіксації в рамках похилого (повзучого) коридору (за чинною «Класифікацією режимів валютного курсу МВФ від 1999 р.»); навпаки, швидкий перехід може включати незначну кількість проміжних кроків [8, с. 15; 10]. У кінцевому підсумку, як і у випадку постановки загальної проблеми вибору режиму курсоутворення, все залежить від моделі, цілей, завдань, пріоритетів, економічної політики, а також від особливостей інституційного розвитку та інших умов і факторів, специфічних для кожної конкретної країни.

Меморандум України з МВФ про економічну та фінансову політику від 16 липня 2010 р. передбачає ефективну реалізацію цілей монетарної політики України шляхом забезпечення гнучкості обмінного курсу. Це вимагає від НБУ зміни існуючих пріоритетів валютного регулювання з метою відновлення ринкового механізму курсоутворення. За Меморандумом, стратегія інтервенцій і надалі сприятиме більшій гнучкості обмінного курсу з одночасним поступовим відновленням адекватного

рівня міжнародних резервів у міру того, як це дозволятимуть умови ринку. Для цього НБУ:

— продовжуватиме встановлювати офіційний обмінний курс на рівні середнього значення курсу на міжбанківському ринку за попередній день з відхиленням, яке не перевищуватиме 2% (постійний критерій виконання);

— скасує чинні валютні обмеження, а також практику існування кількох паралельних обмінних курсів і оптимізує та, наскільки це буде обґрунтовано, зменшить обсяг інших регуляторних обмежень, що мають вплив на операції на валютному ринку [4].

Разом з тим на валютному ринку України продовжують існувати адміністративні обмеження. Наприклад, щодо встановлення єдиного курсу купівлі та продажу іноземних валют за гривні і заборони їх зміни протягом дня, введених постановою НБУ від 09.09.09 р. № 538. Така вимога не дає змогу фінансовим установам проводити обмінні операції з урахуванням регіональних особливостей кон'юнктури ринку і сприяє формуванню суттєвих дисбалансів між попитом і пропозицією валюти. Так, за даними НБУ, з початку вересня на валютному ринку України попит на іноземну валюту зростає швидше за її пропозицію, хоча сальдо валютних нетто-надходжень в країну залишалося позитивним. Дефіцит іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку нівелювався валютними інтервенціями Національного банку України та курсовими коливаннями гривні. З початку місяця її курс на міжбанківському валютному ринку знизився щодо долара США на 0,61%, до 7,9344 грн/дол. США, а на готівковому, за операціями з продажу доларів США, — на 0,67%, до 7,957 грн/дол. США [7].

На думку фахівців Асоціації «Український кредитно-банківський союз», збереження заборони на зміну валютних курсів протягом операційного дня в умовах їх постійних коливань на світових ринках стимулює розвиток тіньового валютно-обмінного ринку, зменшує надходження до держбюджету і перешкоджає доступу фізичних осіб до отримання послуг з цивілізованого обміну валют у широкому спектрі [6].

Щоправда, НБУ в Меморандумі взяв зобов'язання здійснити перегляд чинних нормативно-регуляторних актів та за результатами цього обстеження, після консультацій із учасниками фінансового ринку, розробити графік поетапного вирішення питання щодо обмежень, які могли б бути скасовані або пом'якшені без загрози стійкості платіжного балансу та фінансової системи (так званий структурний маяк). Таким чином, для реалізації положення Меморандуму МВФ про необхідність покращання функціонування валютного ринку в Україні, що передбачає активізацію ринкових інструментів у реалізації грошово-кредитної політики, варто скасувати норми постанови НБУ № 538 про встановлення єдиного валютного курсу.

Особливістю процесу підготовки до підвищення гнучкості курсоутворення є його комплексний характер: перетворення стосуються не лише функціонування та розвитку фінансових ринків і, зокрема, валютного ринку, конвертованості, доларизації, а і організаційних питань, пов'язаних з переглядом і вдосконаленням організації роботи органів грошово-кредитного регулювання.

Із наведеного раніше про зміст процесу підвищення гнучкості курсоутворення, впливає необхідність удосконалення методичного підходу до планування механізму курсоутворення, практична реалізація якого стала б основою для відповідного прийняття рішення в цій сфері.

По-перше, визначення динаміки курсу національної валюти має спиратися на прогноз стану економіки. До кількісних параметрів, що визначаються на цьому етапі, належать: валовий внутрішній продукт, індекс споживчих цін, доходи населення, обсяг промислового виробництва, рентабельність, обсяги експорту та імпорту, продуктивність праці та ін. Завданнями прогнозування на цьому етапі є: проведення сценарних розрахунків прогнозного рівня обмінного курсу національної валюти з урахуванням прогнозу основних макроекономічних показників, показників грошово-кредитної сфери; оцінка діапазону можливого коригування Національним банком прогнозного курсу за допомогою інтервенцій.

По-друге, визначення режиму курсоутворення має спиратися на прогноз динаміки обмінного курсу. Проведений прогноз руху валютного курсу дає змогу вибрати режим курсоутворення та його кількісні параметри (наприклад, межі коридору); визначити критерії та правила проведення інтервенцій для згладжування сезонних коливань попиту і пропозиції на валютному ринку відповідно до обраного режиму курсоутворення.

Слід підкреслити, що разом з розміром економіки, мобільністю факторів виробництва, диверсифікацією експорту, особливостями інституціонального розвитку країни важливим ресурсним обмеженням, яке зазвичай не розглядається в рамках теоретичних підходів до вибору оптимального режиму валютного курсу, є функціонування каналів трансмісійного механізму, а в контексті підвищення гнучкості курсового режиму – перебудову процентного каналу. Саме цей аспект є ключовим, оскільки для збереження стабільності на валютному ринку зниження прямого регулювання курсу за допомогою інтервенцій має супроводжуватися підвищенням його чутливості до впливу непрямих інструментів грошово-кредитного регулювання і особливо до зміни процентної ставки.

По-третє, визначення комплексу заходів з реалізації політики курсоутворення має спиратися на прогноз динаміки обмінного курсу та визначення механізму курсоутворення. Виходячи зі змісту валютної політики як сукупності економічних та адміністративних заходів держави, спрямованих на регулювання валютних відносин та узгоджених з цілями загальної економічної політики, реалізація політики курсоутворення повинна охоплювати економічні, організаційні, правові, інформаційні заходи. Мета реалізації таких заходів – забезпечення довіри до національної грошової одиниці.

Висновки. На основі проведеного аналізу проблеми підвищення гнучкості обмінного курсу в Україні можна зробити висновки про необхідність зміни методичного підходу до визначення механізму курсоутворення на основі виокремлення таких взаємопов'язаних етапів: визначення динаміки курсу національної валюти з урахуванням прогнозованих основних макроекономічних показників, вибір режиму валютного курсу та його кількісних параметрів з урахуванням прогнозу динаміки кур-

су, визначення комплексу заходів з реалізації політики курсоутворення з урахуванням двох попередньо визначених етапів.

Такий методичний підхід до розробки і реалізації валютно-курсової політики сприятиме її обґрунтованості в контексті підвищення гнучкості режиму валютного курсу в Україні.

Список використаної літератури

1. Аржевітін С.М. Таргетування інфляції – оптимальний режим монетарної політики для України / С.М. Аржевітін // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського. – 2009. – № 3 (43). – С. 4–9.
2. Господарський кодекс України від 16.01.03р. № 436-ІУ // Офіційний вісник України. – 2003. – № 1.
3. Дідківська Т.В. Внутрішні та зовнішні впливи на незалежність грошово-кредитної політики / Т.В. Дідківська // Актуальні проблеми економіки. – № 7 (85). – 2008. – С. 164–172.
4. Меморандум про економічну та фінансову політику // <http://www.bank.gov.ua>
5. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік. Схвалено Радою Національного банку України (рішення від 10 вересня 2009 р. № 10) / <http://www.bank.gov.ua>
6. Офіційний сайт Асоціації «Український Кредитно-Банківський Союз» // <http://www.kbs.org.ua>
7. Про стан валютного ринку // <http://www.bank.gov.ua/>
8. Carare A. Inflation Targeting Regimes / A. Carare, M. R. Stone. – IMF Working Paper. – 2003. – №. 03/9. – 36 p.
9. Perspectives on inflation targeting, financial stability and the global crisis // BIS Papers. – 2010. – № 51 (March).
10. Kisinbay T. The Role of the Exchange Rate in Inflation-Targeting Emerging Economies / T. Kisinbay, S. Shimizu, A. Nordstrom, J. Restrepo, R. Scott, M. R. Stone, IMF. – 2009.

В статье рассматриваются особенности современной практики курсообразования в Украине, предлагается методический подход к разработке и реализации политики курсообразования в контексте повышения гибкости режима валютного курса.

Ключевые слова: валютно-курсовая политика, режим курсообразования, процентный канал трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, валютно-курсовой канал трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.

This article reviews current practices in exchange rate policy in Ukraine. In the features of good practice exchange rate in Ukraine, proposed methodological approach to the development and implementation of policy in the context of exchange rate flexibility exchange rate regime.

Key words: currency policy, currency rate system, interest bearing of transmission currency policy mechanism, currency bearing of currency policy transmission mechanism.

Отримано 15.10.2010.

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

У статті розкрито сутність та значення поняття «розвиток», побудовано матричну модель та визначено пріоритети стратегічного розвитку роздрібних торговельних мереж.

Ключові слова: стратегічний розвиток, роздрібна торговельна мережа, пріоритети, матрична модель, система стратегічних показників.

Актуальність теми обумовлена тим, що в умовах структурної трансформації роздрібної торгівлі виникає необхідність застосування нової концепції господарювання торговельних мереж як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів, яка забезпечить у першу чергу їх виживання, а вже потім – стабільну прибуткову діяльність. Така концепція має протистояти негативному впливу факторів зовнішнього середовища й одночасно забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності і постійний розвиток торговельних мереж. Усе це може бути досягнуто на основі використання методів та інструментів стратегічного управління – єдиного підходу, що дозволяє обґрунтовано сформулювати найважливіші пріоритети стратегічного розвитку роздрібних торговельних мереж.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню проблем стратегічного управління підприємствами присвячено праці вчених: З.Є. Шершньової, С.В. Оборської, А.А. Садекова, Л.В. Фролової, Е.А. Уткіна, Т.П. Любанової, З.В. Герасимчука, А.П. Наливайка, О.В. Немцова, Р.А. Фатхутдінова та ін. Останнім часом дослідження з питань стратегічного управління набувають масштабного характеру. Однак ці видання не дають повного, систематичного та чіткого уявлення з означеної проблематики, а також методичного інструментарію, яким повинні володіти спеціалісти вітчизняних торговельних підприємств. Насамперед це стосується питань, які пов'язані з розробкою напрямів стратегічного характеру щодо забезпечення прогресивного розвитку роздрібних торговельних мереж.

Метою статті є обґрунтування пріоритетів стратегічного розвитку роздрібних торговельних мереж.

Результати дослідження. Для досягнення поставленої мети доцільно більш детально зупинитися на вивченні сутності та значення поняття «розвиток», оскільки формування пріоритетів стратегічного розвитку роздрібних торговельних мереж базується саме на теорії розвитку соціально-економічних систем.

В економічній літературі [3–5, 8] у загальному вигляді розвиток соціально-економічних систем розглядається як «окремий випадок функціонування цієї системи» або її «наближення до кінцевої соціальної мети за рахунок здійснення відповідних заходів щодо вдосконалення її спеціалізації, підвищення використання її потенціалу, а також приведення у відповідність попиту і пропозиції на продукцію (товари, послуги) й обґрунтованого розподілу доходів, одержуваних при її реалізації [3, с. 456].

Слід зазначити, що між поняттями «зростання» і «розвиток» є істотна відмінність у визначенні їх внутрішнього змісту, як і між термінами «економічний розвиток» і «економічне зростання».

Якщо звернутися до тлумачного словника [8, с. 572], то «розвиток» визначається як «процес переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового якісного стану; від простого до складного; від нижчого до вищого». У свою чергу, «зростання» – це «...збільшення у кількості, в розмірах; вдосконалення в процесі розвитку» [8, с. 610]. У загальному вигляді зростання – це збільшення розмірів за допомогою нарощування матеріальної основи, тобто кількісне збільшення. Так, економічне зростання визначається як «постійне збільшення реального обсягу виробництва або реалізації, що супроводжується поліпшенням технологічних, економічних і соціальних характеристик суспільства» [3, с. 392].

Таким чином, принципова різниця між зростанням і розвитком полягає у тому, що в процесі зростання відбуваються перш за все кількісні зміни, а в процесі розвитку – якісні. Тобто розвиток у загальному вигляді означає реалізацію потенційних можливостей з метою вдосконалення.

Отже, надалі розвиток розглядатиметься як сукупна зміна у взаємозв'язку кількісних, якісних і структурних змін у системі (підприємстві).

Однак з позицій діалектики під розвитком (рухом, зміною) розуміється і позитивний, і негативний напрям траєкторії руху. Зокрема не можна розв'язати всі проблеми людства, удосконалюючи науку і техніку, оскільки можливості технічного прогресу не безмежні, і кожна технічна новина має свою межу – спадну віддачу вдосконалення, а створення принципово нових технологій потребує збільшення питомих витрат. До того ж ускладнення техніки підвищує вірогідність людських помилок і збільшує масштаби їх руйнівних наслідків. Проте для цілей цього наукового дослідження під розвитком доцільно розуміти прогресивні (ефективні) зміни в результатах діяльності підприємства, позитивну динаміку [4, с. 182].

Підприємству доводиться діяти в економічному середовищі, яке постійно змінюється, оцінювати себе в порівнянні з конкурентами, формувати політику своєї діяльності з урахуванням випередження конкурентів, підвищення або підтримки у допустимих межах своєї конкурентоспроможності. Тому під «економічним розвитком» підприємства слід розуміти його прогресивний (ефективний) розвиток. Саме у цьому випадку підприємство має нагоду самозбереження в стратегічній перспективі.

За умови стійкого функціонування (стабільної діяльності) робота підприємства характеризується постійними середніми значеннями параметрів і швидкістю руху ресурсів. У цьому випадку, по суті, не можна говорити про розвиток підприємства. Перебуваючи в такому стані, підприємство може розраховувати на короткострокові результати, оскільки в перспективі воно може далеко відстати від конкурентів і вийти на негативну траєкторію розвитку, якщо вчасно не внести необхідні корективи.

Узагальнюючи вищевикладене, можна виділити такі види економічного розвитку підприємства, які наведено на рис. 1.

Таким чином, для обґрунтування пріоритетів стратегічного розвитку роздрібних торговельних мереж доцільно розглядати прогресивний (ефективний) вид економічного розвитку, оскільки лише він має стратегічний характер управління (рис. 1). У короткостроковому періоді динаміка економіки підприємства може мати постійний (стабільний) або негативний характер, якщо це необхідно для подальшого підвищення ефективності діяльності підприємства і зміцнення його конкурентних позицій на ринку.



Рис. 1. Основні види економічного розвитку підприємства

На думку авторів, прогресивний розвиток – це, перш за все, орієнтація діяльності підприємств на перспективні потреби економіки і тенденції розвитку виробничої і невиробничої сфер. Це не просто адаптація підприємств до умов ринку, це доцільна інтеграція їх функціонування з ринковим механізмом, використання його позитивних моментів, стимулюючих активізацію всіх сторін діяльності підприємств. Таким чином, процес прогресивного розвитку можна представити як послідовність циклів еволюційної зміни станів підприємства всередині циклу із стрибкоподібним переходом стану в кінці циклу на новий якісний рівень, що означає початок нового циклу розвитку підприємства.

Таке розуміння прогресивного розвитку ґрунтується на відтворювальному підході до розвитку підприємства [1, 6, 7]. Кожне підприємство

має свій життєвий цикл, який повинен постійно відновлюватися з метою підтримки стратегічних ліній розвитку, що можуть бути виражені, наприклад, обсягами товарообороту чи прибутку. Виходячи з цього, стратегічне управління торговельним підприємством базується на вивченні і прогнозуванні часу очікуваного зниження товарообороту і прибутку з метою випереджаючого вживання заходів для попередження кризи. Для утримання підприємства на етапі стабільного отримання доходу і недопущення кризи в умовах конкуренції, необхідні постійні інвестиції в основний капітал для трансформації потенціалу підприємства з метою забезпечення стійкого функціонування і підтримки стратегічних ліній розвитку.

Грунтуючись на вищевикладеному матеріалі, можна відзначити, що стратегічні цілі роздрібних торговельних мереж повинні орієнтуватися на прогресивні напрями розвитку і обов'язково враховувати часовий фактор, тобто динаміку основних параметрів розвитку підприємств. До того ж важливим моментом тут є вибір та обґрунтування результативних показників, які будуть підкріплювати розроблені стратегічні напрями розвитку торговельних мереж, а також визначення черговості динамічних взаємозв'язків між ними.

Ці вимоги можуть бути реалізовані за умов використання сучасних підходів та інструментів стратегічного управління торговельними об'єктами. Одним з таких підходів є матричний метод, організований за принципом «ресурси – витрати – результати». Теоретичною та методологічною основою для цього методу стала ідея так званого «поля ефективності», яка запропонована професором У.І. Мересте [6, с. 156–162].

Основний зміст використання матричного методу для формування пріоритетів стратегічного розвитку торговельних мереж полягає в тому, що розвиток, який характеризується якісними і кількісними змінами, може бути описаний показниками ефективності підприємства, які і покладені в основу цього методу. У свою чергу, ефективність за своєю сутністю – складне та багатовимірне явище, тому чим більше факторів і показників обрано для її вимірювання, тим точніше її величина.

До того ж застосування матричного методу забезпечить формування поля стратегічного прогресивного розвитку торговельних мереж – системи якісних показників, які характеризують ресурси, витрати і результати діяльності, визначених шляхом співвідношення кількісних показників стовпця і рядка матриці та їх взаємозв'язку. Аналітичним інструментом у цьому випадку є матричне моделювання як основа вихідної інформації (на вході) та отримання інтегральних показників (на виході) [6, с. 169–172].

Основним моментом використання матричного методу є вибір вихідних показників та упорядкування їх у сукупності. Висновки за результатами проведених розрахунків узагальнюючих показників ефективності залежать від того, наскільки правильно зроблено вибір та упорядковано вихідні показники.

У зв'язку з цим побудова матриці поля стратегічного розвитку торговельної мережі повинна здійснюватися за допомогою науково обґрунтованої системи показників, що має задовольняти таким вимогам: універсальність, широта, лаконічність, доступність, інформативність, істотність, теоретична обґрунтованість.

Відповідно до поставлених вимог, сукупність вихідних показників стратегічного розвитку торговельних мереж доцільно поділити на три групи:

– показники, що характеризують ресурси торговельних мереж: торгова площа (ТS), кількість працівників (Ч), середньорічна вартість оборотних активів (ОА), власного капіталу (ВК) та поточних зобов'язань (ПЗ);

– показники, що характеризують витрати торговельних мереж: витрати обігу (ВО) та фонд оплати праці працівників (ФОР);

– показники, що характеризують результати торговельних мереж: товарооборот (Т), торговий дохід (ТД), прибуток від реалізації товарів та послуг (Пр).

Ці групи показників відображають причинно-наслідкові зв'язки, які існують між показниками та враховують вимоги прогресивного розвитку торговельних мереж.

Необхідно враховувати, що ресурси завжди пов'язані з визначеним моментом часу, а витрати – з деяким періодом часу. Витрати виникають у процесі споживання ресурсів, тобто відбувається трансформація ресурсів через витрати в результаті діяльності торговельного підприємства. Причому витрати, знаходячись між ресурсами та результатами, ближчі до результатів, ніж до ресурсів. Це є головним моментом у процесі впорядкування вихідних показників – зростання значення кожного показника має викликати адекватне зростання значень подальших показників.

Таким чином, логіка побудови вихідних показників має такий вигляд:

$$T_{Пр} > T_{ТД} > T_{Т} > T_{ВО} > T_{ФОР} > T_{ВК} > T_{S} > T_{ОА} > T_{ПЗ} > T_{Ч}, \quad (1)$$

де $T_{Пр}$ – темп зміни прибутку від реалізації товарів та послуг;

$T_{ТД}$ – темп зміни торгового доходу;

$T_{Т}$ – темп зміни товарообороту;

$T_{ВО}$ – темп зміни витрат обігу;

$T_{ФОР}$ – темп зміни фонду оплати праці;

$T_{ВК}$ – темп зміни власного капіталу;

T_{S} – темп зміни торгової площі;

$T_{ОА}$ – темп зміни оборотних активів;

$T_{ПЗ}$ – темп зміни поточних зобов'язань;

$T_{Ч}$ – темп зміни середньооблікової чисельності працівників.

За своєю суттю структура матриці поля стратегічного розвитку торговельних мереж є квадратною. Усі її елементи розташовані симетрично до головної діагоналі з підрядковими індексами у зворотній послідовності, тобто є взаємно зворотними величинами. Коли число значення одного з двох елементів, розташованих симетрично щодо головної діагоналі, за будь-якої зміни зростає, інший елемент, у свою чергу, зменшується.

Для спрощення процедури складання змістовних висновків матрицю було побудовано так, щоб усі піддіагональні елементи мали тенденцію до зростання при забезпеченні розвитку торговельної мережі (пряме поле стратегічного розвитку), а наддіагональні – тенденцію до зниження (зворотне поле стратегічного розвитку). Це дозволить усунути один з недоліків вживаної системи показників (різну спрямованість зміни деяких з них). До того ж у цьому випадку для оцінки відбираються тільки ті па-

раметри матриці, які відповідають умові динамічного взаємозв'язку показників.

Для здійснення впорядкування послідовності абсолютних показників необхідно відповісти на питання щодо кожної пари взаємообернених відносних показників: збільшення числового значення якого з них у загальному випадку або при незмінності решти пар зокрема є позитивним явищем з погляду досягнення поставлених економічних цілей? Таким чином, на підставі вищевикладеного, початкові показники стратегічного розвитку торговельних мереж набули такої послідовності (рис. 2).

Елементами матриці є індекси (темпи зміни) відносних показників (отримані шляхом ділення даних кожного стовпця на дані кожного рядка), які знаходяться під діагоналлю матриці. Надалі значення узагальнюючого показника стратегічного розвитку торговельної мережі (J_{zag}) розраховується за формулою:

$$J_{zag} = \frac{\sum_{i=1}^n J_i}{n}, \quad (2)$$

де J_i – індекс динаміки розвитку i -го елемента матриці;
 n – кількість елементів матриці.

Значення цього показника щодо стратегічного розвитку торговельних мереж можна інтерпретувати таким чином [4, с. 89]:

$J_{zag} > 1$ – прогресивний розвиток;

$J_{zag} = 1$ – стабільний розвиток;

$J_{zag} < 1$ – регресивний розвиток.

Однак узагальнюючий показник стратегічного розвитку визначає тільки загальний характер економічного розвитку підприємства. Для виявлення перспективних можливостей торговельних мереж доцільно додатково проводити динамічну оцінку взаємозв'язків основних складових узагальнюючого показника розвитку. Для цього впорядковану матричну модель можна поділити як по вертикалі, так і по горизонталі на три частини, виділивши при цьому результати, витрати та ресурси.

Для кожної зони розраховується частковий показник, що характеризує окремі сторони стратегічного розвитку торговельної мережі, який є частиною узагальнюючого показника. Кожен частковий показник розраховується як середня арифметична індексів відповідної зони [63, с. 278–282].

Оскільки для дослідження було обрано пряме (піддіагональне) поле стратегічного розвитку, то саме воно було поділено на три частини і для них розраховані часткові показники, які характеризують (рис. 2) [4, с. 92]:

J – прогресивність зміни структури кінцевих результатів;

J^{sp} – результативність використання витрат;

J^r – результативність використання потенціалу ресурсів;

J^p – прогресивність і зміни витратомісткості ресурсів;

J^{ep} – прогресивність зміни структури ресурсів.

Відповідно до цих часткових показників, пряме поле стратегічного розвитку матриці було поділено на блоки, до яких входять різні показни-

		Результати				Витрати				Ресурси								
Ч	ПЗ	Пр	ТД	Т	ВО	ФОП	БК	TS	OA	ПЗ	Ч	Результати		Витрати		Ресурси		
												Пр	ТД	Т	ВО	ФОП	БК	TS
Результати	ТД	1	Співвідношення ТД і Пр	Співвідношення Т і Пр	Витратомісткість Пр	ФОП на 1 грн Пр	Співвідношення ВК і Пр	Закріпленість TS за Пр	OA на 1 грн Пр	Співвідношення ПЗ і Пр	Співвідношення Ч і Пр	ТД	2.1. Частина Пр у торговельному доході	2.1. Частина Пр у торговельному доході	2.1. Частина Пр у торговельному доході	2.1. Частина Пр у торговельному доході	2.1. Частина Пр у торговельному доході	2.1. Частина Пр у торговельному доході
		3.1	Рівень торговельної діяльності	Рівень торговельної діяльності	Рівень витрат обігу	Рівень фонду оплати праці	Частина ФОП у Т	Коефіцієнт покриття власним капіталом ВО	Закріпленість TS за Т	Коефіцієнт закріпленості оборотних активів	Частина ПЗ у Т		Співвідношення Ч і ПЗ	Т	4.1. Рентабельність витрат обігу	4.1. Рентабельність витрат обігу	4.1. Рентабельність витрат обігу	4.1. Рентабельність витрат обігу
Витрати	ВО	4.2	Торговельний дохід на 1 грн ВО	4.3. Задача видача	1	Частина ФОП у ВО	Коефіцієнт покриття власним капіталом ВО	Закріпленість TS за ВО	OA на 1 грн ВО	Частина ПЗ у ВО	Співвідношення Ч і ВО	ВО	5.1. Рентабельність витрат на оплату праці	5.1. Рентабельність витрат на оплату праці	5.1. Рентабельність витрат на оплату праці	5.1. Рентабельність витрат на оплату праці	5.1. Рентабельність витрат на оплату праці	5.1. Рентабельність витрат на оплату праці
		5.2	Торговельний дохід на 1 грн ФОП	5.3. Віддача коштів на оплату праці	5.4. Співвідношення ВО з ФОП	1	Коефіцієнт покриття власним капіталом ФОП	Закріпленість TS за ФОП	OA на 1 грн ФОП	Співвідношення ПЗ і ФОП	Співвідношення Ч і ФОП		ФОП	6.1. Рентабельність власного капіталу	6.1. Рентабельність власного капіталу	6.1. Рентабельність власного капіталу	6.1. Рентабельність власного капіталу	6.1. Рентабельність власного капіталу
Ресурси	БК	6.2	Торговельний дохід на 1 грн ВК	6.3. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	6.4. Закріпленість ВО за власним капіталом	6.5. Закріпленість ФОП за власним капіталом	1	Закріпленість TS за ВК	Частина OA у ВК	Коефіцієнт заборгованості	Співвідношення Ч і ВК	БК	7.1. Рентабельність торгової площі	7.1. Рентабельність торгової площі	7.1. Рентабельність торгової площі	7.1. Рентабельність торгової площі	7.1. Рентабельність торгової площі	7.1. Рентабельність торгової площі
		7.2	Торговельний дохід на 1 м ² TS	7.3. Товарооборот на 1 м ² TS	7.4. Закріпленість ВО за торговою площею	7.5. Закріпленість ФОП за торговою площею	7.6. Власний капітал на 1 м ² TS	1	Закріпленість OA за TS	Закріпленість ПЗ за TS	Співвідношення Ч і TS		TS	8.1. Рентабельність оборотних активів	8.1. Рентабельність оборотних активів	8.1. Рентабельність оборотних активів	8.1. Рентабельність оборотних активів	8.1. Рентабельність оборотних активів
Ресурси	OA	8.2	Торговельний дохід на 1 грн OA	8.3. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	8.4. Закріпленість ВО за оборотними активами	8.5. Закріпленість ФОП за оборотними активами	8.6. Співвідношення ВК з OA	8.7. Закріпленість TS за оборотними активами	1	Закріпленість ПЗ за OA	Співвідношення Ч і OA	OA	9.1. Рентабельність зобов'язань	9.1. Рентабельність зобов'язань	9.1. Рентабельність зобов'язань	9.1. Рентабельність зобов'язань	9.1. Рентабельність зобов'язань	9.1. Рентабельність зобов'язань
		9.2	Торговельний дохід на 1 грн ПЗ	9.3. Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань	9.4. Закріпленість ВО за поточними зобов'язаннями	9.5. Закріпленість ФОП за поточними зобов'язаннями	9.6. Коефіцієнт фінансування	9.7. Закріпленість TS за поточними зобов'язаннями	9.8. Коефіцієнт загальної ліквідності	1	Співвідношення Ч і ПЗ		ПЗ	10.1. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.1. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.1. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.1. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.1. Прибуток від реалізації на одного працівника
Ресурси	ПЗ	10.2	Торговельний дохід на одного працівника	10.3. Продуктивність праці	10.4. Витратозброєність	10.5. Середньорічна зарплатна плата одного працівника	10.6. Власний капітал на одного працівника	10.7. Торгова площа на одного працівника	10.8. Оборотні активи на одного працівника	10.9. Поточні зобов'язання на одного працівника	1	ПЗ	10.10. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.10. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.10. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.10. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.10. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.10. Прибуток від реалізації на одного працівника
		10.11	Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника		10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника	10.11. Прибуток від реалізації на одного працівника

Рис. 2. Матрична модель стратегічного розвитку роздрібно-торговельної мережі

ки. За нормативні співвідношення між складовими узагальнюючого показника стратегічного розвитку приймаються такі [4, с. 91]:

$$J_{кр} > J_в; \quad (3)$$

$$J_в > J_p; \quad (4)$$

$$J_p > J_{вр} > J_{ср}. \quad (5)$$

Зіставлення фактичних співвідношень з нормативними дозволяє виділити пріоритетні сфери, в яких необхідно удосконалювати стратегічне управління торговельною мережею.

Залежно від того, які (кількісні чи якісні) зміни приводять до розвитку торговельних мереж, виділяють інтенсивний напрям розвитку та екстенсивний. У свою чергу, ці два напрями в економічній літературі поділяють таким чином [4, с. 156].

1. Інтенсивний напрям – коли результативність функціонування торговельної мережі зростає ($J_{кр} > 1$), а середньорічна величина використуваних ресурсів приблизно дорівнює одиниці ($J_p = 1$). При цьому узагальнюючий показник розвитку торговельної мережі теж зростає ($J_{заг} > 1$).

2. Екстенсивний напрям – $J_p > 1, J_{кр} = 1, J_{заг} > 1$.

3. Рівно інтенсивно-екстенсивний – $J_{кр} = J_{заг} > 1, J_p > 1$.

4. Переважно інтенсивний – $J_{кр} > J_p > 1, J_{заг} > 1$.

5. Переважно екстенсивний – $J_p > J_{кр} > 1, J_{заг} > 1$.

6. Суто інтенсивний – $J_p < 1, J_{кр} > 1, J_{заг} > 1$.

7. Суто екстенсивний – $J_p > 1, J_{кр} < 1, J_{заг} > 1$.

Описані типи розвитку торговельної мережі за пріоритетністю розташовані таким чином: 6, 4, 3, 1, 5, 2, 7. При цьому до прогресивних типів розвитку, на наш погляд, слід віднести 6, 4, 3, 1, 5; 2-й шлях – це шлях зростання, але не розвитку, а 3-й – регресивний шлях.

Розрахунок узагальнюючих і часткових показників стратегічного розвитку торговельних мереж та їх економічну інтерпретацію наведено в табл. 1.

З табл. 1 можна зробити висновок, що сім торговельних мереж за узагальнюючим показником розвитку мають регресивний напрям розвитку (тобто негативну динаміку основних параметрів), три мережі мають відносно стабільний розвиток (оскільки узагальнюючий показник максимально наближений до одиниці) та дев'ять торговельних мереж мають можливість прогресивно розвиватися в стратегічній перспективі.

Ці розрахунки надали можливість згрупувати торговельні мережі за напрямками стратегічного розвитку та запропонувати відповідні стратегії та пріоритети стратегічного розвитку (табл. 2).

Підставою для формування напрямів стратегічного розвитку торговельних мереж стали різні співвідношення між частковими показниками розвитку, які дозволили виділити основні проблеми, що призводять до диспропорцій цих показників: неефективне використання ресурсного потенціалу, низька результативність операційної діяльності, недосконале формування витрат та ресурсів тощо.

Таблиця 1

Розрахунок узагальнюючих і часткових показників стратегічного розвитку торговельних мереж та їх економічна інтерпретація

Торговельні мережі	$J_{\text{заг}}$	Економічна інтерпретація $J_{\text{заг}}$	Напрямок розвитку за $J_{\text{заг}}$	$J_{\text{кр}}$	$J_{\text{в}}$	$J_{\text{р}}$	$J_{\text{вр}}$	$J_{\text{сп}}$	Співвідношення між показниками
ТОВ «Торговий дом «Амстор»	0,580	Менше 1	Регресивний	-0,490	0,382	0,282	0,968	1,102	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} < J_{\text{сп}}$
ТОВ «ТМ Фаворит»	10,996	Більше 1	Прогресивний	16,764	8,870	22,161	3,842	1,162	$J_{\text{кр}} > J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} > J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} > J_{\text{сп}}$
ТОВ «Фора»	-0,174	Менше 0	Регресивний	0,494	0,844	0,694	0,959	-3,521	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} > J_{\text{сп}}$
ТОВ «Край»	1,124	Більше 1	Прогресивний	0,622	0,867	1,321	1,640	0,643	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} > J_{\text{сп}}$
ЗАТ «Центр Спар Україна»	-1,673	Менше 0	Регресивний	-7,384	-2,279	-3,080	1,140	-0,239	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} > J_{\text{сп}}$
ТОВ Квіза-Трейд	0,300	Менше 1	Регресивний	0,005	0,852	0,038	0,090	0,606	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} > J_{\text{сп}}$
ДП Маркет-Плазо	0,978	Максимально наблизений до 1	Стабільний	0,333	0,723	0,728	1,148	1,557	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} < J_{\text{сп}}$
ТОВ «ЕКО»	0,152	Менше 1	Регресивний	-1,220	0,394	-0,118	1,664	-0,710	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} > J_{\text{сп}}$
ТОВ «Караван»	2,646	Більше 1	Прогресивний	0,704	0,973	3,781	4,662	0,681	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} > J_{\text{сп}}$
ЗАТ «Фоззі» (cash&carry)	0,490	Менше 1	Регресивний	0,381	0,647	0,605	1,121	-0,389	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} > J_{\text{сп}}$
ЗАТ «Фоззі-В»	6,045	Більше 1	Прогресивний	18,230	5,488	9,262	1,558	2,440	$J_{\text{кр}} > J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} > J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} < J_{\text{сп}}$
ДП «Реґіон-Маркет»	1,381	Більше 1	Прогресивний	1,805	1,497	1,500	1,025	1,348	$J_{\text{кр}} > J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} > J_{\text{вр}}; J_{\text{вр}} < J_{\text{сп}}$

Продовження табл. 1

Торговельні мережі	$J_{\text{заг}}$	Економічна інтерпретація $J_{\text{заг}}$	Напрямок розвитку за $J_{\text{заг}}$	$J_{\text{кр}}$	$J_{\text{в}}$	$J_{\text{р}}$	$J_{\text{вр}}$	$J_{\text{ср}}$	Співвідношення між показниками
ЗАТ «Євротек» (Квартал)	4,978	Більше 1	Прогресивний	0,615	4,093	9,533	4,117	0,934	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} > J_{\text{вр}} > J_{\text{ср}}$
ТОВ «Таврія-В»	3,501	Більше 1	Прогресивний	0,182	3,210	0,742	11,468	0,870	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}} < J_{\text{ср}}$
ТОВ «Ровекс» (Ровекс)	1,138	Більше 1	Прогресивний	1,202	1,117	1,267	1,142	0,939	$J_{\text{кр}} > J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} > J_{\text{вр}} > J_{\text{ср}}$
ВАТ «Гранд-Маркет»	0,992	Максимально наближений до 1	Стабільний	1,097	1,114	1,011	0,880	0,955	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} > J_{\text{вр}} < J_{\text{ср}}$
ТОВ «Барва»	0,495	Менше 1	Регресивний	-1,948	0,529	0,415	0,856	0,964	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}} < J_{\text{ср}}$
ЗАТ «Фуршет»	0,863	Максимально наближений до 1	Стабільний	0,694	1,390	1,070	0,956	0,144	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} > J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} > J_{\text{вр}} > J_{\text{ср}}$
ТОВ «П'ятий океан»	1,306	Більше 1	Прогресивний	0,788	0,840	1,247	1,521	1,662	$J_{\text{кр}} < J_{\text{в}}; J_{\text{в}} < J_{\text{р}};$ $J_{\text{р}} < J_{\text{вр}} < J_{\text{ср}}$

Пріоритети стратегічного розвитку торговельних мереж

Торговельні мережі	Співвідношення між показниками	Напрями стратегічного розвитку	Стратегія розвитку	Пріоритети стратегічного розвитку
ТОВ «ТМ Фаворит», ТОВ «Ровекс»	$J_{кр} > J_v; J_v < J_r; J_r > J_{вр} > J_{сп}$	Інтенсивний	Стратегія інтенсивного розвитку	Стратегії інтенсивного зростання Стратегії інтегрованого зростання Стратегії диверсифікованого зростання
	$J_{кр} > J_v; J_v < J_r; J_r > J_{вр} < J_{сп}$			
ЗАТ «Фоззі-В», ДП «Реґіон-Маркет»	$J_{кр} < J_v; J_v > J_r; J_r > J_{вр} > J_{сп}$	Інтенсивно-екстенсивний	Стратегія інтенсивно-екстенсивного розвитку	Зміцнення позицій на вже освоєному сегменті ринку Посилення інноваційної активності Диверсифікація, спрямована на освоєння нових ринків Інтеграція з конкурентами для послаблення загроз з їхнього боку
ЗАТ «Свротек» (Квартал)	$J_{кр} < J_v; J_v < J_r; J_r > J_{вр} > J_{сп}$	Екстенсивно-інтенсивний	Стратегія екстенсивно-інтенсивного розвитку	
ТОВ «Фора», ЗАТ «Центр Спарт Україна», ТОВ Квіза-Трейд, ТОВ «ЕКО», ЗАТ «Фоззі»	$J_{кр} < J_v; J_v > J_r; J_r < J_{вр} > J_{сп}$			Розширення позицій для кожного сегмента покупців Розширення асортименту та сервісу Збільшення екстенсивності споживання товарів Відкриття нових підприємств або сфер діяльності Інтеграція з партнерами і створення спільних підприємств
ТОВ «Торговий дом «Амстор», ТОВ «Гаврія-В», ВАТ «Гранд-Маркет», ТОВ «Барва»	$J_{кр} < J_v; J_v > J_r; J_r < J_{вр} < J_{сп}$	Екстенсивний	Стратегія екстенсивного розвитку	
ТОВ «Край», ТОВ «Караван»	$J_{кр} < J_v; J_v < J_r; J_r < J_{вр} > J_{сп}$			Стратегія скорочення: збір врожаю, відскакування зайвого, скорочення витрат, концентрація на вузькому сегменті ринку Стратегія ліквідації: продаж підприємства, очікування банкрутства
ТОВ «П'ятий океан», ДП Маркет-Плазо	$J_{кр} < J_v; J_v < J_r; J_r < J_{вр} < J_{сп}$	Регресивний	Стратегія скорочення	

Отже, для кожного напрямку та стратегії розвитку торговельних мереж було обрано відповідні пріоритети стратегічного розвитку, використання яких сприятиме підвищенню кінцевих результатів їхньої діяльності у майбутньому, раціоналізації структури формування ресурсів та витрат, а також більш ефективному їх використанню.

Висновки. Таким чином, основною перевагою запропонованої методики визначення стратегічного розвитку торговельних мереж, на наш погляд, є використання динамічної моделі оцінки прогресивності розвитку, а також проведення додаткової аналітичної роботи з виявлення перспективних можливостей досягнення ефективного розвитку в майбутньому і можливих причин його порушення.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розробка моделі прогнозування розвитку торговельної мережі з урахуванням її соціально-економічної функції.

Список використаної літератури

1. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: учеб. пособие / Р.И. Акмаева. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: [сокр. перевод с англ.] / Игорь Ансофф; науч. ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Большой экономический словарь: 19000 терминов / М. Ю. Агафонова и др.; под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Ин-т новой экономики, 1997. – 856 с.
4. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством: навч. посібник / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко; за ред. В.О. Василенко. – 2-ге вид., виправл. і доп. – К.: ЦУЛ, 2004. – 400 с.
5. Лосев В. О понятии «устойчивое развитие» / В. Лосев // Консультант директора. – 2000. – № 11. – С. 2–4.
6. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: підручник / Б.М. Мізюк. – Львів: Магнолія 2006, 2009. – 544 с.
7. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 560 с.
8. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов // под ред. д-ра филолог, наук, проф. Н.Ю. Шведовой. – Изд. 13-е, испр. – М.: Русский язык, 1981. – 816 с.

В статье раскрыты сущность и значение понятия «развитие», построена матричная модель и определены приоритеты стратегического развития розничных торговых сетей.

Ключевые слова: *стратегическое развитие, розничная торговая сеть, приоритеты, матричная модель, система стратегических показателей.*

Essence and value of the concept «development» is exposed in the article, a matrix model is built and priorities of strategic development of retail are certain.

Key words: *strategic development, retail trading net, priorities, matrix model, system of strategic indicators.*

Надійшло 15.10.2010.

ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СИСТЕМА І РІВНІ УПРАВЛІННЯ

У статті обґрунтовуються складові елементи системи управління інвестиційними ризиками машинобудівного підприємства за рівнями управління.

Ключові слова: управління ризиком, система управління, принципи управління ризиками, рівні управління.

Вступ. Структурні диспропорції в економіці, високий ступінь морального і фізичного зносу основних фондів підприємств потребують термінових заходів щодо активізації інвестиційної діяльності. Тому важливим завданням соціально-економічного розвитку України є забезпечення поступового переходу до нарощування темпів економічного зростання на засадах структурної перебудови промислового виробництва, забезпечення ефективності виробництва, впровадження досягнень науки і техніки. Виконання цього завдання пов'язано з визначенням інвестиційного забезпечення та стимулювання державою своєчасного відновлення зношених і застарілих основних засобів на підприємствах шляхом, як зазначає О.В. Кленін [1], розробки і реалізації раціональної системи управління інвестиційною діяльністю.

Звичайно, з цим слід погодитися, зважаючи, що підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю має велике наукове та практичне значення, особливо для підприємств машинобудування. Оскільки машинобудування виконує системоутворюючі функції серед взаємозалежних галузей промисловості, його розвиток є визначальним для зростання потенціалу національної економіки і проведення активної соціальної політики.

Розвиток машинобудівних підприємств пов'язаний перш за все з вирішенням проблеми залучення інвестицій. Цей процес може бути забезпечено системою ризик-менеджменту, яка дозволяє визначати можливі ризики, реалізовувати заходи щодо можливого їх зниження, оцінювати можливі збитки та економічний ефект від управління ризиками.

Аналіз останніх публікацій. Проблема управління ризиками присвячені праці О.Л. Бадалова, І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, Н.В. Кисельової, В.А. Кравченко, А.В. Круппи, О.Г. Крюкової, Н.В. Кузьмінової, Р.Ю. Мокридіна, О.О. Старостиної, Р.В. Тучіна, В.В. Царьова, Є.О. Четиркіна, О.С. Шапкіна та ін.

Проте за наявності значної кількості робіт, залишаються невирішеними проблеми формування системи ризик-менеджменту на машинобудівних підприємствах та визначення єдиних підходів до оцінки інвестиційних ризиків.

Метою статті є наукове обґрунтування системи управління інвестиційними ризиками машинобудівного підприємства за стратегічним, тактичним та оперативним рівнями управління.

Виклад результатів дослідження. Сучасний етап розвитку машинобудівних підприємств проходить за наявності фізично і морально застарі-

лих виробничих фондів. Для їх оновлення та впровадження нових інноваційних технологій необхідно залучати великий обсяг інвестицій, пошук яких пов'язаний з проблемами фінансування. 60% джерел інвестицій складають власні кошти підприємств, але їх обсяг забезпечує незначну частку від потрібного.

За Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки» [2] визначено два етапи нарощування річних обсягів виробництва продукції машинобудування: на першому етапі – 18–20% протягом трьох–чотирьох років (відповідно до програми – 2006–2009 рр.), наступна стабілізація на рівні 15–17% (протягом 2008–2011 рр.). Програмою передбачено фінансування за рахунок державного бюджету, місцевих бюджетів, власних коштів підприємств, кредитів та інших джерел. Загальний обсяг коштів на фінансування програми становить 31330,5 млн грн, у тому числі 2156,5 млн грн з державного бюджету, при цьому 1885 млн грн надаються як довгострокові позики.

Можна підрахувати, що державою забезпечується фінансування програми в межах 7%, усе інше – недержавні інвестиції, залучення яких є значною проблемою. Незважаючи на інвестиційну привабливість, Україна залишається країною з високим рівнем ризику. Притоку іноземного капіталу перешкоджають політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвинутість виробничої та соціальної інфраструктури, корупція, недостатнє інформаційне забезпечення. Саме через ці фактори Україну відносять до групи країн з найбільшим інвестиційним ризиком.

Тож для всіх сфер економічної діяльності країни, і для машинобудівної галузі зокрема, нагального вирішення потребує проблема зменшення інвестиційного ризику, а відтак управління ним. Водночас потребує вирішення питання щодо уніфікації понятійно-категорійного апарату і підходів до оцінки ефективності управління ризиками.

Так, О.С. Шапкін [3] визначає управління ризиками (ризик-менеджмент) як управлінську діяльність, спрямовану на класифікацію ризиків, ідентифікацію, аналіз та оцінку, розробку шляхів захисту від ризику.

Інші автори [4–5] зазначають, що процес управління ризиками пов'язаний з прийняттям рішень і потребує дотримання принципів: безперервності та системності; розвитку відповідно до корпоративної стратегії підприємства; наявності необхідного обсягу достовірної інформації; прийняття рішень, пов'язаних з мінімізацією ризиків, які забезпечують позитивні результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Проте, на наш погляд, управління ризиками слід розглядати у більш широкому значенні. Воно має включати економічні, організаційні, правові та інші аспекти, які забезпечують ефективні управлінські рішення щодо інвестиційного розвитку підприємств і організацій. Управління інвестиційними ризиками є тим ресурсом, володіючи яким підприємства збільшують свою ринкову вартість.

Існують різні наукові підходи до визначення управління інвестиційними ризиками, за якими його розглядають як дію, систему чи процес. Так, Р.В. Тучін [4] вважає, що управління інвестиційним ризиком є сукупністю принципів і методів реалізації інвестиційних рішень, які

пов'язані зі зменшенням неузгодження інвестиційних ресурсів за кількістю, якістю та часом їх залучення. Основна мета управління – стійкий прогресивний розвиток підприємства в умовах мінливого навколишнього середовища. За визначенням І.Т. Балабанова [6], ризик-менеджмент – це система управління ризиком і фінансовими відносинами, що виникають у процесі цього управління. Інші вчені [7–8] констатують, що управління інвестиційними ризиками є сукупністю інтегрованих підходів або методів, спрямованих на отримання підприємствами максимальних вигод від здійснення інвестиційної діяльності та нейтралізації ризиків.

Узагальнюючи ці підходи, автори яких висловлюють майже однакові погляди, слід зазначити, що управління ризиками має системний характер і потребує залучення всіх рівнів управління підприємством до мінімізації рівня ризику.

Проте така позиція викликає необхідність вирішення питання визначення кількості та ієрархії рівнів управління інвестиційними ризиками машинобудівного підприємства. Так, Р.В. Тучін [4] та А.В. Круппа [9] виділяють стратегічне та тактичне управління інвестиційними ризиками підприємства. А.О. Старостіна, В.А. Кравченко [5] та О.Г. Крюкова, Н.В. Кузьміна [10] обґрунтовують необхідність стратегічного і оперативного управління ризиками інвестиційної діяльності.

На нашу думку, управління інвестиційними ризиками підприємства необхідно розглядати як систему його складових на стратегічному, тактичному і оперативному рівнях управління підприємством.

Реалізація такого підходу потребує створення системи управління ризиками машинобудівного підприємства, впровадження якої дозволить досягти запланованих результатів реалізації інвестиційних проектів. Крім того, наявність такої системи буде сприяти підвищенню довіри інвесторів до підприємства, як стверджує Р.Ю. Мокридин [11], за рахунок системного та безперервного управління ризиками діяльності; попередження непередбачуваних збитків протягом усього технологічного процесу, що, у свою чергу, дозволить підвищити якість реалізації процесів і довести їх до автоматизму.

Система управління інвестиційними ризиками машинобудівних підприємств, на нашу думку, являє собою сукупність методів та засобів управління для здійснення погоджених дій щодо виявлення, оцінки і мінімізації ризиків, а також організаційних форм, за допомогою яких реалізується процес управління.

Вхідними параметрами системи є інформація про конкурентне середовище, зовнішні та внутрішні фактори, вплив яких прямо чи опосередковано визначає можливість досягнення поставлених цілей.

Стратегічні ризики пов'язані і безпосередньо впливають на перспективний розвиток підприємства, мають довготривалі наслідки, що потребує детального управління ними з урахуванням програм розвитку підприємства.

Тому на стратегічному рівні управління інвестиційними ризиками машинобудівного підприємства менеджмент зобов'язаний забезпечити критерії і параметри інвестиційної безпеки та розвиток інноваційного потенціалу. А відтак, погоджуємося з Р.В. Тучіним [4], що стратегічне управління інвестиційними ризиками призначене для впорядкування ресурсних

потоків і взаємодії підприємства з ринковими суб'єктами в умовах невідомого зовнішнього середовища.

На етапі стратегічного управління здійснюється вплив на грошовий потік у сфері довготривалих інвестицій, періодичне коригування з метою посилення впливу підприємства на зовнішнє середовище та створення нових можливостей щодо зростання підприємства. На цьому рівні приймаються рішення про залучення інвестицій та обґрунтований вибір інвестиційних проектів з урахуванням можливих ризиків на підставі інформації про стан підприємства, оточення тощо. За означеними даними формується реєстр ризиків.

Процес стратегічного управління інвестиційними ризиками деталізується на тактичному рівні управління, де має бути забезпечено відбір перспективних інвестиційних проектів з урахуванням рівня ризику. Саме тактичне управління забезпечує залучення інвестицій за обсягами, необхідними для реалізації проектів підприємства та їх раціонального розміщення.

Після виявлення всіх ризиків і створення їх реєстру починається етап оцінки. Оцінювання рівнів ризиків під час вибору інвестиційних проектів на машинобудівних підприємствах здійснюється за допомогою таких методів: аналіз чутливості показників ефективності; перевірка стійкості; аналіз сценаріїв розвитку; імітаційне моделювання сценаріїв розвитку проекту (метод Монте-Карло). Обирається метод залежно від можливості його застосування для цього типу ризику та можливості його реалізації.

Більшістю з названих методів рівень ризику для інвестора визначається як імовірність втрат інвестованого капіталу. Градацію рівнів ризиків доцільно визначати за коефіцієнтом ризику (K_p), можливі значення якого запропоновано у наших попередніх дослідженнях [12] та наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Кількісна оцінка ризику ймовірності настання ризикового випадку

Оцінка рівня ризику	Градація ризику
$K_p \leq 0,1$	Мінімальний
$0,1 < K_p \leq 0,3$	Малий
$0,3 < K_p \leq 0,4$	Середній
$0,4 < K_p \leq 0,6$	Високий
$0,6 < K_p \leq 0,8$	Максимальний
$0,8 < K_p \leq 1,0$	Критичний

Від значення коефіцієнта ризику залежить прийняття рішень щодо реалізації інвестиційного проекту або застосування методів мінімізації ризиків.

До методів оптимізації (зниження) ризиків інвестування в машинобудівні підприємства відносять: уникнення ризику, зниження його ступеня, збереження ризику за інвестором або передавання третім особам (рис. 1).

Уникнення ризику – ухилення від заходу (проекту), пов'язаного з ризиком. Проте така стратегія означає і відмову від запропонованого проекту.

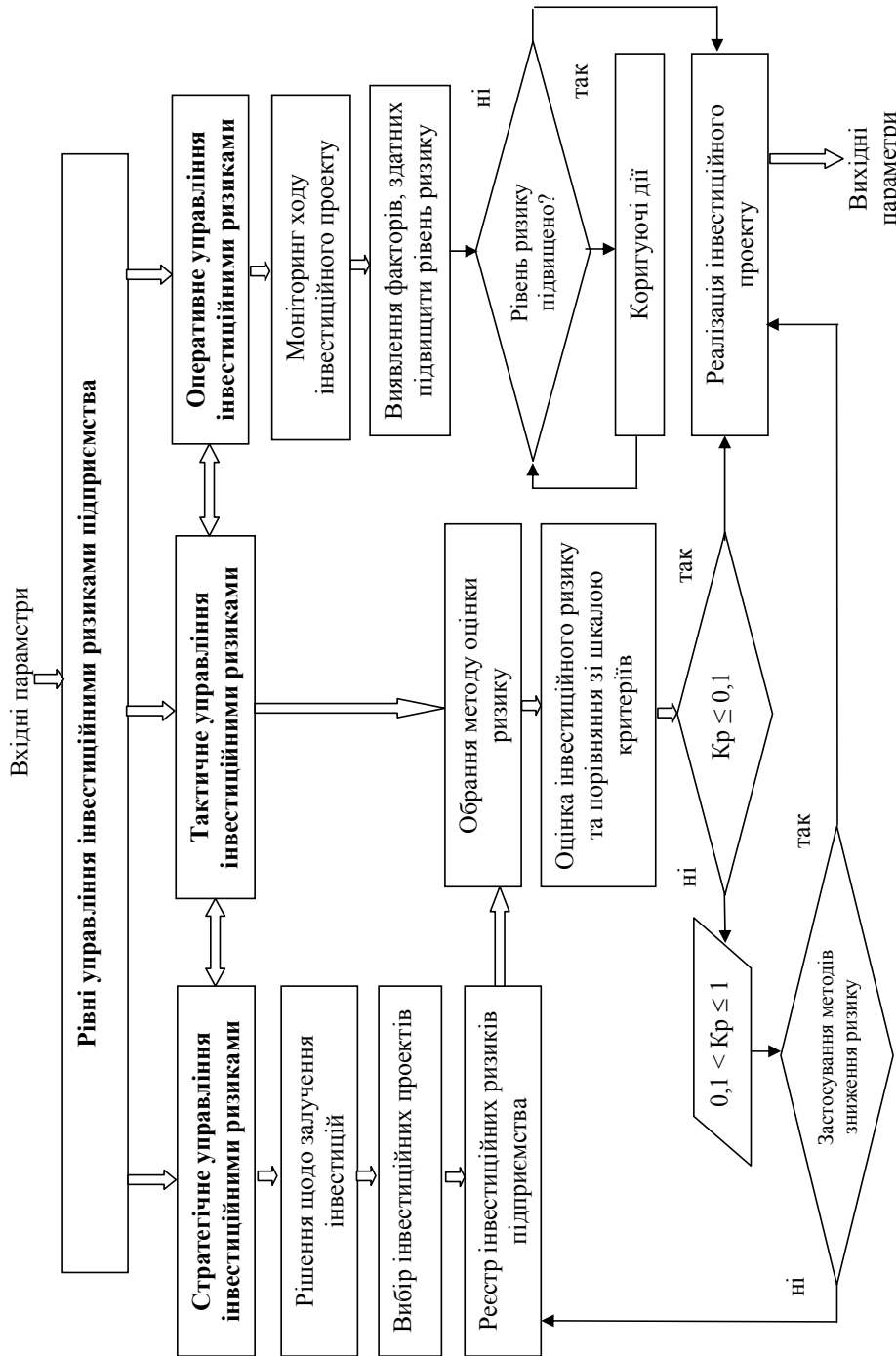


Рис. 1. Система управління інвестиційними ризиками підприємства за його рівнями

Зниження ступеня ризику передбачає заходи, які зменшують ймовірність настання несприятливих подій або розміри втрат. Найбільш вживаними прийомами зниження ризику є: підготовка інвестиційних проектів високої якості з певною гарантією одержання прибутку; диверсифікація ризику; проведення різних попереджувальних заходів тощо.

Збереження ризику за інвестором відбувається у випадках, коли він упевнений, що може за рахунок власних коштів відшкодувати можливу втрату капіталу. Методами реалізації такої стратегії може бути самострахування, створення венчурних компаній або застосування економічного прогнозування і моніторингу.

Передавання ризику третім особам означає залучення їх до відповідальності за ризик, наприклад, страхова компанія.

У випадку, якщо застосування методу зниження ризику виявилось неможливим або нерезультативним, то варто відмовитися від інвестиційного проекту. В іншому випадку починається етап реалізації проекту.

На оперативному рівні відбувається прийняття рішень щодо попередження або відшкодування позапланових збитків під час реалізації проекту, моніторинг відхилень результатів поточної інвестиційної діяльності від запланованих показників у режимі реального часу. Тобто, відбувається поточний контроль виконання антиризикових заходів щодо усунення негативних економічних наслідків виявлених ризиків та факторів, які здатні збільшити ризик. У разі виявлення відхилень від плану відбувається коригування.

Таким чином, використовуючи запропоновану нами схему управління інвестиційними ризиками, можна підвищити ефективність функціонування машинобудівного підприємства в цілому і управління інвестиційними ризиками зокрема. Останнє досягається за рахунок:

- чіткої ідентифікації об'єктів—джерел інвестиційного ризику і сфер можливого впливу;
- своєчасного інформування про стан макро- та мікросередовища здійснення інвестиційного проекту;
- паралельного виконання окремих операцій циклу управління ризиками;
- чіткого контролю процесу управління;
- наявності ресурсів, достатніх для забезпечення необхідної швидкості і відповідного часового режиму реалізації проекту.

Висновки. Отже, впровадження системи інвестиційного ризик-менеджменту за стратегічним, тактичним і оперативним рівнями дозволить забезпечити зниження інвестиційних ризиків підприємства до допустимого рівня, в межах якого підприємство може функціонувати без загрози стабільності його діяльності.

Список використаної літератури

1. Кленін О.В. Технічне переозброєння машинобудівних підприємств: інвестиційна складова / О.В. Кленін // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. — 2008. — № 3 (13). — С. 121–125.
2. Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки: Постанова Кабінету Міністрів України

від 18.04.2006 р. № 516 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=516-2006-%EF>

3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: монография / А.С. Шапкин – М.: Дашков и К^о, 2003. – 544 с.

4. Тучин Р.В. Методы управления инвестиционными рисками предприятия / Р.В. Тучин // Экономический вестник МТИ: сб. науч. статей. – 2006. – Вып. 5. – С. 55–60.

5. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: навч. посібник / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: Політехніка, 2004. – 200 с.

6. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

7. Бадалов А.Л. Методы эффективного управления инвестиционными рисками компаний топливно-энергетического комплекса // Управление риском. – 2008. – № 3. – С. 60–66.

8. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.

9. Круппа А.В. Формирование стратегии локализации рисков промышленного предприятия для повышения эффективности управления инвестиционными ресурсами и моделирования ресурсных потоков / А.В. Круппа // Транспортное дело России. – 2009. – № 3. – С. 78–81.

10. Крюкова О.Г. Оценка экономической эффективности организации управления рисками на промышленных предприятиях / О.Г. Крюкова, Н.В. Кузьминова // Организатор производства. – 2007. – № 2. – С. 13–15.

11. Мокридин Р.Ю. Рекомендации по внедрению структуры риск-менеджмента на машиностроительном предприятии / Р.Ю. Мокридин // Экономика-правовые проблемы общества в условиях глобализации: междунар. науч.-практ. конфер. – Ставрополь: Национальный институт бизнеса, ВПО «МИПП», 2008. – С. 165–172.

12. Барташевська Ю.М. Оцінка інвестиційних ризиків машинобудівних підприємств методом нечітких множин / Ю.М. Барташевська // Маркетинг: теорія і практика: збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля. – 2010. – № 16. – С. 18–23.

В статье обосновываются составляющие элементы системы управления инвестиционными рисками машиностроительного предприятия по уровням управления.

Ключевые слова: *управление риском, система управления, принципы управления рисками, уровни управления.*

The article discusses the components of the system of controlling investment risks in an engineering enterprise in accordance with the levels of control.

Key words: *risk management, management system, principles of risk management, levels of management.*

Надійшло 15.10.2010.

ІМІДЖЕВИЙ РЕЙТИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА РИНКУ УКРАЇНИ

У статті пропонується система оцінки іміджевого рейтингу банку як елемента загальної оцінки конкурентоспроможності банківських установ. Аналізується іміджевий рейтинг шести великих банків України, три з яких є банками з іноземним капіталом, та докладно розглядаються всі показники системи рейтингу банку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, банківський сектор, іміджевий рейтинг, системи оцінки конкурентоспроможності.

Вступ. У системі ринкової економіки результативність будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності прямо залежить від його здатності задовольняти потреби споживачів краще, ніж інші його конкуренти. Бажання зайняти більш вигідну позицію у галузі виникає у кожного, хто претендує на досягнення успіху. Але методи досягнення цієї мети або сфери, в якій фірма позиціонує себе як найкраща, суттєво відрізняються. Висока конкурентоспроможність може ґрунтуватися на реальних перевагах фірми у своїй галузі: більш низьких витратах або більш високій якості продукції. Але іноді вона базується на особливому сприйнятті споживачами самої фірми та її продукції, тобто на іміджевих факторах. У сучасних умовах урахування реальних та іміджевих оцінок є важливою підставою для формування стратегічних завдань фірми.

Якщо розглядати банківський сектор економіки, в якому рівень конкуренції досить значний, то стає очевидним значення високого рівня конкурентоспроможності. Динамічне конкурентне середовище вимагає від банківських установ поширення новаторських розробок та втілення досягнень науково-технічного прогресу для реалізації банками проектів, які створюють нові конкурентні переваги.

Проблемами вдосконалення стратегій банків займалися такі українські та російські вчені, як: С.М. Козьменко, Г.А. Голубченко, Ф.І. Шпиг, О.В. Деркач, В.Н. Кочетков та інші. Питання щодо підвищення конкурентоспроможності та поліпшення маркетингової політики банку розглядали П.А. Баранов, Г.О. Самойлов, І.В. Алексеев, Д.А. Гаврилов, Т.І. Гончарук.

Постановка завдання. Основна мета роботи полягає у вдосконаленні системи оцінки конкурентоспроможності банків.

У зв'язку з цим у роботі поставлено такі завдання:

- аналіз існуючих систем оцінки конкурентоспроможності банківських установ;
- розробка нової системи оцінки іміджу банків;
- застосування нової системи оцінки на прикладі банківських установ.

Результати дослідження. На сьогодні існує декілька систем оцінки конкурентоспроможності банку. Найбільш розповсюдженими рейтинговими методиками оцінювання діяльності комерційних банків є номер-

ні методики, бальні методики, регресивні методики та індексні методики (рис. 1).

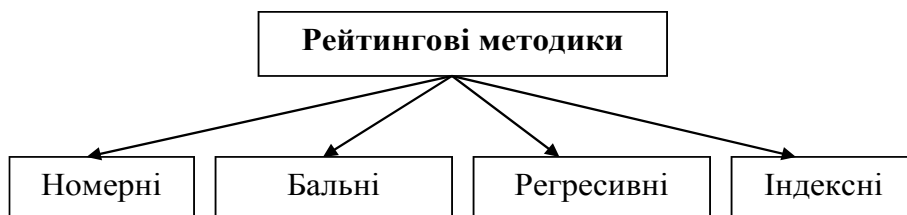


Рис. 1. Рейтингові методики оцінювання діяльності комерційних банків

Номерні методики, або ренкінги (ranking), передбачають обчислення сукупності значень обсягових та інших показників фінансового стану банків та присвоєння всім банкам певного місця у рейтингу за всіма показниками, які оцінюються. Ці методики є досить простими, але вони не дозволяють оцінити фінансову стійкість банків. Бальні методики дозволяють отримати інтегральну оцінку фінансового стану банку в балах, що присвоюються за кожним показником за шкалою, визначеною експертами. У результаті за загальною сумою балів банк зараховується до певної категорії.

Наприклад, найпопулярнішою серед бальних методик є система CAMEL, яка являє собою стандартизований метод оцінки банків. Але її ефективність залежить від уміння та об'єктивності супервізорів, які виконують перевірку та оцінку банку на регулярних засадах.

Деякі компоненти системи CAMEL можна оцінити за даними звітності, наданої банком у НБУ, а деякі потребують проведення перевірок на місцях для більш точної оцінки. Таким чином, оцінка банку за цією системою є безперервним процесом [4].

Фахівці розглядають капітал як основний засіб захисту коштів вкладників. Банк із міцним капіталом може витримати значні втрати без ризику для вкладів своїх клієнтів. Для оцінки достатності капіталу органи нагляду використовують головним чином бальний аналіз. За допомогою системи рейтингу CAMEL роблять висновок про фінансовий стан кредитної установи, її позицію щодо інших банків [4].

Регресивна методика визначає певну сукупність банків за значеннями факторних показників по кожному банку та середніх за сукупністю. Для того, щоб показати масштаб показників, розраховуються узагальнені показники у вигляді відношення показників окремих банків до середнього значення за сукупністю. Потім вони усереднюються шляхом розрахунку середніх величин. Далі встановлюють взаємозв'язок між результатами банківської діяльності та факторами, що їх визначають, за методом кореляційно-регресійного аналізу. Перевагою цього методу є отримання більш об'єктивної оцінки, а також можливість оновлення оцінки ваги певних факторів відповідно до змін їх впливу на результати діяльності [1, с. 146–147].

Індексна методика визначає оцінні показники фінансового стану банку та вагові коефіцієнти для кожного з показників; вибір необхідних вагових коефіцієнтів проводиться експертами. Далі розраховують пара-

метричні коефіцієнти і узагальнюючий рейтинговий індекс банку. Така методика надає цифрову базу для розрахунку лімітів. Основна перевага цієї методики – вибір найголовніших та найінформативніших фінансових коефіцієнтів [1, с. 147].

Дуже відомою у країнах СНД є методика В. Кромонава, базою якої є застосування індексного методу. Ця методика дозволяє розраховувати параметричні коефіцієнти: генеральний коефіцієнт надійності (K1), коефіцієнт миттєвої ліквідності (K2), крос-коефіцієнт як співвідношення сукупних зобов'язань до ризикових активів (K3), генеральний коефіцієнт ліквідності (K4), коефіцієнт захищеності капіталу (K5), коефіцієнт фондової капіталізації прибутку як відношення власного капіталу до сформованого статутного фонду (K6). Поточний індекс надійності розраховується за формулою [2]:

$$N = 0,45K1 + 0,2K2 + 0,1K3 / 3 + 0,15K4 + 0,05K5 + 0,05K6 / 3. \quad (1)$$

Також поширеною є методика рейтингової оцінки Ширинської, яка фактично є вдосконаленням методики Кромонава за рахунок додаткового використання коефіцієнтів рентабельності.

Вітчизняними економістами розроблено методику рейтингової оцінки банків, за результатами якої банки поділяються на чотири групи:

- група лідерів (надійність вище середньої, рентабельність вища за середню);
- група надійних банків (надійність перевищує середню, рентабельність нижче середньої);
- група прибутково орієнтованих банків (надійність нижча за середню, рентабельність перевищує середню);
- група ризику (надійність і рентабельність нижче за середню) [3].

Багато систем оцінки конкурентоспроможності базуються на фінансовому стані банку. Але ми вважаємо, що необхідно додати до систем рейтингової оцінки банку іміджеву складову, що ґрунтується на оцінках клієнтів банківських послуг.

Для оцінки іміджу банку, на наш погляд, необхідно враховувати дві складові:

- думку респондентів про репутацію та імідж банку;
- ставлення респондента до різних характеристик діяльності банків.

Визначення ставлення клієнтів до банку аналізується за допомогою анкетування. Характеристики банку оцінюються за 5-бальною шкалою:

- 5 – відмінно;
- 4 – добре;
- 3 – задовільно;
- 2 – погано;
- 1 – дуже погано.

Для респондентів, яким важко відповісти на питання, було введено спеціальну оцінку 0 балів.

Інтегральна оцінка розраховується за такою формулою:

$$A = \sum_{i=1}^n A_i / n, \quad (2)$$

де $A_i = (N + H) / 2$,

N – оцінка популярності та репутації банку. Вона розраховується за допомогою середньої суми та складається з таких характеристик:

- популярність банку;
- репутація банку;
- надійність та стабільність банку;
- наявність достовірної інформації;
- реклама банку.

– H – скоригована оцінка роботи персоналу і тарифна політика банку. Вона розраховується для підвищення об'єктивності оцінювання:

$$H = M \times K, \quad (3)$$

де K – коригуючий коефіцієнт частоти користування послугами певного банку, який дорівнює:

- 5 б. – 1,0 (респондент є постійним клієнтом певного банку);
- 4 б. – 1,0 (респондент часто користується послугами певного банку);
- 3 б. – 0,7 (респондент рідко користується послугами певного банку);
- 2 б. – 0,3 (респондент користувався послугами певного банку один раз);

- 1 б. – 0,1 (респондент не користується послугами певного банку);

M – оцінка роботи персоналу і тарифної політики банку. Вона розраховується за допомогою середньої суми балів, які отримано за такими характеристиками:

- робота персоналу;
- рівень ділового спілкування персоналу;
- швидкість обслуговування клієнтів;
- швидкість обслуговування розрахункових рахунків;
- тарифна політика;
- умови розміщення вкладів та депозитів;
- якість та спектр запропонованих послуг;
- вартість банківських послуг;
- зручність розміщення банку;
- як часто респондент користується послугами банку.

Оцінка A_i – це оцінка банку одним клієнтом. Для визначення загальної інтегральної оцінки A необхідно розрахувати середньостатистичне значення показників A_i за всією вибіркою.

За допомогою цієї методики можливо зробити рейтингову оцінку іміджу банків серед населення, що буде використовуватися як для загального рейтингу, так і рейтингу за вибіркою віку, статусу, освіти тощо. Можна проводити рейтингову оцінку, наприклад, тільки для постійних клієнтів банку, що зробить більш об'єктивним його рейтинг.

Для апробації методики було запропоновано шість великих банків України (три з іноземним капіталом та три з національним): ОТП Банк, Raiffeisen, Home credit bank, ПриватБанк, Фінанси та кредит, Ощадбанк.

Для розрахунку рейтингу іміджу банків було проаналізовано вибірку зі 100 осіб – клієнтів банківських послуг та отримано такі результати (табл. 1).

За результатами проведеного аналізу видно, що за загальною оцінкою ПриватБанк займає першу позицію, за ним з великим відривом йде РайффайзенБанк-Аваль (рис. 2).

Результати анкетування

Змінні \ Банки	ОТР Bank	Raiffeisen	Home credit	Приват-Банк	Фінанси та кредит	Ощад-банк
М	1,50	2,15	1,19	3,12	1,19	1,64
Н	0,89	1,39	0,51	2,84	0,35	0,95
Н	2,10	2,98	1,45	3,84	1,62	2,25
А	1,50	2,18	0,98	3,32	0,99	1,60

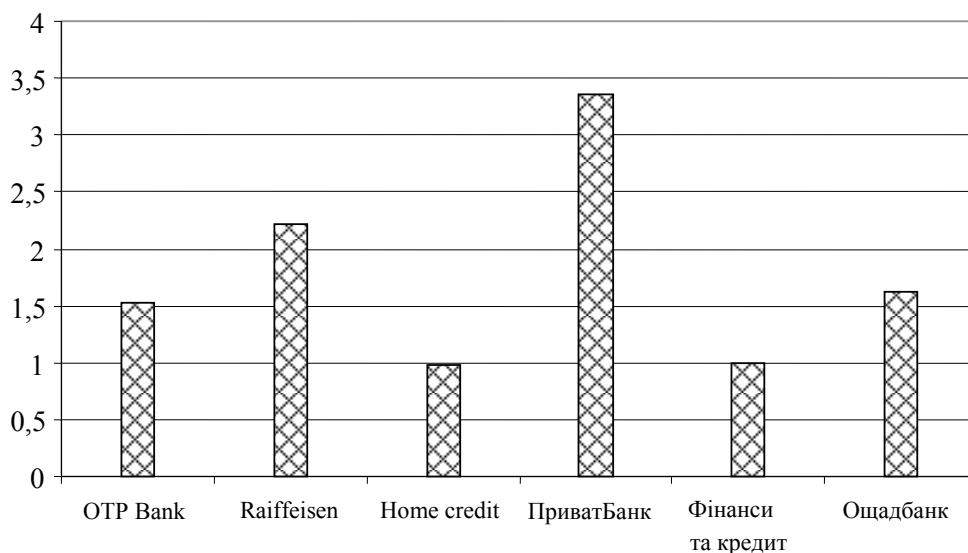


Рис. 2. Результати розрахунку інтегральної оцінки іміджу банків

Після проведення загального аналізу іміджу банків за допомогою анкетування було отримано такі дані (табл. 2).

Загальний рейтинг банків

Показники \ Банки	ОТР Bank	Raiffeisen	Home credit	Приват-Банк	Фінанси та кредит	Ощад-банк
Імідж (реклама)	2,10	2,98	1,45	3,84	1,62	2,25
Загальний рейтинг	1,50	2,18	0,98	3,32	0,99	1,60

Але ці показники отримано за загальною вибіркою респондентів. Далі було проведено дослідження серед респондентів, які є постійними клієнтами або часто використовують один або декілька банків серед досліджених (у яких коригуючий коефіцієнт частоти використання послугами дорівнює 1,0). Це було зроблено, тому що респондент, який не

користується тим чи іншим банком, не може оцінювати роботу персоналу, тарифну політику або швидкість обслуговування розрахункових рахунків. Уточнимо, що одна людина може бути водночас постійним клієнтом кількох банків (табл. 3).

Таблиця 3

Рейтинг банків за вибіркою постійних клієнтів

Показники \ Банки	OTP Bank	Raiffeisen	Home credit	Приват-Банк	Фінанси та кредит	Ощадбанк
Імідж (реклама)	4,07	3,85	3,55	3,93	2,99	3,44
Робота персоналу	3,95	3,68	3,44	3,67	2,89	3,42
Загальний рейтинг	4,19	4,03	3,66	4,19	3,10	3,46

На рис. 3. наведено порівняння загального рейтингу респондентів та рейтингу постійних клієнтів. На цій діаграмі відображено велику різницю між загальним рейтингом та рейтингом постійних клієнтів. Звичайно, коли людина відкриває розрахунковий рахунок, вона обирає той банк, який їй подобається за будь-якими показниками (будь то тарифна політика банку, якісна робота персоналу або знайомі, які працюють у цьому банку). Також постійними клієнтами можуть бути люди, які проводять звичайні прості транзакції (такі як переказ грошей, оплата комунальних послуг), що не потребують відкриття рахунків в окремому банку. У такому випадку людина обирає «свій» банк, по-перше, за територіальними ознаками та, по-друге, за якістю обслуговування.

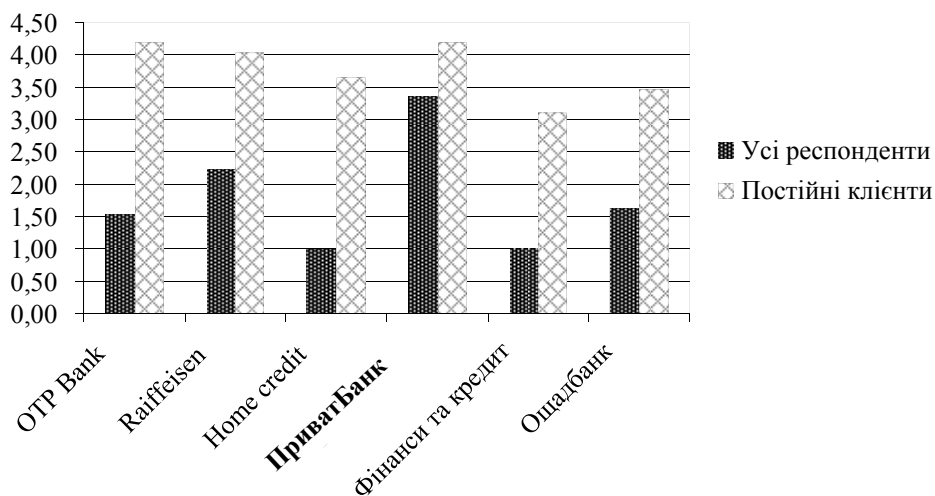


Рис. 3. Порівняння загального рейтингу

Наприклад, для OTP Bank, рейтинг постійних клієнтів є найвищим та дорівнює 4,07. Це показує, що клієнти оцінюють роботу цього бан-

ку на високому рівні. На другому місці найпопулярніший банк у Дніпропетровському регіоні – ПриватБанк. За загальним рейтингом: ОТП Банк – 1,50; ПриватБанк – 3,32. У ПриватБанку рейтинг постійних клієнтів не дуже відрізняється від загального, що означає ефективну роботу реклами, PR банку, а також овіру клієнтів до цього банку.

Що стосується ОТП Банк, то різниця між двома показниками достатньо велика. Але рейтинг постійних клієнтів є найбільшим за результатами аналізу. Необхідно зауважити, що серед респондентів тільки 17% є постійними клієнтами ОТП Банк. Це свідчить про те, що потенційні клієнти банку недостатньо поінформовані про послуги банку та його діяльність. Звідси можемо зробити висновок, що реклама та PR цього банку працюють не належним чином.

Що стосується рівня роботи персоналу, то клієнти ОТП Банк визначають достатньо високий його рівень (рис. 4).

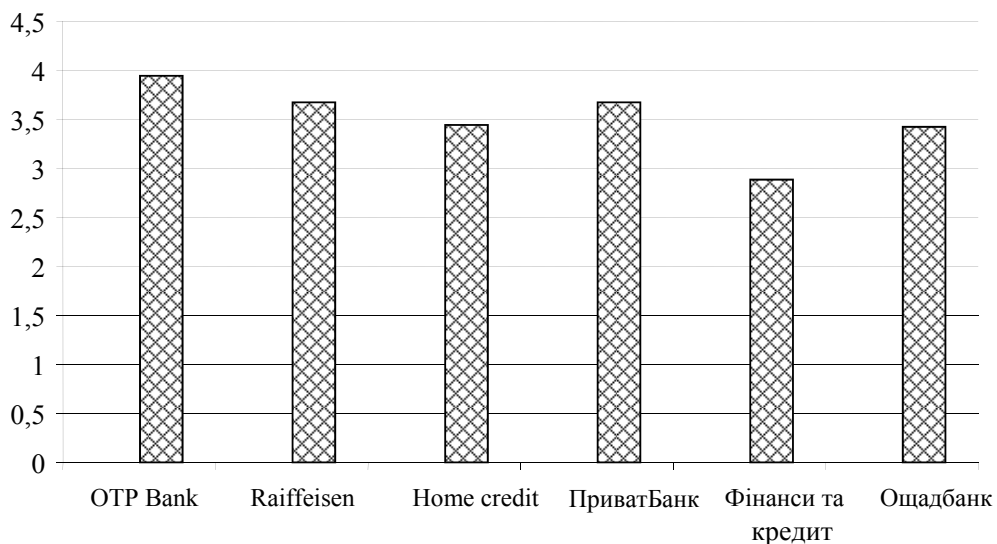


Рис. 4. Порівняння показника оцінки роботи персоналу банків

Далі зробимо порівняння тільки показника іміджу банків серед усіх респондентів (рис. 5).

Цей показник розраховується за допомогою середньої суми та складається з таких характеристик:

- популярність банку;
- репутація банку;
- надійність та стабільність банку;
- наявність достовірної інформації;
- реклама банку.

Анкетування показало, що більшість респондентів не знайомі з послугами та програмами ОТП Банк. Частина з них відзначила, що чули про цей банк, але навіть не знають, де знаходяться його відділення. З цього можна зробити висновок, що ОТП Банк не спрямовує свою діяльність на масову обізнаність про свої продукти.

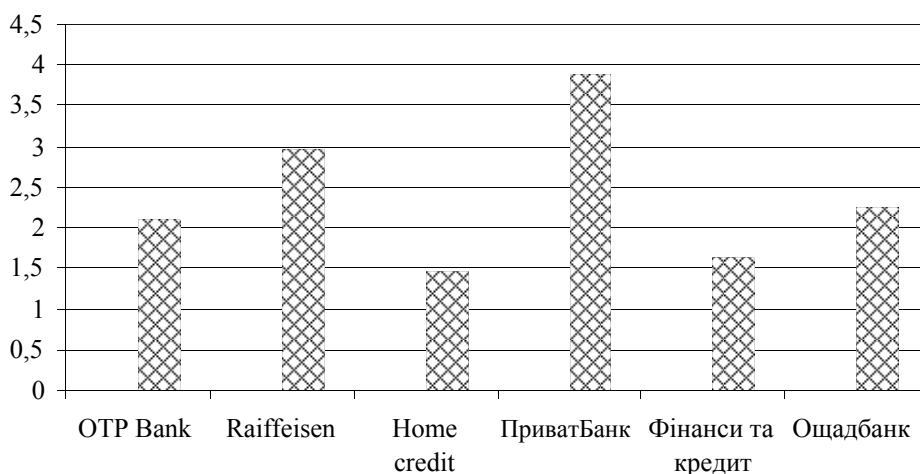


Рис. 5. Імідж банків

Отже, оцінка економічної ефективності реклами показує, як вона впливає на зміну цільових показників сьогодні. Психологічна ж ефективність дає уявлення про те, як та чи інша рекламна кампанія вплинула на ступінь лояльності потенційних клієнтів, які, швидше за все, звернуться до банку в майбутньому.

Але для найбільш достовірної інформації про динаміку руху збільшення постійних клієнтів потрібно проводити кожний місяць анкетування «на місці», щоб чітко відзначати, є рекламна кампанія ефективною або ні.

Висновки. Таким чином, рейтингова оцінка іміджу банківської установи здатна показувати ставлення споживача до банку. За результатами аналізу можна виявляти основні сильні та слабкі сторони діяльності банків щодо залучення клієнтів. За цими даними, можна оцінити ступінь довіри людей до банків та запропонувати шляхи підвищення конкурентоспроможності. Але система іміджевої оцінки показує ставлення споживача до банку, яке складалося протягом деякого часу, і щоб змінити свій імідж, банку потрібно або вносити радикально нові ідеї на ринок, або поступово створювати свій позитивний та надійний імідж.

Список використаної літератури

1. Батковський В.А. Рейтингова оцінка діяльності банків / В.А. Батковський // *Фінанси України*. – 2004. – № 5.
2. Шеремет А. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 255 с.
3. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. – 2-е изд., доп. / Е.Б. Ширинская. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 158 с.
4. Наукова бібліотека «Буковина» / Економічна література // <http://www.buklib.net>
5. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку: навч. посібник / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, Ф.І. Волошко. – Суми: ТОВ «ВДТ «Університетська книга», 2003. – 734 с.

6. Баранов П.А. Банковский маркетинг: особенности рекламы в коммерческих банках / П.А. Баранов // Финансы и Кредит. – 2009.
7. Андреев И. Критерии конкурентоспособности однородных банковских услуг / И. Андреев // Маркетинг. – 2009.
8. Панина Н.В. Технологія соціологічного дослідження (курс лекцій) / Н.В. Панина. – 2-ге вид. – К.: Інститут соціології НАН України, 2001. – 277 с.
9. Самойлов Г.О. Банківська конкуренція / Г.О. Самойлов, А.Г. Баталов. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
10. Гаврилов Д.А. Оцінка ефективності банківській реклами / Д.А. Гаврилов // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 38–40.
11. Для більшості банків реклама – просто безкорисна трата грошей // Інформаційний портал ділового журналу «Банковское обозрение». – 2007. – № 3 (93).
12. Маркова В.Д. Маркетинг послуг / В.Д. Маркова. – М.: Финансы та статистика, 1996. – 128 с.

В статье предлагается система оценки имиджевого рейтинга банка как элемента общей оценки конкурентоспособности банковских учреждений. Анализируются имиджевый рейтинг шести крупных банков Украины, три из которых являются банками с иностранным капиталом, и подробно рассматриваются все показатели системы рейтинга банков.

Ключевые слова: конкурентоспособность, банковский сектор, имиджевый рейтинг, системы оценки конкурентоспособности.

In the research paper is offered the system of banking image rating estimation, as an element of general estimation of banking institutions competitiveness. It is analyzed image-rating of six large Ukrainian banks, three of which are the banks with foreign capital, and in detail are considered every activities of the bank's rating.

Key words: competitiveness, banking sector, imaging rating, competitiveness estimation system.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 334.716.009.12

А.Г. Жукова

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ

Розглянуто передумови інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств, проблеми та обґрунтування інструментарію забезпечення ефективності досліджуваних процесів.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційний розвиток, інвестиційний проект, оцінка ефективності.

Вступ. В умовах жорсткої конкуренції виробники змушені займатися пошуками шляхів зміцнення ринкових позицій і формування конкурент-

них переваг. Одним з напрямів розв'язання означеної проблеми є підвищення ефективності управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств, у тому числі підприємств машинобудівної галузі.

Дослідженням інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств присвячено достатню кількість розробок, де зазначається, що для підприємства найбільш природним способом утримання у певному сегменті є розвиток шляхом освоєння інновацій у сфері власної компетенції.

Уряд України визначив інноваційний розвиток пріоритетним, оскільки серед основних факторів конкурентоспроможності визначальним є впровадження ефективних механізмів інноваційної політики [1].

Аналіз досліджень. У праці О.М. Коротких [2] інноваційний розвиток розглядається як процес, спрямований на стійке зростання і являє собою сукупність операцій, етапів, що реалізують інноваційний цикл.

Слід погодитися з О.О. Слюсаренко [3], що технологічна інноваційність промислового виробництва, у тому числі машинобудування, займає в процесі інтеграції України до Євросоюзу ключове місце, оскільки підвищує потенційні можливості промисловості щодо інноваційного впливу як на власне виробництво, так і на економіку інших галузей.

Практично за таким підходом інноваційний розвиток розглядають інші автори [4], акцентуючи увагу на тому, що проблеми ефективного використання фінансових ресурсів, пошуку їх додаткових джерел, залучення потенційних інвесторів тісно пов'язані з формуванням нових знань та ідей, технологічним освоєнням нових наукових відкриттів, винаходів, результатів досліджень і розробок, з впровадженням нововведень, прогресивної техніки та обладнання.

Отже, як виходить з вищенаведеного, інноваційний розвиток підприємства пов'язаний з інвестиційними вкладеннями як важливим елементом інвестиційної діяльності, яку С.Ю. Шевченко [5] визначає як процес реалізації інвестицій різних видів і форм. М.І. Бондар [6] розглядає інвестиційну діяльність як сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій, які є одним з етапів інвестиційної діяльності й підґрунтям для формування сучасної політики інноваційного розвитку.

Однак, незважаючи на посилену увагу науковців і практиків до інновацій та інвестицій у промисловості, залишаються недостатньо розглянутими питання їх взаємозв'язку у машинобудуванні і, як наслідок, впливу на ефективність функціонування підприємств.

Метою статті є дослідження сучасної практики формування передумов інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств та обґрунтування вибору інструментарію забезпечення ефективності означених процесів.

Результати дослідження. У наших дослідженнях управління інноваційно-інвестиційним розвитком розглядається як діяльність, спрямована на забезпечення інновацій різних типів з найбільш ефективним вкладенням фінансових коштів (інвестицій) в інновації й отриманням очікуваних результатів. Розв'язання проблем, пов'язаних з розвитком інноваційно-інвестиційної діяльності, базується на дослідженні передумов забезпечення її ефективності.

Негативні тенденції в інвестиційно-інноваційному напрямі розпочалися у 90-х роках ХХ ст., коли зниження капітальних вкладень в основний капітал у машинобудуванні України досягло кризового рівня [7]. На початку ХХІ ст. збільшення обсягів інвестицій поживило оновлення і розвиток активної частини виробничих фондів (рис. 1).

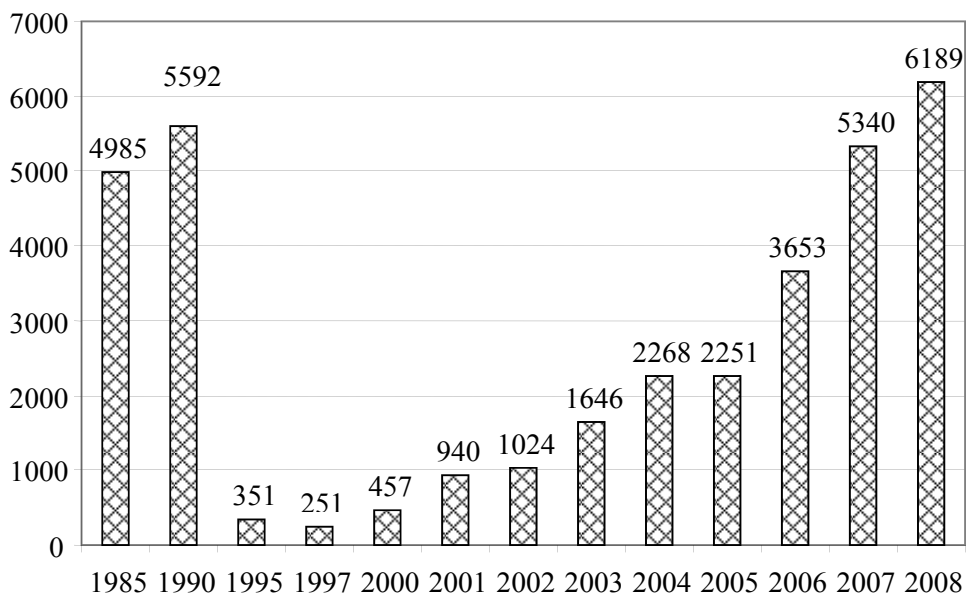


Рис. 1. Інвестиції в основний капітал машинобудування, 1985–2008 рр. [8]

Проте відновлення і нарощування інвестиційного процесу та забезпечення розвитку машинобудівного комплексу можливе тільки через технічне переозброєння підприємств і їх інноваційний розвиток [9–10]. Результати дослідження масштабів та результативності інноваційної діяльності у промисловості України свідчать про досить низьку активність використання у виробництві науково-технічних досягнень, в основному через зниження рівнів фінансування й обсягів інвестицій.

Інвестиційна діяльність машинобудівних підприємств – одне із слабких місць сучасної економіки. Це пов'язано з багатьма причинами: неефективним податковим регулюванням, станом основних фондів підприємств, складністю фінансування за рахунок власних коштів підприємств.

Дослідження процесів підвищення ефективності інноваційно-інвестиційних процесів проводилося у відкритому акціонерному товаристві «Дніпроважмаш», яке є одним з провідних підприємств у сфері важкого машинобудування.

ВАТ входить до складу науково-виробничої групи «Дніпротехсервіс». Науково-виробнича група «Дніпротехсервіс» (рис. 2) – це група машинобудівних підприємств України, які спеціалізуються на розробці, виробництві, продажах і сервісному обслуговуванні устаткування, машин,

оснащення для гірничо-металургійного комплексу та підприємств інших галузей промисловості.



Рис. 2. Структура науково-виробничої групи «Дніпротехсервіс» [11]

Така інфраструктура дозволяє ВАТ «Дніпроважмаш», системно використовуючи можливості науково-виробничої групи «Дніпротехсервіс», модернізувати виробництво, залучати інвестиційні ресурси для підвищення якості продукції. Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства за 2005–2009 рр. характеризується такими даними (табл. 1).

Таблиця 1

Інноваційно-інвестиційна діяльність ВАТ «Дніпроважмаш», за 2005–2009 рр.

Рік	Кількість виготовлених інноваційних виробів, шт.	Обсяг інноваційної продукції, млн грн	Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі, %	Сума інвестицій, млн грн
2005	23 нових та інноваційних вироби, у т. ч. 10 вперше для підприємства	61,4	27,86	7,8
2006	29 нових та інноваційних виробів, у т. ч. 9 вперше для підприємства	117,22	41,79	9,03
2007	34 нових і модифікованих вироби	113,7	33,7	15,85
2008	39 нових та інноваційних виробів, у т. ч. 7 вперше для підприємства	137,8	45,6	41,5
2009	14 нових і модифікованих виробів	33,7	14,3	4,3

У цілому за період з 2005 р. по 2009 р. сума інвестицій по ВАТ «Дніпроважмаш» склала 78,48 млн грн. Найбільший обсяг реалізованої інноваційної продукції припадає на 2008 р. (137,8 млн грн). Скорочення надходжень інвестицій у 2009 р. обумовлено негативним впливом фінансово-економічної кризи.

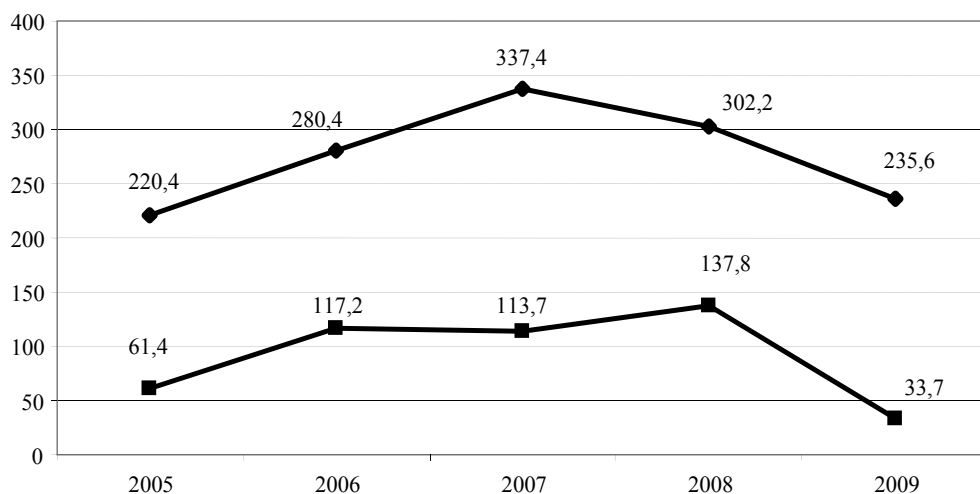
Динаміку обсягів реалізації продукції ВАТ «Дніпроважмаш» та обсягів реалізації інноваційної продукції наведено на рис. 3.

Як видно з рис. 3, у 2009 р. темпи зростання обсягів реалізації продукції та обсягів реалізації інноваційної продукції відповідно склали 78 та 24,5%, в той час як у 2007 р. ці параметри склали, відповідно, 120 та 97%. Незважаючи на об'єктивні причини зміни співвідношень між цими показниками, що відбуваються під впливом фінансової кризи, ВАТ «Дніпроважмаш» має резерви зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції.

Завод є одним з основних постачальників устаткування для металургійних підприємств, гірничо-збагачувальних комбінатів, цементних заводів, коксохімічних підприємств, нафтогазового комплексу, теплових електростанцій, транспортно-розвантажувальних комплексів, виробництва редукторів загального і спеціального призначення, металургійного виробництва, метро і шахт.

Завдяки випуску якісної продукції ВАТ «Дніпроважмаш» має гарантовану сферу збуту, а саме: металургійні комбінати («Азовсталь» і ім. Ілліча в м. Маріуполі, Дніпровський у м. Дніпродзержинську, Макіївський у м. Макіївка, «Криворіжсталь» у м. Кривому Розі, «Запоріжсталь»

у м. Запоріжжі, Магнітогорський у м. Магнітогорську, Череповецький у м. Череповці, Орський у м. Орську, Новолипецький у м. Липецьку, Челябінський у м. Челябінську, «Амурсталь» у м. Комсомольск-на-Амурі); гірничо-збагачувальні комбінати (Північний ГЗК, Південний ГЗК, Полтавський ГЗК); електростанції (Запорізька ТЕС у м. Запоріжжі, Черкаська ТЕС у м. Черкаси, Угледорська ТЕС у м. Угледорську, Дарницька ТЕС у м. Києві, Бурштинська ТЕС у м. Івано-Франківську та ін.).



◆ Обсяг реалізованої продукції, млн грн ■ Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн

Рис. 3. Динаміка реалізації інноваційної продукції ВАТ «Дніпроважмаш»

Устаткування, що виробляється ВАТ «Дніпроважмаш», поставляється до Австралії, Бельгії, Болгарії, Угорщини, Німеччини, Єгипту, Індії, Ірану, Іспанії, Італії, Мексики, Пакистану, Польщі, Словаччини, Туреччини, Фінляндії, Франції, Швеції [11].

Збут якісної продукції забезпечує один з вирішальних факторів розвитку машинобудування – оновлення основних виробничих фондів та ефективно вкладення власного і позикового капіталу в обраний інноваційно-інвестиційний проект. Саме через ефективні інвестиційні проекти реалізуються інновації.

Але будь-який інноваційний проект та витрати на його реалізацію завжди пов'язані з ризиками, тому оцінка ефективності інноваційних проектів є одним з найвідповідальніших етапів інноваційно-інвестиційної діяльності, а визначення прибутковості – найбільш актуальним з її аспектів.

Додатковий потік операційного прибутку підприємства в майбутньому періоді, строки повернення вкладеного капіталу, варіанти альтернативного його використання залежать від об'єктивності оцінки ефективності інвестицій [12].

Звідси набуває важливості визначення системи показників та методів оцінки ефективності інноваційних проектів (рис. 4).

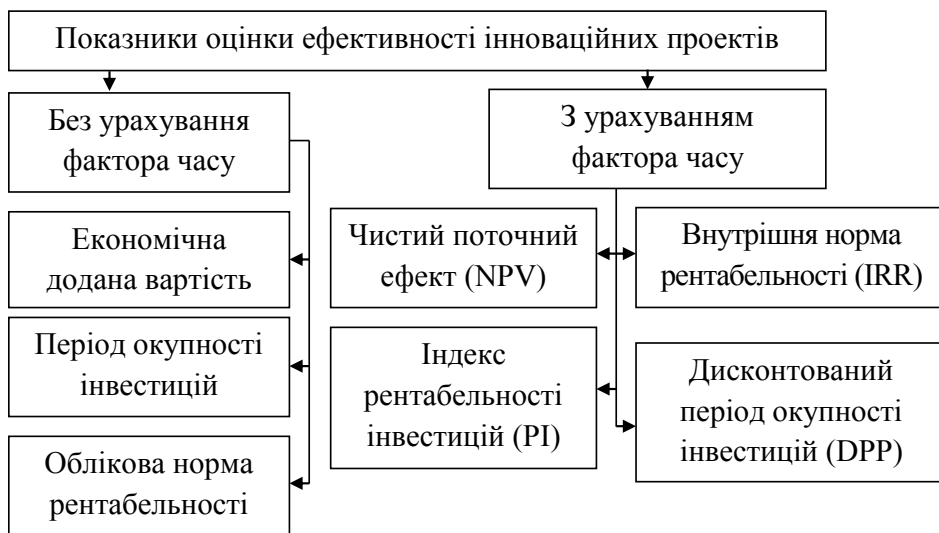


Рис. 4. Показники оцінки економічної ефективності інноваційних проектів

Оскільки в сучасних ринкових умовах прибутковість визначає мету і рівень розвитку підприємства, серед показників слід виділити індекс рентабельності інвестицій PI (Profitability Index), розрахований як відношення віддачі капіталу до вкладеного капіталу.

Тому є сенс здійснювати відбір проектів з коефіцієнтами прибутковості більшими або такими, що дорівнюють одиниці. Крім того, слід враховувати, що індекс рентабельності інвестицій (PI) тісно пов'язаний з чистим поточним ефектом (NPV). Якщо його величина позитивна, то й $PI > 1$, і навпаки. Якщо $PI > 1$, вважається, що проект ефективний, якщо $PI < 1$ – проект є неприйнятним. Виходячи з цього, інвестиційний проект береться до розгляду, впровадження й реалізації, якщо $PI > 1$.

Такий підхід є одним із шляхів зменшення ризикованості вкладень фінансових ресурсів машинобудівного підприємства за рахунок надійних капіталовкладень, а також забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності продукції завдяки створенню і впровадженню новітніх технологій.

Висновки. Таким чином, досліджуючи стан інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств, можна констатувати, що машинобудівні підприємства зацікавлені у здійсненні інновацій, проте через зношеність основних фондів вони фізично нездатні до проведення радикальних інноваційних змін, а через відсутність фінансових ресурсів неспроможні здійснити необхідну технологічну перебудову.

Чітка організація управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислових підприємств дозволяє розробляти найбільш ефективні інвестиційні програми, спрямовані на впровадження інновацій. Об'єктивна оцінка економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів забезпечує позитивні фінансово-економічні результати і результативність інвестиційної діяльності, зниження рівня ризику і максимально сприят-

ливі умови для досягнення цілей інноваційного інвестування з урахуванням впливу мінливого конкурентного середовища функціонування машинобудівного підприємства.

Список використаної літератури

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів // Інвестиції та інноваційний розвиток: науково-практичний бюлетень. – 2009. – № 3 (6). – С. 2.
2. Коротких О.Н. Особенности инновационного развития промышленных предприятий, методы и модели учета финансовых рисков / О.Н. Коротких // Электронный журнал научных публикаций аспирантов и докторантов // <http://www.jurnal.org>
3. Слюсаренко О.А. Инновационная активность в Украине: состояние и проблемы развития / О.А. Слюсаренко // Инновации. – 2007. – № 8(106). – С. 8–13.
4. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
5. Шевченко С.Ю. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності / С.Ю. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 1. – С. 7–10.
6. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: монографія / М.І. Бондар. – К.: КНЕУ, 2008. – 256 с.
7. Макаренко І.О. Механізми фінансової стабілізації машинобудівного підприємства в ринкових умовах / І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1 (55). – С. 31–37.
8. Статистичний щорічник України за 2008 р. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агенство», 2009. – 566 с.
9. Кузнєцова Л. Структурні зміни у промисловості України: критерії прогресивності / Л. Кузнєцова // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 50–55.
10. Варналій З. Регіональна інноваційна політика України: проблеми та стратегічні пріоритети / З. Варналій // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 36–39.
11. Офіційний сайт науково-виробничої групи «Дніпротехсервіс» // <http://www.dts.dp.ua>
12. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності / О.І. Волков, А.П. Гречан, В.Я. Рубан та ін. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

Рассмотрены предпосылки инновационно-инвестиционного развития машиностроительных предприятий, проблемы и обоснование инструментария обеспечения эффективности исследуемых процессов.

Ключевые слова: *инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционное развитие, инвестиционный проект, оценка эффективности.*

Prerequisites for innovation and investment development engineering enterprises, problems and support tools to ensure the effectiveness of the processes are considered.

Key words: *innovations, investments, innovation and investment development, investment project, performance evaluation.*

Надійшло 15.10.2010.

ШЛЯХИ ФІНАНСУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ АЕРОПОРТІВ

У статті розглянуто шляхи реалізації та джерела фінансування Державної цільової програми розвитку аеропортів.

Ключові слова: аеропорт, інфраструктура, джерела фінансових ресурсів, інвестиції, державно-приватне партнерство.

Враховуючи стрімкі темпи розвитку сучасних технологій, вочевидь, вкрай необхідним є забезпечення інтенсивного оновлення основних фондів транспортної галузі, у тому числі авіаційної. Особливо це є актуальним з огляду на події, які відбудуться в середньостроковій перспективі, а саме проведення заходу міжнародного значення в Україні – фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу, для реалізації якого необхідно провести значну роботу з реконструкції аеропортів та їх інфраструктури [1]. На вирішення цих питань та активізацію інвестиційно-будівельної діяльності спрямовано прийняті нормативні документи: Державну цільову програму підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу та Державна цільова програма розвитку аеропортів на період до 2020 р.

На рис. 1 наведено прогнозовані обсяги фінансування напрямів підготовки до Євро-2012 відповідно до державної цільової програми [2].

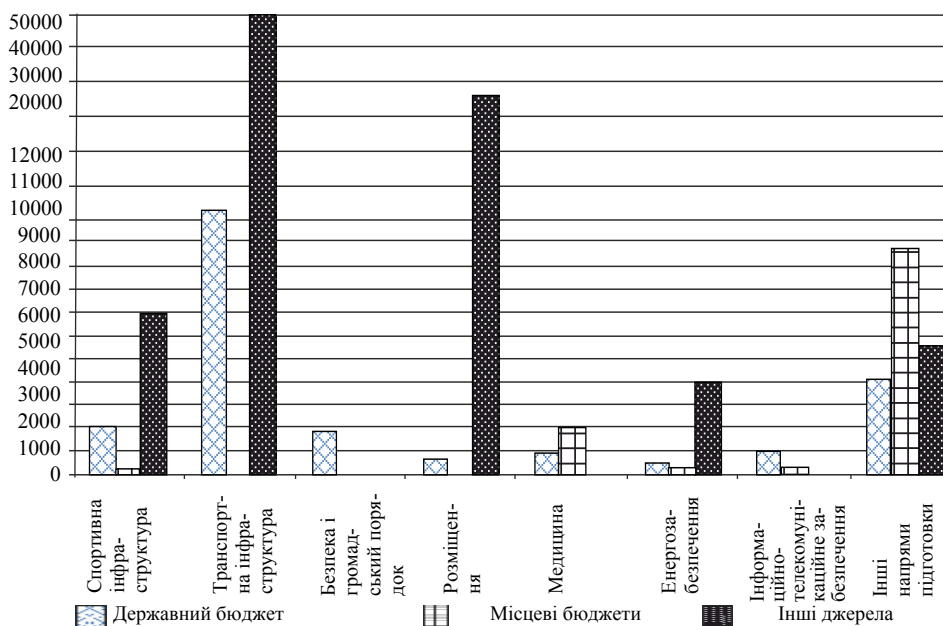


Рис. 1. Прогнозовані обсяги фінансування за напрямами підтримки, млн грн

Згідно з наведеними даними суттєва частина грошових коштів має бути направлена на фінансування саме транспортної інфраструктури порівняно з іншими напрямками (спортивна інфраструктура, розміщення туристів, безпека і громадський порядок, медицина та ін). У розрізі можливих джерел фінансових ресурсів (рис. 2) передбачено таку структуру фінансування: кошти державного бюджету – 16,9%, кошти місцевих бюджетів – 9,8, інші джерела (інвестиції, кредитні кошти та ін.) – 73,3% [2]. Таким чином, лєвова частка об'єктів Євро-2012 має бути профінансована за рахунок вітчизняних та іноземних інвесторів.

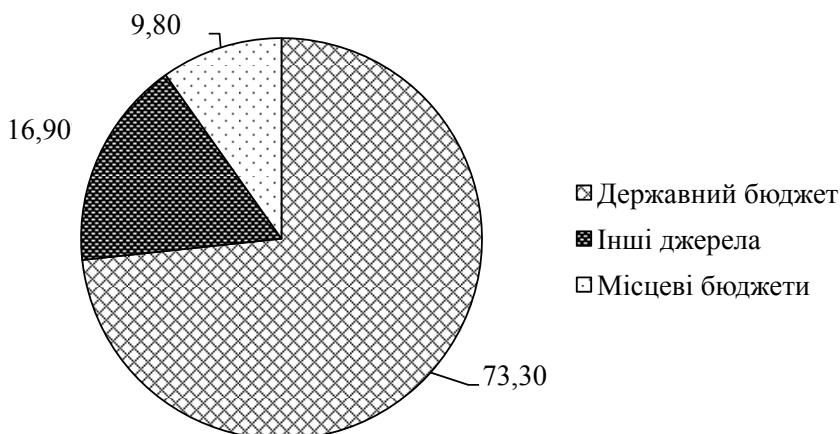


Рис. 2. Структура загальних прогнозованих обсягів фінансування за джерелами, %

У табл. 1 наведено загальну вартість проектів транспортно-дорожнього комплексу в розрізі джерел фінансування, що структурно відтворюють частки вкладання фінансових коштів за основними напрямками фінансування Євро-2012 [3].

Таблиця 1

Показники Державної цільової програми підготовки транспортно-дорожнього комплексу та проведення в Україні чемпіонату Європи 2012 р. з футболу

Джерела фінансування	Розміри фінансування, млрд грн	Частка від загальної вартості проектів, %
Кошти державного бюджету	12,8	17,2
Кошти місцевих бюджетів	7,5	10,1
Власні кошти підприємств	13,5	18,1
Кредитні кошти	11,9	16,0
Кошти інвесторів	10,0	13,4
Кошти концесіонерів	18,7	25,1
Загальна вартість проектів	74,4	100

За рахунок державного та місцевого бюджетів планується профінансувати 27,3% проектів, власних коштів підприємств – 18,1, кредитування – 16,0, коштів інвесторів та концесіонерів – 38,5%. Таким чином, для

нашої держави при обмежених бюджетних асигнуваннях та обсягах власних коштів підприємств інвестиції мають стати основним джерелом фінансування розвитку галузей, у тому числі й транспортної інфраструктури. На сьогодні обсяги інвестицій є недостатніми для динамічного розвитку транспортно-авіаційної галузі, а високий ступінь зношеності основних фондів та випереджальні темпи розвитку техніки і технологій, що використовуються на світових ринках, потребують залучення значних інвестиційних ресурсів. У більшості аеропортів нашої держави аеродроми, аеродромні споруди та обладнання не відповідають вимогам, установленим для належного обслуговування сучасних повітряних суден. Пасажирські термінали та інфраструктура аеропортів не в змозі забезпечити належне обслуговування пасажирів та повітряних перевізників, що стримує збільшення обсягу перевезень. Недостатні геометричні розміри, несуча спроможність елементів аеродромів, пропускна спроможність термінальних комплексів, розвиток інфраструктури аеропортів унеможливають застосування новітніх технологій, не дають змоги задовольнити попит на послуги авіаційного транспорту згідно з міжнародними стандартами.

Поетапний розвиток аеропортів України передбачений Концепцією Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 р., схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 506 від 05.03.2008 р. [4]. Перший етап включає в себе розробку програми для дев'яти основних аеропортів загальнодержавного значення, а саме: ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», аеропорт «Дніпропетровськ», КП Міжнародний аеропорт «Донецьк», КП Міжнародний аеропорт «Київ» (Жуляни), ДП Міжнародний аеропорт «Львів», КП Міжнародний аеропорт «Одеса», КП Міжнародний аеропорт «Сімферополь», КП Міжнародний аеропорт «Харків» та ДП Міжнародний аеропорт «Запоріжжя». Другий етап передбачає розвиток регіональних аеропортів.

Враховуючи необхідність залучення великого обсягу інвестицій, тривалий термін їх окупності та загальнодержавне значення, передбачено розбудову та реконструкцію інфраструктури аеропортів здійснювати за рахунок державних та місцевих бюджетів із створенням сприятливих умов для недержавних інвесторів. Держава, вкладаючи кошти в розвиток інфраструктури суспільно значущих аеропортів України, залишає за собою важелі контролю за ефективністю їх використання шляхом створення на базі аеропортів акціонерних товариств з державним пакетом акцій, розмір якого визначається сумою вкладених коштів.

Концепція передбачає ефективне державне управління аеропортами; суттєве нарощування обсягів авіаперевезень; створення сприятливого інвестиційного клімату; розвиток інфраструктури на умовах державно-приватного партнерства, зокрема лізингу, спільної діяльності, оренди, концесій; організацію відкритих аукціонів з визначення інвесторів для будівництва інфраструктури аеропортів. Державна політика розвитку авіаційного транспорту полягає у формуванні та реалізації державного механізму регулювання діяльності аеропортів, розробці перспективних планів їх розвитку із залученням недержавних інвестицій, недопущенні приватизації злітно-посадкових смуг.

Потреба в інвестиційних коштах для підготовки основних аеропортів складає 6,1 млрд грн. У тому числі на розвиток об'єктів Державного

підприємства міжнародний аеропорт «Бориспіль» передбачено спрямувати 3,05 млрд. грн. Розвиток Державного підприємства міжнародний аеропорт «Львів» передбачає залучення 144,1 млн грн для обладнання аеродрому засобами посадки, реконструкції та будівництва аеровокзалу, розвитку технічної та соціальної інфраструктури. Розвиток Одеського комунального аеропорту буде здійснюватися за рахунок інвестора (754,5 млн грн), якого самостійно визначає міська влада. Орієнтовні обсяги інвестицій в Міжнародний аеропорт «Харків» – 435,9 млн грн, Міжнародний аеропорт «Київ» (м. Жуляни) – 355,2 млн грн, Дніпропетровський аеропорт – 464,1 млн грн, Донецький – 380,9 млн грн, аеропорти в містах Запоріжжя, Луганськ, Маріуполь, Івано-Франківськ, Миколаїв, Гостомель – 537 млн грн [3].

Згідно з прогнозом Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО), у період з 1997 по 2020 рр. загальний попит на повітряні перевезення в середньому щороку зростатиме на 4,5%. Це означає, що у період до 2020 р. обсяг пасажирських повітряних перевезень збільшиться майже в 2,7 раза, а обсяг вантажних перевезень перевищить цей показник. Слід відзначити, що прогнозний обсяг повітряних перевезень в Україні становитиме у 2015 р. 38,3 млн, а у 2020 р. 70,6 млн пасажирів. Світовий досвід свідчить, що аеропорт має можливість самостійно забезпечувати свою сертифікаційну придатність та розвиток інфраструктури, якщо обсяг його перевезень становить не менш як 2 млн пасажирів на рік. В Україні у 2007 р. пасажиропотік тільки в Міжнародному аеропорту «Бориспіль» становив більш як 5 млн, в інших аеропортах – менш як 1 млн пасажирів [5]. У табл. 2 наведено очікувані показники, що характеризують діяльність деяких аеропортів України протягом 2010–2020 рр. при виконанні Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 р.

Як видно з наведених даних, протягом 2010–2020 рр. очікується стабільне зростання кількості обслуговуваних пасажирів у всіх аеропортах України, а відповідно, доходів та фінансових показників від їх діяльності. Але на даному етапі лише «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» забезпечує виконання орієнтовного проектного показника – обслуговування більше 2 млн пасажирів у рік, що є критерієм економічної та фінансової доцільності діяльності аеропортів. У разі успішної реалізації цільової програми до 2014 р. на цей рівень мають вийти аеропорти в Одесі та Сімферополі, а у 2020 р. – 5 аеропортів. З метою вибору оптимального механізму для конкретного проекту доцільно розглянути та проаналізувати джерела фінансування розвитку інфраструктури аеропортів (зокрема кредитування, бюджетне фінансування, орендні взаємовідносини, державно-приватне партнерство), що стосується роботи з пасажирями (у тому числі термінали, системи обслуговування) на прикладі основних об'єктів авіаційно-транспортної галузі України та окреслені пропозиції щодо подальшої реалізації Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 р.

Для будівництва нового терміналу D «Міжнародного аеропорту «Бориспіль» вартістю 377 млн дол. був застосований механізм співфінансування за рахунок власних коштів аеропорту (210 млн дол.) та кредитних ресурсів Японського банку міжнародного співробітництва (167 млн дол.). Угоду (у формі обміну нотами) між урядами України та Японії

про надання кредиту було ратифіковано Верховною Радою 29 березня 2005 р. та підписано Президентом України. У 2008 р. було визначено переможця тендера на будівництво цього терміналу (консорціум «Dogus/Alarko/YAD»). У листопаді 2008 р. офіційно розпочато будівництво, а завершення спорудження нового пасажирського терміналу планується до 1 жовтня 2011 р. Пропускна спроможність будівлі пасажирського терміналу першої фази будівництва становитиме 1500 пас./год/пік, а введення в експлуатацію терміналу разом із наявними потужностями аеропорту забезпечить обслуговування «Борисполем» 8,1 млн пасажирів на рік. Міністерство транспорту та зв'язку України прогнозує, що в листопаді 2010 р. будівництво терміналу D у міжнародному аеропорту «Бориспіль» увійде у запланований графік робіт.

Рішенням Харківської міської ради у квітні 2008 р. затверджений переможець конкурсу на оренду цілісно-майнового комплексу «Міжнародний аеропорт «Харків» строком 49 років та інвестування ТОВ «Нью системс АМ» на суму 435,9 млн грн. Проект реконструкції аеропорту включає будівництво нового терміналу, реконструкцію того, що існує, будівництво нової злітно-посадкової смуги і капітальний ремонт перону, впорядкування привокзальної площі. Новий термінал площею більше 20 тис. м² дозволить до 2011 р. збільшити обслуговування пасажиропотоку до 650 тис. людей на рік.

Перша спроба реалізації повноцінної співпраці державного та приватного секторів для розвитку стратегічного державного об'єкта у сфері авіації було зроблено при модернізації «Міжнародного аеропорту «Львів». Передбачалося, що компанія, яка стане переможцем аукціону на визначення інвестора з будівництва нового терміналу, отримає повноцінне право власності на зведений за її кошти термінал і з нею буде підписаний договір щодо управління державним підприємством «Міжнародний аеропорт «Львів». Крім того, особливості умов, які будуть запропоновані, полягають у тому, що конкретна кошторисна вартість проекту не фіксується, даючи можливість інвестору, який переможе в аукціоні, взяти участь в узгодженні цих питань у процесі укладання з ним договору. Проект нового терміналу, розроблений голландськими компаніями «Тебодін» та НАКО, є мобільним і передбачає як розширення, так і зменшення загальної площі будівлі зі збереженням при цьому необхідної пропускної спроможності аеровокзалу – 1000 пас./год. А можливі зміни площі терміналу пов'язані з відповідними змінами його кошторисної вартості. Тендер на будівництво виграла американська компанія «IMTC-MEI LLC», яка отримала право 30 років керувати всією інфраструктурою аеропорту, включаючи аеровокзальний комплекс і злітно-посадкову смугу. Але реалізація проекту за допомогою цього механізму була припинена, оскільки переможець висунув вимоги, які не були передбачені умовами інвестиційного конкурсу, а саме: забезпечення урядових гарантій захисту інвестицій, надання права самостійно формувати тарифи, а також звільнення від деяких податків. Наразі модернізація «Міжнародного аеропорту «Львів» відбувається за рахунок державних коштів.

Наразі компонента інвестиційних коштів у структурі фінансування інфраструктури аеропортів України є недостатньою з огляду на анонсовані показники Державної цільової програми, і на її виконання направле-

Таблиця 2

Очікуванні результати виконання Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 р.

Захід	Показник	Показник											
		Усього	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Розвиток «Міжнародного аеропорту «Бориспіль»	Кількість обслуговуваних пасажирів за відповідний період, тис. пас.	167 278	9 541	10 575	11 649	12 757	13 894	15 049	16 217	17 445	18 723	20 041	21 387
	Загальні доходи від діяльності аеропорту, млн грн	33487,3	1578,5	1760,0	2020,7	2253,9	2509,1	2994,2	3267,0	3613,5	3985,3	4382,4	5122,7
Розвиток «Міжнародного аеропорту «Донецьк»	Кількість обслуговуваних пасажирів за відповідний період, тис. пас.	16 740	960	1 107	1 216	1 336	1 445	1 546	1 635	1 733	1 826	1 921	2 015
	Загальні доходи від діяльності аеропорту, млн грн	5166,7	176,6	206,8	232,1	261,8	288,2	325,6	352,0	380,6	409,2	440,0	503,8
Розвиток «Міжнародного аеропорту «Одеса»	Кількість обслуговуваних пасажирів за відповідний період, тис. пас.	23 208	1 196	1 400	1 655	1 829	2 033	2 187	2 317	2 450	2 585	2 693	2 863
	Загальні доходи від діяльності аеропорту, млн грн	4035,9	174,9	205,7	259,6	294,8	321,2	367,4	397,1	436,7	478,5	515,9	584,1
Розвиток «Міжнародного аеропорту «Харків»	Кількість обслуговуваних пасажирів за відповідний період, тис. пас.	16 648	467	866	1 126	1 357	1 492	1 642	1 740	1 838	1 937	2 040	2 143
	Загальні доходи від діяльності аеропорту, млн грн	3720,2	85,8	168,3	226,6	275,0	313,5	354,2	385,0	416,9	453,2	498,3	543,4
Розвиток «Аеропорту «Дніпропетровськ»	Кількість обслуговуваних пасажирів за відповідний період, тис. пас.	15 046	717	746	1 012	1 142	1 287	1 445	1 554	1 643	1 740	1 833	1 927
	Загальні доходи від діяльності аеропорту, млн грн	2178	80,3	96,8	117,7	152,9	174,9	203,5	226,6	245,3	267,3	290,4	322,3

Продовження табл. 2

Захід	Показник	Показник											
		Усього	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Розвиток «Міжнародного аеропорту «Львів»	Кількість обслуговуваних пасажирів за відповідний період, тис. пас.	14 646	776	908	1 048	1 166	1 275	1 374	1 454	1 534	1 619	1 703	1 789
	Загальні доходи від діяльності аеропорту, млн грн	3036	140,8	159,5	200,2	224,4	247,5	276,1	301,4	323,4	358,6	386,1	418,0
Розвиток «Міжнародного аеропорту «Сімферополь»	Кількість обслуговуваних пасажирів за відповідний період, тис. пас.	22 606	1 264	1 438	1 614	1 786	1 950	2 098	2 224	2 354	2 488	2 625	2 765
	Загальні доходи від діяльності аеропорту, млн грн	4856,5	213,4	258,5	295,9	332,2	367,4	433,4	485,1	536,8	586,3	630,3	717,2
Розвиток Міжнародного аеропорту «Миколаїв»	Кількість обслуговуваних пасажирів за відповідний період, тис. пас.	438,9	19,9	20,6	21,6	23,5	34,8	38,4	48,1	51,8	55,8	59,9	64,5
	Загальні доходи від діяльності аеропорту, млн грн	126,5	4,4	4,4	5,5	5,5	7,7	12,1	15,4	15,4	16,5	18,7	20,9

ні суттєві кошти з бюджетів різних рівнів. Це пояснюється низькою зацікавленістю інвесторів: не розроблені моделі залучення приватних інвестицій для розвитку державної частки інфраструктури, не розвинуті механізми управління і контролю за реалізацією подібних проектів. Діючі механізми визначення тарифів не забезпечують приватним інвесторам економічно обґрунтовану віддачу на капітал, механізм компенсацій приватним інвесторам економічно обґрунтованих витрат при виконанні ними соціальних зобов'язань держави відсутній (табл. 3).

Таблиця 3

Системи управління інфраструктурою аеропорту

Система управління	Переваги для аеропорту	Невигідні сторони для аеропорту
<i>Аеропорт здійснює управління діяльністю одноосібно</i>	<ul style="list-style-type: none"> – повний контроль над витратами та доходами; – максимальна гнучкість щодо надання пріоритету певному виду діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> – всі ризики при здійсненні діяльності; – всі витрати з інвестування; – можливий брак досвіду та передових рішень; – можливе зниження прибутку
Спільна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> – розподіл прибутків; – розподіл витрат з інвестування; – використання досвіду та знань партнера; – координація діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> – ускладнення при необхідності зміни партнера
<i>Концесія (надання уповноваженим органом виконавчої влади суб'єкту підприємницької діяльності права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії)</i>	<ul style="list-style-type: none"> – отримання у власність об'єкта після завершення терміну концесійної угоди; – ведення концесійної діяльності партнером із залученням передових технологій і техніки, інноваційних рішень, ноу-хау тощо; – можливе максимальне збільшення прибутку 	<ul style="list-style-type: none"> – необхідна підготовка, досвід і знання в укладенні контрактів
Контракт на управління	<ul style="list-style-type: none"> – отримання всього прибутку; – координація діяльності; – можливий розподіл витрат з інвестування 	<ul style="list-style-type: none"> – покриття всіх витрат з експлуатації; – розподіл ризиків

Слід відзначити, що аеропорти регіонального значення, напевно, не зможуть розраховувати на кошти державного бюджету, а місцеві бюджети навряд зможуть профінансувати модернізацію авіаційної інфраструктури. Відповідно, з одного боку, у державному секторі країни в даний час бракує коштів для здійснення великомасштабних і капіталомістких проектів в галузі інфраструктури (у тому числі авіаційно-транспортної), а з іншого боку, уряд усіляко намагається підвищити інвестиційну привабливість України в очах іноземних інвесторів. Тож,

на нашу думку, при реалізації програми розвитку аеропортів доцільно приділити увагу такій складовій державної політики, як державно-приватне партнерство, що може служити ефективною складовою інвестиційного механізму інноваційного розвитку транспортної інфраструктури нашої країни. Більше того, в останні роки в усьому світі спостерігається стійка тенденція активного залучення приватного сектора до реалізації і фінансування державних об'єктів і послуг, що надаються державним сектором. Свідченням цього можуть служити такі дані Світового банку (за 2006 р.) щодо форм інфраструктурних державно-приватних партнерств у сфері аеропортів в розвинутих країнах (у кількісному вигляді): спільні підприємства – 17, контракти – 7, концесії – 61. При цьому методи співробітництва між державним і приватним секторами постійно удосконалюються з погляду розподілу ризиків і винагороди від такого виду співробітництва і можуть варіюватися від простих контрактів щодо надання послуг до залучення приватного сектора до фінансування, проектування, будівництва, управління і, в деяких випадках, володіння основними об'єктами інфраструктури. У табл. 3 подано системи управління інфраструктурою аеропорту, у тому числі із застосуванням схем державно-приватного партнерства [5].

Отже, подальшої ефективної реалізації Державної цільової програми розвитку аеропортів через інвестиційну складову, на нашу думку, доцільно вжити таких заходів:

- підвищити інвестиційну привабливість інфраструктурних об'єктів;
- розробити моделі залучення інвестицій;
- розробити дійову систему моніторингу та відбору проектів;
- забезпечити впровадження механізмів державно-приватного партнерства (зокрема лізингу, спільної діяльності, оренди, концесій) з метою залучення ресурсів для змішаного фінансування розвитку транспортної інфраструктури, поєднання державних капітальних вкладень і приватного капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів.

Список використаної літератури

1. Захарченко П.В. Проекти в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів: підручник / П.В. Захарченко, А.О. Сошовський, О.М. Гавриш, С.А. Ушацький. КНУБА. – К.: СПД Павленко, 2009. – 256 с.
2. Державна цільова програма підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=357-2010-%EF>
3. Жаворонкова Г.В. Напрями та завдання розвитку підприємств транспортно-дорожнього комплексу України / Г.В. Жаворонкова // Залізничний транспорт України. – 2009. – № 2. – С. 31–35.
4. Концепція Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 року // <http://www.transport.com.ua/index.php?newsid=13930>
5. Ратушна Н.В. Перспективи розвитку неавіаційної діяльності в аеропортах України / Н.В. Ратушна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць: Вип. 26. – К.: НАУ, 2010. – 270 с.

В статье рассмотрены пути реализации и источники финансирования Государственной целевой программы развития аэропортов.

Ключевые слова: аэропорт, инфраструктура, источники финансовых ресурсов, инвестиции, государственно-частное партнерство.

The article reviews ways of realization and sources of financing of State program for airport development.

Key words: airport, infrastructure, sources of financial resources, investments, mixed state-private partnership.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 331.101:519.86

Р.В. Короленко

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА ЗАЛЕЖНІСТЬ ІНТЕНСИВНОЇ СКЛАДОВОЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРАЦІ ВІД ВЕЛИЧИНИ ТРУДОВОГО КАПІТАЛУ

У статті запропоновано методичні підходи до визначення величини трудового капіталу та проведення нормування інтенсивної складової результатів праці на підставі відповідної економіко-математичної моделі. Розроблено показник відносної економічної результативності праці, що дозволяє провести диференційовану оцінку персоналу з урахуванням трудового капіталу.

Ключові слова: інтенсивна складова результатів праці, кореляційно-регресійний аналіз, трудовий капітал, ранжування, ануїтет.

Вступ. Працівники підприємства істотно відрізняються за рівнем знань, кваліфікації, досвіду роботи тощо. Наприклад, не можна вимагати однакової результативності праці для стажиста та фахівця з багаторічним досвідом роботи, навіть якщо вони виконують однакові функції. Тому показник результативності праці, запропонований нами, має бути приведений до порівнянного вигляду для зіставлення показників різних працівників між собою [1]. З цією метою пропонуємо провести кореляційно-регресійний аналіз залежності інтенсивної складової результатів праці від величини трудового капіталу.

Метою дослідження є визначення величини трудового капіталу для різних груп персоналу гірничо-збагачувальних комбінатів та проведення нормування результатів праці з урахуванням величини трудового капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій. У сучасній економічній теорії сукупність індивідуальних здібностей співробітників до виконання тієї або іншої роботи одержала назву «трудова потенція», або «трудова потенція», враховуючи його здатність генерувати доходи. Існують різні підходи до визначення величини трудового капіталу. Так, у методиці компанії «НауГруп» [2] пропонується бальна оцінка потенціалу (компетенції) працівника. Останнім часом набув розвитку інвестиційний (витратний) підхід до оцінки величини трудового потенці-

алу (трудового капіталу) [3]. При цьому величина трудового капіталу складається з витрат, інвестованих у працівника протягом усього його життя в навчання, набуття досвіду роботи (зарплата), оздоровлення тощо. На наш погляд, цей підхід є найбільш адекватним, тому що дозволяє уникнути суб'єктивізму при бальній оцінці здібностей працівника та при виборі коефіцієнтів вагомості в інтегральному показнику. Крім того, на підставі величини трудового капіталу стає можливим провести нормування економічних результатів праці, зокрема їх інтенсивної складової.

Постановка завдання. Розглянемо методичні підходи до визначення величини трудового капіталу та проведення нормування інтенсивної складової результатів праці на підставі відповідної економіко-математичної моделі.

Викладення матеріалу та результати дослідження. На наш погляд, доцільно розраховувати величину трудового капіталу з урахуванням виконуваних функцій працівника. Протягом життя працівник може мати стаж роботи та пройти навчання за різними професіями і обіймати різні посади, тобто в одного працівника може бути трудовий потенціал (капітал) одночасно за декількома посадами. На наш погляд, величина трудового капіталу повинна визначатися на основі витрат, які відповідають функціям, виконуваним працівником в аналізованому періоді. При цьому необхідно враховувати довгостроковий характер інвестицій у працівника, які можуть здійснюватися протягом багатьох років. Для цього може використовуватися загальноприйнятий метод дисконтування грошових потоків. Слід враховувати, що, на відміну від інвестиційних проектів, де оцінюються майбутні грошові потоки, у цьому випадку аналізуються минулі грошові потоки. Тому для їх приведення до поточного моменту часу вони повинні нарощуватися, а не дисконтуватися. Таким чином, можна записати:

$$TK_i = \sum_{t=1}^T (I_{нав_{it}} + I_{досв_{it}} + I_{соц_{it}})(1+q)^{T-t}, \quad (1)$$

де TK_i – величина трудового капіталу за i -ю посадою, грн;

$I_{нав_{it}}$ – інвестиції в навчання за i -ю посадою в одиничному періоді t , грн;

$I_{досв_{it}}$ – інвестиції в отримання досвіду за i -ю посадою в одиничному періоді t , грн;

$I_{соц_{it}}$ – інвестиції в соціальне страхування за i -ю посадою в одиничному періоді t , грн;

q – коефіцієнт дисконтування, частки од.;

T – загальна кількість одиничних періодів.

Для підвищення об'єктивності порівняльного аналізу результативності праці робітників пропонуємо досліджувати вплив трудового капіталу на результати праці. Для цього може бути проведено кореляційно-регресійний аналіз залежності інтенсивної складової результатів праці від величини трудового капіталу. При цьому як статистична вибірка можуть бути використані дані щодо великої кількості працівників, що обіймали певну посаду протягом тривалого періоду часу.

Таким чином, для кожної i -ї посади індивідуально визначається така лінійна однофакторна економіко-математична модель:

$$\Delta P_{int_i} = a TK_i + b, \quad (2)$$

де a, b – коефіцієнти рівняння регресії.

При цьому не допускається включення в одну вибірку даних одночасно з різних посад, тому що кожна з них має принципово різні економічні результати. Шляхом підстановки в отриману економіко-математичну модель величини трудового капіталу відповідного працівника стає можливим визначити нормативне значення інтенсивної складової результатів праці для цього працівника.

Слід зазначити, що формула (2) може бути використана лише за наявності з кожної посади великої статистичної вибірки, достатньої для отримання достовірних економіко-математичних моделей. Але для нових підприємств та посад, як правило, така вибірка відсутня. У таких випадках необхідно використовувати вибірку з інших підприємств галузі, де є відповідні посади з аналогічними функціями.

У разі недостатньої репрезентативності статистичної вибірки з певної посади і на інших підприємствах може використовуватися більш спрощений підхід на підставі коефіцієнта віддачі трудового капіталу (*Квід.тк_i*):

$$Квід.тк_i = \frac{\Delta P_{int_i}}{TK_i}. \quad (3)$$

Цей показник визначається як середньостатистичний за i -ю посадою за не менше ніж 3 попередні періоди. Нормативне значення інтенсивної складової результатів праці може бути визначено як добуток вказаного коефіцієнта віддачі трудового капіталу та фактичної величини трудового капіталу працівника, що аналізується.

При проведенні порівняльного аналізу результативності праці робітників з різною величиною трудового капіталу пропонуємо визначати наступний показник відносної економічної результативності праці (*Крез^{відн}*):

$$Крез^{відн} = \frac{\Delta P_{int}^{факт} - \Delta P_{int}^{норм}}{\Delta 3}, \quad (4)$$

де $\Delta P_{int}^{факт}$, $\Delta P_{int}^{норм}$ – фактичне та нормативне значення інтенсивної складової приросту результатів праці відповідно, грн.

Отже, запропонований показник являє собою відхилення фактичного значення інтенсивної складової приросту результатів праці від її нормативу на 1 грн приросту витрат (зарплати), пов'язаних з цими результатами.

Перевагою показника відносної економічної результативності праці є те, що він дозволяє враховувати відмінності у величині трудового капіталу та може використовуватися щодо працівників з принципово різним досвідом, кваліфікацією, які, проте, виконують однакові функції. У разі якщо працівник виконує одночасно інші функції, то для цих функцій має проводитися окремий аналіз. При цьому потрібно визначити інтенсивну складову, трудовий капітал та регресійну модель окремо для цих функцій.

У процесі порівняльного аналізу результативності праці за показником відносної економічної результативності праці будується рейтинговий список у порядку погіршення значень показника, як і за звичайним показником економічної результативності праці. Далі за правилом «20–60–20» встановлюються категорії працівників. При ранжуванні працівників можуть використовуватися також інші, більш точні методи.

Так, може враховуватися не лише порядковий номер працівника у рейтинговому списку, а відносне відхилення від максимального значення показника у цьому списку. Коефіцієнт ранжування для i -го працівника ($K_{ранж}_i$) являє собою відносне відхилення максимальної величини коефіцієнта результативності праці з певної посади від його фактичної величини, що виражене у відсотках:

$$K_{ранж}_i = \frac{K_{рез}^{макс} - K_{рез}_i^{факт}}{K_{рез}_i^{факт}} \times 100\%, \quad (5)$$

де $K_{рез}^{макс}$ – максимальна величина коефіцієнта результативності праці у рейтинговому списку;

$K_{рез}_i^{факт}$ – фактична величина коефіцієнта результативності праці для i -го працівника.

Визначення рейтингу може бути проведено також за правилом «20–60–20», але при цьому враховується величина зазначеного коефіцієнта ранжування. При величині коефіцієнта ранжування до 20% працівник отримує нижчу категорію С, при коефіцієнті ранжування від 20% до 80% (20+60) – категорію В, при коефіцієнті ранжування більше 80% – категорію А.

Проведемо розрахунок величини трудового капіталу для різних працівників ВАТ «Інгулецький ГЗК». Розглянемо результати розрахунків величини трудового капіталу для бригади водіїв самоскидів, що досліджувалась у праці [1].

У табл. 1 наведено результати розрахунку інвестицій у навчання на прикладі одного з водіїв. У розрахунках дисконтна ставка прийнята на рівні поточної облікової ставки Національного банку України (НБУ), що становить у 2010 р. 9,5% річних. Ця ставка визначається НБУ, виходячи з норми доходності інвестицій у середньому по Україні. Вартість навчання визначалась за середніми цінами, що сформувались в аналізованому періоді (2010 р.). При цьому умовно прийнято, що вартість навчання не змінюється протягом усього періоду навчання, тобто інвестиції у навчання являють собою анuitетний платіж.

Це зроблено для того, щоб виключити вплив зміни цін на результуючий показник трудового капіталу. Більшість працівників досліджуваної бригади проходили навчання в період гіперінфляції, в якому вартість навчання багаторазово змінювалась, але це не було пов'язано зі зміною якості навчання. Тому під час аналізу враховувалась перш за все тривалість навчання як основний фактор, що впливає на трудовий потенціал працівника i , відповідно, його капітал.

Слід зазначити, що усі працівники бригади проходили безкоштовне навчання в загальноосвітній школі, що утримується за рахунок бюджетних коштів. У цій роботі пропонуємо визначати інвестиції в навчання і трудовий капітал з позиції не окремого працівника, а суспільства в ціло-

му. Тому вартість навчання у школі може бути визначена як обсяг відповідних інвестицій держави на підставі кошторисних розрахунків школи, в якій проходив навчання працівник.

Таблиця 1

Результати розрахунку інвестицій у навчання водія станом на початок 2010 р.

Показник	Значення
Дисконтна ставка, %	9,5
Інвестиції у навчання в середній школі:	
– вартість навчання за рік, грн	4 000,00
– тривалість навчання, років	10
– період після навчання, років	20
– вартість ануїтету за період навчання, приведена до 2010 р., грн	418 575,88
Інвестиції у навчання в технікумі за профілем роботи:	
– вартість навчання за рік, грн	5 000,00
– тривалість навчання, років	4
– період після навчання, років	16
– вартість ануїтету за період навчання, приведена до 2010 р., грн	107 751,72
Інвестиції у навчання працівника станом на початок 2010 р., грн	526 327,60

Як зазначає президент Національної академії педагогічних наук В. Кремінь, у великій школі, яку відвідує кількасот дітей, вартість навчання для однієї дитини складає 3–4 тис. грн [4]. У розрахунках нами прийнято вартість навчання у школі на рівні 4 тис. грн на рік.

Вартість навчання у технікумі та вищому навчальному закладі (ВНЗ) загальновідома. У 2010 р. в м. Кривий Ріг вартість навчання в технікумі складала в середньому 5 тис. грн, у ВНЗ за ОКР «бакалавр» – 7 тис. грн, за ОКР «спеціаліст» – 8 тис. грн. У розрахунках трудового капіталу враховуються витрати лише щодо того навчання, яке відповідає поточному профілю роботи працівника.

Слід зазначити, що при приведенні інвестицій у навчання до поточного періоду (2010 р.), окрім періоду навчання, враховувався період, який минув після навчання до поточного періоду. При цьому показник степеня у формулі (1) повинен бути збільшений на період після навчання. Для спрощення розрахунків з метою врахування цього періоду загальновідома формула майбутньої вартості ануїтету може бути змінена таким чином:

$$SA = R \times \frac{(1+i)^n - 1}{i} \times (1+i) \times (1+i)^k, \quad (6)$$

де SA – майбутня вартість ануїтету, грн;

i – дисконтна ставка, частки од.;

n, k – період навчання та після навчання відповідно, років.

Як видно з табл. 1, вартість ануїтету за період навчання водія у школі становить більше 418 тис. грн. Це пов'язано з тим, що після навчання пройшло ще 20 років, протягом яких інвестиції щорічно додатково капіталізувалися. Вартість ануїтету за період навчання водія у технікумі складає більше 107 тис. грн, основну частину цієї вартості також становить

капіталізація протягом наступних 16 років роботи. Отже, на 2010 р. вартість інвестицій у навчання працівника з 4-річним навчанням у технікумі становить 526 тис. грн.

У табл. 2 наведено результати розрахунку інвестицій в отримання досвіду роботи та соціальне страхування для цього ж працівника. Як видно з табл. 2, вартість ануїтету за 16 років роботи становить 1291286 тис. грн. Це значно більша сума порівняно з інвестиціями в навчання працівника, що пов'язано зі значно більшим періодом роботи цього працівника, ніж період його навчання, а також з тим, що річна зарплата з урахуванням внесків до фондів соціального страхування майже в 7 разів перевищує вартість його навчання.

Таблиця 2

Результати розрахунку інвестицій в отримання досвіду роботи і трудового капіталу працівника станом на початок 2010 р.

Показник	Значення
Інвестиції у набуття досвіду роботи за профілем та соціальне страхування працівника:	
– річна зарплата з урахуванням внесків до фондів соціального страхування, грн	34 239,36
– стаж за профілем роботи, років	16
– вартість ануїтету за період роботи, приведена до 2010 р., грн	1 291 286,11
Трудовий капітал працівника станом на початок періоду, грн	1 817 613,71

Отже, на 2010 р. працівник з 16-річним стажем роботи та 4-річним навчанням у технікумі має трудовий капітал 1817613 тис. грн. Це суттєва величина, що свідчить про великий досвід працівника за поточним профілем роботи.

Аналогічні розрахунки проведено щодо всіх працівників аналізованої бригади водіїв самоскидів. Найменша величина трудового капіталу в бригаді у двох водіїв (172 тис. грн). Ці працівники мають найменший стаж роботи (лише 1 рік) та проходили навчання у технікумі. Найбільший трудовий капітал у водіїв (1817 тис. грн та 1748 тис. грн), які мають найбільший стаж роботи – 16 та 15 років відповідно.

Далі проведемо кореляційно-регресійний аналіз залежності інтенсивної частини приросту результатів праці від величини трудового капіталу щодо цієї бригади. У табл. 3 наведено вихідні дані для побудови відповідного рівняння регресії. При цьому використовувалися дані за попередній період, тобто за 2009 р. Інтенсивна частина приросту результатів праці визначалась як середньомісячна за 2009 р.

На рис. 1 наведено результати кореляційно-регресійного аналізу для водіїв самоскидів ВАТ «Інгулецький ГЗК». Коефіцієнт детермінації для отриманої регресійної залежності має достатньо високе значення (85%), що свідчить про високий ступінь взаємозв'язку між досліджуваними показниками.

На підставі отриманої залежності стає можливим визначити нормативне значення для інтенсивної частини приросту результатів праці з урахуванням трудового капіталу працівника. У роботі [1] раніше було про-

ведено оцінку працівників цієї бригади водіїв за квітень 2010 р., але при цьому відмінності у величині трудового капіталу не враховувалися. Для визначення нормативного значення інтенсивної частини приросту результатів праці необхідно величину трудового капіталу в досліджуваному періоді підставити у рівняння регресії. Раніше трудовий капітал було визначено станом на початок 2010 р.

Таблиця 3

Вихідні дані для побудови рівняння регресії щодо бригади водіїв, грн

Працівник	Трудовий капітал працівника станом на початок періоду	Інтенсивна частина приросту результатів у попередньому періоді
Колеснік Л.К.	1 817 613,71	1 456,53
Петренко Д.М.	966 813,84	1 296,26
Костенко В.А.	172 402,17	767,12
Кондратьєв Н.К.	285 260,46	956,14
Анісімов П.Л.	1 748 621,23	1 446,73
Адісєв Л.Л.	642 313,30	1 013,61
Бабенко З.С.	326 633,90	993,34
Божко Н.М.	172 402,17	723,92
Вакуленко Г.В.	172 402,17	1 035,32
Власюк А.В.	395 156,22	924,11

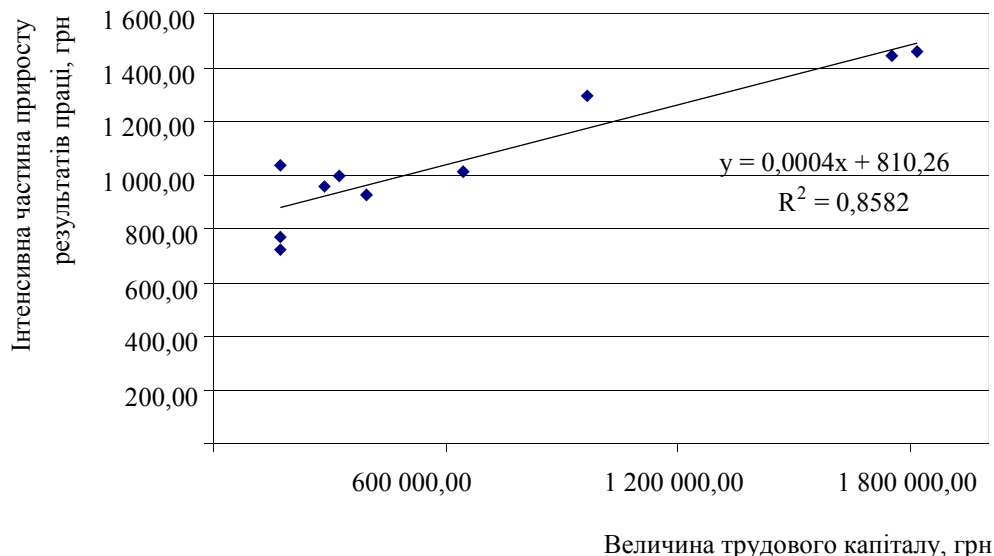


Рис. 1. Залежність інтенсивної частини приросту результатів праці від величини трудового капіталу для водіїв самоскидів ВАТ «Інгулецький ГЗК»

У досліджуваному періоді стаж роботи працівника збільшився на 1 рік, відповідно, збільшився період після навчання. Отже, потрібно пере-

рахувати величину трудового капіталу для досліджуваного періоду. Відповідні результати розрахунків наведено в табл. 4.

Таблиця 4

**Розрахунок величини трудового капіталу щодо бригади водіїв самоскидів
ВАТ «Інгулецький ГЗК» у 2010 р., грн**

Працівник	Інвестиції в навчання	Інвестиції в отримання досвіду роботи та соціальне страхування	Трудовий капітал працівника
Колеснік Л.К.	576 328,73	1 451 450,39	2 027 779,11
Петренко Д.М.	419 851,34	676 301,92	1 096 153,25
Костенко В.А.	147 726,52	78 545,95	226 272,47
Кондратьєв Н.К.	177 127,80	172 724,50	349 852,30
Анісімов П.Л.	660 946,24	1 291 286,11	1 952 232,35
Адісєв Л.Л.	319 781,39	421 043,78	740 825,16
Бабенко З.С.	222 431,71	172 724,50	395 156,22
Божко Н.М.	147 726,52	78 545,95	226 272,47
Вакуленко Г.В.	147 726,52	78 545,95	226 272,47
Власюк А.В.	243 562,73	226 625,43	470 188,16

Далі з рівняння регресії визначається нормативне значення інтенсивної частини приросту результатів праці та показник відносної економічної результативності праці за формулою (4). У табл. 5 наведено результати розрахунків за квітень 2010 р. Як видно з табл. 5, у працівника Колесніка Л.К. при найбільшій величині трудового капіталу (2027 тис. грн) найбільший норматив інтенсивної частини приросту результатів (1621 грн), але фактичне значення інтенсивної частини приросту результатів складає лише 806 грн. Тому показник відносної економічної результативності роботи має від'ємне значення та складає $-3,89$.

У той же час у Г.В. Вакуленка при найменшій величині трудового капіталу (226 тис. грн) та найменшому нормативі інтенсивної частини приросту результатів (900 грн) фактичне значення інтенсивної частини приросту результатів складає 2176 грн. Отже, показник відносної економічної результативності праці має найбільше значення і становить 6,08.

Далі проведемо диференційовану оцінку бригади водіїв та визначимо категорії щодо цих працівників з використанням показника відносної економічної результативності праці. Для цього використаємо правило «20–60–20». Результати аналізу наведено у табл. 6.

Якщо порівняти дані табл. 6 з результатами, отриманими раніше у дослідженні [1], то можна зазначити, що працівник П.Л. Анісімов перемістився з першого та третє місце, при цьому його категорія знизилася з А до В. Працівник Л.К. Колеснік опустився із сьомого на останнє місце. Це пов'язано з тим, що у цих працівників значно більший, ніж в інших працівників, трудовий капітал, що суттєво впливає на їх норматив інтенсивної частини результатів праці. У той же час В.А. Костенко піднявся з дев'ятого місця на сьоме, тому в нього найменший трудовий капітал. Отже, трудовий капітал суттєво впливає на показник відносної економічної результативності праці та повинен обов'язково враховуватися при проведенні диференційованої оцінки працівників.

Таблиця 5

Розрахунок показника відносної економічної результативності праці щодо бригади водіїв самоскидів ВАТ «Інгулецький ГЗК» за квітень 2010 р.

Працівник	Трудовий капітал працівника, грн	Інтенсивна частина приросту результатів, грн	Норматив інтенсивної частини приросту результатів, грн	Показник відносної економічної результативності праці, частки од.
Колеснік Л.К.	2 027 779,11	806,08	1 621,37	-3,89
Петренко Д.М.	1 096 153,25	1 209,12	1 248,72	-0,19
Костенко В.А.	226 272,47	403,04	900,77	-2,37
Кондратьєв Н.К.	349 852,30	1 612,16	950,20	3,16
Анісімов П.Л.	1 952 232,35	2 418,24	1 591,15	3,94
Адісев Л.Л.	740 825,16	604,56	1 106,59	-2,39
Бабенко З.С.	395 156,22	886,69	968,32	-0,39
Божко Н.М.	226 272,47	1 894,29	900,77	4,74
Вакуленко Г.В.	226 272,47	2 176,42	900,77	6,08
Власюк А.В.	470 188,16	282,13	998,34	-3,41

Таблиця 6

Диференційована оцінка водіїв ВАТ «Інгулецький ГЗК» з використанням показника відносної економічної результативності праці за квітень 2010 р.

Працівник	Показник відносної економічної результативності праці, частки од.	Категорія працівника з урахуванням трудового капіталу	Категорія працівника без урахування трудового капіталу
Вакуленко Г.В.	6,08	А	А
Божко Н.М.	4,74	А	В
Анісімов П.Л.	3,94	В	А
Кондратьєв Н.К.	3,16	В	В
Петренко Д.М.	-0,19	В	В
Бабенко З.С.	-0,39	В	В
Костенко В.А.	-2,37	В	С
Адісев Л.Л.	-2,39	В	В
Власюк А.В.	-3,41	С	С
Колеснік Л.К.	-3,89	С	В

Висновки та напрями подальших досліджень. Різні працівники підприємства істотно відрізняються за рівнем знань, кваліфікації, досвіду роботи тощо. Тому показник результативності праці повинен бути приведений до порівнянного вигляду для зіставлення показників різних працівників. З цією метою необхідно провести кореляційно-регресійний аналіз залежності інтенсивної складової результатів праці від величини трудового капіталу.

Список використаної літератури

1. Короленко Р. Методичні аспекти диференційованої оцінки персоналу гірничо-збагачувальних комбінатів / Р. Короленко // Вісник Криворізького технічного університету: зб. наук. праць. – Вип. 28. – Кривий Ріг, КТУ. – 2010. – С. 232–237.
2. Порядок проведення індивідуальної оцінки робітників ВАТ «Інгулецький ГЗК». Затв. Наказом від 10.05.2009 р.
3. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / В.П. Антонюк // НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
4. Москвичова А. Міносвіти має намір закрити маленькі школи, зокрема сільські / А. Москвичова // http://osvita.ua/school/school_today/7709

В статье предложены методические подходы к определению величины трудового капитала и нормированию интенсивной составляющей результатов труда на основании соответствующей экономико-математической модели. Разработан показатель относительной экономической результативности работы, которая позволяет провести дифференцированную оценку персонала с учетом трудового капитала.

Ключевые слова: *интенсивная составляющая результатов труда, корреляционно-регрессионного анализа, трудовой капитал, ранжирование, аннуитет.*

In the article methodical approaches to definition of size of the labour capital and rationing of an intensive component of results of work on the basis of corresponding economic-mathematical model are offered. The indicator of relative economic productivity of work which allows to spend the differentiated estimation of the personnel taking into account the labour capital is developed.

Key words: *intensive component of labor results, correlation and regression analysis, employment capital, ranking, annuity.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 331.101:330.14

С.В. Кузьмінов

ПРАЦЯ І КАПІТАЛ НА НОВОМУ ВИТКУ: ЧИ МОЖЛИВА ГАРМОНІЯ?

Нобелівську премію з економіки було присуджено П. Даймонду, Д. Мортінсену та К. Пьссарідесу за розвиток класичних моделей стосовно ринку праці. Актуальності цим науковим розробкам додають високі рівні безробіття в економіках розвинутих країн. Присудження Нобелівської премії з економіки в 2010 р. може бути кроком до виправдання класичного підходу в галузі соціальних гарантій.

Ключові слова: *Нобелівська премія з економіки, економічна криза, безробіття, міжнародна конкурентоспроможність.*

Вступ. Економічна криза 2008–2009 рр. стала неприємним сюрпризом не тільки для бізнесменів, політиків і найманих працівників, але і для

економістів-теоретиків. Економічна наука виявилася не тільки нездатною передбачити початок кризи, але і неспроможною оперативно надати рекомендації щодо виходу з неї. У той же час триває пошук нових та існуючих економіко-теоретичних напрацювань, які б допомогли уникнути подібних криз у майбутньому або пом'якшити їх перебіг. Надзвичайно важливим у цьому плані є вручення премії імені Альфреда Нобеля в галузі економіки, оскільки вона відображає думку великої кількості впливових економістів.

Постановка проблеми. Проблема полягає у невідповідності концептуальних позицій економічної політики розвинутих країн, побудованої на неоконсервативних засадах, завданням недопущення зниження конкурентоспроможності цих країн та необхідності пошуку адекватних акцентів у трансформації системи управління національною економікою на основі врахування досягнень економічної науки.

Мета. Дослідити можливий зв'язок між поточним станом світової економіки та визнанням Нобелівським комітетом економіко-теоретичних досягнень П. Даймонда, Д. Мортінсена та К. Піссарідеса.

Виклад результатів дослідження. В останній декаді жовтня 2010 р. увагу світової економічної спільноти привернули дві, здавалося б, мало пов'язані між собою новини. Перша, традиційна для цієї пори року новина – присудження премії імені Альфреда Нобеля в галузі економіки, яка цього року дісталася американцям П. Даймонду, Д. Мортінсену та кіпріоту, який працює у Великій Британії, К. Піссарідесу. Премія вручена за розробку теорії ринків, в якій враховується пошук інформації потенційними контрагентами, а також за апробацію цієї теорії, зокрема на ринку праці [1].

Друга новина – світова економічна криза, схоже, завершується. Аргументом на користь цього можна вважати статистичні звістки, які надходять з найбільшої (принаймні, поки що) світової економіки – економіки США. Проте з-за океану надходять і менш оптимістичні звістки. Незважаючи на зростання національного виробництва вже з червня, рівень безробіття в США залишається високим, складаючи 9,6% [2]. Така ситуація не дуже добре узгоджується із сучасними неоконсервативними теоріями, відповідно до яких обсяг виробленого продукту та кількість використаних ресурсів пов'язані чи не функціонально [3]. Таке розбалансування може свідчити або про появу прихованої зайнятості, або про те, що люди, які були прихованими безробітними, почали працювати (і перше, і друге часто спостерігається в економіках країн, що розвиваються, але напевно чи можливо в економіці США), або ж про те, що робоча сила починає експлуатуватися більш інтенсивно.

Цікавості додає той факт, що подібна ж ситуація спостерігається і в Європі, де на тлі відносного економічного поживлення рівень безробіття залишається високим. Але цього ж не можна сказати про економіку Китайської народної республіки. Здається, що Китай не відчув кризи взагалі, оскільки ВВП цієї країни у 2008 та 2009 рр. демонстрував відчутний приріст по 9% щороку, а в 2010 р. зростання навіть прискорилося. Відтак, гостро постає питання: чи не стане Китай світовим економічним лідером уже в найближчі кілька років, а США це лідерство, відповідно, втратять? Ясно, що спокійно спостерігати своє падіння амери-

канці не стануть, а навпаки, стануть вивчати витоки «китайського дива», щоб забезпечити себе, а можливо, і взяти на озброєння китайський досвід.

Особливо вражаючими видаються успіхи Китаю у сфері експорту, де його здобуток у 2009 р. склав 1,2 трлн дол. Загальною практикою стало вважати, що китайські успіхи базуються на дешевизні товарів, яка, у свою чергу, пояснюється заниженим обмінним курсом китайського юаня стосовно світових валют, а також дешевизною китайської робочої сили. Ці два фактори в сукупності забезпечують китайським промисловим товарам стійку перевагу на світових ринках. У той же час саме це і дратує американців, європейців та японців, для яких китайський експорт – втрата можливостей для збуту власної продукції.

Частково виправляє ситуацію концентрація на тих сферах економічної діяльності, де фактори китайської переваги втрачають, принаймні, частину своєї сили. Це, насамперед, сектор високих технологій та сфера послуг. Проте і тут не все так добре, як хотілося б бізнесменам та політикам розвинутих країн. По-перше, сектор високих технологій включає не тільки розробки, але і безпосереднє виробництво та продаж високотехнологічної продукції, причому друге приносить на порядок більше прибутків, ніж перше. Іронія в тому, що високотехнологічні компанії активно переводять свої виробничі підрозділи в той же Китай, користуючись перевагами дешевої робочої сили і експортними пільгами, що надаються китайським урядом.

По-друге, сектор послуг також виявився ненадійним рятівним засобом. Локомотив його зростання – фінансові послуги – продемонстрував свою надзвичайну вразливість під час економічної кризи. Більше того, саме сектор фінансових послуг (інвестування, кредит і меншою мірою страхування) дав початок економічній кризі, яка взагалі спочатку називалася «кризою іпотечного кредитування в США», потім «світовою фінансовою кризою» і лише згодом отримала статус кризи економічної.

Мільярди доларів, спрямованих на спасіння фінансових установ та корпорацій в розвинутих країнах, виправили ситуацію лише частково. Ланцюг банкрутств вдалося призупинити, але ціною стало погіршення ситуації з державними фінансами. В окремих країнах (Ісландія, Греція, Ірландія) справа практично дійшла до банкрутства держави, що чітко вказало на обмеженість можливостей використання інструментів фінансової стабілізації. До речі, «руку порятунку» Греції простягнув все той же Китай, викупивши державні облигації цієї країни.

Зараз значного поширення набуває думка про те, що причиною кризи стала нерозважлива політика банківського сектора. Буцімто банкіри занадто захопилися видачею ризикованих кредитів. У Сполучених Штатах навіть з'явився термін «хижацьке кредитування», яким позначають видачу занадто ризикованих кредитів без достатніх гарантій платоспроможності боржника під відносно більші відсотки. На наш погляд, це лише верхівка айсберга і очевидна неспроможність сучасних національних економік, які активно прямували шляхом глобалізації (яку, на думку багатьох дослідників, можна було б сміливо назвати «фінансианалізацією»), є свідченням наявності глибинних причин фінансових потрясінь.

Досить адекватне пояснення причин вразливості фінансової системи можна дати на основі застосування закону спадної граничної віддачі

факторів виробництва. Хоча гроші самі по собі і не беруть участі у безпосередньо виробничому процесі, але вони опосередковують стимули, якими обмінюються учасники і організатори виробництва і в цьому розумінні є своєрідним організаційним ресурсом, а отже, і на нього повинна поширюватися дія закону спадної граничної віддачі. Відтак, у випадку перенасиченості економіки грошовим капіталом його доходність повинна знижуватися. Вірогідно, при значному перенасиченні відсоткові ставки повинні знизитися до нуля або й нижче. Така ситуація в рамках кейнсіанської доктрини отримала назву «пастка ліквідності». Протириччя полягає в тому, що фінансовий сектор потребує позитивної доходності активів, а реальний сектор – нульової чи навіть негативної.

Цікавим питанням є виявлення причин перенасиченості економіки капіталом. У цілому це – закономірний наслідок поширення капіталістичної ідеології. Так, американський економіст, критик плутократичного капіталізму Луїс Келсо, критикуючи сучасний капіталізм за надмірну концентрацію капіталу в руках найбагатших членів суспільства та за зацикленість фінансових операцій, вважає, що ліками від вад реального капіталізму має стати «демократичний капіталізм», під яким він розуміє реалізацію програми перетворення всіх громадян на капіталістів, тобто співвласників виробничого майна [5].

Наважимося стверджувати, що такий народний капіталізм все одно не вирішить проблеми періодичних криз надвиробництва-недоспоживання. Наважимося навіть стверджувати, що певні елементи такої демократизації капіталізму вже впроваджувалися. Зокрема своєрідними формами квазікапіталістичної участі в розподілі суспільного продукту є отримання відсотків з депозиту, доходів за пайовими і борговими цінними паперами. Але, зважаючи на ідею «демократичного капіталізму» з макроекономічної точки зору, можемо стверджувати, що проблеми криз це не вирішить, оскільки орієнтація на капіталізацію доходів значної частини суспільства за законами ринку має знецінити грошовий капітал, зменшуючи його доходність.

Може здатися, що твердження про нульові чи від'ємні відсоткові ставки через перекапіталізацію – просто вигадка. Але ця версія добре описує прагнення американських банків видавати ризиковані кредити. Якщо, приміром, нормальна відсоткова ставка за кредитом має бути на нульовому рівні, то чи не єдиний спосіб забезпечити хоч якусь доходність банківського капіталу – видавати ризиковані кредити з премією за ризик у вигляді підвищених (тобто, більших за нуль) відсоткових ставок.

В умовах економіки «мільної бульки» створюється зачароване коло: зростання доходності активів – підвищення цін на них – нове зростання доходності через зростання капіталізації. Це зачароване коло чи, радше, спіраль підвищує вартість активів майже незалежно від їх виробничої корисності. Достатньо лише того, щоб відсотковий доход залишався позитивним (аби не надто непокоїти інвесторів), а також забезпечувався постійний притік грошей на ринки спекулятивних активів, здебільшого ринки нерухомості та цінних паперів.

Що стосується позитивної доходності, то вона забезпечується вже згаданими ризикованими операціями банків, не менш ризикованими операціями фінансових та нефінансових корпорацій, а також най-

більш надійним джерелом – виробничо-збутовою діяльністю реально-го сектора. Що ж стосується постійного припливу грошей, то за кілька останніх років можливості тут значно розширилися. По-перше, дефіцити державного бюджету стали хронічними в більшості розвинутих країн, а надто в США. Це постійно постачало гроші для роздування «мильної бульки» за рахунок грошової емісії та наступної дії грошового мультиплікатора, який працює все потужніше через все більше і більше поширення електронних карток та інших засобів неготівкових розрахунків. По-друге, на додачу до традиційного продукування грошей банківською системою, яка працює в режимі часткового резервування, з початку тисячоліття все активніше зростала маса квазі-грошей у вигляді різного роду деривативів, які зі сфери суто фінансових спекуляцій проникли у сфери звичайних угод купівлі-продажу житла. Причому деривативні квазі-гроші не обмежуються у своєму зростанні жодним аналогом норми обов'язкового резерву, а отже, роздування маси таких платіжних засобів мало чим обмежується.

Під дією постійного припливу квазі-грошей формується «мильна булька», яка кінець-кінцем лопається і стрімко знецінює вартість активів. Проте повністю капітальні активи знецінитись не можуть, оскільки мають суто виробничу корисність, яка, у свою чергу, залежить від продуктивності суспільної праці. Відповідно, чим більшу продуктивність праці забезпечують активи, тим більш вони стійкі до фінансових потрясінь.

Суспільна продуктивність праці, у свою чергу, залежить від комплексу факторів, серед яких, крім технічної озброєності, кількість та якість робочої сили, а також її бажання працювати. Тобто чим численніша і кваліфікованіша в країні робоча сила, тим надійнішим буде в цій країні зростання вартості капіталу, тим надійнішим буде підґрунтя економічного зростання. І приклад Китаю з його дешевою, але працелюбною робочою силою, яка використовується дуже інтенсивно, є показовим.

Саме тут і слід згадати про роботи лауреатів премії імені Альфреда Нобеля в галузі економіки – П. Даймонда, Д. Мортенсена та К. Піссарідеса. За багатьма рейтингами, П. Даймонд мав би отримати свою Нобелівську премію ще в 1990-х, на які і припав період його найбільшої популярності. Можна було б вважати, що нобелівський комітет трохи запізнився, але досвід показує, що випадкових Нобелівських премій не буває. Сама процедура присвоєння цієї найпрестижнішої у науковому світі нагороди гарантує, що роботи лауреатів є актуальними. Не є винятком і цьогорічні нобеліанти. Як ми вже вказували, прикладний аспект їхніх робіт – ринок праці.

Наукові висновки, отримані П. Даймондом, Д. Мортінсенем та К. Піссарідесом, стали вже настільки загальнозживаними, що тепер здаються банальністю, такою ж, як, приміром, аналіз ринку за допомогою концепцій попиту і пропозиції. Та наважимося все ж таки нагадати два, на наш погляд, найбільш актуальних моменти з їх наукових здобутків. По-перше, вони стверджують, що безробіття зростає при зменшенні розриву між очікуваною зарплатою та допомогою з безробіття, а також можливість існування безробіття і незайнятих робочих місць одночасно через витрати пошуку інформації на ринку праці [6, 7].

Хоча лауреати Нобелівської премії з економіки 2010 р. більш відомі своїми математичними моделями, а не рекомендаціями, але, як показує практика, навіть доволі загальні економіко-теоретичні моделі нерідко застосовуються при формуванні економічної політики. Враховуючи те, що Пітера Раймонда президент США Барак Обама вже кілька разів пропонував призначити на різні консультативні посади в уряді, а голова Федеральної резервної системи Бен Бернанке був свого часу студентом Даймонда, можна очікувати, що погляди нинішніх лауреатів премії імені Нобеля в галузі економіки стануть, можливо, не методологічним, але, принаймні, ідеологічним підґрунтям для реформи соціального забезпечення безробітних, малозабезпечених та пенсіонерів.

Судячи з подій, які стрясають Єврозону, і для Європи зменшення безробіття теж надзвичайно важливе через низку причин. По-перше, криза і безробіття створюють потужну хвилю невдоволення, а безробітні якраз і мають достатньо часу, щоб перетворювати це невдоволення у виступи протестів. По-друге, стале високе безробіття (і це, до речі, одна з ключових позицій у працях П. Даймонда та Д. Мортенсена) призводить до стійкого негативного ефекту через падіння професіоналізму та руйнування підвалин трудової етики. Іншими словами, хронічно безробітні можуть сформувати свою деструктивну субкультуру. І, по-третє, безробіття вкупі з прийнятими в Європі і Північній Америці високими стандартами соціального захисту призводить до хронічної хворобливості державних фінансів, з чим в умовах погіршення світової економічної кон'юнктури миритися не можна.

Особливої гостроти додає вже згадане протистояння з Китаєм, де прогрес останнього є очевидним. Вірогідно, що розвинуті країни усвідомлюють своє відставання від Китаю, зумовлене фактором «праця» і не сподіваються на те, щоб залишитися «на плаву» лише за рахунок знецінення власної валюти та закордонних інвестицій. Якщо це так, то в майбутньому слід очікувати згорання програм підтримки безробітних, а також подальших заходів, спрямованих на скорочення суспільних витрат на робочу силу – солідарних пенсій, заробітних плат, виплат по догляду за дітьми тощо.

Для України ж питання в тому, що робити в нових умовах з конкурентоспроможністю національної економіки, оскільки ми не маємо ані такої численної робочої сили, як Китай та Індія, що може дати переваги екстенсивного зростання, ані такого високого рівня життя, як в США, Європі та Японії, знижуючи який можна отримати додаткові переваги від експлуатації висококласних працівників.

Висновок. Вручення Нобелівської премії з економіки за дослідження ринку праці та системи соціального страхування з класичних позицій, вірогідно, є демонстрацією намірів розвинутих країн досягти довготермінової стабілізації на основі оптимізації суспільних витрат на робочу силу.

Список використаної літератури

1. «The Prize in Economic Sciences 2010 – Press Release». Nobelprize.org / The Official Web Site of the Nobel Prize // http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2010/press.html Bureau of labor statistics / U.S. Department of labor // <http://www.bls.gov/>

2. Истерли У. В поисках роста / У. Истерли // Экономический вестник (ЭКОВЕСТ). – №3. – 2001. – С. 448–463.
3. Інтерфакс Україна / Інформаційна агенція. – К.: Інтерфакс-Україна, 1992–2010 // <http://www.interfax.com.ua/rus/eco>
4. Келсо Л.О. Демократия и экономическая власть / Луис Келсо, Патриция Келсо. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 320 с.
5. Diamond P.A. Mobility Costs, Frictional Unemployment and Efficiency / P. A. Diamond // Journal of Political Economy. – 1981, № 89. – P. 798–812.
6. Mortensen D. T. Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment / D. Mortensen, C. Pissarides // Review of Economic Studies. – 1994, № 61. – P. 397–415.

Нобелевская премия по экономике была присуждена П. Даймонду, Д. Мортенсену и К. Писсаридесу за развитие классических моделей рынка труда. Актуальность этих научных разработок усиливается высокими уровнями безработицы в экономиках развитых стран. Присуждение Нобелевской премии по экономике в 2010 г. может быть шагом к оправданию классического подхода в области социальных гарантий.

Ключевые слова: *Нобелевская премия по экономике, экономический кризис, безработица, международная конкурентоспособность.*

Nobel Prize in economics to P. Diamond, D. Mortensen and C. Pissarides was awarded for development of classical models applied to market of labor. Actuality of these scientific elaborations is bolstered by high rates of unemployment at economies of developed countries. Award of Nobel Prize in economics in 2010 seems to be a step of justification of classical approach at the field of social guaranties.

Key words: *Nobel Prize in economics, economic crisis, unemployment, international competitiveness.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 336.13.012.24

С.А. Кузнецова

ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЯ СУСПІЛЬСТВА: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

Науково обґрунтовано взаємозв'язок фінансової системи та інформатизації суспільства. Визначено сутність облікової інформації як економічної категорії та її місце в сучасній фінансовій системі та інформаційному суспільстві.

Ключові слова: *фінансова система, інформатизація суспільства, фінанси, облікова інформація, інвестиції, економіка знань, корпоративне управління.*

Постановка проблеми. Серед характерних рис, притаманних сучасному світовому суспільству, відзначимо розвиток та поглиблення інтеграційних та глобалізаційних процесів за всіма напрямками сфери його життєдіяльності. Об'єктивним параметром такого розвитку є поширення статусу економічного та політичного взаємозв'язку на рівні держав. Ефектив-

ність становлення України як економічного та політичного світового партнера визначається насамперед динамічним розвитком вітчизняної економічної науки, спрямованим на структурну перебудову економічних процесів, з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світового суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Повністю поділяємо думку науковців А.О. Єпіфанова, В.П. Москаленко та О.В. Шипунова, які відзначають, що нова економічна система країни в сучасних умовах потребує розробки і прийняття науково обґрунтованих рішень, які допоможуть забезпечити досягнення темпів сталого економічного зростання [1, с. 3].

У цьому аспекті Є.В. Мних наголошує [2, с. 83], що однією з найскладніших проблем сучасного розвитку економічної науки загалом та бухгалтерського обліку та контролю зокрема є забезпечення прогресивної динаміки наукових досліджень відповідно до нових реалій економічного поступу в Україні і світі та запиту сучасної практики господарювання. Наведене твердження узгоджується з існуючою міжнародною практикою. Так, А. Беррі та Д. Джервіс зазначають, що облікова інформація відіграє провідну роль в бізнесовому контексті на рівні стратегії, організації та зовнішнього середовища суб'єктів господарювання [3, с. 1].

Повною мірою ці процеси набувають більшої актуальності для України – держави, яка намагається посісти своє місце у світовому співтоваристві. Базуючись на вищевикладеному, серед одного із головних пріоритетів розвитку українського економічного суспільства виділимо його інформатизацію як на рівні держави, так і на локальному рівні корпорацій, об'єднань та інших окремих суб'єктів господарювання.

У свою чергу, головним джерелом інформації, яка використовується для прийняття та узгодження незалежних між собою рішень на мікро- та макrorівнях у різних сегментах управління економікою, є фінансова система.

У загальному розумінні фінансова система (**financial system**), за визначенням лауреата Нобелівської премії з економіки Р.К. Мертона та професора Е. Боді, є сукупністю ринків та інших інститутів, які використовуються для укладання фінансових угод, обміну активами та ризиками [4, с. 38].

Сучасна фінансова система має глобальний характер. До складу фінансової системи входять фінансові ринки та суб'єкти, що реалізують фінансові рішення (посередники, суб'єкти господарювання та державні установи). Таким чином, характер руху фінансових потоків визначається характером інформатизації суспільних відносин.

Окреслений стан речей обумовлює необхідність коригування поглядів щодо використання фінансової системи як постачальника інформації в управлінні діяльністю компаній та фінансами загалом. При цьому треба виходити з інформаційних потреб користувачів такої інформації та враховувати особливості розвитку міжнародного суспільства.

Для формування інформаційної функції фінансової системи першочергового вирішення потребує питання наукового обґрунтування сутності облікової інформації як економічної категорії з огляду на визначення її змісту, місця в економічному середовищі та властивостей, які сформовані, виходячи з необхідності інформатизації системи управління суб'єкта господарювання.

Постановка завдання. Метою цієї статті є наукове обґрунтування взаємозв'язку фінансової системи та інформатизації суспільства і визначення сутності облікової інформації як економічної категорії, її місця в сучасній фінансовій системі та інформаційному суспільстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз спеціальних джерел [1–24] свідчить, що термін «облікова інформація» має широке використання у вітчизняній теорії та практиці; лише окремі науковці звертають увагу на питання визначення сутності економічної категорії «облікова інформація» та висловлюють з цього приводу різні точки зору.

Щодо сутності облікової інформації А.М. Кузьмінський зазначив таке: облікова інформація являє собою дійсний каркас об'єкта управління, його копію [5, с. 10], облікову інформацію слід розглядати як органічно єдине ціле [5, с. 17], продуктом праці працівників бухгалтерії є: облікова інформація, облікові та управлінські рішення [5, с. 25]. Зауважимо, що разом з безперечною науковою цінністю цього дослідження автором не запропоновано ґрунтовного визначення «облікової інформації».

Вчені В.І. Подольський, В.В. Дик та А.І. Уринцев у широкому сенсі відносять до облікової інформації інформацію, що описує події, явища та господарські процеси, які вже відбулися [6, с. 11]. Щодо цього підходу нелогічним є ототожнення подій, що відбулися з їх обліковим характером, оскільки події можуть відбутися, але не бути облікованими.

В.О. Ластовецький робить висновок, що «необхідна для управління інформація, яка міститься в первинних документах і формується на основі даних обліку, як первинного, так і бухгалтерського, є інформацією управлінською» [7, с. 26]. При цьому, при обґрунтуванні запропонованого визначення, автор виокремлює первинний облік як стадію бухгалтерського обліку [7, с. 25], внаслідок чого виникають питання щодо позиції автора стосовно розмежування первинного та бухгалтерського обліку та доцільності застосування терміна «управлінська інформація» до наведеного визначення з огляду на формування такої інформації обліком.

Складно погодитися і з іншою пропозицією В.О. Ластовецького щодо розгляду управлінської інформації як системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності [8, с. 10], оскільки інформація є складовою системи, а не самою системою. Визначення системи як категорії та її властивостей викладено у попередніх публікаціях автора [8, с. 10].

Проведена критична оцінка підтверджує актуальність обґрунтування змісту економічної категорії «облікова інформація».

У цьому контексті доцільно дослідити значення терміна «інформація» та визначити характер та умови застосування ознаки «облікова» щодо терміна «інформація». Проведений аналіз законодавчих та наукових джерел дозволяє констатувати наявність єдиного методологічного тлумачення поняття «інформація».

Інформація – слово латинського походження («informatio»), яке означає «роз'яснення», «викладення».

Законодавство України про інформацію становлять Конституція України, Закон України «Про інформацію», Закон України «Про захист інформації в автоматизованих системах», Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015

роки», Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг».

Так, інформація в Законі України «Про інформацію» трактується як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі [9]. Аналогічне визначення поняття «інформація» надано у Цивільному кодексі України [10].

Власний підхід щодо інформації висловив І.С. Вовчак, який трактує інформацію як відомості, які зменшують ступінь невизначеності нашого знання про конкретний об'єкт [11, с. 12].

Кожне із наведених тлумачень має право на існування та повністю вкладається в єдину дефініцію, сформульовану Б. Райзбергом та Л. Лозовським: інформація – 1) повідомлення про щось; 2) відомості, дані, значення економічних показників, що використовують у процесі аналізу та розробки економічних рішень, в управлінні; 3) один з видів ресурсів, що використовуються в економічних процесах [12, с. 121].

Не слід ототожнювати поняття «інформація» та «дані». Принципова різниця між даними та інформацією полягає в тому, що дані є необробленими фактами про господарську діяльність. Дані перетворюються на інформацію в процесі їх обробки в обліковій системі.

Облік являє собою процес відображення господарської діяльності об'єкта, що управляється [5, с. 16]. Суть обліку полягає в тому, що збирають дані про стан справ у господарстві, про товари, майно, гроші та фіксують їх в облікових документах [12, с. 356].

Виходячи з проведеної оцінки застосування термінів «облік» та «інформація» та викладених критичних зауважень, коментарів та пропозицій щодо використання дефініції «облікова інформація» в спеціальній науковій та практичній літературі, пропонуємо власне визначення змісту економічної категорії «облікова інформація»: облікова інформація – документована інформація про господарську діяльність суб'єкта господарювання, яка відображена в обліку за допомогою кількісних та якісних показників у вигляді цифр та відомостей.

Облікова інформація нерозривно пов'язана з фінансовою системою суб'єкта господарювання. Дослідженню цього питання, зокрема, приділено увагу провідним ученим А.М. Кузьмінським, який наголошував, що зазвичай у спеціальній літературі об'єктом удосконалення обліку є сам облік, який «вилучається» із загальної системи управління та поліпшується; такий мікроскопічний підхід можливий у визначених напрямках, наприклад, при вдосконаленні методології обліку. Якщо ж ідеться про вдосконалення обліку як системи загалом та мається на увазі не тільки методологія, а й організація обліку та інші його сторони, то такий підхід не дає належного результату; все це свідчить про необхідність удосконалити систему управління в цілому та облік як частину цієї системи [5, с. 9]. Спираючись на викладені А.М. Кузьмінським висновки, з огляду на те, що облікова інформація є продуктом обліку, який створюється для потреб системи управління та фінансової системи загалом.

Для визначення місця облікової інформації в сучасному економічному середовищі необхідно виходити з того, що економіка – це «наука про господарство, засоби його ведення людьми, відносини між людьми,

які виникають у процесі виробництва та обміну товарів, закономірності протікання господарських процесів» [12, с. 392]. З огляду на суть економіки як категорії місце облікової інформації обумовлюється, насамперед особливостями розвитку суспільства та специфікою взаємовідносин між суб'єктами господарювання на кожному етапі еволюції світового товариства.

З метою визначення місця облікової інформації сформулюємо особливості розвитку сучасного економічного середовища. Проведене дослідження спеціальних джерел щодо цього питання [1–24] дозволило виокремити дві ґрунтовні особливості, які характеризують сучасний стан економічного розвитку як на міжнародному рівні, так і на локальному рівні окремих держав та суб'єктів господарювання.

Перша особливість – упровадження стратегії корпоративного управління, яка спрямована в аспекті окремих суб'єктів господарювання на забезпечення підвищення їх конкурентоспроможності та економічної ефективності. Науковець В. Оскольский констатує: «Для економіки України настав період переходу до нових організаційно-правових форм ведення бізнесу. Постприватизаційні процеси на підприємствах потребують особливої уваги та копіткої роботи до удосконаленню корпоративного управління» [13, с. 5].

Важливість корпоративного управління для держави обумовлена його впливом на економічний та соціальний розвиток країни. Сутністю корпоративного управління [14–16] є система відносин між інвесторами – власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами для забезпечення ефективної діяльності товариства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин. У Принципах корпоративного управління [16] також зазначено, що сучасній світовій економіці притаманне передусім зростання уваги до питань корпоративного управління в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталу.

На сьогодні вдосконалення корпоративного управління на національному рівні, як зазначається у відповідних нормативних джерелах [14–16], стало важливим напрямом зусиль багатьох країн, що обумовлено:

– по-перше, усвідомленням неможливості вирішення всіх проблем, які існують у сфері корпоративного управління, виключно на рівні національного законодавства та необхідності їх врегулювання через запровадження етичних норм у практику корпоративного управління;

– по-друге, сприйняттям корпоративного управління як важливого фактора національного розвитку та необхідної вимоги існування в умовах міжнародного конкурентного середовища. Багато країн розглядають корпоративне управління як невід'ємну складову ринкової економіки, умову для розвитку приватного підприємництва, засіб підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках та поліпшення показників економічної діяльності у цілому [16].

Впровадження системи корпоративного управління визначається в міжнародній практиці як провідна умова в контексті залучення інвестицій. Проведене дослідження обсягів інвестицій, що залучаються вітчизняними підприємствами дозволило констатувати наявність постій-

ного щорічного приросту їх загального обсягу в грошовому вираженні. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну станом на 01.01.2010р. склав 40026,8 млн дол. США (табл. 1).

Серед провідних інвесторів можна назвати Кіпр, Німеччину, Нідерланди та Австрію.

Збільшення обсягів іноземних інвестицій в Україну перш за все залежить від спроможності вітчизняних суб'єктів господарювання забезпечити довіру партнерів та зовнішнє фінансування через прийняття заходів щодо впровадження ефективної системи корпоративного управління, належного захисту прав інвесторів та чітких механізмів контролю.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції [17] (на початок року, млн дол. США)

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну ¹	Прямі інвестиції з України ²
1995	483,5	20,3
1996	896,9	84,1
1997	1438,2	97,4
1998	2063,6	127,5
1999	2810,7	97,5
2000	3281,8	98,5
2001	3875,0	170,3
2002	4555,3	155,7
2003	5471,8	144,3
2004	6794,4	166,0
2005	9047,0	198,6
2006	16890,0	219,5
2007	21607,3	243,3
2008	29542,7	6196,6
2009	35616,4	6203,1
2010	40026,8	6223,3

¹ Дані наведено наростаючим підсумком з початку інвестування.

Статистичні спостереження за прямими інвестиціями здійснюються, починаючи з 1994 р.

Дані щодо інвестицій зовнішньоекономічної діяльності відповідно до міжнародної методології, що застосовується при проведенні статистичних спостережень, можуть уточнюватися протягом двох років.

² Обсяги прямих інвестицій в Україну та з України наведено з урахуванням даних Національного банку України та Фонду державного майна України (щодо різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо, не облікованої у статистичній звітності окремих підприємств).

Розглядаючи окреслені питання в площині вітчизняного законодавства, слід вказати на наявність досить чіткої концепції щодо економічного та соціального розвитку України, яка передбачає безумовний розвиток корпоративного управління. Так, Посланням Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки» пе-

редбачено необхідність розробки та впровадження національних принципів корпоративного управління [18]. Стратегію щодо розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах сформульовано в Указі Президента України «Про заходи щодо розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах» [14]. Враховуючи викладені тенденції щодо формування світової економічної системи в Україні, розроблено заходи щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах [15, 16].

Однак слід зважати на те, що, за оцінками експертів Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації, у 2007 р. Україна за умовами проведення підприємницької діяльності в загальному списку 175 країн посідає 128-ме місце [19, с. 12], що свідчить про низький рівень практичного впровадження принципів корпоративного управління в підприємницьку діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання та обумовлено перш за все діючими підходами щодо інформатизації системи управління підприємствами, зокрема неефективним використанням облікової інформації як інформаційного джерела системи управління підприємств.

Розвиток та поглиблення глобалізаційних та інтеграційних процесів, які є провідними параметрами сучасної світової економіки, обумовили формування другої ґрунтовної особливості, яка характеризує сучасний стан розвитку економіки – принципово нових вимог до інформатизації суспільства.

Чітке розуміння цього терміна наведено у визначенні, сформульованому науковцем В. Скотним: «інформатизація – цілеспрямований, організований процес збирання, обробки, систематизації, нагромадження, зберігання, пошуку та надання (продажу) інформації економічним суб'єктам з метою задоволення їхніх потреб» [20, с. 694].

Відповідно, при використанні в подальшому терміна «інформатизація системи управління суб'єкта господарювання» маємо на увазі цілеспрямований, організований процес збирання, обробки, систематизації, нагромадження, зберігання, пошуку та надання інформації управлінському персоналу суб'єкта господарювання з метою задоволення їхніх потреб.

У цьому контексті погоджуємося з думкою науковця М.Т. Білухи [21, с. 16], що інформатизація суспільства охопила всі його сфери – соціальну, економічну діяльність та управління господарськими процесами.

Логічним визнанням цих тез є затвердження Верховною Радою України Закону України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [22], в якому, зокрема, визначена національна політика розвитку інформаційного суспільства в Україні. Слід підкреслити, що така політика, згідно з розділом 3 Закону України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», передбачає: «Формування сприятливих економічних умов розвитку інформаційного суспільства» [22]. З урахуванням тенденцій розвитку світової економіки, які визначаються зростанням впливу інформаційно-комунікаційних технологій, поступовим переходом розвинутих країн від індустріальної економіки до економіки знань, серед основних макроекономічних завдань у процесі розвитку інформаційного суспільства виокремлено вирішення концептуальних питань щодо методології та організації інформаційного забезпечення користувачів інфор-

мації як на державному рівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарської діяльності.

Законом України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [22] основною стратегічною метою розвитку інформаційного суспільства в Україні визначено прискорення розробки та впровадження новітніх конкурентоспроможних інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери суспільного життя, зокрема в економіку України і в діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Наочним підтвердженням існування проблеми інформатизації у вітчизняній економіці та, зокрема, в аспекті інвестиційної політики та прозорості фінансового ринку є істотне зниження кількості акціонерних товариств в Україні (табл. 2).

За 1999–2006 рр. кількість відкритих акціонерних товариств скоротилася з 3704 од. (станом на 01.01.1999 р.) на 78,6% до 794 од. (станом на 01.01.2006 р.). При цьому диференціація часток акціонерних товариств за відсотком приватизаційного майна істотно не змінилась [17].

Таблиця 2

**Кількість відкритих акціонерних товариств в Україні
за відсотком приватизованого майна [17]**

Станом на	Кількість акціонерних товариств, одиниць	Частка акціонерних товариств за відсотком приватизованого майна, %			
		до 49,9 включно	від 50 до 69,9 включно	від 70 до 99,9 включно	100
01.01.1999	3704	19,4	11,3	52,2	17,1
01.01.2000	3471	15,0	9,6	56,2	19,2
01.01.2001	2681	16,3	10,7	56,9	16,1
01.01.2002	2045	18,8	11,4	54,7	15,1
01.01.2003	1567	20,5	12,4	56,4	10,7
01.01.2004	1322	18,0	13,2	49,3	19,5
01.01.2005	1089	20,3	12,8	43,6	23,3
01.01.2006	794	24,3	14,0	51,9	9,8

Інформатизацію суб'єктів господарювання та суспільства загалом необхідно досліджувати в компіляції з розвитком фінансової системи в контексті корпоративного управління, оскільки ці дві складові розвитку економічних відносин нерозривно пов'язані між собою.

Взаємозв'язок причинно-наслідкового характеру між розвитком фінансової системи та інформатизацією суспільства наведено на рис. 1.

Так, впровадження принципів корпоративного управління передбачає глобальну інформатизацію суб'єктів господарювання [15, 16]. Компанії повинні своєчасно та доступними засобами розкривати повну і достовірну облікову інформацію з усіх суттєвих питань, що їх стосуються, з метою надання можливості користувачам інформації (акціонерам, кредиторам, потенційним інвесторам тощо) приймати виважені рішення. Про-

зорість та належне розкриття облікової інформації – це невід’ємна умова ефективного корпоративного управління. Діяльність підприємства у прозорому режимі, за зрозумілими для всіх «правилами гри», дозволяє підвищити його ефективність, сприяє захисту та реалізації прав інвесторів, залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

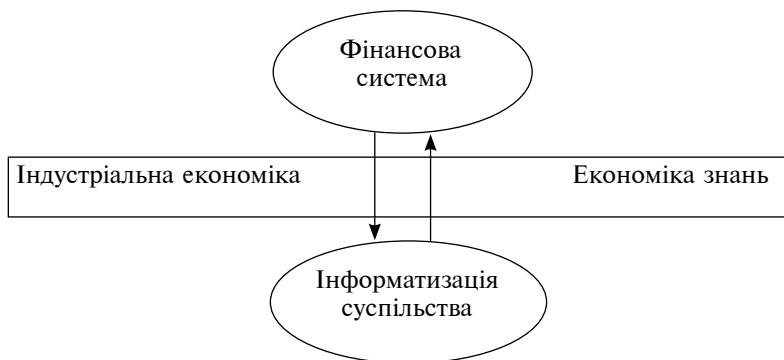


Рис. 1. Взаємозв'язок між розвитком фінансової системи та інформатизацією суспільства в процесі еволюції економіки

Наявність своєчасної, достовірної та вичерпної облікової інформації про товариство – це важлива умова здійснення акціонерами та потенційними інвесторами об'єктивної оцінки фінансово-економічного стану товариства та прийняття ними виважених рішень щодо придбання або відчуження цінних паперів, голосування на загальних зборах акціонерів [15, 16]. Як наголошується в нормативних документах [14–16], розкриття облікової інформації про підприємство є необхідною передумовою довіри до підприємства з боку інвесторів, це сприяє залученню капіталу та має велике значення для підвищення ефективності діяльності самого товариства, оскільки повна та достовірна облікова інформація надає можливість керівництву об'єктивно оцінити досягнення підприємства та розробити стратегію його подальшого розвитку.

З іншого боку, саме інформатизація суспільства в усіх сферах обумовила формування принципів корпоративного управління у фінансових взаємовідносинах.

Висновки та перспективи. Таким чином, подальший розвиток та поглиблення корпоративних принципів управління та фінансової системи загалом визначається досягнутим суб'єктами управління та державами рівнем інформатизації.

Застосування запропонованого наукового обґрунтування взаємозв'язку фінансової системи та інформатизації суспільства і визначеної сутності облікової інформації як економічної категорії, розуміння її місця і значення в сучасній фінансовій системі та в інформаційному суспільстві сприяє формуванню обґрунтованої концепції розвитку фінансової системи у вітчизняній теорії та практиці фінансів, дозволяє визначити напрями синергетичного реформування фінансової системи як джерела такої інформації, підвищує ефективність функціонування фінансової системи на макро- та макрорівнях, що позитивно впливає на загальну

ефективність управління фінансами окремих компаній і держави та інформатизацію суспільства загалом.

Список використаної літератури

1. Єпіфанов А.О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / А.О. Єпіфанов, В.П. Москаленко, О.В. Шипунова // *Фінанси України*. – 2004. – № 1. – С. 3–7.
2. Мних Є.В. Адаптивність змістових характеристик економічних понять і категорій у системі бухгалтерського обліку і контролю / Є.В. Мних // *Фінанси України*. – 2006. – № 8. – С. 83–86.
3. Berry A. Accounting in a Business Context / A. Berry and R. Jarvis. – London, Melbourne, Madras, 1994. – 408 p.
4. Боди З. Финансы: учеб. пособие / З. Боди, Р. Мертон; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
5. Кузьминский А.Н. Проблемы организации и использования в управлении учетной и аналитической информации на уровне промышленных объединений и министерств: дис. ... д-ра экон. наук / А.Н. Кузьминский. – К., 1980. – 342 с.
6. Подольский В.И. Информационные системы бухгалтерского учета: учебник для вузов / В.И. Подольский, В.В. Дик, А.И. Уринцев; под ред. В.И. Подольского. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 319 с.
7. Ластовецький В.О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська управлінська звітність за центрами витрат і відповідальності / В.О. Ластовецький. – Чернівці: Місто, 2003. – 156 с.
8. Ластовецький В. Інформаційне забезпечення підприємницької діяльності / В. Ластовецький // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2006. – № 10. – С. 7–10.
9. Закон України «Про інформацію»: за станом на 1 серпня 2010 р. / Верховна Рада України // Інформаційно-правова система «Ліга:Закон» – 2010. – № 08.
10. Цивільний Кодекс України: за станом на серпня 2010 р. / Верховна Рада України // Інформаційно-правова система «Ліга:Закон» – 2010. – № 08.
11. Вовчак І.С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті: навч. посібник / І.С. Вовчак. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 354 с.
12. Райзберг Б.Г. Учебный экономический словарь / Б.Г. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: Рольф: Айрис-пресс, 1999. – 416 с.
13. Оскольский В. Вдосконалення корпоративного управління як засіб протягування інвестицій за допомогою механізмів фондового ринку / В. Оскольский // *Економіка України*. – 2006. – № 8. – С. 4–19.
14. Указ «Про заходи щодо розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах» від 21.03.2002 р. № 280/2002: за станом на серпня 2010 р. // Президент України // Інформаційно-правова система «Ліга:Закон» – 2010. – № 08.
15. Розпорядження «Про затвердження заходів щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах» від 18.01.2003 р. № 25-р: за станом на серпня

2010 р. // Кабінет Міністрів України // Інформаційно-правова система «Ліга:Закон». – 2010. – № 08.

16. Принципи корпоративного управління, затв. рішенням ДКЦПФР від 11.12.2003 р. № 571: за станом на серпня 2010 р. // Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку // Інформаційно-правова система «Ліга:Закон». – 2010. – № 08.

17. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

18. Послання «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки»: за станом на серпня 2010 р. // Президент України до Верховної Ради України // Інформаційно-правова система «Ліга:Закон». – 2010. – № 08.

19. Кудряшов В.П. Засади бюджетної політики розвитку / В.П. Кудряшов // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 3–19.

20. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т.1 / редкол.: Мочерний С.В. (відп. ред.) [та ін.]. – К.; 2000. – 864 с.

21. Білуха М. Теоретичні та методологічні принципи електронного обліку господарської діяльності / М. Білуха, Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 12. – С. 15–24.

22. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки за станом на 1 серпня 2010 р. // Верховна Рада України // Інформаційно-правова система «Ліга:Закон». – 2010. – № 08.

23. Єфименко Т.І. Деякі підходи до розв'язання проблеми взаємозгодженості термінів і нормативно-правових понять у сфері фінансів / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 4–6.

24. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства / П.Ю. Буряк // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 123–128.

Научно обоснована взаємосвязь финансовой системы и информатизации общества. Определена сущность учетной информации как экономической категории и ее место в современной финансовой системе и информационном обществе.

Ключевые слова: *финансовая система, информатизация общества, финансы, учетная информация, инвестиции, экономика знаний, корпоративное управление.*

Research substantiated the connection between the financial system and the information society. Defined of the essence of accounting information as an economic category and its place in modern financial system and the information society.

Key words: *financial system, informational support of society, finance, accounting information, investments, knowledge-based economy, corporate governance.*

Надійшло 15.10.2010.

ПРИНЦИП ДОПОВНЮВАНOSTI O. БОГДАНОВА І МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ КОМПЛЕМЕНТАРНOSTI ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК

У статті розглянуто зміст запропонованого О. Богдановим принципу доповнюваності. Показано передумови виникнення взаємодії елементів інституціональних систем, механізм дії, методологічне значення для формування стратегії інституціонального розвитку СЕС.

Ключові слова: *О. Богданов, інститути, інституціональна комплементарність, інституціональний ізоморфізм, посттрансформаційні економіки, принцип доповнюваності, соціально-економічні системи.*

*«Там, де в системі принцип доповнюючого співвідношення не витримується, там пролягають її пункти зниженого спротиву ... [вони – В.Л.] стають місцями докладання дезорганізуючої роботи критики; у результаті виходить або загальний крах системи, або часткове руйнування і потім перебудова»
О. Богданов «Тектологія»*

Постановка проблеми. Трансформаційні перетворення на пострадянському просторі стимулювали зростання інтересу до специфіки інституціонального устрою соціально-економічних систем (СЕС). Серед проблем, що опиняються в центрі уваги дослідників – закономірності устрою і комплементарної взаємодії елементів інституціональних систем. До їх вивчення звертаються Б. Амбале, М. Аокі, Р. Буайє, Р. Дор, В. Стрік, П. Холл і Д. Соскіс та ін. [1]. Приналежність учених, що досліджують інституціональну комплементарність, до різних наукових течій зумовлює суттєве різноманіття методологічних підходів. Так, у межах концепції множинності варіантів капіталізму вихідним моментом є мікроекономічний суб'єкт – фірма. Саме з цього рівня вибудовуються комплементарні відносини в СЕС. З точки зору теорії регуляції розбудова економічної системи починається на рівні загального принципу, логіки її побудови, що і визнається рушійною силою формування комплементарності інститутів. Спільним для обох напрямків є те, що вони обмежують дослідження інституційної комплементарності лише сферою економічних відносин. Російські дослідники С. Кирдіна та О. Безсонова, навпаки, пропонують концепції цілісних інституційних матриць, елементами яких є як економічні, так і ідеологічні та політичні інститути. Однак інституціональна комплементарність розуміється лише як доповнюваність базисних інститутів інститутами протилежної матриці [2]. Запропонований автором підхід поєднує вказані сторони концепцій інституціональної комплементарності [3]. Під останньою ми пропонуємо розуміти *системну якість, що розкриває характер взаємодії інститутів у межах конкретної СЕС*. Витоки цього підходу містяться в працях випускника Харківського університету, видатного економіста початку ХХ ст. О. Богданова. Закономірно, що, визначаючи основні принципи «Всезагальної організаційної науки», вчений звертає увагу на характер взаємодії елементів, які становлять цілісні системи. Він висуває *принцип доповнюючого співвідношення*.

Виклад основного матеріалу. Уже сама відправна точка для аналізу проблеми доповнюваності елементів системи вказує на **актуальність проблеми для економіки, що розвивається**. Нею для вченого стає динамічна ситуація «системної диференціації, розбіжності», розвитку, коли відбувається ускладнення системи, поглиблюється розподіл функцій за рахунок поділу елементів і виникнення на їх основі нових. Чому в результаті такого ускладнення система продовжує існувати? Тому, що *окремість елементів поєднується з їх зв'язністю*. О. Богданов беззастережно утверджує *всеохоплюючий, системний, цілісний характер дії принципу доповнюваності*. «Уся система виробництва, взята в цілому, складається з людей і речей: ... сукупність речей у виробництві доповнює співробітництво людей; за рахунок речей, – стверджує вчений, – шляхом засвоєння їх енергії через споживання продуктів, підтримуються та відтворюються робочі сили людей; витрати ж трудової енергії людей служать для підтримки і відтворення комплексу технічних речей; так взаємно обумовлюється стабільність і розвиток обох частин системи. Той самий принцип панує і над кожною більш менш окремою частиною системи» [4, кн. 1, с. 21]. Вчений показує *механізм дії принципу доповнюваності елементів системи* і пов'язує його з розвитком. Відкрита система постійно відчуває впливи оточуючого середовища, реагує на нього, змінюється. Збереження внутрішньої рівноваги забезпечується компенсацією зовнішніх впливів, внутрішньою реакцією. Довготерміновий напрямок таких реакцій – пошук найбільш стійкого стану співвідношення елементів, у тому числі і за рахунок подальшої їх диференціації, розподілу функцій, ускладнення структури. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що розвиток шляхом розбіжності елементів у кінцевому підсумку призводить до суперечливого поєднання зростання відмінностей елементів системи з більш стійким їх структурним співвідношенням. Умовою, за якої можливе таке поєднання, і є встановлення і збереження *доповнюваності елементів системи*. *Закріплюються і розвиваються лише ті відмінності, що забезпечують зростання її зв'язності і організованості, забезпечують її стійкість до зовнішніх викликів*.

Саме такими в господарській діяльності є процеси функціональної спеціалізації. Адже поглиблення поділу праці посилює взаємозалежність. Лише за умов збереження взаємозв'язків, виконання загальносистемних вимог можливе саме функціонування окремих елементів системи. Кожний елемент самостійно здійснює лише незначну (в ідеалі мінімальну) частину необхідних для підтримки власного існування функцій. Решту функцій перебирають інші елементи, навколишнє внутрішньосистемне середовище. З протилежного боку, кожний з елементів спеціалізується на забезпеченні специфічних потреб інших частин системи. Вони виявляються пов'язаними складними ланцюговими функціональними зв'язками, де кожний елемент, результатами своєї діяльності, посилає сигнали до інших і отримує такі ж від них. Вказаний механізм має універсальний характер. Так, інститут власності фіксує порядок відносин використання економічних ресурсів у таких сферах, як корпоративне управління, фінансування, інноваційна підтримка виробничого процесу та інші. Він забезпечує можливість створення нової вартості, яка, у свою чергу, стає як об'єктом відносин власності, так і ресурсом для підтримки самого існування цього інституту. Порушення відносин влас-

ності на будь-якому з етапів відтворювального процесу (неплатежі, їх затримка, неадекватні цінова політика, політика у сфері оплати праці, захисту інтелектуальної власності та ін.) у кінцевому підсумку призводять до скорочення як обсягів власності, що створюється, так і ресурсів, що можуть бути спрямовані суспільством на підтримку цього інституту.

«Тектологічні засади доповнюючих відносин – асиміляція і дезасиміляція, процеси підбору – однаково властиві усьому живому й неживому, – зазначає О. Богданов, – тому і ця організаційна тенденція повинна рівно виявляти себе тут і там в процесі системного розходження» [4, кн. 2, с. 16]. Сутність процесу полягає в забезпеченні *рухливої рівноваги системи в цілому через взаємозв'язок її елементів*. Те, що для одних елементів системи має вигляд процесу «дезасиміляції» – віддачі, розтрата енергії, ресурсів, для інших буде їх «асиміляцією», засвоєнням. Вчений зазначає, що не варто сподіватися на повну досконалість доповнюючих відносин. Так, у суспільному виробництві, з одного боку, окремі функціональні складові не лише виробляють конкретні блага, але й самі споживають певну їх кількість. А з іншого – *окрім обмінних зв'язків, досить типовою є боротьба, протиріччя частин*. На рівні інституціональних відносин вони проявляються як *конкуренція інститутів*. Зіткнення інститутів, що належать до різних сфер, підштовхує до пошуку нових, більш ефективних форм діяльності, стає стимулом розвитку. О. Богданов підкреслює, що *полярність елементів є найбільш розвинутим випадком обмінних доповнюючих зв'язків, коли така протилежність елементів забезпечує підтримку рівноваги*.

За твердженням ученого, саме наявність доповнюючого співвідношення забезпечує стабільність системи, її відтворення, незважаючи на агресивність зовнішнього середовища. Стійкість системи є свідченням високого рівня розвитку доповнюючих зв'язків, що утворилися в процесі напруженого підбору в ході довготривалого системного розходження. Рівність і співвіднесеність полярних функцій частин характеризують найбільш розвинуті системи. Саме це дає підстави для досконалого розподілу функцій між ними, адже кожна з функцій виявляється максимально збалансованою відповідно до потреб системи в цілому. Механізмом такого збалансування є взаємне забезпечення умов життєдіяльності елементів системи. Адже кожен з них може забезпечувати свої функції тією мірою, якою це дозволяють ті, що постачають відповідні ресурси.

Особливої актуальності в процесі інституційних змін, що відбуваються в трансформаційних і посттрансформаційних економіках набувають ідеї вченого стосовно впливу доповнюючих зв'язків на спрямованість системного розходження. «Системне розходження спрямовується по лінії доповнюючих зв'язків силою підбору; а «свідомість» являє собою апарат максимально інтенсивного підбору найбільш складних і різноманітних комбінацій; тому зрозуміло, що в його роботі цей напрям проявляється особливо виразно, у всіх його продуктах виражений особливо ясно» [4, кн. 2, с. 22]. Свідома діяльність людини з підбору найбільш ефективних елементів та напрямків системної взаємодії здійснюється не лише у сфері створення технічних засобів, а й у соціальній сфері, де «організуються самі люди у співробітництво і де організується досвід в ідеї, наскрізь охоплені тією самою тенденцією» [4, кн. 2, с. 22]. Отже, серед напрямків

діяльності людини, де вплив принципу доповнюваності набуває особливого значення, вчений виділяє також інституціональну сферу. Твердження О. Богданова про те, що схильність «... комбінувати людей таким чином, щоб вони доповнювали одне одного в інтересах справи ... прямо викликає бажане їх розходження в бік доповнюваності зв'язків» можна віднести не лише до сфери безпосереднього управління, а й до інституціональної сфери, адже саме через формування ефективних інституціональних систем стає можливим досягнення найбільш ефективного поєднання якостей учасників виробничої діяльності [4, кн. 2, с. 22].

Стійкість системи, її здатність підтримувати власне існування у боротьбі із зовнішнім середовищем виявляється підірваною саме в тих її місцях, де не витримується принцип доповнюваності елементів, стверджує вчений. Саме ці місця виявляються найбільш слабкою ланкою системи, за рівнем міцності якої визначається і життєздатність системи в цілому. Їх наявність стає передумовою або загального краху системи, або нерівноважного стану, коли взаємодія між елементами порушується, окремі частини дають регулярні збої. Поява таких місць стимулює початок процесу перебудови, пристосування до нових обставин. В інституціональній сфері, залежно від глибини та розповсюдженості кризових явищ, вони призводять до еволюційних, або революційних змін в системі. Так, перехід у результаті розвитку науково-технічного прогресу від домінування індустріальної системи, заснованої на виробництві продукції масового попиту до поглибленої диференціації продуктової орієнтації зробив неможливим застосування фордистських методів організації праці. У результаті, змін зазнали не лише системи трудових відносин, а й корпоративне управління, системи фінансування, забезпечення підготовки кадрів, соціального захисту, характер втручання держави в зовнішньоекономічні зв'язки. У провідних західних країнах цей процес мав еволюційний характер. Для країн соціалістичного табору, крім Китаю та В'єтнаму, він призвів до революційної зміни суспільного ладу.

Особливістю доповнюючих відношень, за твердженням О. Богданова, є їх необоротність. Асиміляція в одній частині системи повинна відповідати дисиміляції в іншій її частині. Відповідно, послідовність зв'язку між А та В не тотожна послідовності між В та А. Так, одні інституційні елементи СЕС забезпечують сферу політичної взаємодії, інші – правові, економічні, ідеологічні сторони життєдіяльності суспільства. Результатом є свій специфічний продукт, який забезпечує потреби всієї системи. Постачаючи його системі, інститут у відповідь отримує продукти функціонування інших інститутів. Елементи системи вступають у зв'язок між собою, але функції, які вони при цьому виконують залишаються різними. І саме таке збереження диференціації функцій зумовлює значущість взаємозв'язку для кожного з елементів системи і можливість їх функціональної спеціалізації у забезпеченні різноманітних потреб системи. Автор називає такий зв'язок *асиметричною інгресією*.

Вчений звертає увагу на зв'язок між формами та функціями речей, що виникають у процесі доповнюючої взаємодії, на те, що відмінність форм не заважає доповнюваності функцій, які вони виконують. «Сокира та пилка функціонально доповнюють своїми активностями, прихова-

ними в їх матеріальній формі, людський орган – руку і від неї отримують, «засвоюють» активність своєї дії, застосування» [4, кн. 2, с. 21]. Доповнюваність між людиною і засобами виробництва, як доповнюваність між носієм активності та речами, на які вона передається і для яких стає рушійною силою виконання ними своїх функцій, – це лише один з рівнів доповнюваних структурно-функціональних зв'язків. «У самій сокирі або пилці кожна частина пристосовується до інших таким чином, щоб вони всі функціонально доповнювали одна одну шляхом взаємної передачі, тобто ланцюгової асиміляції-дезасиміляції активностей, – стверджує вчений. – Кожне знаряддя стає тим досконаліше, чим більш строго і точно здійснює це співвідношення» [4, кн. 2, с. 21–22]. Особливої актуальності ці ідеї набувають у світлі дослідження множинності варіантів соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації. Уніфікація економічних функцій поєднується з можливістю збереження суттєвих відмінностей організаційних форм забезпечення успішного економічного процесу.

Доповнюваність відносин є необхідною умовою успішного функціонування кожної системи, СЕС зокрема. Її відсутність або неповність, неточність стимулює зміни в системі, трансформацію або припинення існування.

Вимоги доповнюваності елементів мають важливе методологічне значення для розвитку наукової теорії, економічної науки та інституціоналізму зокрема. О. Богданов зазначає, що лише за умов, коли зміст ключових понять наукової концепції розподіляється між складовими таким чином, щоб вони повністю доповнювали одна одну, вона може бути визнана логічною і завершеною. «Будь-який відступ від доповнюючих зв'язків, будь-яка неповнота в них визнається недосконалістю системи, тягне зміни в її роботі і активний підбір з боку наукового мислення, – стверджує вчений. – Завдання так і ставиться: ця система понять повинна охоплювати все багатство життєвих форм, і кожне з циклу її понять повинне *повністю* (курсив – В.Л.) доповнюватися сукупністю інших і саме тією мірою доповнювати їх» [4, кн. 2, с. 23].

Висновки. В умовах швидких глобальних змін середовища господарювання особливого значення набувають дослідження взаємозв'язку елементів СЕС, інституціональної комплементарності. Суттєвий потенціал її теоретичного обґрунтування міститься у працях О. Богданова. Їх вивчення та використання сприятиме формуванню дійової стратегії економічного розвитку України.

Список використаної літератури

1. Aoki M. Contingent Governance of Teams: Analysis of Institutional Complementarity / M. Aoki // *International Economic Review*, 1994, Vol. 35, p. 657 – 676; Boyer R. Growth Strategies and Poverty Reduction: the Complementarity Hypothesis / R. Boyer. – PSE Working Papers. – № 2007. – 43 p.; Streeck W. Taking Uncertainty Seriously: Complementarity as a Moving Target / W. Streeck. – Mimeograph Max Plank Institute, Cologne. – 2003.
2. Бессонова О. Раздаточная экономика России / О. Бессонова. – М., 2006. – 144 с.; Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России / С. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – 308 с.

3. Липов В. СЭС и их трансформация: фактор институциональной комплементарности / В. Липов // Вісник ІЕП НАН України. – 2009. – С. 29–33.

4. Богданов А. Тектология. Всеобщая организационная наука: в 2 кн. / А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – Кн. 1, 304 с.; Кн. 2, 351 с.

В статье показано содержание предложенного А. Богдановым принципа дополнителности. Раскрыты предпосылки возникновения взаимодействия элементов институциональных систем, механизм действия, методологическое значение для формирования стратегии институционального развития СЭС.

Ключевые слова: А. Богданов, институты, институциональная комплементарность, институциональный изоморфизм, посттрансформационные экономики, принцип дополнителности, социально-экономические системы.

The content of A. Bogdanov's suplementarity principle is shown in the paper. Pre-conditions of origin of co-operation of elements of the institutional systems, mechanism of action, methodological value for forming of strategy of institutional development of SES are exposed.

Key words: A. Bogdanov, institutes, institutional complementarity, institutional isomorphism, posttransformation economies, complementarity principle, socio-economic systems.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 621.01(477)

О.Г. Литвиненко

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан машинобудування в Україні. Виявлено проблеми та перспективи розвитку цієї галузі. Доведено, що машинобудування є провідною галуззю промисловості, що обумовлено вирішальною роллю в підвищенні продуктивності суспільної праці, науково-технічного прогресу, матеріального добробуту народу.

Ключові слова: машинобудування, постіндустріальна економіка, промислові підприємства, ВВП, конкурентоспроможність, експорт, імпорт.

Вступ. Формування сучасної машинобудівної галузі в Україні повинно базуватися на принципах постіндустріальної економіки. Перехід економіки до нового технологічного устрою пов'язаний з розвитком сучасних інформаційних і комунікаційних технологій, з прискоренням інноваційних процесів і темпів зміни об'єктів виробництва при скороченні життєвого циклу товарів і послуг, переважно інтенсивних факторів розвитку виробничої діяльності, активізацією процесів інтернаціоналізації і глобалізації економічних відносин. Усе це потребує не лише зміни цільових орієнтирів діяльності підприємств, комплексів і галузей промисловості. В умовах постіндустріальної економіки спостерігається неактуальність багатьох фундаментальних положень, що сформувалися в

індустріальну епоху. У нових умовах конкурентоспроможність і процвітання підприємств залежать перш за все від ефективності організації виробництва й управління, обсягу накопичених знань і можливостей їх інтенсивного використання. У зв'язку з цим проблеми розвитку промислових підприємств повинні вирішуватися з урахуванням змін, які відбуваються у всіх сферах суспільного життя і виробничої діяльності, в умовах переходу до нового технологічного способу виробництва.

Саме над проблемами функціонування, розвитку сучасних підприємств машинобудівної галузі, а також над особливістю оцінки їх сучасного стану, працювали такі вчені, як: О. Гаврилова, А. Венедиктова, М. Семак та ін.

Мета дослідження. Організація виробництва, як відомо, базується на міцному фундаменті наукових знань. Підприємства, які не зможуть перейти до моделі управління, що базується на сучасних знаннях та інформаційних технологіях, неминуче зіткнуться із загрозою втрати займаних позицій на ринку товарів і послуг. Отже, можна констатувати, що вступ сучасного суспільства до постіндустріальної епохи приводить до необхідності дослідження проблеми пошуку і реалізації інформаційних резервів розвитку виробництва в абсолютно новому ракурсі, на основі сучасних підходів, що і є метою цієї статті.

У зв'язку з цим виникає необхідність в осмисленні суті та змісту фундаментальних процесів, які ведуть до змін зовнішнього і внутрішнього середовища машинобудівної галузі. Особливості функціонування машинобудівних підприємств визначаються факторами серед яких відзначено: глобалізацію економічних відносин, скорочення життєвого циклу товарів і послуг, прискорення темпів зміни об'єктів виробництва, прискорення інноваційних процесів, швидкий розвиток і проникнення в сферу виробничої діяльності інформаційних і комунікаційних технологій, зростання значущості нематеріальних ресурсів виробництва, перевагу інтенсивних факторів розвитку за всіма напрямками виробничої діяльності.

Виклад результатів. Згідно із системним підходом дослідження об'єкта як системи цілісного комплексу взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, необхідно вивчати в єдності із середовищем, в якому він перебуває.

Зміни, що відбуваються в постіндустріальній економіці, мають вплив на виробничі системи, та обумовлюють зміни внутрішнього середовища машинобудівних підприємств.

Інноваційна модель розвитку країни передбачає розгляд інновацій як основного фактора модернізації економіки, підвищення її конкурентоспроможності, як наслідок, економічного зростання; орієнтацію на розвиток нових технологій і зростання високотехнологічних галузей капіталомісткого виробництва. У сучасних умовах інновації не замикаються рамками високотехнологічних і наукомістких галузей, а охоплюють й інші галузі національної економіки, в першу чергу базові галузі (металургію, машинобудування).

Більш того, постіндустріальний етап розвитку економіки має інформаційний характер. У результаті ускладнення суспільної поведінки, питома вага інформаційної складової стає основоположною і ресурсозберігаючою. Інформація стає не просто повідомленням, вона стає тісно

пов'язаною з ціннісними орієнтирами, а саме з інформаційною вартістю. Потенційний прибуток від правильного використання інформації або навпаки, потенційний збиток від неправильного використання інформації можуть виявитися величезними.

В умовах постіндустріальної економіки добувні і обробні галузі промисловості демонструють різні тенденції розвитку. Ресурсозберігаючий тип економічного зростання, характерний для розвинутих країн починаючи з 70-х рр. XX ст., призвів до різкого зниження частки добувних галузей, мінерально-сировинного комплексу у ВВП цих країн і зменшення кількості зайнятих у них. Частка обробної промисловості у ВВП розвинутих країн залишається стабільною, абсолютна кількість зайнятих зменшилася при швидкому зростанні продуктивності праці.

Необхідність розвитку машинобудування як ключової галузі обробної промисловості, диктується різними факторами, характерними для постіндустріалізму. Домінантний розвиток інфокомунікаційної сфери, підвищення міри комп'ютеризації праці, електрифікація побуту, що випереджає розвиток біотехнології, хіміко-фармацевтичної промисловості, потребують розвитку відповідних підгалузей машинобудування: комп'ютерної індустрії, електротехніки, виробництва наукового та медичного устаткування. Імператив екологізації соціально-екологічного розвитку диктує тенденцію до подальшого розвитку електроенергетики і розширення енергетичного машинобудування, у тому числі для атомних електростанцій. Серйозні вимоги до машинобудування ставлять авіаційна й аерокосмічна промисловість, оборонний комплекс.

Ці та багато інших факторів визначають основні тенденції в розвитку всього машинобудівного комплексу: зростання його частки не лише у валовій продукції обробної промисловості, але і в промисловості розвинутих країн у цілому.

Для сучасної економіки характерне поглиблення міжнародного поділу праці. Чим вищий рівень економічного і технологічного розвитку, тим більше міжгалузевий поділ праці змінюється внутрішньогалузевим. Розвиваються міжнародне виробництво і внутрішньогалузева торгівля, яка її обслуговує. Найінтенсивніше цей процес відбувається саме в машинобудівній галузі, оскільки складність кінцевого продукту створює широкі можливості для відокремлення певних виробничих операцій і спеціалізації на них окремих виробників.

У цей час формуються (деякі вже сформувалися) транснаціональні комплекси, у рамках яких виробничі зв'язки перетинають державні кордони. Національна економічна політика все більше змушена брати до уваги межі таких комплексів. Саме вони визначають пріоритетні напрями лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, економічної інтеграції, впливають на валютну політику тощо. Виявивши основні напрями міжнародної торгівлі машинобудівною продукцією, можна окреслити приблизні межі таких комплексів.

Визначити рівень розвитку машинобудування різних країн досить складно, за рядом ознак можна виділити такі групи країн: ті, що володіють повною номенклатурою машинобудівного виробництва (США, Німеччина, Японія); ті, що мають малоістотні прогалини в структурі ма-

шинобудування (наприклад, Англія); із суттєвими прогалинами в структурі машинобудування (наприклад, Італія); змушені імпортувати частину машинобудівної продукції з-за кордону (Канада, Південна Корея тощо); з нерівномірним розвитком галузевої структури машинобудування – експорт машин покриває менше половини імпорту (наприклад, Бразилія).

Економіка розвинутих країн із середини минулого століття стала переходити до інтенсивного типу розширеного виробництва, в основі якого лежать науково-технічний прогрес та інноваційна діяльність як фактори, що забезпечують конкурентні переваги соціально-економічних систем.

За результатами зарубіжних досліджень, у цей час до 80% валового внутрішнього продукту США виробляється на основі освоєння результатів науково-технічних досліджень. Характерним для ринкової поведінки в бізнесі великих корпорацій став атакуючий тип, розрахований на лідерство, яке забезпечується технологічними проривами стосовно до існуючого рівня, а також стратегічним аналізом нових або таких, що формуються, запитів споживачів. Підготовка і здійснення технологічного просування на сьогодні є найчастіше продуманою стратегією, підкріпленою необхідними ресурсами і накопиченим потенціалом наукових знань. При цьому, за твердженням Р. Форстера: «Наслідки технологічного зрушення майже завжди безжалісні для тих, хто обороняється» [1].

Для більш детального аналізу машинобудівної галузі України, зробимо зріз сьогодення у контексті двох економічних векторів – ЄС та СНД.

Питома вага зовнішньої торгівлі за кількісними і якісними характеристиками така: за січень–липень 2010 р. Україна експортувала продукції на 27,3 млрд дол., а імпортувала – на 30,7 млрд дол. (табл. 1).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України, млрд дол.*

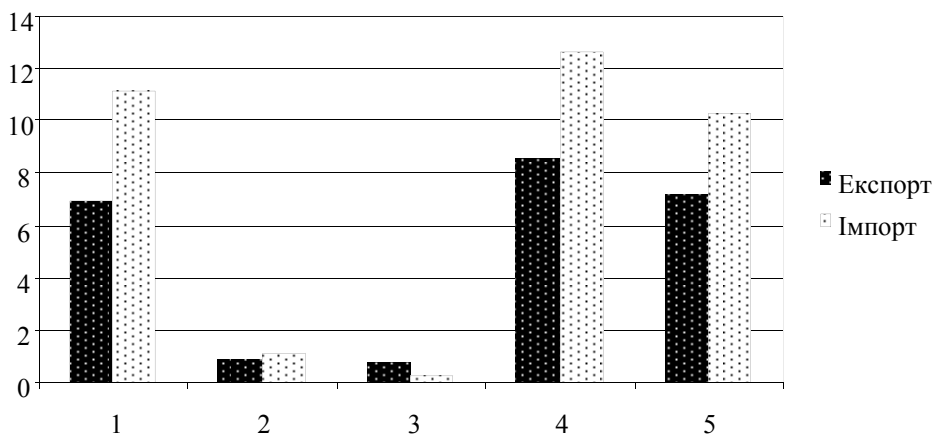
Країна	Експорт	Імпорт
Росія	6,9	11,2
Білорусь	0,9	1,1
Казахстан	0,7	0,3
ЄП – країни митного союзу	8,5	12,6
ЄС – усі європейські країни	7,2	10,3

*Складено за даними [2].

Дані таблиці свідчать про те, що у першому півріччі 2010 р. Європейський Союз був одним з найбільших зовнішньоторговельних партнерів України разом з країнами СНД.

Здавалося б, ринки ЄС більш відкриті й цікаві для української продукції. ВВП країн Євросоюзу в 2009 р. сягнув 16,5 трлн дол., тоді як ВВП країн митного союзу в 2010 р. становитиме, за прогнозами, 2 трлн дол.

Обсяг споживчого ринку країн ЄС незрівнянно більший від ринку СНД. Європейський Союз об'єднує 27 держав територією більш ніж 4 млн км², на якій живе майже півмільярда людей.



1 – Росія, 2 – Білорусь, 3 – Казахстан, 4 – ЄЕП – країни митного союзу, 5 – ЄС – усі європейські країни

Рис. 1. Зовнішня торгівля України, млрд дол.

Частка ЄС у загальному зовнішньоторговельному обороті товарів та послуг України з країнами світу склала 29,2%, а СНД – 39,73%. При цьому частка експорту до ЄС українських товарів та послуг становила 24,94%, а імпорту з ЄС – 33,52%. Проте, якщо звернути увагу на структуру українського експорту, то для європейських країн вітчизняна економіка є постачальником дешевої робочої сили і має статус сировинної. Високотехнологічний сектор охоплює лише вузький сегмент залишків технологічних розробок космічного та деяких інших напрямів.

Таблиця 2

Торгівля товарами та послугами України з ЄС, перше півріччя 2010 р.*

Показник	Оборот	Експорт	Імпорт	Сальдо
Млрд дол.	16,44	7,07	9,37	-2,3
% до відповідного періоду 2009 р.	122,41	131,66	116,25	-

*Складено за даними [2].

Дані табл. 2 свідчать, що в першому півріччі 2010 р. оборот торгівлі товарами та послугами України з ЄС зріс майже на 23%, причому експорт склав 7,07 млрд дол., імпорт – 9,37 млрд дол.

Відповідно до даних табл. 3 спостерігаємо, що найбільші обсяги експорту з України до країн ЄС становлять недорогоцінні метали. Обсяг експорту мінеральних та рослинних продуктів приблизно однаковий. Але жодна з груп цих товарів не досягла обсягу експортування, який спостерігався у 2008 р.

Розглянемо більш детально структуру експорту товарів з України до країн ЄС.

Структуру імпорту товарів в Україну з країн ЄС наведено в табл. 4.

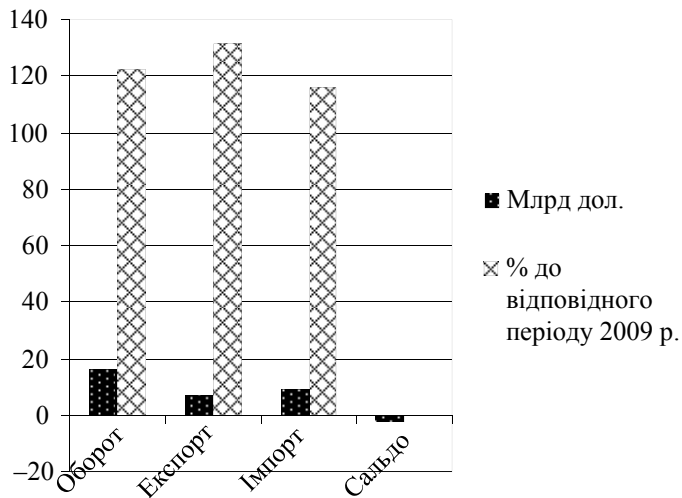


Рис. 2. Торгівля товарами та послугами України з ЄС, перше півріччя 2010 р.

Таблиця 3

Найбільші групи товарів, що експортувалися з України до ЄС, 2009 р.*

Група товарів	Обсяги експорту, млн дол.	Частка від сукупного експорту до ЄС, %	% до відповідного періоду 2008 р.
Недорогоцінні метали	2 180,1	23,0	34,77
Мінеральні продукти	1 327,6	13,7	43,2
Рослинні продукти	1 300,6	13,6	57,3

*Складено за даними [2].

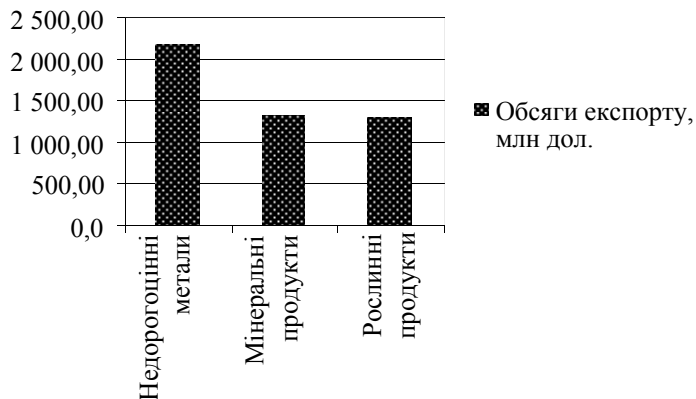


Рис. 3. Обсяги експорту товарів з України до ЄС, 2009 р.

Найбільші групи товарів, що імпортувалися в Україну з ЄС, 2009 р.*

Група товарів	Обсяги імпорту, млн дол.	Частка від сукупного імпорту з ЄС, %	% до відповідного періоду 2008 р.
Обладнання, машини	3 511,5	22,8	47,8
Хімічна продукція	3 077,4	20,0	79,0
Транспортні засоби	922,7	6,0	21,3

*Складено за даними [2].

Виходячи з даних табл. 4, визначимо, що кількість товарів, які експортувалися з країн ЄС до України в 2009 р., була значно меншою, ніж в 2008 р., але лідером в імпорті все-таки було обладнання та машини.

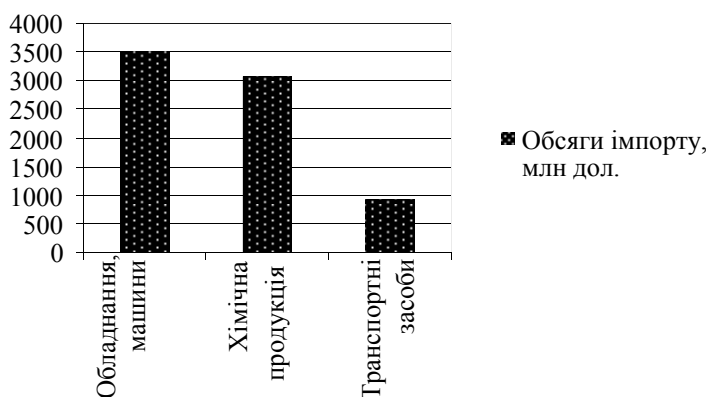


Рис. 4. Обсяги імпорту товарів з України до ЄС, 2009 р.

Технологічна відсталість виробництва і невідповідність продукції європейським вимогам якості перетворюють Україну на сировинний придаток. Проте Україна ще не втратила свій технологічний потенціал й успішно використовує його у зовнішній торгівлі з країнами СНД, зокрема учасниками так званого митного союзу.

Якщо звернути увагу на структуру зовнішньої торгівлі, наприклад, з Росією, то незрозуміло, хто виконує роль метрополії, а хто – сировинної колонії.

Структура експорту та імпорту України в торгівлі з РФ, перший квартал 2010 р.*

Показник	Експорт до РФ, %	Імпорт з РФ, %
Мінеральні продукти	10,0	69,2
Хімічна продукція	9,1	8,1
Деревина	5,6	1,7
Метали	20,5	6,4
Продукція машинобудування	34,5	8,6
Продовольчі товари	16,7	2,5
Інші товари	3,6	3,6

*Складено за даними [2].

Покращання якості української продукції інвестиційного призначення, агресивні маркетингові стратегії підприємств галузі на зовнішніх ринках, високі темпи зростання промислового виробництва та інвестицій у країнах – основних торговельних партнерах України, в тому числі в країнах СНД, дозволили збільшити обсяги продажу вітчизняної машинобудівної продукції на традиційних ринках та успішно опанувати нові.

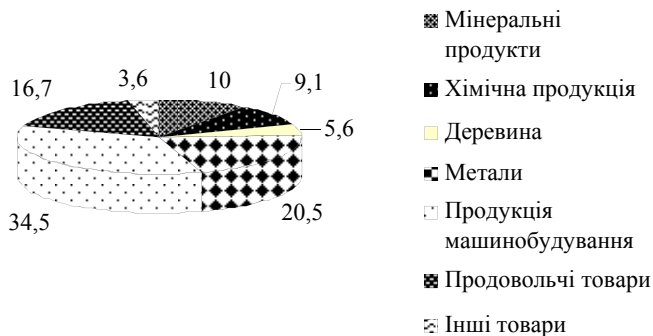


Рис. 5. Структура експорту до РФ, %

Виходячи з даних рис. 5, відзначимо, що найбільший відсоток у структурі експорту України до Росії, складає продукція машинобудування (34,5%), на другому місці – метали (20,5%), на третьому – продовольчі товари (16,7%).

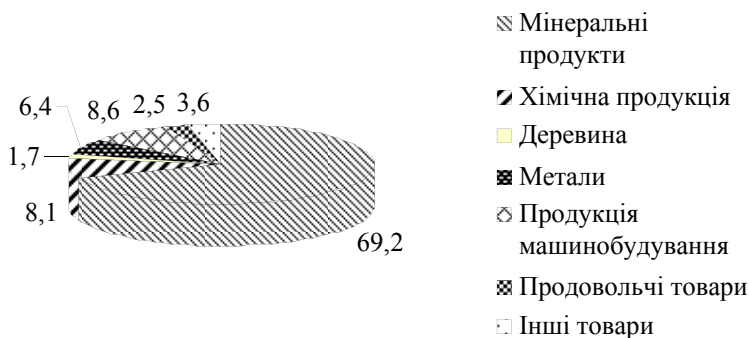


Рис. 6. Структура імпорту з РФ, %

Аналізуючи дані рис. 6, необхідно зазначити, що в структурі імпорту з Росії в Україну найбільший відсоток (майже 70%) займають мінеральні продукти. Продукція машинобудування посідає друге місце, але зі значно меншим показником (8,6%).

Україні важливо зберегти ринки для свого машинобудування. Це стратегічна галузь промисловості. На цей час навіть на старих заводах зберігається найцінніший ресурс – інженерно-технічні кадри та кваліфіковані робітники. Не допустити їх втрати, а також втрати потенціалу по-

літехнічних навчальних закладів – дуже важливе завдання для України, яка має непогані результати і потенційні можливості в експорті продукції машинобудування.

За даними Державного комітету статистики, у вересні 2010 р. зростання промислового виробництва склало 10,2%. За підсумками дев'яти місяців 2010 р. зростання становило 10,8%.

Дані щодо зростання промислового виробництва у вересні виявилися трохи вищими за консервативну оцінку аналітиків у 9,5% річних, переважно завдяки більш хорошим результатам у харчовій промисловості і машинобудуванні.

Транспортне машинобудування залишається лідером: тут зафіксовано значне зростання: на 63,4% у вересні 2010 р. та на 62,3% за підсумками дев'яти місяців 2010 р.

При цьому зростання значною мірою зосереджено в сегменті залізничного машинобудування, де такі виробники, як Крюківський вагонобудівний завод і Стахановський вагонобудівний завод уже працюють із завантаженням потужностей, що перевищує докризову.

У той же час, зростання споживчих витрат в Україні і СНД дозволило українським автовиробникам наростити випуск у вересні 2010 р. до 7,7 тис. легкових машин, що відповідає зростанню на 28% у місяць і на 12% за рік. Аналіз основних факторів зростання обсягів виробництва пов'язаний у першу чергу із збільшенням поставок на експорт та внутрішній ринок, впровадженням ресурсозберігаючих технологій та збільшенням інвестицій у модернізацію виробництва. В автомобілебудуванні збільшили обсяги виробництва легкових автомобілів ЗАТ «ЗАЗ», ЗАТ «Еврокар», ТОВ «КрАСЗ». Активне зростання обсягів виробництва автобусів пов'язане з вдалою маркетинговою політикою корпорації «Богдан» [4].

Проте необхідно відзначити, що динаміка виробництва в машинобудуванні на сьогодні характеризується наднизькою базою порівняння: за підсумками дев'яти місяців 2009 р. падіння в галузі складало 64,1% річних. Тобто обсяги виробництва в машинобудуванні на сьогодні становлять майже 58% від рівня, що спостерігався в докризові дев'ять місяців 2008 р. [3].

Відзначимо основні напрями вдосконалення діяльності підприємств в постіндустріальній економіці, а саме: підвищення гнучкості виробництва в цілях швидкої зміни об'єктів виробництва з урахуванням вимог ринку; створення і впровадження інтегрованих систем виробничого планування; підвищення якості продукції, що випускається; забезпечення високої надійності та стійкості виробничих процесів; широке використання нових наукомістких технологій; інформатизація; автоматизація; технічне і технологічне переозброєння, яке спрямовано на зниження матеріаломісткості, трудомісткості продукції, що випускається.

Виходячи з цього, ключові відмінні риси сучасного промислового підприємства:

- рішення, що дозволяють скласти цілісну уяву про процеси і явища;
- мотивація співробітників до розвитку, створення загального бачення, що дозволяє об'єднати зусилля для досягнення мети підприємства.

Розвиток та існування підприємств з достатнім рівнем інформатизації потребує певних передумов і умов для їх появи, що має враховуватися вже сьогодні підприємствами, які претендують на відповідність світовому рівню. Серед умов можна назвати:

- відкритість системи, що забезпечує широкий доступ усіх співробітників до інформації;
- інтеграція інтересів окремих працівників і підприємства в цілому;
- свободу вибору й ухвалення спільних рішень разом з високою мірою відповідальності;
- вживання відповідних новітніх методів і технологій.

Перелічені свободи (свобода доступу до інформації, свобода постановки і реалізації мети та свобода дій) працюють лише за наявності зацікавленості на всіх рівнях і загальної відповідальності не лише перед організацією, але і суспільством у цілому, що багато в чому визначається рівнем як підприємницької, так і особистої культури, для підвищення якої також потрібен безперервний процес пізнання.

Машинобудування визначає перспективи індустрії у всьому світі. Нагадаємо, що в розвинутих країнах частка цієї галузі сягає 1/3 від загального обсягу промислової продукції. Машинобудівний комплекс, який включає в себе машинобудування та металообробку, ремонтне виробництво, а також малу металургію, є матеріально-технічною базою технічного переозброєння.

Очевидно, що підвищення ефективності функціонування машинобудування можливе лише в разі підвищення конкурентоспроможності машинобудівної продукції та істотної модернізації її технологічного потенціалу, неможливо створити конкурентну продукцію без конкурентної технологічної бази.

Висновки. Головною метою розвитку машинобудування є задоволення потреб держави, населення у конкурентоспроможній машинобудівній продукції і товарах народного споживання на основі більш ефективного використання можливостей ринкової економіки та переваг міждержавного поділу праці. На цій основі необхідно забезпечити процеси модернізації технічної бази промисловості, транспорту тощо. Забезпечення зростання обсягів продукції машинобудування випереджаючими (порівняно з іншими галузями промисловості) темпами, збільшення частки машинобудівної продукції в експорті країни мають бути здійснені на основі перетворення машинобудування в конкурентоспроможний, ефективний, високотехнологічний комплекс, який динамічно розвивається, а також є сприйнятливим до інновацій.

Список використаної літератури

1. Форстер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / З. Форстер. – М.: Прогресс, 1987. – 430 с.
2. Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua
3. Економічна правда // <http://www.epravda.com.ua>
4. Український видавничий портал // <http://who-is-who.com.ua>
5. Рахункова палата України // <http://www.ac-rada.gov.ua>

В статье рассмотрено современное состояние машиностроения в Украине. Выявлены проблемы и перспективы развития данной отрасли. Доказано, что ма-

шиностроение – это ведущая отрасль промышленности, что обусловлено решающей ролью в повышении производительности общественного труда, научно-технического прогресса, материального благосостояния народа.

Ключевые слова: машиностроение, постиндустриальная экономика, промышленные предприятия, ВВП, конкурентоспособность, экспорт, импорт.

The aim of the article is to study modern consisting of the Ukrainian mechanical engineering. Problems and prospects of development of this industry are exposed. It is well-proven, – an engineer is leading industry of industry, that is conditioned a decision role in the increase of the public labour, scientific and technical progress, financial welfare of people productivity.

Key words: engineering, post-industrial economy, industrial enterprises, GDP, competitiveness, exports, imports.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 330.101.541(4)

А.С. Магдич

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ ТА ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

У статті досліджено взаємозв'язок економічного зростання з кількістю зайнятих, сукупним зовнішнім боргом, величиною експорту, кредитом приватному сектору та обсягами прямих іноземних інвестицій; надано якісну оцінку отриманих залежностей.

Ключові слова: економічне зростання, фактори економічного зростання, циклічність, країни Центральної та Східної Європи.

Вступ. Проблеми економічного розвитку та економічної циклічності активно обговорюються у сучасній науковій літературі. Особливої актуальності ці питання набули в ході останньої світової фінансово-економічної кризи, яка, за загальним визнанням, стала результатом сплетіння багатьох циклів: короткострокових, середньострокових, інвестиційних, «довгих хвиль» тощо. Саме економічна циклічність стала предметом обговорення на численних міжнародних наукових конференціях, зокрема на Першому та Другому Міжнародному Нобелівському економічному форумі «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи» (Дніпропетровськ, 2008 та 2010 рр.), на 19-му та 20-му економічних форумах у м. Криниця (Польща, 2009 та 2010 рр.).

Незважаючи на значну увагу до зазначених проблем, залишається до кінця не з'ясованим питання щодо взаємозв'язку між економічною динамікою та деякими її факторами. Сьогодні важливо визначитися зі ступенем впливу того чи іншого фактора на економічне зростання не тільки на загальнотеоретичному, причинно-наслідковому рівні, але й перевірити наукові гіпотези аналізом статистичного матеріалу, виявити кількіс-

ні залежності, які зможуть бути основою для економічного прогнозування динаміки окремих країн та їх груп.

Метою статті є дослідження кількісного взаємозв'язку між показниками економічної динаміки та кількома класичним факторами економічного зростання у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЕ) на підставі аналізу відповідної статистичної інформації.

Виклад результатів дослідження. Одним з ключових факторів економічного зростання є трудові ресурси країни. У зв'язку з тим, що в економічній теорії зростання економіки розглядається як виробнича функція, а композитний продукт виробляється за допомогою двох факторів виробництва – капіталу і праці, теоретично, збільшення використання праці приводить до збільшення випуску продукції на таку ж величину.

Проаналізуємо динаміку зміни кількості зайнятих та її взаємозв'язок з ВВП на душу населення в країнах регіону. Показником міри тісноти зв'язку є коефіцієнт детермінації (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнт детермінації між ВВП на душу населення (ПКС) та кількістю зайнятих

Країна	Період, що аналізується, рр.	R ²
Білорусь	1992–2009	0,279
Болгарія	1996–2006	0,594
Хорватія	1996–2009	0,555
Чехія	1995–2009	0,277
Естонія	1993–2009	0,137
Угорщина	1992–2009	0,160
Латвія	1992–2009	0,133
Литва	1992–2009	0,133
Польща	1993–2009	0,430
Румунія	1992–2009	0,223
Росія	1992–2009	0,583
Сербія	2004–2009	0,320
Словаччина	1993–2009	0,506
Словенія	1995–2009	0,790
Україна	1995–2009	0,543

Отже, лише тільки щодо Словенії маємо стійкий зв'язок, щодо п'ятих країн (Болгарії, Хорватії, Росії, Словаччини та України) – помітний зв'язок, щодо решти країн – зв'язок відсутній.

Як бачимо, у деяких випадках спостерігається відсутність зв'язку між зміною ВВП і кількістю зайнятого населення, або навпаки – стійкий зворотний зв'язок між цими показниками. Наприклад у Білорусі до 2000 р. ВВП на душу населення та кількість зайнятих змінювалися в одному напрямі, а з 2001 р. – у зворотному: зменшенням кількості працюючих супроводжувалося стійким зростанням ВВП на душу населення. Подібні ситуації мали місце в різних країнах у різні роки: в Чехії, Болгарії, Хорватії та інших країнах у 1997–1998 рр. Можливе пояснення цього факту – зростанням продуктивності праці. Інтерпретація отриманих ре-

зультатів потребує більш детального аналізу з урахуванням національної специфіки кожної економіки регіону.

Ще одним фактором, що викликає дослідницький інтерес у процесі аналізу економічної циклічності країн ЦСЄ, є обсяг зовнішнього боргу. Проблема зовнішнього боргу привертає увагу вчених і економістів, починаючи з 1980-х рр., коли стала очевидною неспроможність деяких країн, що розвиваються, обслуговувати свій борг. З тих пір інтерес до проблеми зовнішнього боргу зростав у зв'язку з фінансовими і торговими кризами, які відбувалися у Мексиці, Південно-Східній Азії і Росії, Аргентині та інших країнах Латинської Америки, а також зі зростаючою заборгованістю країн Африки.

Економічна теорія стверджує, що зовнішній борг здатний впливати на економічний розвиток як позитивно, так і негативно. Неокласичні теорії зростання, виходячи з передумов постійного ефекту від масштабу і зниження граничної продуктивності капіталу, передбачали, що зовнішнє фінансування стимулюватиме зростання в менш розвинутих (менш забезпечених капіталом) країнах і вестиме до вирівнювання рівня розвитку всіх країн. Проте ендогенні теорії зростання показали обмеженість цього підходу, довівши необов'язковість виконання вихідних передумов [2, с. 8].

З іншого боку, зовнішній борг може, навпаки, уповільнювати економічне зростання. Цей механізм описує, наприклад, теорія боргового навісу, розроблена Кругманом і Саксом. Кругман визначає борговий навіс як ситуацію, за якої приведена вартість майбутніх доходів не перевищує витрати з обслуговування зовнішнього боргу (Krugman, 1989). Загроза боргового навісу виникає, коли країна не може повністю розрахуватися за отриманими раніше кредитами. Борговий навіс призводить до того, що платежі за боргами стають позитивною функцією від обсягів виробництва (Sachs, 1989), що, у свою чергу, позбавляє країни стимулів до інвестування, оскільки майбутні доходи від інвестицій будуть направлятися на виплату зовнішнього боргу. Крім того, скорочуються витрати на розвиток людського капіталу, економічні реформи і політику макроекономічної стабілізації, що веде до зниження рівня продуктивності в економіці [2, с. 9].

Емпіричні дослідження в основному підтримують ідею подвійного впливу зовнішнього боргу: невеликий розмір зовнішнього боргу веде до прискорення зростання економіки, але після певного рівня його вплив стає протилежним [7].

Проте існують і роботи, які емпірично доводять, що між економічним зростанням і зовнішнім боргом існує зворотно пропорційний (лінійний) взаємозв'язок. Частково це пов'язано з вибірками країн, на підставі яких проводяться дослідження.

Критикуючи лінійну залежність, деякі автори стверджують, що такий підхід призводить до недооцінки негативного ефекту від надмірно високого рівня зовнішнього боргу. Як альтернативу вони пропонують залежність у вигляді перевернутого V або U. При цьому вони не роблять висновку про те, який з цих варіантів переважаючий [10].

Pattillo, Poirson, Ricci (2004) і Schclarek (2004) намагалися визначити канали, через які зовнішній борг впливає на зростання. Вони дійшли висновку, що такий вплив відбувається через зниження продуктивності в

економіці (яка оцінювалась ними як загальнофакторна продуктивність), а не через скорочення потоку інвестицій. У той же час Easterly (2001) стверджує, що залежність між зовнішнім боргом і зростанням насправді йде в протилежному напрямі – це економічне зростання зумовлює рівень зовнішнього боргу [6].

Дослідження взаємозв'язку зовнішнього боргу й економічного зростання у постсоціалістичних країнах зумовлює короткі ряди даних і обмежений вибір доступних для всіх країн показників, що дуже скорочує можливі напрями дослідження (табл. 2). Отримані дані свідчать про наявність сильного лінійного взаємозв'язку між показниками по всіх країнах регіону, за винятком України, де спостерігається помірний зв'язок.

Таблиця 2

**Коефіцієнт детермінації між ВВП на душу населення (ПКС)
та сукупним зовнішнім боргом**

Країна	Період, що аналізується, роки	R ²
Білорусь	1993–2008	0,917
Болгарія	1992–2008	0,878
Хорватія	1992–2008	0,966
Чехія	1993–2009	0,975
Естонія	1996–2008	0,974
Угорщина	1992–2008	0,867
Латвія	1992–2008	0,991
Литва	1993–2008	0,955
Польща	1992–2008	0,905
Румунія	1992–2008	0,966
Росія	1992–2008	0,718
Сербія	1993–2008	0,778
Словаччина	1993–2008	0,983
Словенія	1993–2008	0,943
Україна	1993–2008	0,678

Наступним фактором, що зумовлює зростання ВВП, є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Потенційні вигоди від прямого інвестування для країни-реципієнта надзвичайно великі. Для трансформаційних економік Центральної та Східної Європи їх цінність особливо зростає. ПІІ – джерело додаткового продуктивного капіталу, вкрай дефіцитного ресурсу в умовах глибоких структурних реформ у постсоціалістичних економіках. Іноземні інвестиції є у цьому сенсі важливим фактором структурної трансформації економіки. В умовах економічної трансформації ПІІ сприяють становленню нової інституційної структури ринкової економіки, зміцнюють господарські зв'язки, що зароджуються між економічними суб'єктами на ринковій основі.

Приплив ПІІ до країн Центральної та Східної Європи був важливим фактором на першому етапі процесу приватизації у перехідний період. Але й сьогодні істотний приплив іноземного капіталу і висока процентна частка ПІІ у ВВП відіграють життєво важливу роль у країнах Цен-

тральної та Східної Європи і є важливими показниками глобалізаційних процесів, що відбуваються в регіоні. Література містить опис достатньої кількості емпіричних досліджень, присвячених вивченню позитивної кореляції між ПІІ та економічним зростанням [3, 4, 11].

Так, Хансен і Ренд назвали ПІІ найважливішим фактором економічного зростання і підвищення рівня життя для країн, що розвиваються. Також вони обґрунтували наявність позитивної кореляції між ПІІ і економічним зростанням за умови, що приймаючі країни досягли мінімального рівня освіти і розвитку інфраструктури [8].

Розрахуємо коефіцієнт детермінації між ВВП на душу населення (ПКС) та припливом ПІІ (табл. 3).

Таблиця 3

Коефіцієнт детермінації між ВВП на душу населення (ПКС) та припливом ПІІ

Країна	Період, що аналізується, роки	R ²
Білорусь	1993–2008	0,764
Болгарія	1992–2008	0,915
Хорватія	1992–2008	0,895
Чехія	1995–2009	0,216
Естонія	1993–2008	0,913
Угорщина	1992–2008	0,345
Латвія	1992–2008	0,603
Литва	1993–2008	0,642
Польща	1993–2008	0,783
Румунія	1992–2008	0,896
Росія	1992–2008	0,926
Сербія	2000–2008	0,799
Словаччина	1993–2008	0,314
Словенія	1993–2008	0,410
Україна	1993–2008	0,764

Приплив прямих іноземних інвестицій різко збільшився за останні два десятиліття майже в кожному регіоні світу. Кількість емпіричних досліджень ролі ПІІ у приймаючих країнах, показують, що ПІІ є важливим джерелом капіталу і, як правило, пов'язані із створенням нових робочих місць і зростанням передачі технологій, що сприяє економічному зростанню приймаючих країн [5]. Інші дослідники підтвердили існування позитивного і значущого взаємозв'язку між ПІІ й економічним зростанням у Сполучених Штатах та Китаї [3, 11].

Важливість ПІІ як найважливішого інструменту розвитку і модернізації економіки Росії на початковому етапі перехідного періоду описано Брокком.

Згідно з розрахунками і прогнозами 20-го Економічного форуму, що відбувся 8–11 вересня 2010 р. у Криниці (Польща), три країни з відсутнім наявним зв'язком між припливом ПІІ та економічним зростанням – Чехія, Словаччина та Словенія – входять до групи країн з низьким ступе-

нем уразливості до кризи, а Угорщина – до групи країн із середнім ступенем уразливості [12]. Для більш детальної інтерпретації отриманих даних доцільно проаналізувати валові національні нагромадження та інші складові валового національного продукту.

Гіпотеза про наявність позитивного зв'язку між темпами зростання реального ВВП та обсягами зовнішньої торгівлі висувалася та перевірялася у багатьох дослідженнях.

Відомо, що чистий експорт є компонентом ВВП. Якщо зниження валютного курсу на внутрішньому ринку стимулює зростання чистого експорту, це означає, що така тенденція курсу національної валюти за незмінних інших умов сприяє зростанню ВВП, тобто економічному зростанню, і навпаки. Однак чистий експорт, отже, і ВВП, змінюються по-різному в умовах плаваючого і фіксованого валютного курсу. Розглянемо ситуацію з плаваючим валютним курсом.

Зворотна залежність між експортом і валютним курсом пояснює не-ефективність протекціоністських заходів за умови зростання курсу національної валюти. У такому разі протекціоністське скорочення імпорту не компенсуватиметься зростанням експорту. Чистий експорт може навіть знизитися, якщо темпи зменшення експорту перевищать темпи скорочення імпорту. Як наслідок, протекціонізм не призведе до зростання національного доходу за умови зростаючого валютного курсу.

За умови фіксованого валютного курсу політика протекціонізму може привести до зростання ВВП. У цьому разі процес розгортається за такою схемою. Зростаючий ринковий курс національної валюти підвищує попит на більш дешеву іноземну валюту. Суб'єкти ринку починають скуповувати і продавати її Національному банку в обмін на внутрішню валюту за фіксованим курсом. Це, у свою чергу, збільшує пропозицію національної валюти. Так триватиме до тих пір, поки ринковий та фіксований курси не будуть збігатися. У такій економічній ситуації протекціоністськими заходами штучно скорочується імпорт. У той же час завдяки фіксованому валютному курсу експорт не змінюється. Це означає, що в підсумку чистий експорт збільшується і забезпечує зростання національного доходу. Щоб визначити, який вплив має експорт країн Центральної та Східної Європи на зростання їхнього ВВП, прорахуємо коефіцієнти детермінації (табл. 4).

З даних табл. 4 видно, що у всіх країнах регіону, за винятком України, зміна обсягів експорту суттєво впливає на економічне зростання. За чотирнадцятьма країнами коефіцієнт детермінації більше ніж 0,8, що свідчить про сильний взаємозв'язок. Але питома вага експорту у ВВП країни дорівнює лише 80% середньорегіонального показника, тому слід шукати інші, наприклад інституціональні фактори, що впливають на економічне зростання в Україні.

Зв'язок між темпами приросту ВВП та величиною кредиту приватному сектору у відсотках до ВВП було досліджено багатьма вченими [1, 9].

Величина кредиту приватному сектору, виражена у відсотках ВВП, є найбільш важливим комплексним індикатором фінансового розвитку. Зокрема встановлено, що збільшення цього показника на 1 процентний пункт приводить до підвищення щорічної швидкості економічного зростання на 0,15–0,2 процентних пункта.

Таблиця 4

Коефіцієнт детермінації між ВВП на душу населення (ПКС) та експортом

Країна	Період, що аналізується, роки	R ²
Білорусь	1993–2009	0,935
Болгарія	1992–2009	0,964
Хорватія	1995–2008	0,98
Чехія	1995–2009	0,994
Естонія	1993–2008	0,983
Угорщина	1992–2008	0,987
Латвія	1992–2008	0,987
Литва	1993–2008	0,980
Польща	1993–2009	0,979
Румунія	1992–2009	0,983
Росія	1992–2009	0,975
Сербія	2000–2009	0,866
Словаччина	1993–2008	0,983
Словенія	1993–2008	0,995
Україна	1993–2008	0,472

Розрахуємо коефіцієнт кореляції між цими двома показниками (табл. 5). У ході дослідження встановлено, що в одинадцяти країнах регіону існує пряма стійка залежність темпів зростання ВВП від темпів зростання кредитів приватному сектору.

Таблиця 5

Коефіцієнт детермінації між ВВП на душу населення (ПКС) та кредитом приватному сектору, % до ВВП

Країна	Період, що аналізується, роки	R ²
Білорусь	1993–2009	0,738
Болгарія	1992–2008	0,197
Хорватія	1993–2008	0,782
Чехія	1995–2008	0,414
Естонія	1993–2008	0,990
Угорщина	1992–2008	0,872
Латвія	1992–2008	0,955
Литва	1993–2008	0,878
Польща	1993–2009	0,894
Румунія	1992–2009	0,941
Росія	1992–2009	0,970
Сербія	2000–2009	0,422
Словаччина	1993–2008	0,188
Словенія	1993–2008	0,984
Україна	1993–2008	0,790

Зв'язок, швидше за все, має двосторонній характер: незважаючи на встановлену причинну залежність зростання від фінансового розвитку,

збільшення ВВП, у свою чергу, дає поштовх розширенню фінансового ринку.

Таким чином, розрахунки показали, що тільки у двох країнах регіону (Росії та Хорватії) фактори економічного зростання діють за класичною схемою. У решті країн аналіз одного, двох чи трьох факторів з п'яти, що досліджувалися, не виявив їх стійкого зв'язку з економічним зростанням (табл. 6).

Таблиця 6

Порівняльна характеристика країн Центральної та Східної Європи за ознакою наявності зв'язку між досліджуваними макропоказниками та економічним зростанням

Країна	Кількість зайнятих	Зовнішній борг	Експорт	ППП	Кредит приватному сектору
Білорусь	0,279	0,917	0,935	0,764	0,738
Болгарія	0,594	0,878	0,964	0,915	0,197
Хорватія	0,555	0,966	0,98	0,895	0,782
Чехія	0,277	0,975	0,994	0,216	0,414
Естонія	0,137	0,974	0,983	0,913	0,990
Угорщина	0,160	0,867	0,987	0,345	0,872
Латвія	0,133	0,991	0,987	0,603	0,955
Литва	0,133	0,955	0,980	0,642	0,878
Польща	0,430	0,905	0,979	0,783	0,894
Румунія	0,223	0,966	0,983	0,896	0,941
Росія	0,583	0,718	0,975	0,926	0,970
Сербія	0,320	0,778	0,866	0,799	0,422
Словаччина	0,506	0,983	0,983	0,314	0,188
Словенія	0,790	0,943	0,995	0,410	0,984
Україна	0,543	0,678	0,472	0,764	0,790

Найбільш цікавим результатом дослідження, на наш погляд, є повна відсутність зв'язку між кількістю зайнятих та ВВП у більшості країн регіону, тоді як у більш розвинутих країнах спостерігається стійкий позитивний зв'язок між зазначеними показниками (табл. 7).

Таблиця 7

Коефіцієнт детермінації між ВВП на душу населення (ПКС) та кількістю зайнятих у країнах ЄС

Країна	Період, що аналізується, роки	R ²
Австрія	1992–2008	0,966
Бельгія	1992–2008	0,975
Данія	1992–2008	0,891
Фінляндія	1992–2008	0,922
Франція	1992–2008	0,947
Німеччина	1992–2008	0,806
Греція	1992–2008	0,979
Ірландія	1992–2008	0,944
Італія	1992–2008	0,861

Продовження табл. 7

Країна	Період, що аналізується, роки	R ²
Люксембург	1992–2008	0,986
Нідерланди	1992–2008	0,901
Португалія	1992–2008	0,862
Іспанія	1992–2008	0,987
Швеція	1992–2008	0,787
Великобританія	1992–2008	0,981

Відомо, що значний вплив на економічне зростання мають не тільки економічні фактори, але й інституціональні, зокрема політична нестабільність у країні, ступінь довіри населення країни до політичної влади, рівень корупції. У деяких країнах ці фактори виявляються більш вагомими, ніж економічні складові. Так, Україна згідно з щорічною доповіддю, яку складає Світовий Економічний Форум, посідає майже останні місця за цими показниками.

Висновок. Таким чином, аналізуючи економічну циклічність у країнах Центральної та Східної Європи, вважається доцільним дослідити не тільки економічні змінні, але й політико-інституціональні показники, що відображають регіональну специфіку цих країн.

Список використаної літератури

1. Лерман А.В. Анализ тенденций производительности в странах СНГ (четвертый проект), Отчет Всемирного банка по действующему проекту / А.В. Лерман. – 2006.
2. Приватизация или внешний долг? Варианты финансирования внешнеторгового дефицита Беларуси / Е. Ракова, Г. Шиманович. – СПб.: Невский простор, 2007. – 87 с.
3. Asheghian P. Determinants of economic growth in the United States. The role of foreign direct investment / P. Asheghian // The international trade journal, 2004. – № 1, № 18. – P. 63–83.
4. Brock G. Growth in Russia during the 1990s – What role did FDI play? / G. Brock // Post-communist economies, 2005. – № 3, 17. – P. 319–329.
5. Chowdhury A. FDI and growth: What causes what? / A. Chowdhury & G. Mavrotas // The World Economy, 2006. – № 29 (1). – P. 9.
6. Easterly William R. Growth Implosions and Debt Explosions: Do Growth Slowdowns Cause Public Debt Crises? / William R. Easterly // World Bank Policy Research Working Paper No. 2531, Washington, 2001.
7. Elbadawi I. Debt Overhang and Economic Growth in Sub-Saharan Africa, in External Finance for Low-Income Countries, ed. by Zubair Iqbal and Ravi Kanbur / I. Elbadawi, B. Ndulu, N. Ndung'u. – Washington: International Monetary Fund, 1997.
8. Hansen H. On the casual links between FDI and growth in developing countries / Hansen H. & J. Rand // The World Economy, 2006. – № 29. – P. 21.
9. Hobson A. Industrial system / A. Hobson. – London, 1909. – 443 p.
10. Pattillo C. External Debt and Growth / C. Pattillo, H. Poirson, L. Ricci // IMF Working Paper № 02/69.

11. Tian X. Foreign Direct Investment and economic performance in transition economies: Evidence from China / X. Tian, S. Lin & V. I. Lo // Post-Communist Economies, 2004. – № 16 (A). – P. 499–510.

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

В роботі досліджена взаємозв'язь економічного росту з численністю зайнятого населення, сукупним зовнішнім боргом, величиною експорту, кредитом частині сектору і об'ємом прямих іноземних інвестицій в країнах Центральної і Східної Європи; дана якісна оцінка отриманих залежностей.

Ключові слова: економічний ріст, фактори економічного росту, циклічність, країни Центральної і Східної Європи.

The paper explores the relationships between economic growth and total employment, gross external debt, export value, domestic credit to private sector and foreign direct investments; the article also contains the qualitative assessment of the results obtained.

Key words: economic growth, factors of economic growth, cyclicity, Central and Eastern European countries.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 621.01:331.102.344

Т.С. Мішустіна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність та розвиток структури інтелектуального капіталу як фактора підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. Проаналізовано стан і тенденції машинобудівної промисловості України. Подано структуру компонентів інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальний ресурс, конкурентоспроможність, структура інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві інтелектуальний капітал стає основою багатства. Саме він визначає конкурентоспроможність економічних систем, є ключовим ресурсом їх розвитку. У процесі створення, трансформації та використання інтелектуального капіталу беруть участь усі суб'єкти ринкових відносин.

Одним із головних компонентів капіталу в економічній системі є капітал первинних її учасників – підприємств. Він формує базу економічних ресурсів виробничої системи, сфери обігу та виконує важливі функції: відтворювальну, нагромаджувальну, вартісну, фінансову, виробничу, інвестиційну, соціальну. Ця проблема для України загострюється у зв'язку з тим, що сьогодні в Україні спостерігаються диспропорції та протиріччя у системі створення капіталу, зокрема: зменшується величина власного капіталу в ресурсах підприємств для здійснення господарської

діяльності, що знижує рівень реальної капіталізації економіки; погіршується структура капіталу через розширення позичкового капіталу та суттєво послаблюється стан фінансової автономії підприємств. Ситуація погіршилася після світової фінансової кризи, спричиненої розбалансуванням руху фінансових потоків між сферою виробництва та обігу, зниженням ліквідності та платоспроможності економічних систем, дефіцитом власних ресурсів, а також розбалансованістю інвестування, обсяги фінансування активів зросли з відповідним зменшенням обсягів інвестицій у виробництво та основний капітал.

Оскільки у вітчизняній науці категорія «капітал», що знаходиться у власності та розпорядженні суб'єктів господарювання, почала досліджуватися з часу незалежності України, то теоретичні і методологічні підходи до трактування цього поняття на мікро- та макроекономічному рівні фактично перебувають на етапі становлення. У процесі становлення в Україні ринкових відносин проблема розвитку інтелектуального капіталу набуває важливого значення. Це пов'язано з необхідністю докорінної перебудови достатньо потужного виробництва. Зумовлено це тим, що застосування продуктів інтелектуальної праці визначає перехід до якісно нового типу економічного зростання та розвитку.

У зв'язку з тим, що інтелектуальний капітал є якісно новою формою капіталу, необхідною для створення інтелектуального продукту і бажаного доходу, вчені приділяють досить значну увагу терміну «інтелектуальний капітал», проте, незважаючи на наявність великої кількості досліджень з цієї проблематики, категорія «інтелектуальний капітал» досі залишається однією з невизначених і найбільш динамічних.

Аналіз досліджень. Витоки теорії інтелектуального капіталу знаходимо у працях У. Петті, А. Сміта, Д. Мілля, К. Маркса, Ж. Сея, Н. Сеніора, Ф. Ліста, Г. фон Тюнена, У. Багехота, Е. Енгеля, Л. Вальраса, І. Фішера та інших видатних економістів минулих століть. Економічні аспекти інтелектуального капіталу розглянуто в працях сучасних економістів: Д. Белла, Г. Беккера, Е. Брукінга, П. Друкера, Л. Едвінссона, Д. Клейна, Ф. Ліхтенберга, Х. Мак-Дональда, М. Мелоуна, Л. Прусака, Т. Сакайя, Р. Стейера, Т. Стюарта, Ф. Фукуяма, Т. Шульца, Б.Б. Леонтєва, В.Л. Іноземцева, С.М. Климова, В. Титкова, Л.І. Лукичева, І.Д. Єгоричева та ін. Зазначена проблема досліджується у працях вітчизняних авторів: Г. Башняніна, П. Бережного, І. Болдирева, А. Гальчинського, А. Гапоненко, А. Гейця, С. Злупка, М. Крупки, В. Кінаха, С. Козинського, І. Комарова, В. Олейко, С. Панчишина, М. Паладія, В. Рача, К. Самаряна, В. Семиноженка, А. Чухна, С. Чугуєвця та ін.

Виклад основного матеріалу. Перші спроби визначити сутність інтелектуального капіталу припадають на 60-ті роки ХХ ст. М. Фрідмен, досліджуючи цю категорію, визначив джерело, специфіку руху (кругообігу), структуру та деякі особливості інтелектуального капіталу, але комплексного уявлення щодо сутності цього поняття сформовано так і не було [8] (рис. 1).

Безумовно, інтелектуальний капітал (від лат. *intellectualis capitalis* – розумовий головний або головні знання) – це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює характерні лише для нього (інтелектуального капіталу) специфіку і особли-

вості. Можна виокремити такі специфічні, відмітні риси інтелектуального капіталу [6]:

- нематеріальність природи інтелектуального капіталу, через що його іноді називають невидимим активом;
- інтелектуальний капітал не амортизується в процесі використання, навпаки, втрачає свою вартість саме від того, що не використовується;
- пріоритетна спрямованість інтелектуального капіталу на майбутнє: основа для його оцінки – це вартість, що буде створена в процесі його майбутнього використання;
- інтелектуальний капітал оцінюється за допомогою як вартісних, так і невартісних показників;
- необмеженість інформаційного ресурсу;
- інвестиції в інтелектуальний капітал забезпечують його власнику одержання більш високого доходу;
- наявність мережевих ефектів та зростаючої граничної корисності.

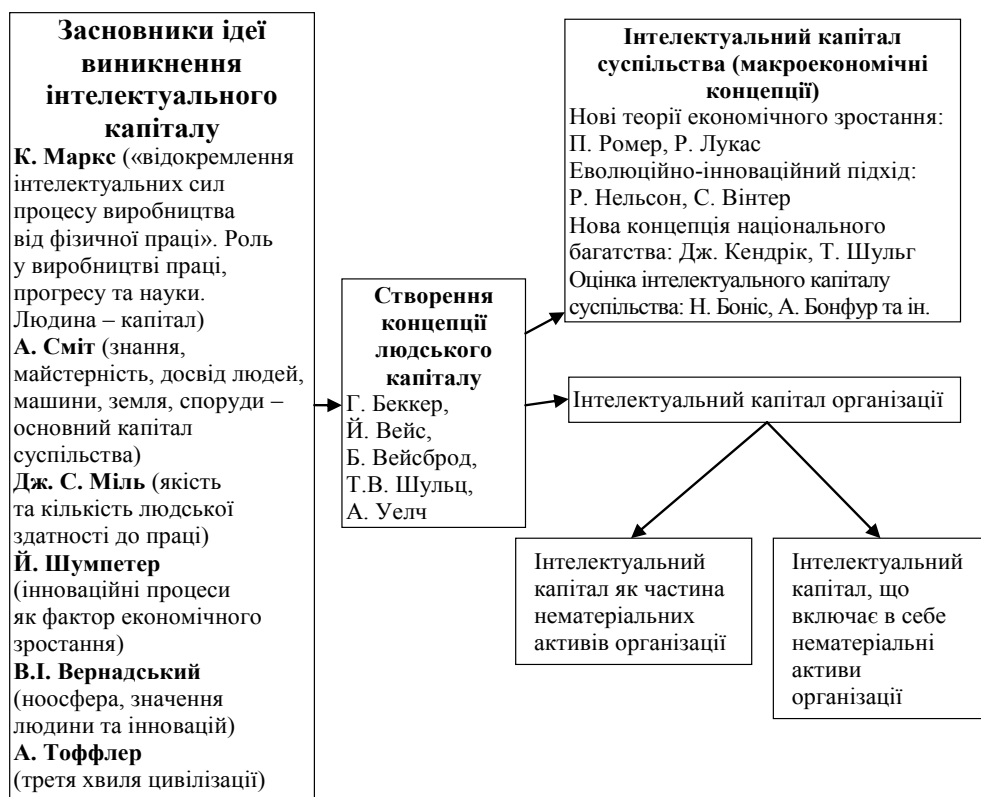


Рис. 1. Розвиток основних напрямів у дослідженні інтелектуальних ресурсів і капіталу [2]

Враховуючи вищезазначене, інтелектуальний капітал можна розглядати як філософсько-економічну категорію, що є невід’ємною для будь-якого економічного суб’єкта, як відносно стійку систему інтелектуальних

ресурсів, що забезпечують потік благ у майбутньому, дозволяючи якісно змінювати оточення шляхом інновацій.

Ознаки інтелектуального капіталу як філософсько-економічної категорії [5]:

- сукупність людського, клієнтського і структурного капіталу;
- базування перш за все на інтелектуальних властивостях індивідів;
- нагромадження;
- наявність майбутніх економічних вигод у вигляді майбутніх надходжень від інтелектуального капіталу як економічного ресурсу і збільшення надходжень від інших ресурсів (праця, капітал, земля, підприємницькі здібності) у результаті функціонування інтелектуального капіталу;
- наявність капітальних і стійких технологічних, фінансових, конкурентних та інших видів переваг у результаті використання елементів інтелектуального капіталу.

Що стосується ролі інновацій, то М. Шарко встановлює деякі загальні закономірності та основні тенденції інноваційної діяльності, а саме: посилення залежності виробництва товарів і послуг від наукових знань і технологій, збільшення кількості виробників нових знань, зростання залежності інноваційної динаміки від успішної взаємодії та співробітництва між фірмами, поширення нових технологій, що передбачає, крім купівлі нового обладнання, організаційні зміни в системі менеджменту [7].

Не менш важливою є структура інтелектуального капіталу (табл. 1) та його класифікація (рис. 2).

Таблиця 1

Підходи до формування структури інтелектуального капіталу*

Автор	Елементи інтелектуального капіталу
К.-Е. Свейбі	– зовнішня структура (тісні взаємовідносини підприємства та інших суб'єктів ринку); – внутрішня структура (культура і традиції фірми, а також комп'ютери, інформаційні мережі, засоби зв'язку і технології, які безпосередньо використовують працівники у своїй роботі); – індивідуальна компетентність (здатність індивіда до певних дій у найрізноманітніших ситуаціях)
Е. Брукінг	– ринкові активи (клієнтські взаємозв'язки, договори та контракти); – активи інтелектуальної власності (патенти, торгові марки, авторські права, такі, що були виготовлені працівниками, але знаходяться у власності фірми, яка має повне право на їх використання); – активи інфраструктури (філософія управління фірми, її культура та бізнес-традиції); – гуманітарні активи (людські ресурси)
Л. Едвінсон, М. Мелоун	– структурний капітал (технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, патенти, торгові марки, бази даних, електронні мережі та інші об'єктивні фактори, що забезпечують реалізацію людського капіталу в практичній діяльності); – людський капітал (знання, вміння, навички, досвід, культура, внутрішні цінності, що притаманні працівникам)

Автор	Елементи інтелектуального капіталу
О. Панкрухін	<ul style="list-style-type: none"> – клієнтський капітал (імідж, бренди, торгові марки, взаємозв'язки, що сприяють налагодженню та зміцненню клієнтських взаємовигідних відносин); – організаційний капітал (об'єктивно діючі фактори та умови, що впливають на формування інтелектуального капіталу на певній визначеній території, зокрема: правові норми, інституціональні складові науки та освіти, капіталізація компанії, соціальні інститути, технології, технічне і програмне забезпечення, інтелектуальна власність, корпоративна культура); – людський капітал
Ю. Гава	<ul style="list-style-type: none"> – людський капітал (знання, навички, вміння, досвід, творчі здібності працівників, їх вміння працювати та приймати рішення в конкретних ситуаціях, створювати імідж фірми та будувати стратегічні і тактичні цілі); – технологічний капітал (способи організації виробництва, способи управління ним, технології виробництва, технології соціокультурних взаємовідносин, логістичні зв'язки)

*Складено за [1].

Беручи до уваги все вище зазначене і той факт, що постіндустріальна економіка характеризується зростаючою роллю інтелектуальних ресурсів, порівняно з матеріальними активами, можна зазначити, що інтелектуальний капітал у машинобудівній сфері – основа її конкурентного і динамічного потенціалу і головний фактор впливу в системі забезпечення її конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність – спроможність підприємства використовувати свій конкурентний потенціал для створення і підтримки додаткових конкурентних переваг з метою збереження стійкого становища на ринку і оптимізації прибутку за рахунок завоювання прихильності споживачів. Конкурентний потенціал машинобудівного підприємства визначається певною комбінацією ресурсів, виконаною в контексті обраної стратегії ринкової поведінки. Сучасні ринкові умови потребують від машинобудівних підприємств особливої стійкості їх системного розвитку як гарантії довгострокового функціонування на ринку. Тобто конкурентоспроможність можна розглядати і як можливість підприємства протистояти агресивним впливам середовища.

Інтелектуальний капітал машинобудівного підприємства можна визначити як сукупність укрупнених груп ресурсів, які використовуються у виробництві вартості машинобудівних підприємств (рис. 3).

Ситуація в галузях машинобудування ускладнюється через їхню специфіку, яка полягає в такому:

- продукція машинобудування – це здебільшого кінцевий продукт виробничого призначення для різних галузей народного господарства, як правило, інвестиційний товар тривалого використання, що потребує великих витрат споживача;

- рішення про купівлю товарів виробничого призначення приймається колективом фахівців. Особлива увага приділяється нормативним



Рис. 2. Класифікація видів інтелектуального капіталу

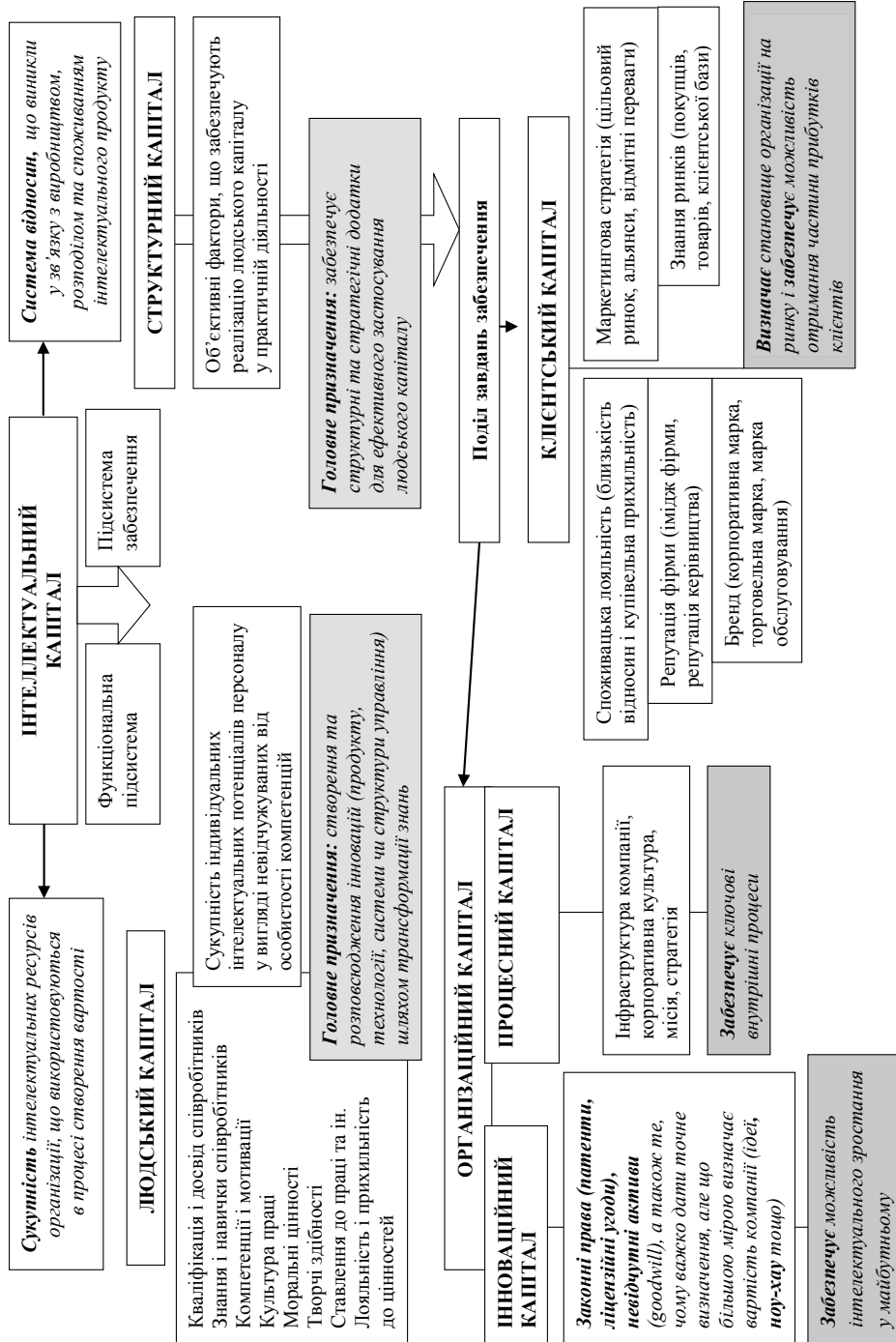


Рис. 3. Опис компонентів системи інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства

параметрам (безпеки, екологічності тощо), параметрам продуктивності, надійності ремонтпридатності та іншим технічним параметрам, що характеризують призначення продукції;

– галузі машинобудування першими реагують на економічні спади й останніми – на підйоми;

– основна частка підприємств машинобудівного комплексу – це колишні державні монополії. Вітчизняні монополії мали досить специфічні (що часто суперечили економічній природі монополії) характеристики: отримували сильну протекцію з боку держави; не володіли засобами виробництва і результатами праці і тому не несли серйозної матеріальної відповідальності за підсумки роботи; їм притаманні високі питомі витрати виробництва, весь виграш від монополюно високих цін і створення штучного дефіциту надходив не підприємству, а державі, що не дозволяло проводити необхідне розширення виробництва, а це, у свою чергу, сприяло зростанню дефіциту. Тому підприємства виявилися непристосованими до роботи в умовах конкуренції з іноземними виробниками;

– на вітчизняних машинобудівних підприємствах потенціал маркетингу має здебільшого дуже низький рівень чи знаходиться в зародковому стані;

– виробництво продукції машинобудування характеризується досить тривалим виробничим циклом, тому підприємства цієї групи галузей відчувають потребу в тривалому кредитуванні і сильно страждають в умовах високого рівня інфляції, до того ж продукція машинобудування є, як правило, досить наукомісткою, тому розробка нової продукції потребує значних витрат часу і коштів, а також наявності відповідної наукової і дослідно-конструкторської бази.



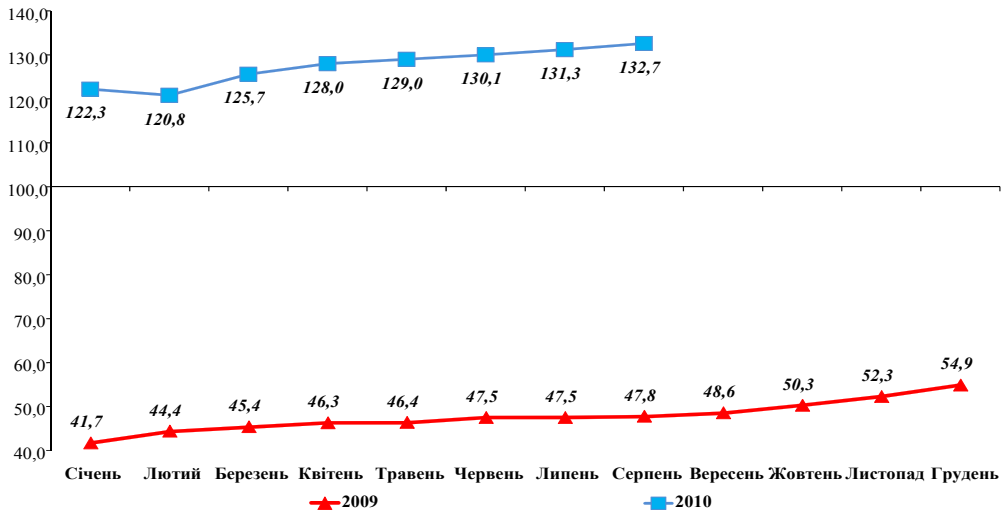
Складено за [4].

Рис. 4. Темпи приросту/зниження виробництва основної продукції машинобудування у 2009–2010 рр., %

Проте машинобудування продовжує демонструвати позитивну динаміку розвитку. Так, незважаючи на певне скорочення обсягів виробни-

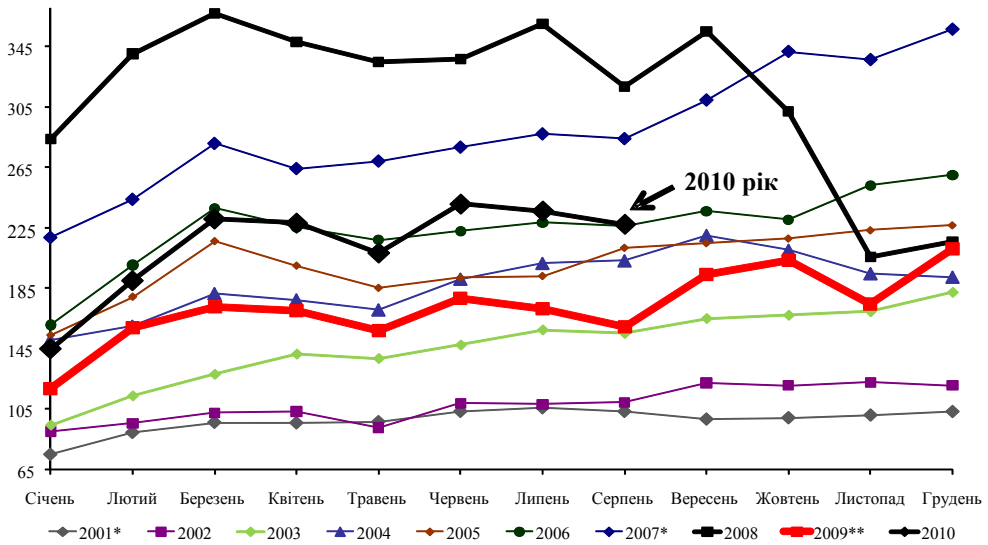
цтва у серпні до липня 2010 р. (мінус 1,9% проти зростання на 2% у липні до червня), у серпні 2010 р. до серпня 2009 р. спостерігалось прискорення темпів зростання до 42,1% (проти 38,4% у липні 2010 р. до липня 2009 р.), як показано на рис. 4.

Як наслідок, за підсумком січня–серпня 2010 р. продовжилася динаміка прискореного зростання кумулятивного показника до 32,7% (31,3% у січні–липні 2010 р.), як показано на рис. 5, 6.



Складено за [4].

Рис. 5. Зміни обсягів виробництва машинобудування (наростаючим підсумком до відповідного періоду попереднього року), %



Складено за [4].

Рис. 6. Індекс обсягу продукції машинобудування, % (грудень 2000 р.=100%)

У цілому на результати роботи машинобудування впливають такі фактори:

1. Стимулюючі: позбавлення інвестиційної активності у країнах СНД (у структурі експорту вітчизняної продукції машинобудування частка експорту до країн СНД становить майже 66%, а до РФ – майже 55%). Упродовж останніх місяців в основних імпортерів вітчизняної продукції машинобудування спостерігається покращання економічної ситуації та збільшується попит на інвестиції в основний капітал (у структурі споживання продукції машинобудування експорт становить 32,7%).

2. Стримуючі: суттєве скорочення внутрішнього попиту на продукцію машинобудування, перш за все автомобілебудування. Обмежений платоспроможний попит населення та корпоративного сектора в поєднанні із скороченням обсягів кредитування з початку року спричинили пролонговане згорання попиту на машинобудівну продукцію як населення, так і юридичних осіб.

Таблиця 2

Зміна загального обсягу наданих кредитів (залишки на кінець періоду), %*

Надані кредити	Січень	Січень–лютий	Січень–березень	Січень–квітень	Січень–травень	Січень–червень	Січень–липень
Нефінансовим корпораціям	-1,8	-1,4	-1,9	-0,8	-0,6	0,2	2,0
Домогосподарствам	-2,1	-3,4	-5,0	-6,2	-7,1	-8,3	-8,5

*Складено за [3].

Позитивні процеси, які спостерігаються на грошово-кредитному ринку, поки що не привели до активізації процесів кредитування: з початку року загальний обсяг наданих кредитів зменшився на 1,1% (станом на 1.09.2010 р.) [3] При цьому, якщо ситуація з кредитуванням нефінансових організацій поступово покращується (з початку 2010 р. і до липня зафіксовано зростання на 2,0%), то у домогосподарствах обсяг наданих кредитів скорочується на 8,5% (табл. 2).

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок про те, що для підприємств машинобудівного комплексу найбільш складно перебороти відставання від світових лідерів. Економічна криза посилює значущість інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства для його стійкого розвитку. Зростає важливість розвитку всіх елементів інтелектуального капіталу для всіх типів машинобудівних підприємств відповідно до їх стратегічної спрямованості, що потребує адекватних дій з управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств.

Успіхи в оволодінні інтелектуальним капіталом пов'язані з вирішенням питань ефективного управління: створення і примноження інтелектуального потенціалу підприємства; використання інтелектуального капіталу при створенні інноваційної продукції; процесом інвестування всього циклу перетворень інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал машинобудівного підприємства як унікальна комбінація інтелектуальних ресурсів є основою динамічного потенціалу і впливає на формування його конкурентних переваг.

Однак комплексний аналіз формування та розвитку інтелектуального капіталу ще попереду. Детального аналізу потребує розгляд питань з теоретичного погляду — з'ясування соціально-економічної природи інтелектуального капіталу, обґрунтування оцінки інтелектуального капіталу та об'єктів інтелектуальної власності як його складової, і з практичного — аналіз методологічних підходів до того, як суб'єкт господарювання може створювати, розвивати, нагромаджувати і використовувати інтелектуальний капітал для досягнення своїх стратегічних цілей. Для вирішення цих практичних проблем необхідний глибокий теоретичний аналіз економічної ситуації, що склалася, а також соціально-економічної суті інформаційного виробництва як основи дальшого поступу.

Список використаної літератури

1. Гава Ю.В. Структура інтелектуального капіталу / Ю.В. Гава // Науково-технічна інформація. — 2006. — №3. — С. 29–32.
2. Григорьев Д.В. Интеллектуальный капитал: от уровня индивида к уровню общества / Д.В. Григорьев // Евразийский международный научно-аналитический журнал: проблемы современной экономики. — № 3 (31) // <http://www.m-economy.ru>
3. Офіційний інтернет-портал Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua/>
4. Офіційний інтернет-портал Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Пронина И.В. Интеллектуальный капитал: сущность, структура, функции / И.В. Пронина // Электронное научное издание: Аналитика культурологии. — 2008. — № 2 (11) // <http://analiculturolog.ru>
6. Терон І.В. Інтелектуальний капітал як основне джерело багатства в постіндустріальному суспільстві/ І.В. Терон // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 7. — С. 90–94.
7. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. — 2005. — № 8. — С. 25–30.
8. Friedman M. The Basic Postulates of the Demand Theory / M. Friedman // Economics Studies Quarterly. — 1963. — Vol. 14. — P. 115–140.

Стаття посвячена суті и розвитку інтелектуального капіталу як фактора підвищення конкурентоспособності машинобудівних підприємств. Проаналізовано стан і тенденції розвитку машинобудівної промисловості України. Представлена структура компонентів інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства.

Ключевые слова: *інтелектуальний капітал, інтелектуальний ресурс, конкурентоспособність, структура інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства.*

The article is devoted an essence and intellectual capital development, as factor increase competitiveness of the machine-building enterprises. The analysis and tendencies development machine engineering industry of Ukraine is carried out. The structure components an intellectual capital of the machine-building enterprise is presented.

Key words: *intellectual capital, intellectual resources, competitiveness, intellectual capital structure of machine-building enterprise.*

Надійшло 15.10.2010.

УРАХУВАННЯ ДИНАМІКИ СИСТЕМИ ЦІННОСТЕЙ ПІД ЧАС РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ МІСТА

У статті розглядаються особливості формування ціннісних орієнтирів населення, що залежать від домінуючих тенденцій економічного розвитку. На базі використання концептуальної схеми теореми Інглхарта запропоновано методологічні основи врахування динаміки системи цінностей під час розробки стратегії міста. На підставі порівняння структури найбільш відомих досліджень суспільних цінностей, що проводяться у Німеччині, США та Великій Британії, з форматом та результатами дослідження, що було проведено у Дніпропетровську та Львові, сформульовано практичні рекомендації щодо розробки проектів стратегічного розвитку, які орієнтовано на системи цінностей, що перебувають у фазі трансформації.

Ключові слова: системи цінностей, інтереси, опитування громадської думки, теорема Інглхарта, стратегічне планування розвитку території.

Вступ. Питання розробки стратегії регіональних утворень (міста чи окремого адміністративного регіону) є комплексним та дуже складним, насамперед завдяки тому, що під час його вирішення треба не тільки визначити загальне бачення та найбільш важливі перспективи розвитку, але й врахувати поточні інтереси різних зацікавлених сторін – місцевої громади, бізнесу, політичних організацій, влади та ін. Дуже розповсюдженою є ситуація, коли такі інтереси (що можуть навіть не мати вузькокорпоративного характеру) не тільки не збігаються, але є протилежними.

З урахуванням цієї особливості дуже важливим є визначення об'єктивних передумов формування інтересів окремих верств населення, політичних сил та суб'єктів економічної діяльності. Виправданою є гіпотеза про те, що такі інтереси досить сильно залежать від системи цінностей, яка є властивою більшості мешканців конкретного регіонального угруповання, більшості представників окремої політичної сили, більшості представників бізнесу певного масштабу. Зрозуміло, що такий підхід не є всеохоплюючим, тобто всі аспекти інтересів окремої групи (регіонального угруповання, партії, верстви бізнесу), визначаються винятково суб'єктивною системою цінностей, але система цінностей чинить найбільш важливий вплив на механізм формування інтересів.

Слід зауважити, що питання виникнення окремих ціннісних переваг досить детально розглядаються у науковій літературі. Одним з найбільш відомих авторів, що мають вагомий доробок стосовно цього питання, є Інглхарт [1, 2], що вперше визначив припущення про принципову зміну в системі цінностей на користь так званих постмодерністських цінностей (громадської свободи, демократії та ін.), яке має ім'я теореми Інглхарта. Але в науковій літературі майже невідомі спроби пов'язати ані самі цінності, ані їхню динаміку з процесом формування інтересів, що підлягають врахуванню під час розробки стратегії регіонального або загальнонаціонального масштабу. Поодинокі роботи у цьому напрямі існують, наприклад, під час узагальнення загальнонаціонального опитування ALLBUS у Німеччині (1994–2006 рр., [3, 4]) було ідентифіковані інтереси різних географічних регіонів у категоріях системи цінностей, але зга-

дане дослідження було спрямоване на вивчення процесу вирівнювання розвитку західних та східних земель Німеччини після об'єднання, тобто таке дослідження має досить вузькоспеціалізований характер.

Постановка завдання. Тому питання врахування системи цінностей та її динаміки під час розробки стратегії міста чи іншого регіонального утворення є дуже важливим та актуальним, особливо з точки зору вдосконалення процесу розбудови відкритого суспільства в Україні в контексті прискорення інтеграції до світового та європейського простору.

Виходячи з вищезгаданого, до завдань цього дослідження належать:

- визначення системи цінностей на рівні регіону (міста);
- порівняння регіональної системи цінностей із загальнонаціональною та міжрегіональними порівняннями;
- визначення каналів впливу ціннісних орієнтацій на сприйняття стратегічного бачення та стратегічних цілей на регіональному (місцевому) рівні;
- ідентифікація суспільних інтересів, що є похідними з актуальної системи цінностей;
- визначення механізму сприйняття стратегічного бачення та місії, закладених у програму стратегічного розвитку міста з боку верств населення, що поділяють різні системи цінностей;
- визначення напрямів урахування ефектів залежності сприйняття цінностей та напрямів можливого вдосконалення процесу зміни ціннісних орієнтацій мешканців регіону.

Результати дослідження. Для вирішення першого та другого завдань було використано результати соціологічного дослідження, що стосується визначення локальної системи цінностей на рівні м. Дніпропетровська та м. Львова [5]. Згадане дослідження проводилося на замовлення Українського бізнес-клубу «Develop your business» наприкінці 2009—початку 2010 рр. Під час опитування було застосовано стандартні методи збору та обробки соціологічної інформації. Незважаючи на те, що автори дослідження не претендують на сувору статистичну значущість результатів, за їхнім визначенням, похибка становить 3,5% (при 2158 респондентах), що перебуває у межах довірчого інтервалу. Тобто наведені дані можна використовувати як базу для проведення ґрунтовних узагальнень.

Для вирішення другого та третього завдання дослідження було використано загальні положення та наслідки теореми Інґльхарта [1]. Їхній зміст було інтерпретовано у контексті вирішення завдання врахування поточної системи цінностей під час розробки стратегії міста. Крім того, концептуальний механізм зміни ціннісної орієнтації, що був уперше відтворений Інґльхартом на підставі моніторингу результатів періодичних соціологічних обстежень у США за період з 1965 по 1978 рр., було використано для побудови механізму суспільного сприйняття актуальності та порівняльної важливості окремих орієнтирів стратегічного розвитку міста. Незважаючи на те, що уявлення Інґльхарта мають концептуальний та якісний характер, їх можна використовувати як методи аналізу та експертизи складних процесів динаміки соціальних інтересів та цінностей.

Для вирішення п'ятого завдання дослідження було використано власні гіпотези та концептуальні підходи авторів, які полягають у тому,

що внаслідок врахування характеру суспільних ціннісних орієнтацій під час розробки, обговорення та прийняття стратегій розвитку міста чи іншої одиниці адміністративного поділу, суттєво змінюється результат, якій підлягає втіленню. Можна навіть увести класифікацію стратегій з точки зору переважної орієнтацій на певну систему цінностей, яку дуже зручно вживати при аналізі та оптимізації процесів стратегічного розвитку міста або регіону.

Соціологічне дослідження, що було проведено у Дніпропетровському та Львівському регіоні наприкінці 2009—початку 2010 рр., включало в себе такі групи змінних:

- Демографічний портрет мешканців регіону.
- Ставлення до родини та сімейних цінностей.
- Ставлення до традицій.
- Сприйняття та ставлення до змін.
- Ставлення до підприємництва.
- Люди та суспільство.
- Ставлення до адміністративної та політичної влади.
- Толерантність.
- Розуміння важливості доступу до інформації.

Усього до опитування було включено 73 змінні.

Для порівняння наведемо перелік головних груп змінних, що залучено до дослідження ALLBUS (Die Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften – нім.: *загальне соціологічне опитування населення*), яке проводиться у Німеччині з 1980 р.:

- Оцінка економічної ситуації в країні.
- Політичні переваги та залученість до політичної діяльності.
- Ставлення до процесів об'єднання Німеччини.
- Ставлення до соціальної нерівності та майнового становища.
- Довіра до суспільних інституцій та організацій.
- Гордість бути німцем.
- Ставлення до мігрантів та національних меншин.
- Прихильність до різних політичних регіонів.
- Родина та виховання дітей.
- Ставлення до абортів.
- Питання здоров'я та здорового способу життя.
- Важливість якості життя та характеристики зайнятості.
- Способи проведення вільного часу.
- Використання засобів масової інформації.
- Релігійність та приналежність до церкви.
- Турбота про навколишнє середовище та боротьба із забрудненням.
- Ставлення до адміністративної влади.
- Ставлення до амністії правопорушників та острах злочинів.
- Девіантна поведінка та засоби запобігання.

Усього опитування дозволяє визначити майже 3500 змінних, що потім піддаються статистичній обробці, в тому числі безпосередньо на сайті дослідження: <http://www.gesis.org>.

Широкомасштабне соціологічне опитування GSS (General Social Survey – англ.: *загальне статистичне опитування*), що з 1972 р. впро-

ваджується у США, включає більше 5000 змінних. Можна виділити такі найбільш потужні групи змінних:

- Ставлення до військової служби та призову.
- Соціальні мережі та соціально-політична ангажованість.
- Ставлення до релігії.
- Міжрасові відносини та мультикультуризм.
- Родинна мобільність.
- Кваліфікація, компетентність та залучення до професійних організацій.
- Медичне обслуговування та медична етика.
- Цінність прав та свобод, альтруїзм.
- Інформаційне суспільство.
- Ставлення до свободи носіння зброї.
- Якість умов праці та зовнішнього оточення на місцях працевлаштування.
- Психічне здоров'я.
- Ставлення до імміграції.
- Задоволеність оплатою праці.
- Ставлення до осіб з фізичними вадами.

Аналогічно ALLBUS статистичну обробку змінних GSS можна виконати безпосередньо на сайті дослідження: <http://www.norc.org>.

Майже кожна країна світу здійснює аналогічні дослідження, але за рівнем масштабності згадані два дослідження та BSA (British Social Attitudes Survey – англ.: *британське опитування соціальних цінностей*, сайт: <http://www.britsocat.com>), що проводиться з 1983 р. та включає 661 змінну, які об'єднані у 28 представницьких груп (з урахуванням такої важливої для Великої Британії теми, як ставлення до Північної Ірландії), є найбільш докладними. Тому структуру та логіку саме цих досліджень слід вважати еталонними для визначення можливості застосування результатів інших локальних і загальнонаціональних опитувань при вирішенні питань динаміки системи суспільних цінностей у межах окремої території чи держави в цілому.

Порівнюючи принципи побудови регіонального дослідження з переліченими еталонними підходами, можна зробити висновок, що наявні матеріали можна використовувати під час аналізу динаміки системи цінностей насамперед тому, що у регіональному дослідженні є базові змінні, такі як ставлення до традицій, сприйняття та ставлення до змін, ставлення до підприємництва, ставлення до адміністративної та політичної влади, толерантність, що у комплексі дозволяють відстежувати не тільки динаміку процесу трансформації цінностей, але й прогнозувати.

Результати регіонального дослідження, що стосується визначення локальної системи цінностей у Дніпропетровську, дозволяють зробити такі узагальнення, що безпосередньо стосуються характеру ціннісної орієнтації та переваг мешканців міста [5]:

- ступінь довіри до влади, суспільних інститутів та інших утворень у мешканців регіону вражаюче низький – до 70% схильні вірити лише собі. При цьому 86,5% не мають та не бажають мати ніякого відношення до будь-якої політичної партії чи суспільної організації;
- головними потребами, що мають мешканці регіону, є економічні потреби чи потреби захищеності – так матеріальні фактори й різні на-

прями захищеності (юридична, медична, гарантування можливості забезпечення дітей) відзначаються респондентами, як такі, що є недостатніми. Та навпаки – впевненість у собі, самостійність у прийнятті рішень, вміння пристосовуватися до нових умов життя не відзначаються як дефіцит;

– джерелом власної захищеності певна більшість мешканців регіону (52,1%) вважають державу, тобто ці люди висловилися різною мірою позитивно на користь припущення, що достойне життя їм повинна забезпечити держава. Слід відзначити, що тільки 10,2% опитаних мають надію, що їх у принципі можуть захистити громадські організації, 7,4% – політичні партії, 8,9% – роботодавець, тоді, як у державу-захистника вірять 25,9%;

– ставлення до змін у населення здебільшого негативне, ніж позитивне – про це свідчить те, що тільки 32,4% респондентів дали стримано позитивну оцінку змін, 38,9% є прихильниками стабільності, 25,5% ставляться до змін нейтрально чи байдуже. Слід зауважити, що такі питання, як ставлення до змін дають досить великий відсоток так званих соціально виправданих відповідей, тобто у реальності ставлення населення до змін дещо гірше, ніж це публічно визнається.

Дуже показовим є результат, який полягає у тому, що всі визначені тенденції зберігаються і в дослідженні, яке було проведено у Львівському регіоні, відмінності виявляються тільки у характерних відсотках. Крім того, до міжрегіональних відмінностей, що були висвітлені при проведенні дослідження, слід віднести відзначені у [5] особливості оцінки рівня комфортності житла у Дніпропетровському та Львівському регіонах, ставлення до екологічної обстановки та виділення головних проблем територіальної громади. Це непрямо свідчить, що сучасний стан системи суспільних цінностей та головні тренди її розвитку, які було відтворено за допомогою даних дослідження є універсальними для України у цілому.

На жаль, в Україні доки не проводиться системний аналіз процесів трансформації суспільних цінностей на базі масштабного опитування, існують (з 2000 р.) опитування, що адресуються до питань оцінки економічного стану та перспектив його розвитку, які проводяться відомою соціологічною компанією GfK для Інституту перспективних досліджень (www.icps.kiev.ua). Тому зроблений вище висновок щодо узагальнення певних регіональних результатів на загальнонаціональному рівні має самостійну цінність.

Спираючись на виявлені тенденції, що у певному сенсі можна розповсюдити на рівень України в цілому, можна зробити такі висновки щодо напрямку змін у системі цінностей та факторів, що прискорюють чи загальмовують ці зміни:

– існує певне протиріччя між очікуваннями захисту (в тому числі – захисту економічного добробуту) з боку держави і тотальною зневірою населення у державі, її інститутах та суспільних механізмах захисту (самозахисту) за умов того, що саме незахищеність і недостатність певних компонентів матеріального добробуту пригадується як одна з головних проблем;

– існує протиріччя між переважною орієнтацією на цінності матеріального добробуту і захищеність, що належить до системи класичних

цінностей, і досить малою схильністю до змін, перегляду власної системи поглядів та життєвих цілей.

Слід зауважити, що аналіз результатів ALLBUS, BSA та GSS дозволяє зробити висновок, що у певному сенсі послаблює другу з виділених проблем формування сучасної системи цінностей – протягом значного періоду часу респонденти висловлювались на користь стабільності та виявляли стримане (та навіть прохолодне) ставлення до змін, але певні та навіть дуже потужні перетворення системи цінностей відбувалися всупереч інертності та схильності до стабільності. Сам факт, що широкомасштабні опитування почали впроваджуватися у країнах–лідерах економічного розвитку приблизно в однаковий час є наслідком того, що найбільш помітні зрушення у системі цінностей почали виникати у 80-х роках минулого століття на тлі переважної прихильності до стабільності та економічного добробуту.

Щодо першої проблеми, яка виникає в аспекті трансформації системи суспільних цінностей, можна зауважити, що вона може бути інтерпретована як прихований механізм переорієнтації на постмодерністські цінності, який полягає у такому: зневіра у державі та її інститутах, як можливого гаранті захищеності може призвести до переоцінки відносної цінності власних прав та свобод як єдиної можливої гарантії захисту за рахунок власних якостей, здібностей та можливостей.

Теорему Інґльхарта в адаптації до завдань цього дослідження можна звести до системи таких тез:

– зміни у світогляді людей, глибинні й масові, змінюють вигляд економічного, політичного і соціального життя: трансформуються політичні та економічні цілі, релігійні норми і сімейні цінності;

– ці зміни, у свою чергу, впливають на темпи економічного зростання, стратегічні настанови політичних партій і перспективи для демократичних інститутів;

– на всьому просторі передового індустріального суспільства для все більшої частини населення набувають зростаючої значущості свобода вираження і політична участь.

Зміни в культурі можна розглядати як породжувані соціальними та етичними змінами, а можна в них самих убачати фактор останніх; можна, нарешті, вважати ці впливи взаємними але, як би то не було, вищенаведені тези, зрозуміло, свідчать про те, що системи переконань на масовому рівні й глобальні зміни тісно пов'язані.

Протягом століть більшість людей була дуже серйозно стурбована загрозою суворих економічних нестатків, а то й голоду, що й призвело до суттєвого ухилу до цінностей захищеності та матеріального добробуту. Однак історично безпрецедентний ступінь економічної безпеки, якої зазнало повоєнне покоління в індустріальних суспільствах, вів до поступового зрушення пріоритету від «матеріалістичних» цінностей (коли упор робиться насамперед на економічну і фізичну безпеку) до цінностей «постматеріальних» (коли на перший план висуваються самовираження і якість життя).

Кількісно теорема Інґльхарта являє собою твердження, що перехід у напрямі постматеріальних (постмодерністських) цінностей стався, коли останні стали поділяти більш ніж 60% населення. Слід зауважити, що в

США такий перехід відбувся наприкінці 70-х років, на чому й побудовані праці Інґльхарта, в європейських країнах цей перехід відбувся ще пізніше, у 80-ті та 90-ті роки (якщо враховувати об'єднану Німеччину). Тобто перехід до постмодерністських цінностей не можна вважати остаточним, особливо стосовно європейських країн.

Більш того, економічна криза 2008–2010 рр. внесла певні корективи у динаміку процесу трансформації цінностей. Наприклад, на традиційному форумі Ради Європи «За майбутнє демократії» цього року мова йшла про кризу демократії. Одна з головних тез полягає в тому, що демократія втрачає реальні механізми, люди все менше впливають на політиків. Тобто на тлі кризи, коли, по-перше, сама захищеність та економічна безпека опиняються під загрозою, виникає досить жорстка необхідність делегування адміністративній владі додаткових повноважень, що веде до певного згорання демократичних механізмів. Таке делегування є невід'ємною реакцією на темпи та потужність кризових процесів, які не можуть бути компенсовані виключно економічними механізмами без адміністративного втручання (див., наприклад, [6], де наводиться порівняння між швидкістю певних базових макроекономічних закономірностей та характерними часовими параметрами нестійких процесів у економіці, які потребують компенсації).

Слід зауважити, що певні проблеми з виконанням теореми Інґльхарта у країнах–лідерах економічного розвитку виникали ще до кризи, та були зумовлені об'єктивною суперечністю, що існувала між реальним та уявним рівнем захищеності та добробуту. Дійсно, якщо спільно з цінностями проаналізувати динаміку такого показника як економічні очікування, то можна дійти такого висновку: як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні, в європейських країнах і США має місце суттєва переоцінка перспектив розвитку економічної системи, яка досить часто суперечить реальності.

У зв'язку з цим можна зробити висновок, що у певному сенсі перехід до цінностей постмодернізму є трендом, що базується на дуже цікавому виді інерції сприйняття. Ця інерція виникає завдяки випередженню суспільною свідомістю реальної якості та змісту економічних процесів. Тобто каналу впливу, який пов'язує глобальні зміни й системи переконань на масовому рівні, властивий наведений ефект підсилення, що перекручує реальний причинно-наслідковий зв'язок.

У цьому контексті дуже симптоматичними є рекомендації форуму Ради Європи «За майбутнє демократії» [7], сформульовані в аспекті протидії зазначеній тенденції: пропонується запустити самопідтримуючий механізм активізації позицій суспільства та громадських (державних) інститутів, стимулювати людей до більш активної політичної позиції, а політиків – до створення умов, які дозволяли б суспільству самостійно визначати власне життя. До складу інструментів підтримки функціонування цього механізму пропонується включити вже досить відомі компоненти концепції, що має назву демократії участі: референдуми, ініційовані знизу та визнані владою, електронне управління, постійну співпрацю влади з активними громадянами з громадських організацій у процесі розробки та реалізації політики, повний доступ до публічної інформації.

На думку авторів дослідження, реальний сенс таких заходів полягає у подальшому перекручуванні реального причинно-наслідкового зв'язку між глобальними економічними змінами й системою переконань на масовому рівні заради концепції, що вважається соціально виправданою. Особливо це стає зрозумілим, якщо врахувати той факт, що початок XXI-го ст., на думку більшості дослідників економічного циклізму, є періодом, коли виникає накладення понижуючих фаз декількох глобальних циклів, що є принциповою загрозою реальній захищеності та стабільності добробуту.

Повертаючись від наведених загальних суджень про особливості трансформації суспільних інтересів, що є похідними з актуальної системи цінностей та механізму сприйняття стратегічних аспектів економічного розвитку, до практичних питань урахування ефектів сприйняття цінностей та напрямів можливого вдосконалення процесу зміни ціннісних орієнтацій мешканців регіону, можна запропонувати такий класифікаційний принцип поділу стратегій розвитку регіону – класифікація з точки зору переважаючих цінностей. Загальні риси альтернативних стратегій, що виокремлюються відповідно до цього принципу, зведено у табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація стратегій точки зору переважаючих цінностей

Стратегії, що базуються на традиційних цінностях	Стратегії, що базуються на постмодерністських цінностях
Соціальний і економічний поділ стратегій гіпертрофований	Основний поділ стратегій – екологія та розвиток суспільства
Формулюються строго вимірювані орієнтири	Орієнтири є якісними
На виході розробки – календарний план, програма дій	На виході розробки – перелік пріоритетів

Враховуючи наведені вище міркування про випередження у каналі впливу, що пов'язує глобальні економічні змінами і систему переконань на масовому рівні, та беручи до уваги той факт, що актуальна система цінностей знаходяться у фазі трансформації, слід зробити висновок про те, що найбільш ґрунтовною буде така стратегія розвитку територіального угруповання, яка базується на суперпозиції традиційних та постмодерністських цінностей і має комбінацію характеристик, що наведені у табл. 1.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи аналіз динаміки системи цінностей під час розробки стратегії можна зробити такі висновки:

На рівні регіону та держави у цілому склалися початкові передумови сучасної трансформації системи цінностей у бік цінностей постмодернізму, що має бути враховано під час створення та пропаганди стратегії розвитку.

Є підстави вважати, що у кінцевому випадку більшість населення регіону буде залучено до стратегії, що відповідає сучасному набору цінностей.

У випадку суттєвої та швидкої переорієнтації стратегії на постмодернізм виникає блокування каналів сприйняття стратегічного бачення

та місії, тому врахування сучасної системи цінностей на рівні розробки стратегії має бути послідовним та досить повільними процесом.

Список використаної літератури

1. R. Inglehart. The silent revolution in Europe: intergenerational change in post-industrial societies / R. Inglehart // *American Political Science Review*. – No. 65. – 1977. – P. 991–1017.
2. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. – Princeton, 1990.
3. Michael Terwey. ALLBUS: A German General Social Survey. In: *Schmollers Jahrbuch. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* / Michael Terwey // *Journal of Applied Social Science Studies*. – 2000. – Nr. 120. – P. 151–158.
4. Michael Terwey and Horst Baumann. German General Social Survey. ALLBUS / Michael Terwey and Horst Baumann // *GGSS Cumulation 1980–2006 (ZA-Study-No 4243), Electronic Codebook, integrated Data File, and Survey Description*. – Cologne and Mannheim: GESIS, 2008.
5. Задоя А.А. Ценностные ориентиры как основа стратегического планирования развития территорий / А.А. Задоя // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2010. – № 2. – С. 5–17.
6. Момот В.Є. Квантовый подход к интерпретации нелинейных эффектов развития сложных экономических систем / В.Є. Момот // *Бюлетень Нобелівського Міжнародного економічного форуму*. – 2009. – № 1. – С. 42–54.
7. Сюмар Вікторія. Про демократію, журналістику та політиків, або Лист у відповідь / Вікторія Сюмар // <http://www.pravda.com.ua/columns/2010/11/1/5534988>

В статье рассматриваются особенности формирования ценностных ориентиров населения, которые зависят от доминирующих тенденций экономического развития. На основе использования концептуальной схемы теоремы Ингльхарта предложены методологические основы учета динамики системы ценностей при разработке стратегических планов развития города. На основе сравнения структуры наиболее известных исследований общественных ценностей, которые проводятся в Германии, США и Великобритании, с форматом и результатами исследований, которые проводились в Днепропетровске и Львове, сформулированы практические рекомендации по разработке проектов стратегического развития, ориентированные на системы ценностей, находящиеся на этапе трансформации.

Ключевые слова: системы ценностей, интересы, опрос общественного мнения, теорема Ингльхарта, стратегическое планирование развития территории.

In article the specific features of social values depending from global economics trends are analyzed. In the framework of Inglehart theorem some basic treatments for social values dynamics in process of municipal strategy development are proposed. On the basis of comparison between the most well-known surveys which run in Germany, USA and Great Britain and survey which were conducted in Dnepropetrovsk and Lvov region some practical advises towards municipal strategy focus at changing social values are formulated.

Key words: system of values, interests, opinion polls, Inglehart Theorem, strategic planning of territory development.

Надійшло 15.10.2010.

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА В СВЕТЕ КОНСОЛИДАЦИИ ИНТЕРЕСОВ: МИРОВОЙ ОПЫТ И НАШИ ПРОБЛЕМЫ

В статье исследуются проблемы проведения налоговых реформ, характерные для развитых стран, акцентируется внимание на необходимости осуществления идеологического влияния на поведение основных налогоплательщиков.

Ключевые слова: *неолиберализм, экономика предложения, налоговая реформа, ставки налогообложения, налоговые льготы, восприятие реформ общественным сознанием.*

Введение. Современный этап развития экономики Украины связан с весьма противоречивыми процессами, происходящими во всех, без исключения, сферах жизнедеятельности общества. Структурная разбалансированность экономики, нарастающие инфляционные процессы на фоне увеличения безработицы, социальная напряженность и политическая нестабильность – это далеко не полный перечень тех социально-экономических проблем, с которыми столкнулась Украина в процессе своей трансформации. Учитывая перманентное влияние глобальных тенденций и мировых кризисных процессов на еще очень нестабильную отечественную экономику, возникает острая необходимость принятия более радикальных мер по ее стабилизации.

Постановка проблемы. Среди различных форм государственного регулирования экономики в качестве наиболее масштабного направления можно выделить финансовую политику, поскольку именно она приобретает особое значение для определения характера социально-экономической модели и ее эволюции. Благодаря особой значимости финансовой составляющей реформ сегодня мы наблюдаем активизацию исследований данной сферы, очень четко выраженную в работах таких представителей отечественной экономической науки, как А. Гриценко, И. Горский, Т. Ефименко, А. Крысоватый, И. Малый, А. Соколовская, Ф. Ярошенко и многих других авторов. Отмечая достаточно весомый вклад указанных ученых в формирование теоретических основ проведения эффективной налоговой политики, следует, однако, отметить тот факт, что мимо внимания исследователей все еще проходят проблемы поиска факторов обеспечения консенсуса экономических интересов. Действительно, налоги и государственные расходы являются такими инструментами регулирования, которые с неизбежностью ущемляют интересы одних групп и создают преимущества для других. Поэтому возникает необходимость «так сбалансировать интересы всех участников перераспределительных отношений, чтобы обеспечить максимальные налоговые поступления при минимальном негативном влиянии фискальных мер на экономическую деятельность налогоплательщиков» [1, с. 41].

Целью данной статьи является исследование факторов, обеспечивающих достижение гармонизации экономических интересов субъектов при проведении реформ в финансовой сфере развитых стран, а также разработка направлений сглаживания противоборства сил, заинтересованных в получении преференций от реализации фискальной политики.

Изложение результатов. Как известно, любые реформы всегда проходят под воздействием определенной теоретической модели, избранной правительственными кругами и поддерживаемой широкими массами населения. Во второй половине XX ст. концептуальной основой проводимых реформ в области налогообложения в большинстве развитых стран являлась так называемая теория экономики предложения. Как отмечает Д. Харви, «с 1970-х гг. в большей части государств мира наметился серьезный поворот в сторону неолиберальной экономической политики и мышления. Дерегулирование, приватизация и уход государства из сферы социального обеспечения стали повсеместной практикой. Почти во всех странах – от новых государств, образовавшихся в результате распада СССР, до таких стран с социальной демократией старого образца, как Новая Зеландия и Швеция, – в том или ином виде, сознательно или под давлением мировых сил, были восприняты идеи неолиберализма» [2, с. 11].

Экономика предложения, как течение неолиберализма, связала экономический рост с достижением качества ресурсов, объявив при этом налоги главным инструментом фискальной политики. Воздействовать на производство, по мнению сторонников данной теории, необходимо путем широкомасштабного и целенаправленного снижения налогов, за счет чего создается система стимулов к сбережениям и инвестированию. В результате ожидается увеличение предложения капитала и рабочей силы, что в последующем приведет к долговременному экономическому росту. При этом эффективность проводимой политики связывается с одновременным снижением государственных расходов, главным образом, за счет сокращения государственных социальных программ.

Если обратиться к опыту проведения реформ по данному сценарию в развитых странах, то следует отметить некие общие черты, свойственные всем государствам. В духе «теории предложения» правительства снижали ставки налогообложения прибыли и доходов граждан с целью увеличения доли сбережений в национальном доходе как базы инвестирования, вели активную борьбу за снижение бюджетных дефицитов за счет расширения базы налогообложения, предпринимали попытки сокращения социальных расходов. При наличии общих направлений бюджетной политики далеко не в каждой стране удалось сразу же достичь желаемых результатов, как это рисовалось в теории. При этом каждое правительство было вынуждено периодически корректировать свою политику, адаптировать ее под реальную ситуацию.

Так, в ходе проводимой администрацией Р. Рейгана налоговой реформы в начале 80-х гг. происходило сокращение ставок налогообложения, в том числе и налога на прибыль, расширялась сфера использования инвестиционного налогового кредита, вводилась льготная система амортизационных отчислений и других налоговых льгот [3, с. 23–29]. Однако в результате реформирования не произошло существенного ускорения экономического роста, а только серьезно обострилась проблема дефицита федерального бюджета. Так, за период 1983–1985 гг. казна недополучила 324 млрд дол. по подоходному налогу с населения и 81 млрд дол. налогов с корпораций [4, с. 90]. Государство было вынуждено вне-

сти коррективы в широкомасштабную налоговую реформу. Со второй половины 80-х гг., снижая ставки подоходных налогов, правительство одновременно пошло на сокращение налоговых льгот. Как выяснилось, именно их возрастание толкало налогоплательщиков на поиски путей уменьшения налоговых обязательств а, иногда, и прямого ухода от налогообложения.

Практически с теми же проблемами столкнулись реформы и в ряде других стран. Показательным в этом отношении является опыт бюджетного регулирования, предпринятый администрацией М. Тэтчер в Великобритании. В ходе реформ правительство предприняло ряд таких мероприятий по стимулированию развития частного бизнеса, как увеличение числа налоговых льгот, снижение ставки налога на прибыль для крупнейших корпораций до 50, а затем до 35 %. В целях активизации инвестиций акцент с прямого налогообложения был перенесен на косвенное и предполагал повышение ставки НДС с 8 до 15% [5, с. 181–182].

Реформирование британской экономики также проходило не без проблем, связанных с реализацией экономических интересов различных социальных групп. В стране усилилась социальная поляризация, вызванная проводимой в жизнь программой сокращения социальных расходов и жестким контролем над ростом заработной платы. Программа исходила из необходимости заставить трудящихся «жить по средствам», а предприятия – «ужиматься», сокращать рабочую силу за счет интенсификации производства. А для этого нужно было преодолеть убеждение граждан в том, что государство обязано обеспечивать определенные социальные гарантии всем без исключения. Это была новая для англичан политика. Все прежние правительства страны опирались на концепцию «государства всеобщего благоденствия», основанную на высоком уровне налогообложения и предполагавшую бесплатное образование, медицинское обслуживание, пенсионное обеспечение.

Поэтому правительству М. Тэтчер нужно было преодолеть психологию основной массы населения, изменить сложившуюся систему социальных гарантий «для всех», заменив ее другой, индивидуалистской – «каждый за себя». И это ему удалось. Морально-политический климат в стране был изменен, чему в значительной мере способствовали глубокие структурные изменения в обществе. Сокращалась численность рабочего класса, занятого непосредственно на производстве, расширялась занятость в сфере обслуживания, увеличивалась прослойка собственников мелких фирм, появилась социальная группа высокооплачиваемых менеджеров.

Неолиберальная ориентация означала поиск социального консенсуса и для Японии – страны с исторически сложившейся жесткой системой административного государственного управления. Перед японским правительством остро стала проблема поиска компромисса, который бы позволил удовлетворить требования основных торговых партнеров, исповедующих неолиберальную идеологию, и в то же время не прибегать к непопулярным экономическим мерам, которые могли бы привести к значительному ухудшению социального положения населения. Понадобилось почти десять лет для решения данной проблемы.

В этой связи достаточно вспомнить государственную политику управления жизненным уровнем японцев, которая в 60-е гг. была на-

правлена на убеждение населения в необходимости ограничения своих потребностей, проводимая с целью формирования сбережений и наращивания инвестиций, а в 80-е гг. — стратегию приоритетного расширения потребления. В решении этих задач правительство опиралось на особенную черту национальной культуры — способность воспринимать корпоративные интересы как интересы собственной семьи. Поэтому и дерегулирование экономики как необходимое требование неоліберализма в Японии выразилось в сокращении государственного сектора в пользу удельного возрастания доли корпораций. Соответствующая политика хотя и ориентировалась на необходимую поддержку крупных корпораций за счет бюджетных инструментов, все же не вызвала политической и социальной напряженности в обществе. Это достигалось во многом за счет удачного сочетания регулирующих механизмов с этнопсихологическим фактором. Принципы, на которых построены отдельные фирмы и корпорации, распространяются и на государство в целом, отсюда — единство целей и готовность идти на жертвы ради всеобщего процветания нации [6, с. 647].

Вышесказанное приводит к пониманию того, что проводимые реформы в финансовой сфере должны опираться на понимание и осознание их направлений широкими массами населения, так как без принятия обществом их основных положений и возможных последствий любые реформы будут обречены на неудачу.

Каким же в свете мировых тенденций выглядит реформирование налоговой системы в Украине, первый этап которого презентует подготовка и обсуждение нового налогового кодекса? На этот счет мнения неоднозначны. В новом налоговом кодексе предлагается уменьшить налоговую нагрузку на бизнес, прежде всего за счет поэтапного снижения ставки налога на прибыль. С января 2011 г. ставка будет снижена в общем на 6% (с 25% до 16%), а с 2014 г. ожидается ее ежегодное уменьшение на 1% до уровня 16%. Это, по мнению правительства, даст возможность больше инвестировать в производство и его технологическое обновление. Кроме этого, новым законопроектом предусматриваются налоговые каникулы сроком на 5 лет для вновь созданных предприятий, а также хозяйствующих субъектов с оборотом не более 3 млн грн в течение трех последних лет притом, что количество работников на них не превышало более 10 человек.

Серьезные изменения предполагается внести и в льготную систему налогообложения: по единому налогу теперь смогут работать предприниматели, у которых не более двух наемных работников, а объем хозяйственного оборота не превышает 300000 грн. При этом увеличивается и ставка единого налога — до 400–600 грн, вместо 200. С целью стимулирования обновления основных средств предприятий в налоговом кодексе предлагается снизить ставку НДС до 17% [7].

Определенные коррективы внесены в налогообложение доходов физических лиц. Предлагается ввести две ставки: 15% для доходов менее 10 минимальных заработных плат и 17% для доходов, превышающих этот уровень. Наряду с уменьшением числа налогов и сборов вводятся и новые — налог на недвижимость и налог на доходы от депозитов. Параллельно с реформами в области налогообложения начинают осущест-

вляться и мероприятия в социальной сфере – остро стоят проблемы пенсионной реформы, сокращения количества льготных категорий населения, ухода от финансирования социальных программ только за счет государства.

Таким образом, с одной стороны, в проводимых реформах усматриваются те же тенденции, которые были характерны для развитых стран. Однако, с другой стороны, принятие нового налогового кодекса и осуществление непопулярных мер в стране, имеющей сильные исторические традиции государственного патернализма, высоких социальных стандартов и уравнительной бедности, является весьма непростым процессом. Красноречивым свидетельством сложности происходящего является то колоссальное сопротивление вводу в действие нового документа, возникающее как со стороны хозяйствующих субъектов и представителей научных кругов, так и оппозиционно настроенных политических сил.

Объектом недовольства малого и среднего бизнеса является реформирование упрощенной системы налогообложения. Считается, что предлагаемые изменения приведут к тому, что большая часть упрощенцев не сможет удержаться в бизнесе и пополнит ряды безработных. В этой связи следует подчеркнуть, что целью предпринимаемого реформирования все-таки является устранение фиктивных упрощенцев. И средства массовой информации должны говорить об этом. Действительно, негативной стороной этой системы является практика, когда субъекты предпринимательской деятельности манипулируют миллиардными суммами товаров, а работают при этом на упрощенной системе (платят всего 200 грн налога), уходя тем самым от законной величины отчисляемого налога. Ни для кого не секрет, что достигается это путем оформления сотрудников фирмы как частных предпринимателей, с которыми заключается договора подряда на выполнение работ. При этом затраты на проведение соответствующих работ относятся на себестоимость продукции.

Для устранения этой негативной стороны нужно адаптировать единый налог под реалии экономической жизни, сделать так, чтобы он не был орудием минимизации налогов и уклонения от них. Прежде всего необходимо законодательно четко прописать определение малого субъекта предпринимательской деятельности, который подпадает под категорию плательщиков единого налога. Например, торговцы, работающие на площади не более 20 м², парикмахеры, таксисты, но никак не оптовые торговцы, производственные субъекты предпринимательской деятельности. Кроме этого целесообразно, на наш взгляд, законодательно запретить включать затраты на подрядные работы в себестоимость, а оплачивать их из прибыли, что приведет к уменьшению псевдоупрощенцев.

Оппозиционно настроенных политиков, в первую очередь, не устраивает снижение ставки налога на прибыль. Они считают, что это не что иное, как преференции для крупных предприятий, владельцы которых спонсировали предвыборную кампанию президента. Но мировая практика, как мы увидели, свидетельствует о необходимости понижения налога на прибыль для крупного бизнеса. И дело здесь не только в неформальных отношениях правительства и бизнеса. Очевидно, это по-

нимают и оппозиционеры, поскольку крупные предприятия в отношениях с государством всегда имеют превосходство. Это объясняется тем, что уже сами масштабы придают им общественное и государственное значение. Правительство не может не проявить к таким предприятиям интерес как по экономическим (значительность инвестируемых капиталов), так и по социальным причинам (большое число занятых). Поэтому государство нередко предоставляет им льготы, в том числе и налогового характера. Однако, как свидетельствует тот же мировой опыт, снижение налоговых ставок должно сопровождаться расширением налоговой базы и, прежде всего, за счет сокращения налоговых льгот.

С этих позиций сомнительным, на наш взгляд, является установление налоговых каникул. Во-первых, нарушается принцип, что налоги будут платить все. Во-вторых, компании с оборотом более 3 млн грн будут пытаться уйти от уплаты налога, перемещая свои активы в только что созданные предприятия. Как представляется, эффективнее не освобождать от налога, а предоставлять этим предприятиям финансовые льготы (займы, дотации).

Сомнительным является и снижение ставки НДС. Учитывая длительные сроки обновления основных средств, а также неопределенности в использовании сэкономленных на НДС денег, лаг между снижением ставки НДС и соответствующим ростом промышленного производства может достигнуть нескольких лет. Нужно иметь в виду, что доля НДС в бюджете Украины составляет 45%, а снижение ставки НДС до 17% может привести к серьезному уменьшению поступлений в бюджет за счет этого налога (до 38–40%), а это чревато снижением общих доходов бюджета.

Выводы. Далеко не полный перечень столкновения различных мнений свидетельствует о том, что необходимость реформирования пока еще не стала осознанной украинским обществом. Борьба интересов уводит от конструктивного решения проблем. И в этом усматривается сложность самого процесса проведения радикальных мер, нацеленных на стабилизацию экономики. Сказывается отсутствие научного экономического мышления у большинства населения, мыслящего в категориях обывденного или идеологизированного в духе борющихся за власть партий сознания (а это лишает их возможности объективно анализировать происходящее), непроработанность идеологической платформы реформ, неразвитость институтов политической и экономической системы страны. Поэтому, используя опыт развитых стран, нам необходимо реформировать экономику через комплекс мероприятий, связанных не только с экономической составляющей, но и с идеологическим воздействием. Нам необходима эффективная и разумная пропаганда, идеологическое обеспечение осуществляемых реформ, которые реализуются через проведение мероприятий по формированию экономического мышления и рыночной психологии в поведении экономических субъектов, преодоления доминирующих в обществе представлений о государстве как благотворительном фонде.

Список использованной литературы

1. Крисоватий А. Податкова політика у реформуванні соціально-економічної системи України / А. Крисоватий, Т. Кошук // Економіка України. – № 9. – 2010. – С. 41–50.

2. Харви Д. Краткая история неоллиберализма. Актуальное прочтение / пер. с англ. Н.С. Брагиной / Д. Харви. – М.: Поколение, 2007. – 288 с.

3. Миллер О. Теория предложения и налоговая политика США / О. Миллер // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1989. – № 7. – С. 18–30.

4. Богачева О. Налоговая реформа в США / О. Богачева // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1987. – № 7. – С. 89–98.

5. Лортикян Э.Л. История экономических реформ: мировой опыт второй половины XIX–XX вв. / Э.Л. Лортикян. – Х.: Консум, 1999. – 288 с.

6. Белокурова Г. Эволюция социально-экономической модели Японии / Г. Белокурова // *Социально-экономические модели в современном мире и путь России*. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 911 с.

7. Проект податкового кодексу України // http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=38590

У статті досліджуються проблеми проведення податкових реформ, характерні для розвинутих країн, акцентується увага на необхідності здійснення ідеологічного впливу на поведінку основних платників податків.

Ключові слова: *неолібералізм, економіка пропозицій, податкова реформа, ставки оподаткування, податкові пільги, восприятіе реформ общественным сознанием.*

In article problems of carrying out tax reforms, characteristic for the developed countries are investigated, the attention to necessities of realization of ideological influence to behavior of the basic tax bearers is focused.

Key words: *neoliberalism, economics offers, tax reform, taxation rates, tax incentives, reforms perception by public conscience.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 658.818:658.5

В.М. Орлова, Г.А. Рижкова, Є.О. Бакатура

СЕГМЕНТУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ЗА РІЗНИМИ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Розглянуто практичні аспекти сегментування споживачів кухонних меблів за різними інформаційними джерелами і запропоновано рекомендації щодо використання результатів для прийняття управлінських рішень. Визначено портрет потенційного споживача.

Ключові слова: *ринок меблів, споживчий попит, опитування, сегментування, портрет потенційного споживача.*

Постановка проблеми. Сучасне виробництво і продаж меблів – перспективний напрям діяльності у сфері бізнесу, пов’язаного із забезпеченням споживачів товарами. Розширення житлового будівництва, зростання матеріального добробуту населення впливає на збільшення попиту на меблі, а отже, стимулює їх виробництво.

Розвиток ринку меблів тісно пов'язаний із загальною економічною ситуацією в країні. Пожвавлення на одному ринку призводить до збільшення купівельного попиту на іншому. Основним «індикатором» ситуації служить попит на товари тривалого користування. Саме за його коливаннями і змінами в споживчій поведінці прогнозується тенденція на ринку в цілому. У 2009–2010 рр. з'явилася тенденція до зростання попиту практично на всіх ринках товарів тривалого користування, у тому числі ринку меблів.

Прогнозується, що у наступні декілька років обсяги виробництва меблів зростуть приблизно на 20–30%, кухонних меблів – на 5–10%. Збережеться тенденція до зменшення реалізації дешевих меблів і зростання продажів меблів середньої цінової категорії [1]. Очікується, що українські споживачі все більше уваги будуть приділяти якості і дизайну меблевої продукції. Поява нових дизайнерських рішень із застосуванням сучасних матеріалів, нових технологій оздоблення надає кожному покупцеві можливість вибору відповідно до його смаку і вподобань.

Разом з цим однією з нагальних проблем меблевого ринку України залишається проблема якості меблів, яка залежить від рівня конструкторської розробки, дотримання вимог нормативної документації, технологічної підготовки, організації виробництва, розмірних, техніко-економічних, естетичних показників, а також від якості сировини та вихідних матеріалів.

У зв'язку з означеною ситуацією виробникам меблів і торговельним підприємствам, що їх реалізують, слід вивчати не тільки загальну характеристику стану товарного ринку, але й досліджувати фактори, які впливають на споживчий попит і є підставою для прийняття рішення щодо формування виробничої програми, асортиментної політики, структури асортименту тощо.

Отже, дослідження споживацьких переваг і побудована на їх основі пропозиція якісних меблів викликає необхідність опрацювання інструментів означених процесів.

Метою статті є обґрунтування методичних підходів і практичних рекомендацій щодо сегментування споживачів кухонних меблів за різними інформаційними джерелами, визначення портрету потенційного споживача та прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення асортиментної політики підприємства.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на те, що меблі належать до товарів тривалого використання і попереднього вибору, менеджменту підприємств слід враховувати те, що процес прийняття рішення щодо придбання таких товарів розтягується в часі.

Дослідники теорії попиту пропонують різні методичні підходи до дослідження споживацьких переваг та поведінки споживачів [2–5]. Проаналізувавши найбільш поширені з них, можна стверджувати, що процес прийняття рішення щодо придбання меблів проходить у такій послідовності: усвідомлення потреби; пошук інформації; оцінка варіантів; придбання; процес споживання; висновки щодо подальших переваг здійсненого вибору і місця придбання.

Кожна стадія є важливою в процесі формування попиту, а її реалізація базується на результатах маркетингових досліджень. Основну роль

у маркетингових дослідженнях відіграє інформація, яка за джерелами отримання може бути первинною та вторинною [6].

Первинна інформація – та, що збирається вперше організацією чи сторонньою дослідною компанією для реалізації конкретної мети маркетингового дослідження. Основними методами збору первинної інформації є: опитування, спостереження, моделювання, аналіз аналогічних ситуацій.

Вторинна інформація є додатковою для реалізації мети конкретного маркетингового дослідження і має вигляд бібліотечних джерел інформації та внутрішньої інформації організації.

У роботі використано окремі результати маркетингових досліджень ринку меблів, які проводилися Дніпропетровським університетом економіки та права в рамках тематики науково-дослідних робіт, зокрема вивчення попиту на кухонні меблі ТМ «Меблі Прогрес» за допомогою соціологічного методу.

Досліджуване підприємство ВАТ «Прогрес» входить до числа найбільших меблевих виробників України. Виробництво зорієнтоване на задоволення потреб покупців у продукції широкого діапазону цінкових категорій та високої якості [7, 8].

Було розроблено спеціальну анкету, де зосереджено питання щодо мотивів, які спонукають до придбання нових кухонних меблів, джерел інформації, параметрів і властивостей, що, в першу чергу, впливають на рішення щодо придбання меблів, визначення місця здійснення покупки, термінів оновлення кухонних меблів, переваг стосовно видів, кольорової гами, а також щодо якості, асортименту кухонних меблів ТМ «Меблі Прогрес». Крім того, було вивчено споживачів за віком, статтю, сімейним станом та рівнем середньомісячних доходів.

Опитування проводилося на підприємстві «Меблевий квартал» протягом двох тижнів, одержано 100 анкет респондентів.

У результаті опитування споживачів та обробки отриманих даних було виявлено таке:

1. Кухонні меблі ТМ «Меблі Прогрес» не користуються широким попитом у споживачів, є виробами для споживачів із середнім рівнем доходів.

2. Споживачі віддають перевагу іншим виробникам кухонних меблів, а саме: «Меркс», «Віола», «Кано» та ін. Основною причиною є те, що ВАТ «Прогрес» пропонує своїм споживачам вузький асортимент кухонних гарнітурів. Також ТМ «Прогрес» досить давно функціонує на ринку України і асоціюється з чимось застарілим, а сьогодні споживач досить обізнаний і віддає перевагу сучасним меблям.

3. Переважна частка споживачів віддає перевагу мінімалізму кухні. Попитом користуються кухонні гарнітури, фасади яких виконано зі шпону обробленого дубу; кольорова гама – графіт, «мокрый асфальт», шоколадно-пастельні відтінки, тобто споживач надає перевагу спокійним кольоровим рішенням. Також популярні так звані «чисті» фасади, без прикрас, дрібних деталей, без ручок зі спеціальним механізмом для відкривання дверцят. Актуальними є і блискучі поверхні фасадів кухонних гарнітурів. Користуються популярністю кухонні меблі, виконані з натурального дерева.

4. Найчастіше мотивом, який впливає на рішення щодо придбання кухонних меблів є непридатність старих меблів і необхідність їх заміни (47%). Майже таку ж частку займає мотив придбання нових меблів при переїзді у нове житло (рис. 1).

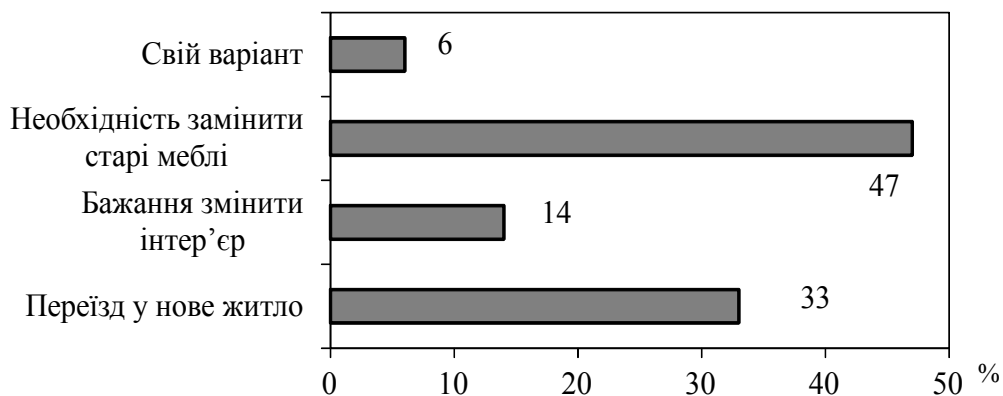


Рис. 1. Спонукальні мотиви придбання нових меблів, % до загальної кількості опитаних

5. Серед джерел інформації покупці найбільше довіряють власному досвіду. Багато покупців прислуховується до порад близьких друзів та родичів. Значна кількість користується рекламною інформацією. А ось такий пошук інформації, як каталог виробника або меблевих салонів, бесіда зі спеціалістами не користується популярністю серед споживачів (рис. 2).

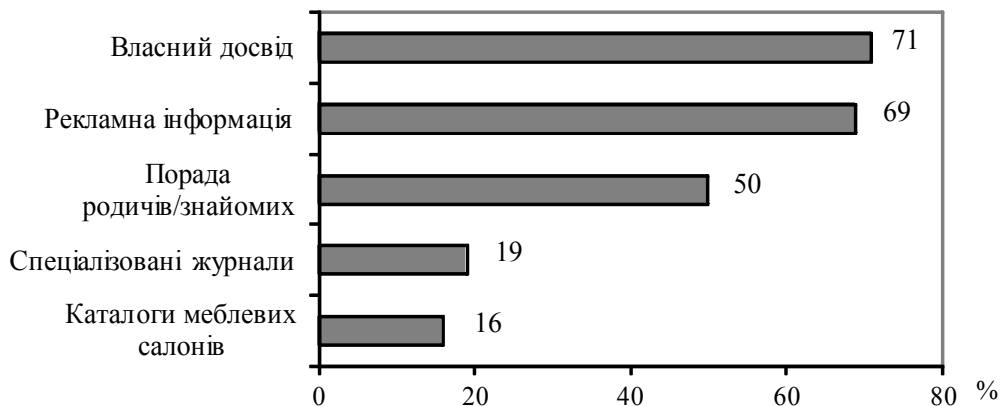


Рис. 2. Джерела інформації про меблі, %

6. Серед основних параметрів і властивостей, які мають суттєвий вплив на прийняття рішення щодо придбання, виділено: ціну, якість, дизайн та інші (рис. 3).

7. Параметри оцінювалися з точки зору покупців чоловічої та жіночої статі згідно з їх власними стандартами і розумінням. Складність оцінки варіантів придбання значно залежить від того, які цілі переслідує споживач. Коли прийняття рішення є звичним, то стадія оцінки полягає просто у формуванні наміру купити той же товар, що і раніше. Але іноді оцінка альтернатив набагато складніша. При цьому аналіз проводиться з двох позицій: щодо вибору параметрів і вибору методів їх оцінки. Тобто важливо знати, по-перше, які характеристики товару або продавця важливі для споживача, і, по-друге, як споживач оцінюватиме ці характеристики.

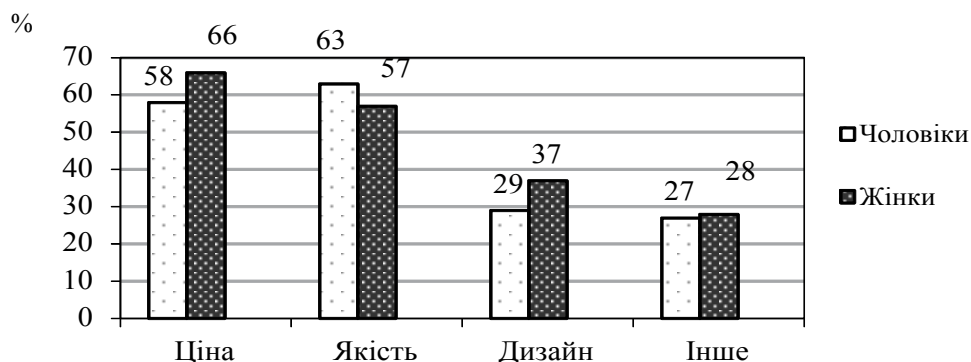


Рис. 3. Основні параметри та властивості, які впливають на прийняття рішення щодо придбання меблів, %

Як видно з рис. 3, для жінок найважливішим параметром для прийняття рішення є ціна меблів, для чоловіків – якість меблів.

8. Процес придбання здійснюється, як правило, у роздрібних торговельних точках, проте є популярними і інші місця купівлі (рис. 4).

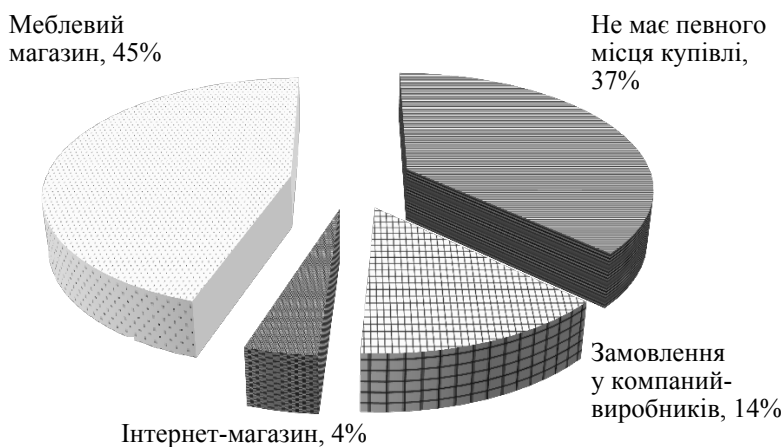


Рис. 4. Основні місця придбання меблі, % до загальної кількості опитаних

45% опитаних зазвичай купують меблі в спеціалізованих меблевих салонах. 37% поки не мають певного місця покупок. Ця категорія споживачів є важливою для продавців, оскільки їх можна «привчити» до покупок. Незначна група покупців купують меблі в Інтернет-магазині.

У результаті маркетингового дослідження за первинною та вторинною інформацією було складено характеристику портрета потенційного споживача: житель м. Дніпропетровська, що має сім'ю, віком 30–39 років, віддає перевагу придбанню меблів безпосередньо в спеціалізованому меблевому салоні, керуючись власним досвідом або під впливом реклами.

Мотивом для придбання нових кухонних меблів є необхідність заміни старих меблів або переїзд до нового житла, у середньому це відбувається не частіше ніж один раз на десять років. Під час придбання меблів потенційний покупець звертає увагу перш за все на ціну та якість, а потім на дизайн та інші параметри. Потенційний споживач продукції ВАТ «Прогрес» може бути віднесений до такого психологічного типу як раціональний прихильник визначеної торгової марки, що вважає кухню головним місцем у домі.

У ході маркетингового дослідження також проаналізовано вторинну інформацію. Було досліджено стан ринку кухонних меблів, у результаті чого виявлено, що частка попиту на кухонні меблі у структурі попиту на домашні меблі становить 20% (рис. 5).

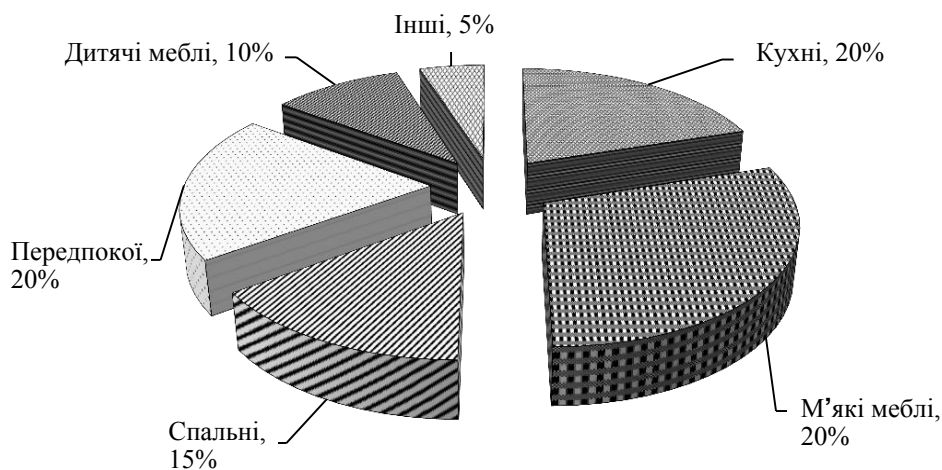


Рис. 5. Структура попиту на домашні меблі, %

Висновки. Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що попит на кухонні меблі може змінюватися, коливатися за рівнем у той чи інший бік, але є завжди. Для того, щоб попит на кухонні меблі окремого виробника був стійким, слід, використовуючи різні джерела інформації, враховувати зміни на ринку кухонних меблів, досліджувати потреби та поведінку споживачів та враховувати їхні запити.

Інформація про ринок меблів та специфіку споживчого ринку є основою формування асортиментної політики підприємства. Обґрунтована асортиментна політика дозволяє визначити оптимальне співвідношення набору виробів, різних за стадіями життєвого циклу, але що одночасно пропонуються на ринку. Оптимізація номенклатури виробів гарантує підприємству відносно стійкі умови забезпечення обсягів реалізації, відшкодування витрат і досягнення прибутковості.

Проведені дослідження на конкретному підприємстві та їх методика можуть бути використаними будь-яким підприємством у сфері виробництва і реалізації меблів, при цьому достатньо кваліфікації спеціалістів підприємства, а витрати на проведення дослідження є незначними.

Список використаної літератури

1. Наконечна А. Ринок меблів в Україні / А. Наконечна, С. Галько // Товарознавство і торговельне підприємництво: фахова професіоналізація, дослідження, інновації: міжнар. наук.-практ. конф. – К.: КНТЕУ, 2009. – С. 377–379.

2. Зозулев А.В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика: учеб. пособие / А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. – К.: Знання, 2008. – 643 с.

3. Прокопенко О.В. Поведінка споживачів: навч. посібник / О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 176 с.

4. Маркетинг: підручник / за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.

5. Савкова А.В. Сегментація споживачів з позиції концепції маркетингу / А.В. Савкова // Маркетинг у третьому тисячолітті: міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених. – Донецьк: Дон-НУЕТ, 2008. – С. 85–87.

6. Павлова В.А. Інтернет та сучасні кабінетні дослідження в системі інформаційного забезпечення / В.А. Павлова, В.Г. М'ячин, А.Г. Жукова // Академічний огляд. – 2008. – №1. – С. 87–94.

7. Продукція: Меблі Прогрес // www.mebel-progress.com.ua/products

8. Про компанію: Меблі Прогрес // www.mebel-progress.com.ua/company

Рассмотрены практические аспекты сегментирования потребителей кухонной мебели по разным информационным источникам и предложены рекомендации по использованию результатов для принятия управленческих решений. Определен портрет потенциального потребителя.

Ключевые слова: рынок мебели, потребительский спрос, опрос, сегментирование, портрет потенциального потребителя.

The practical issues of kitchen furniture customer segmentation have been examined basing on different informative sources and practical recommendations on the use of the results for making administrative decisions have been made. The customer profile has been developed.

Key words: furniture market, consumer demand, survey, segmentation, prospective consumer portrait.

Надійшло 15.10.2010.

ІННОВАЦІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто економічну сутність інновацій. Здійснено аналіз інноваційної діяльності підприємств України за період 2000–2009 рр. Встановлено, що державна реформаторська політика, здійснювана за роки перетворень, не сприяла підвищенню інноваційної активності. Обґрунтовано необхідність постійного впровадження інновацій на промислових підприємствах як визначального фактора економічного зростання.

Ключові слова: *інновація, інноваційний процес, інноваційний потенціал, конкуренція, інноваційна активність.*

Постановка проблеми. Найважливішим напрямом діяльності держави у галузі розвитку промисловості на сучасному етапі є забезпечення організаційної та всебічної інвестиційної підтримки створення нових високотехнологічних підприємств. Це буде сприяти створенню умов для сталого економічного розвитку, забезпечення необхідних структурних змін в економіці, вирішення соціальних і екологічних завдань, успішної інтеграції в європейське і світове співтовариство.

Структурні зміни на підприємствах повинні відбуватися у напрямку збільшення випуску високотехнологічної, наукомісткої продукції, що забезпечить зменшення питомої ваги сировинних, матеріаломістких, енергомістких та екологічно шкідливих виробництв. Одним з основних шляхів проведення таких перетворень є цілеспрямоване залучення інвестицій, у тому числі іноземних, цільова організаційна та фінансова підтримка реалізації інноваційних процесів.

В умовах глобалізації конкурентоспроможність країни визначається її здатністю генерувати та швидко впроваджувати інновації. Інноваційна діяльність у відновному зростанні економіки України набуває великого значення. У наш час інновації стають головним засобом ресурсозбереження та конкурентоспроможності підприємств, необхідною умовою підвищення якості і кількості продукції, появи нових товарів і послуг, є невід'ємною частиною виробничої та підприємницької діяльності.

Здатність до створення та практичного використання інновацій стає необхідною умовою досягнення якісного економічного зростання, науково-технічного та суспільного прогресу. Частка інноваційної складової в економічному зростанні розвинутих країн становить близько двох третин.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ інновацій та інноваційних процесів, аналіз механізму інноваційної діяльності підприємств промислового комплексу, що забезпечує їх економічну стійкість і розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний процес є рівнодіючою багатьох економічних факторів, об'єктивних і суб'єктивних, зовнішніх і внутрішніх.

До об'єктивних факторів можна віднести економічні закони, які активно впливають на інноваційну діяльність:

- закон отримання і привласнення прибутку, який можна назвати ще законом руху ринкової економіки, оскільки прибуток є рушійною силою виробництва;

- закон вартості, що регулює розвиток економіки і визначає необхідність взаємовигідного обміну в усіх видах операцій;

- закони попиту і пропозиції, що визначають економічний механізм зв'язку між виробництвом і споживанням;

- закон конкуренції, що характеризує економічний механізм, за допомогою якого на конкретному типі ринку реалізуються і взаємодіють об'єктивні економічні закони;

- закономірність циклічного розвитку економіки, що визначає взаємозв'язок ділової, в тому числі інноваційної активності і відповідної фази циклу [3].

Суб'єктивну природу мають ті фактори, дія яких є прямим наслідком свідомо прийнятих рішень. Серед них слід виділити такі:

- інноваційну політику держави як найважливішу складову державної економічної політики;

- грошово-кредитну політику організацій, що виступають у ролі інвесторів. Реалізація інноваційних проектів часто пов'язана з використанням позикових коштів, що потребує врахування високого ступеня ризику таких інвестицій;

- стратегії конкуруючих фірм. Значення цього фактора визначається можливістю інших господарюючих суб'єктів впливати на структуру ринку, інтенсивність конкурентної боротьби, коригувати отримання необхідних матеріальних ресурсів;

- поведінка споживачів, від якої багато в чому залежить наявність попиту на нововведення, що виникають у результаті розвитку інноваційних відносин. Врахування цього фактора для підприємства, що здійснює інноваційну діяльність, передбачає додаткові зусилля з формування майбутнього споживчого попиту на новий продукт, послугу, технологію і т. д. [4].

При цьому об'єктивні і суб'єктивні фактори координуються між собою, взаємопроникають і утворюють систему мотивації для формування інноваційної стратегії.

Фактори інноваційної активності можна поділити також на глобальні, що визначаються макроекономічними показниками, і локальні, які визначаються на мікрорівні підприємств [3].

До глобальних факторів можна віднести політичну ситуацію всередині країни і на міжнародному рівні, конкуренцію на зовнішньому ринку, відносини з владою, податкову політику.

В умовах середовища, сприятливого для реалізації нововведень, центр ваги в інноваційних відносинах зміщується в бік інноваційного потенціалу фірм-інноваторів – внутрішніх факторів, що впливають на інноваційну стратегію. Коли зовнішнє середовище економічної системи сприятливе для нововведень, вони цілком залежать від внутрішніх факторів інноваційної активності.

Інноваційний потенціал підприємства є сукупністю матеріальних, фінансових, трудових, інфраструктурних, інтелектуальних

інформаційно-комунікаційних ресурсів [3]. Можна виділити дві групи факторів, що визначають інноваційну активність: внутрішні, спрямовані на налагодження та управління інноваційною діяльністю на підприємстві, і зовнішні, що сприяють розширенню меж інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність базується на практичному використанні наукового, науково-технічного результату й інтелектуального потенціалу з метою отримання нової або радикально поліпшеної продукції, технології її виробництва, удосконалення соціального обслуговування.

Таким чином, інноваційний процес полягає в комерціалізації винаходів, отриманні нових технологій, видів продукції (послуг) та інших результатів інноваційної діяльності, забезпеченні рішень економічних, організаційно-технічних, соціальних завдань [1]. Цей вид діяльності стає дуже актуальним у зв'язку з кризовими явищами, що відбуваються, які значною мірою обумовлені технічним відставанням України, і повинен бути спрямований на переорієнтацію виробничого потенціалу з метою створення конкурентоспроможних підприємств.

Україна має потужний промисловий комплекс, структура якого належить до розвинутих. Його базові галузі становлять чорна і кольорова металургія, машинобудування, хімічна, легка і добувна промисловість. На сучасному етапі продукція чорної металургії є базою в галузях машинобудування та будівництва. Крім того, вона має велике значення у зовнішній торгівлі України та становить її експортну галузь. Проте промисловий комплекс і його провідні галузі перебувають на низькому рівні технологічного розвитку, більшість підприємств має істотний знос основних виробничих фондів, використовує морально застарілі технології виробництва, а питома вага використання нових технологій українознавча незначна. Крім того, промисловість України є надзвичайно ресурсомісткою. Тому інноваційний розвиток економіки країни, що передбачає техніко-технологічне переозброєння та зниження витрат ресурсів виробництва, випуск нової, високотехнологічної, наукомісткої, конкурентоспроможної продукції, має важливе значення та є пріоритетним на сучасному етапі.

Враховуючи той факт, що близько 90% виробленого в Україні внутрішнього валового продукту і майже 95% вартості основних фондів припадає на частку великих підприємств промисловості, не можна не простежити залежності стану економічної безпеки держави від рівня економічної безпеки таких підприємств [5].

Необхідність інтеграції національного промислового комплексу у світову промислову систему обумовлена тим, що національні товаровиробники матимуть широкі можливості вести конкурентну боротьбу з найкращими закордонними фірмами і, щоб перемагати в ній, змушені будуть, з одного боку, обирати стратегію інноваційно-інвестиційного розвитку, а з іншого — обов'язково забезпечувати власну економічну безпеку. Як свідчать дані табл. 1 та рис. 2, показники інноваційної активності підприємств України за період з 2000 по 2009 рр. не демонструють тенденції швидкого і сталого зростання.

З наведених даних видно, що за останні кілька років триває падіння показників інноваційної діяльності України. У 2009 р. інноваційною

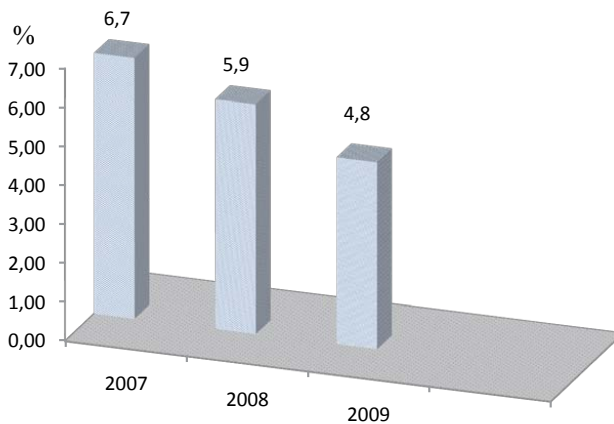
діяльністю у промисловості займалося 12,8% промислових підприємств, тоді як у 2008 р. – 13%, а в 2000 р. питома вага інноваційно-активних підприємств становила 18%. У країнах ЄС цей показник перебуває на рівні 40–60%. Частка реалізованої інноваційної продукції у загальній кількості промислової продукції в 2009 р. становила 4,8% проти 5,9% у 2008 р. [6].

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств України*

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	18,0	16,5	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13
Питома вага підприємств, які впроваджували інновації, %	14,8	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8
Впровадження нових технологічних процесів	1403	1421	1142	1482	1727	1808	1145	1419	1647
у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	430	469	430	606	645	690	424	634	680
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	15323	19484	22847	7416	3978	3152	2408	2526	2446
у т. ч. нові види техніки	631	610	520	710	769	657	786	881	758
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	–	6,8	7,0	5,6	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9

*Складено за [6].



Складено за [6].

Рис. 1. Частка реалізованої інноваційної продукції у загальній кількості промислової продукції, %

З даних рис. 1 прослідковується зниження частки реалізованої інноваційної продукції, яка у 2007 р. склала 6,7 %, у 2008 р. – 5,9, а за 2009 р. знизилась до 4,8%. Таке становище пов'язане із структурною реформованістю економіки країни, домінуванням у ній низькотехнологічних сировинних виробництв, які об'єктивно малосприйнятливі до сучасних наукових досягнень, набагато менш економічно ефективні, ніж виробництва високої технологічної складності. Економічні реформи проводилися в Україні без урахування науково-технологічного фактора і його впливу на конкурентоспроможність вітчизняної продукції.



Складено за [6].

Рис. 2. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, та підприємств, які впроваджували інновації, %

Як видно з рис. 2, до кінця 2009 р. в Україні спостерігалось зниження питомої ваги промислових підприємств, що займалися інноваціями та впроваджували інновації. Таке становище пов'язано з негативними тенденціями, що склалися в інноваційній сфері, а саме: нестача власних коштів промислових підприємств, недостатня фінансова підтримка держави, значний обсяг витрат на інновації, високий економічний ризик, недосконалість законодавчої бази країни, відсутність кваліфікованого персоналу, що послаблює інноваційний потенціал України. Проте в останні роки відзначається незначне збільшення рівня інноваційної активності промислових підприємств, що зумовлене прагненням підприємств підвищити їх конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12–14%, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно розвинутих економіках. Наукомісткість промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інновацій-

ну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, у той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати на порядок менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень.

Таке становище обумовлене як браком коштів, так і відсутністю в останні роки дійової державної системи стимулювання інноваційної діяльності, зародки якої були поступово скасовані щорічними в останні 5 років поправками до відповідних бюджетних та інших законів.

Проте низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом грошей або браком стимулів і пільг. Фундаментальне значення має структура економіки. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно належать до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8–1%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. У цілому в Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірничча металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно, майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1% [2].

Важливим фактором, що забезпечує інноваційну активність, є вибір державної інноваційної політики. Рівень інноваційної активності підприємства повинен визначатися можливістю реалізації основних цілей стратегії інноваційного розвитку в довгостроковому періоді. Основні складові інноваційної активності підприємства повинні кореспондуватися з його економічними, науково-технічними, організаційними, соціальними та іншими завданнями. Так, три роки тому в Україні почала створюватися мережа регіональних центрів інноваційного розвитку. Сьогодні таких центрів налічується 13 (включаючи Київський) [6]. Метою їх діяльності є забезпечення інформаційно-аналітичної, методичної, організаційної та іншої підтримки інноваційного розвитку регіонів України. Такі центри здійснюють аналіз інноваційного потенціалу та забезпечують наукову та іншу підтримку впровадження програм і проектів інноваційного розвитку регіонів, у тому числі через механізм програмно-цільового фінансування відповідно до законодавства на конкурсній основі науково-технічних програм і окремих розробок, спрямованих на реалізацію пріоритетних напрямів науки і техніки. Серед інших завдань центру – сприяння розвитку інформаційно-консалтингового забезпечення інноваційної діяльності та інноваційного розвитку, підтримка процесу становлення та розширення регіональної інноваційної інфраструктури, а також реалізація відповідно до законодавства України пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Концентрація ресурсів держави та великих промислових підприємств на проривних напрямках зростання інноваційної активності дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції, освоїти нові ринкові ніші і прискорити темпи економічного зростання, зміцнивши тим самим економічну безпеку всіх учасників процесу, у зв'язку з чим формування інноваційного партнерства типу «держава – регіон – великий бізнес», що базується на гармонізації інтересів учасників цього ланцюжка, не може не стати актуальним плацдармом науково-практичних досліджень.

Інновації є рушієм економічного зростання країни, тому Україні необхідно почати реалізовувати свій інноваційний потенціал. Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна посідає 63-тє місце зі 139 країн за показником «інновації», випереджаючи Росію, Португалію, Угорщину, Польщу, Латвію, що свідчить про її великий інноваційний потенціал [5]. Підтримка держави є визначальним фактором розвитку інновацій в Україні. Як зазначив голова Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації, академік НАН України Володимир Семиноженко: «Рушійною силою бізнесу є прибуток, а науки – чистий інтерес. Тільки на державному рівні можна пов'язати різноспрямовані громадські інтереси в єдину життєздатну систему і створити національні стратегічні переваги на тривалу перспективу. Але державне фінансування – не синонім державного утримання. Згодом інновації повинні перетворитися на необхідність для кожного економічного суб'єкта». Такої ж думки дотримується генеральний директор «Майкрософт Україна» Дмитро Шимків: «Держава може і повинна інвестувати в розвиток інновацій, створивши сприятливі умови і нормативне середовище, а також ставши повноцінним учасником внутрішніх наукомістких ринків. Цього можна досягти, реалізуючи масштабні національні проекти у сфері технологій та інновацій, і таким чином стимулюючи внутрішній ринок і створюючи робочі місця» [6].

Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло, яке включає п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна власність». Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу становлять: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. Порівняно з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – у 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – у 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [3].

Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність у тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. Причому інновації в термінах ЄІТ розуміються в більш широкому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Окрім досліджень, розробок, технологій, вони включають показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

Розвиток будь-якої країни визначається розробкою та ефективним використанням інноваційних ідей. На жаль, рівень України на цей момент на світовій арені стосовно цього показника є досить низьким, що обумовлено багатьма факторами. Важливим етапом активізації іннова-

ційного розвитку є аналіз основних напрямів підвищення ефективності інноваційної діяльності як фактора забезпечення економічної стабільності та розвитку підприємств промислового комплексу.

З метою підвищення ефективності функціонування підприємства інноваційна діяльність повинна забезпечувати: найбільш повне і своєчасне задоволення потреб; конкурентоспроможність підприємства за показниками якості продукції та ефективності виробництва; досягнення балансу між стабільністю (управління традиційною технологією) і зусиллями з впровадження нової технології. Зберігаючи традиційну продуктивну технологію, необхідно частину ресурсів одночасно спрямовувати на впровадження нової технології, диверсифікуючи тим самим набір технічних засобів; організацію взаємодії внутрішніх і зовнішніх елементів системи розвитку, головними факторами якого є система інформації про ринок нововведень, відбір проектів з числа альтернатив і взаємна зацікавленість.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства на базі інноваційної діяльності необхідно чітко сформулювати мету, оцінити конкурентний потенціал підприємства, виявити сильні і слабкі сторони, розробити конкурентну стратегію і заходи щодо її реалізації.

Щодо металургійних підприємств України, то необхідна реалізація програми структурної перебудови галузі з використанням енергозберігаючих і екологічно безпечних технологій та устаткування. При таких витратах паливно-енергетичних ресурсів сьогодні, вітчизняна металургія неконкурентоспроможна. Реалізація цієї програми можлива при державній підтримці, наданні пільгових кредитів з боку держави за умови максимально можливого використання металургійного та енергетичного устаткування вітчизняного виробництва. Допмагаючи металургії, держава створює умови для розвитку вітчизняного машинобудування існуючих галузей промисловості. Таким чином, необхідне прогнозування споживання металу в основних секторах економіки (з урахуванням товарної структури прокату, його кількісних і якісних параметрів), розробка довгострокових програм розвитку галузей ГМК; створення бази даних з кон'юнктури світових ринків металів; розробка в рамках Національної програми розвитку гірничо-металургійного комплексу конкретних заходів щодо модернізації і технологічного відновлення діючих виробництв на інноваційній основі, поступового скорочення виробничого потенціалу за рахунок вилучення морально застарілих і фізично зношених потужностей, переходу на виробництво наукомісткої продукції і скорочення обсягів виробництва ресурсомістких видів прокату; розширення сортаменту і виробництва продукції з високою доданою вартістю, що буде мати підвищений попит на внутрішньому й зовнішньому ринках і буде спрямована на імпортозаміщення; перехід на нові прогресивні ресурсозберігаючі та екологічно безпечні технології, що дозволяють випускати більш якісну конкурентоспроможну продукцію, стимулювати зростання попиту і розширення внутрішнього ринку металопродукції; прийняття українського законодавства з оформлення торговельних операцій на внутрішньому й зовнішньому ринках за допомогою коштів телекомунікації і визнання легітимності електронного підпису; розробка і поширення методичних рекомендацій з основ електронної торгівлі й проведення семінарів із представниками вітчизняних підприємств.

З боку держави необхідна розробка та прийняття Закону «Про пріоритетне використання вітчизняної промислової продукції інвестиційного попиту». Найважливішою складовою цього нормативного акту має стати введення мораторію на використання імпортованих матеріалів, аналоги яких виробляються в Україні [8]. Розробка конкретних заходів державної промислової політики має бути спрямована на забезпечення реальної участі держави в процесах реконструкції і технічного переозброєння ГМК, створення нових організаційних міжгалузевих структур, які сприятимуть вирішенню проблем інвестування в процеси технологічної модернізації галузі. У рамках пріоритетних державних програм необхідно розробити заходи державної підтримки кредитування галузей промисловості споживачів металопродукції, зокрема машинобудування.

Список використаної літератури

1. Волкова О.І. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник / О.І. Волкова, М.П. Денисенко. — К.: Професіонал, 2004. — 960 с.
2. Колик А. Інновації для сектора В2В в Україні / А. Колик // <http://www.b2blogger.com>
3. Посталюк М.П. Влияние экономической системы на инновационную деятельность в условиях рынка / М.П. Посталюк // <http://www.tisbi.ru>
4. Степанова Е.А. Инновационная стратегия: потенциал, ограничения, предпосылки успешности / Е.А. Степанова // <http://www.tisbi.ru>
5. Сайт Державного комітету статистики // <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, проект. Державне агентство України з інвестицій та розвитку // <http://www.in.gov.ua>
7. Украине необходимо приступить к реализации своего инновационного потенциала // <http://www.debaty.org>
8. Харахулах В. Кризи приходять й уходять / В. Харахулах // *Металургійний компас*. — 2009. — № 6. — С. 39.

В статье рассмотрена экономическая сущность инноваций. Осуществлен анализ инновационной деятельности предприятий Украины за период 2000–2009 гг. Установлено, что государственная реформаторская политика, осуществляемая за годы преобразований, не способствовала повышению инновационной активности. Обоснована необходимость постоянного внедрения инноваций на промышленных предприятиях как определяющего фактора экономического роста.

Ключевые слова: *инновация, инновационный процесс, инновационный потенциал, конкуренция, инновационная активность.*

The article describes the economic essence of innovation. The analysis for the innovative enterprises' activity had been accomplished for the 2000–2009 periods. It was established that the state reformatory policy which were pursued during the years of transformation was not contributed to the innovative improvement. The necessity of continuous innovation is proved in the industrial enterprises as a determinant of economic growth.

Key words: *innovation, innovative process, competitiveness, innovative activity.*

Надійшло 15.10.2010.

ІНДИВІДУАЛІЗМ І ХОЛІЗМ У КООРДИНАТАХ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ

У статті досліджується структурно-функціональні взаємозв'язки людини у складній суспільній організації. На основі поєднання методологій індивідуалізму і холізму у системному аналізі формується теоретична модель взаємодії людини і суспільства.

Ключові слова: методи індивідуалізму і холізму, системний аналіз, теорія потреб А. Маслоу, структурно-функціональні взаємозв'язки, структура соціальної надсистеми.

Постановка проблеми. Трансформація українського суспільства до нової моделі розвитку потребувала кардинального переосмислення багатьох методологічних підходів, які були домінуючими у вітчизняній економічній науці. Сьогодні з новою силою на передній план вийшли дискусії між науковцями про співвідношення економічного і неекономічного у дослідженнях суспільства, про формування нової методологічної основи аналізу сучасної економіки.

Як справедливо зазначає А. Мазаракі, «весь світ тим чи іншим чином втягнувся у взаємодію, яка потребує нового, багатомірного і разом з тим досить визначеного уявлення про норми суспільного життя людського суспільства, про правила, якими це суспільство може бути описане, зрозуміле і підготовлене до подальших етапів своєї еволюції. Апарат сучасної економічної науки сьогодні недостатній для вирішення пов'язаних з цією проблемою завдань» [1, с. 6].

Аналіз досліджень. Тому цілком зрозумілим є прагнення багатьох вітчизняних і російських науковців розробити нові підходи до дослідження діяльності людини і її взаємодій у суспільній організації. В. Автономов, Д. Базилевич, Г. Задорожний, В. Ільїн, В. Шевчук, Ю. Осипов, С. Синяков, В. Радаєв та багато інших вчених зробили вагомий внесок у дослідження цієї проблематики.

Водночас, незважаючи на значний доробок, слід визнати певну незавершеність такої роботи, оскільки на сьогодні економічна наука все ще не виробила єдиної теоретичної моделі, яка дала б можливість адекватного дослідження економічної дійсності. Вчені-економісти будують свої теоретичні концепції на основі вихідних положень, отриманих за рахунок або холізму (марксизм, традиційний інституціоналізм), або індивідуалізму (неокласика, неоінституціоналізм, неокейнсіанство), що часто приводить до суперечливих висновків про функціонування суспільства і діяльність у ньому людини.

Метою цієї статті є формування методологічної основи включення економічної науки у процес системного виміру суспільства і самореалізації у ньому людини. Без з'ясування детермінантів людської активності неможливо пізнати функціонування і розвиток суспільства у всій повноті його проявів, оскільки саме людина – той свідомий фактор, який безпосередньо приводить його в дію своїми потребами, інтересами і мотивами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження методологічних передумов економічних теорій, що існують у межах традиційної нау-

кової парадигми, приводить до розуміння того факту, що вирішення цього завдання неможливо здійснити тільки засобами економічної теорії або соціології. Ми повинні взяти до уваги роботу з вивчення індивідуальної поведінки, яка проводиться в інших науках, а також використати ті здобутки, які є результатом сучасних системних досліджень.

Перш за все слід звернути увагу на необхідність залучення до аналізу напрацювань психології, яка за своєю предметною сферою найбільшою мірою наближена до досліджень феномена людини. Традиційна соціологія, праксеологія і гуманістична економіка вперше включили психологічні аспекти до предметних сфер своїх наук, але робили це досить обережно, вивчаючи виключно наслідки впливу психологічних факторів на економічну діяльність.

Сьогодні ми не можемо дотримуватися цієї традиції. Сучасне суспільство стало настільки складним, що традиційні методи вже не здатні повною мірою пояснити його природу і механізм функціонування. Разом з цим поява і застосування нових методів досліджень у психології дали нам широке поле емпіричних фактів, які свідчать про те, що індивідуальні дії у сфері економіки не можуть бути зведеними тільки до егоїзму або традиції. Як виявилось, людина приймає рішення, взаємодіє з іншими людьми та організаціями під впливом настільки різних імпульсів, що пояснити їхню природу і механізм впливу стає можливим тільки при застосуванні широкого комплексу наук, тим чи іншим чином пов'язаних із дослідженнями природи самої людини.

Психологія в цьому відношенні відкриває перед нами завісу таємниці мотивації людської діяльності, дозволяє виокремити і зрозуміти рушійні сили, які приводять до тих чи інших економічних наслідків. Без застосування сучасних досягнень психології ми зможемо отримати не більше ніж неокласичну модель, яка, за влучним висловом Г. Задорожного, є «примітивним розумінням людини як лінійної лінійки своїх егоїстичних інтересів, зумовлених природними інстинктами» [2, с. 26]. Сьогодні, стверджує вчений, мова має йти про компетентність учених-економістів, яка повинна відповідати сучасному передовому науковому знанню, про те, щоб не відставати від рівня знань в інших науках, оскільки сама економіка є людськорозмірним комплексом, що розвивається на основі свідомих прагнень і мотивів людини.

Отже, без виходу на проблеми свідомості, без певної інтеграції досягнень наук, які вивчають поведінку людини, неможливо повною мірою з'ясувати весь біо-соціо-духовний комплекс причин мотивації економічної активності. Разом з цим таке поєднання повинно відбуватися на певній загальній методологічній основі, яка має виконувати роль своєрідного об'єднуючого фундаменту для реалізації методологічного потенціалу відповідних наук.

Найбільш конструктивним підходом до вирішення цього завдання буде, на нашу думку, застосування як інтегруючої бази методологій наук про людину системного аналізу. Незважаючи на те, що на сьогодні у межах системних досліджень все ще не вироблено загально визнаної позиції з багатьох методологічно важливих питань, однак, більшість науковців єдині в тому, що саме системний підхід покликаний виконувати і, до речі, досить адекватно виконує функцію інтегративного характеру і

особливо там, де не дають результату традиційні методи дослідження. Він дозволяє вирішити досить важливе й універсальне для будь-якої наукової сфери завдання – знайти зв'язок об'єктів і процесів, які на перший погляд здаються не пов'язаними між собою.

Відповідно до системних принципів головні властивості і результати функціонування будь-якої системи хоча й залежать від складу і властивостей її складових, але принципово не можуть бути дослідженими на рівні вивчення тільки їхніх характеристик. Як бачимо, саме ця універсальність відкриває можливість адекватного дослідження індивідуальних взаємодій у складно організованій соціальній системі і одночасно дає можливість, з одного боку, перебороти те протистояння, яке існує у методологічних підходах традиційного інституціоналізму та його неоінституціональної течії, а з іншого – подолати обмеженість соціологічних концепцій у поглядах на взаємодію людини та інститутів.

Виходячи з атрибуту інтегративності, тобто властивості системи, яка відрізняє її як цілісне утворення, що не зводиться до суми елементів, не можна вважати достатнім для дослідження суспільних інститутів використання тільки методу індивідуалізму, на чому наполягає неоінституціоналізм. Соціальна система і її інститути мають суттєві якості й елементи, які не можуть бути дослідженими тільки на індивідуальному рівні. У свою чергу, індивіди як складові системи у процесі взаємодії між собою та іншими інституціональними утвореннями отримують такі нові характерні риси, якими не володіли до своєї включеності у соціум.

З іншого боку, пізнання системи як певної цілісності неможливе і без вторгнення у її внутрішній світ, без аналізу її складових елементів. У реальній економічній дійсності ні фірми, ні держава, ні будь-які інші колективні спільноти, а тим більше суспільство в цілому, не існують самотійно у відриві від своїх членів. Економічні відносини, як і інші індивідуальні взаємодії, є суспільними явищами тільки тому, що виникають між реальними людьми. Якщо виключити з аналізу індивіда, зникне і сам об'єкт дослідження, оскільки нікому буде взаємодіяти і вступати у певні відносини між собою. У силу цих причин закономірності функціонування соціальних утворень повинні пояснюватися не тільки за допомогою холізму, як це прийнято у соціології та частково в традиційному інституціоналізмі. Для складних соціальних систем вкрай необхідним і конструктивним є дослідження їх складових з точки зору цілеспрямованої поведінки індивідів.

Отже, індивідуалізм та холізм мають і можуть бути поєднаними в єдиному дослідному процесі за рахунок застосування системного аналізу. Останній, базуючись на цілісному уявленні про досліджувані об'єкти, одночасно розглядає їх як самотійні елементи, однак як такі, що наділені інтегративними якостями. На наше глибоке переконання, всім необхідним вимогам, які ставляться системним аналізом до окремого елемента суспільства, що має служити висхідною точкою аналізу, може відповідати тільки така одиниця, як індивід. При цьому він має досліджуватися не сам по собі, а у всій своїй сукупності соціальних зв'язків і відносин, як соціально зумовлена і водночас як утворююча суспільство істота.

Постановка питання у такому контексті знімає проблеми одностороннього холізму або індивідуалізму і потребує дослідження суспільства

та людини на двох взаємопов'язаних рівнях: індивідуальному і суспільному. Причому ці рівні як складові соціальної системи повинні відображати не тільки свою взаємопов'язаність і взаємопроникнення, але й певну автономність щодо одне одного. Оскільки соціальна система – це суть ітерації індивідів, де кожен учасник є і діючою особою із своїми цілями, і водночас об'єктом, на який зорієнтовані інші діючі особи, то декомпозиція такої системи до рівня індивідуального розглядається нами як виділення елементарного утворення, яке може бути названим індивідуальною системою.

Разом з цим вважаємо, що найбільш виправданим у методологічному плані підходом, який відповідає вимогам системного аналізу, є вивчення індивіда як елементарного компонента системи з точки зору структурної і функціональної характеристик. Ми повинні пізнати внутрішню будову індивіда як системного утворення з одночасним з'ясуванням факторів його процесуального руху. Такий крок, на нашу думку, відкриває набагато більші можливості у моделюванні соціальної поведінки індивідів, а також у розумінні тих суспільних взаємозв'язків, в яких ця поведінка безпосередньо реалізується.

З метою з'ясування спонукальних мотивів людської діяльності, а також демонстрації структурно-функціональних характеристик особистості звернемося до відомої теорії потреб, розробленої американським психологом А. Маслоу [3]. Вчений на основі результатів теоретичних і клінічних досліджень у сфері психоаналізу дійшов висновку, що люди мотивуються до діяльності одними й тими ж універсальними потребами, хоча і знаходять для їх задоволення досить різні способи, розробляють різні стратегії.

Діяльність людини щодо задоволення потреб, вважає А. Маслоу, завжди відбувається у певному соціальному середовищі і завжди пов'язана з конкретною ситуацією або з активністю інших людей. Однак, зауважує вчений, не слід перебільшувати роль зовнішніх, культурологічних і похідних від зовнішнього середовища ситуаційних впливів. У кінцевому рахунку безпосередній імпульс до діяльності виходить із самого організму людини і його природи. І об'єкт – мета, і всі можливі перепони до її досягнення породжені не тільки середовищем, але і створюються самим індивідом, тому обговорювати їх потрібно у термінах, що відображають і один, і інший вплив.

Враховуючи вищевикладене, розглядаємо індивіда як систему, відштовхуючись в аналізі від імпульсів, пов'язаних із його внутрішньою природою. Виходячи із структурно-функціональних характеристик, виділена нами індивідуальна система може бути структурно інтерпретована як нерозривна цілісність фізичної і особистісної підсистем. Таке розмежування, на наш погляд, найбільшою мірою відповідає природі людини, оскільки базується на врахуванні тих життєво важливих систем, що спонукають її до діяльності, яка розуміється нами у більш широкому аспекті, ніж економічний. Рис. 1 демонструє структуру індивідуальної системи та її взаємодію з іншими компонентами суспільства.

Фізична підсистема індивідуальної системи, представлена організмом людини, поєднує в собі фізіологічні відчуття, їхнє інформаційне осмислення і психологічне сприйняття навколишніх об'єктів. У цій сис-

темі локалізовані первинні причини діяльності людини, викликані фізіологічними інстинктами і представлені потребами в їжі, житлі, відпочинку, фізичному розвитку, що відповідає нижньому рівню потреб в ієрархії Маслоу. Цей рівень відображає фундаментальні потреби, пов'язані із фізичним виживанням індивіда і його збереженням як особливого біологічного виду.

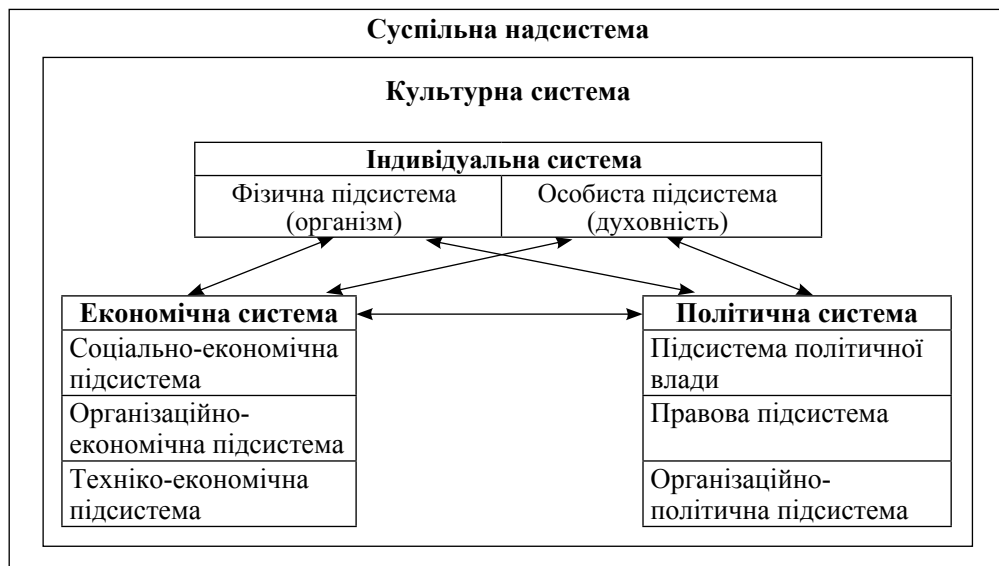


Рис. 1. Модель взаємодії людини з різними підсистемами суспільства

Досить тісно з фізіологічними потребами пов'язаний рівень, що включає ті потреби, які у найбільш загальному вигляді можна поєднати у категорію безпеки. Цей компонент знаходить своє конкретне вираження у психологічних відчуттях людини (страх, тривога, невпевненість) і оформляється у потреби, пов'язані з необхідністю досягнення гарантії задоволення фізіологічних потреб і захищеності організму. Це – потреби в стабільності, залежності, захисті, свободі від хаосу, в системності, порядку, законі тощо. Ці потреби мають, головним чином, психологічне походження і відображають безпосереднє прагнення людини до стабільності й послідовності своєї життєдіяльності в нестійкому соціальному середовищі.

Фізіологічні потреби разом із потребами в безпеці мотивують суб'єктів до певних дій, пов'язаних із пошуком благ, необхідних для їх задоволення. Людина у процесі вирішення проблеми зняття тиску відповідних потреб починає взаємодіяти з іншими людьми, у результаті чого об'єктивно виникають суспільні структури, що погоджують і структурують такі взаємодії.

Так, необхідність задоволення фізіологічних потреб організму потребує наявності певних засобів, які представлені економічними благами. З'ясування способів їх отримання потребує залучення до аналізу ресурсної і технологічної складових виробництва. Ці складові є своєрідними факторами формування зв'язку між фізичною підсистемою індивіда та економічною системою суспільства. Остання охоплює техно-

логію і організацію виробництва, власне процес створення благ, а також розподіл, обмін і їх споживання економічними суб'єктами.

Необхідність мати у своєму розпорядженні блага, що задовольняють фізіологічні потреби, детермінує інтеграцію індивідуальної діяльності у суспільну завдяки дії економічного фактора. Під його впливом окремі індивіди включаються через поділ праці у суспільну економічну діяльність, на основі якої виникає їхня спеціалізація і кооперація у єдиному технологічному процесі створення благ. Іншими словами, у ході виробничої діяльності суб'єкти взаємодіють між собою і формують своєрідні зв'язки, які К. Маркс називав організаційно-економічними відносинами. Такі відносини передбачають певний рівень патерналізму і співучасті в єдиному процесі створення благ, а також наявність певних структур, в яких ці потреби оформляються відповідно до норм і правил.

Прагнення задоволення якомога більшої кількості потреб при обмеженості ресурсів приводить до виникнення не тільки організаційних, але й соціально-економічних відносин між людьми, ядром яких є відносини власності. Саме на цих відносинах базуються економічні інтереси господарюючих суб'єктів, оскільки власність визначає доступ кожного до ресурсів і, відповідно, до значно ширших можливостей в отриманні благ. Нерівне становище суб'єктів є основою виникнення економічної влади і прагнення до неї, асиметрії в розподілі ресурсів, що потребує включення до взаємодій держави як головного інституту політичної системи.

На певному етапі розвитку економічні інтереси окремих суб'єктів об'єднуються в колективні (групові) інтереси, що об'єктивно приводить до появи особливої форми зв'язку індивідів з політичною системою суспільства. У ній разом з вирішенням завдань відбору й досягнення колективних цілей здійснюється підтримка солідарності й суспільного порядку за рахунок уведення в дію формальних правил. Ці правила створюються і підтримуються через діяльність, яка реалізується у правовій сфері, і набувають форми конституційних (політичних) та економічних правил.

Таким чином, мотивація до економічної діяльності, викликана необхідністю задоволення фізіологічних потреб, реалізується через особливі форми взаємодії між суб'єктами, опосередковані техніко-економічними, організаційно-економічними і соціально-економічними відносинами. Через них, власне, і починає формуватися соціальна природа людини, яка із біологічної істоти починає перетворюватися на соціальну.

Фізична підсистема, в якій локалізовані фізіологічні потреби організму людини, включає в себе ще один компонент, який відображає інформаційно-психологічне сприйняття людиною навколишнього світу. Цей компонент у нашому аналізі формували потреби у безпеці. Вони задовольняються, з одного боку, формальними правилами (закон, право), які виникають у політичній системі, а з іншого – неформальними, що походять від культури. Якщо розглядати процес задоволення таких потреб, то ми неминуче зустрінемо у кожному історичному періоді свою форму реалізації прагнення до безпеки, яке базується, однак, на функціонуванні певного гаранта задоволення фізіологічних потреб і захищеності. Ним у ході еволюційного розвитку є різного роду родинні інститути і суспільні організації – рід, плем'я, сім'я, церква, комуна, держава

тощо. Ці утворення базуються на певних нормах і правилах, які знижують ступінь невизначеності і структурують взаємовідносини між людьми. Одночасно через функціонування зазначених організацій реалізуються потреби у прив'язаності, любові, належності до певної соціальної групи, які забезпечують людину спілкуванням із собі подібними істотами. По суті, це третій рівень потреб в ієрархії А. Маслоу, який відображає мотивацію людини не тільки як організму, що володіє свідомістю і психікою, але ще і як істоти, що здійснює життєдіяльність серед собі подібних істот.

У процесі задоволення потреб фізіологічного і психологічного рівнів виникають також і символічно організовані культурні зразки, які оформляються до лінгвістичного рівня та виконують роль інформаційного осмислення фізіологічних і психологічних відчуттів людини. Культура визначає критерій належності індивідів до суспільства через засвоєння ними символічних систем і нормативних зразків, формує їх ціннісні орієнтації. Саме завдяки культурі в індивідів формуються певні уподобання, своєрідна шкала цінностей, особливі способи вираження емоцій і володіння ними. Людина перетворюється на істоту, що має духовну природу. Цьому сприяє соціалізація – процес, у ході якого засвоюються цінності культури через виховання й освіту.

Завдяки соціалізації в індивідів формуються, по-перше, механізм внутрішнього самоконтролю і, по-друге, спільна ідентичність з одними людьми при чітко вираженій диференційованості щодо інших осіб. Ідентичність–диференційованість як аспект належності до певної культури визначає позиції довіри і недовіри між суб'єктами, симпатії та емпатії, необхідність дотримання тих чи інших нормативних зразків поведінки.

Процесуально це явище являє собою психологічну саморегуляцію індивіда під безпосереднім впливом зовнішнього регулятивного фактора, який виявляється у формі соціального оточення. Іншими словами, будь-який індивід у процесі своєї життєдіяльності формує певні соціальні зв'язки і вступає у відносини з іншими суб'єктами. При цьому він виробляє свою довгострокову життєву стратегію відповідно до соціальних норм тієї спільноти, з якою він себе ідентифікував. А це говорить про те, що мотивом до діяльності індивіда можуть бути цінності та норми, які він засвоїв і прийняв як член відповідної соціальної групи.

Ці мотиви також сприяють інтеграції індивідуальної діяльності в політичну систему, адже більшість людей включається в політичний процес і проявляє активність у суспільних справах, виходячи із власної ідентичності. Діючи сумісно з тими, хто поділяє їх ідеологію, люди відчувають згуртованість, якої не буває поза груповою діяльністю. Ідеології породжують особистісно-політичний комплекс ідентичності, згуртованості і політичної діяльності саме у силу свого морального змісту.

Для людини, окрім фізіологічних потреб, характерні потреби нематеріального характеру, які пов'язані з формуванням її особистості. Це так звані соціальні потреби, які знаходять своє конкретне вираження у необхідності досягнення такого становища, коли між конкретною особою та іншими встановлюються відносини взаєморозуміння, виникає почуття належності до кого-небудь або чого-небудь більшого ніж ти сам. На більш високому рівні розвитку вони набувають форми потреб у повазі та самовираженні.

Таким чином, ми можемо вести мову про існування в індивідуальній системі ще однієї складової – підсистеми особистості. Вона, взаємодіючи з економічною системою (виробництво благ для задоволення нематеріальних потреб), у той же час перетинається із політичною сферою і включається у більш широкий культурний контекст. Тут ми зустрічаємося з формуванням зв'язків досить складної природи, які виходять із потреб задоволення почуття власної гідності, прагнення до панування, підкорення або свободи, готовності прийняти та виконувати певну соціальну роль, пов'язану із статусом, бажання досягти особистих успіхів, необхідність соціального самоствердження тощо. Задоволення цих потреб породжує в індивіда почуття власної значущості, адекватності і є не менш вагомим мотивом його діяльності, ніж економічні, соціальні чи етичні імпульси.

Складність ієрархії потреб, а також формування різного роду зв'язків між окремими системами і підсистемами суспільства виключає пояснення індивідуальної поведінки виключно гедоністичними, раціональними або моральними мотивами. У реальності вони досить тісно переплітаються між собою, але кожен сам по собі не є першопричиною певного виду діяльності, оскільки в основі кожного конкретного мотиву лежить, відповідно, і кожна конкретна потреба.

Висновки. Як висновок здійсненого нами аналізу можна сформулювати тезу, що індивід виявляється включеним у різні системи і підсистеми суспільства, які взаємодіють між собою у процесі свого функціонування. І в цьому відношенні він, з одного боку, сприяє формуванню інститутів, а з іншого – сам потрапляє під їх регулюючий вплив. За такого підходу усувається економічний детермінізм у встановленні причинних зв'язків розвитку суспільства, оскільки економіка постає компонентом більш широкій соціальній системі, в якій взаємопов'язані між собою за рахунок людських взаємодій політична, ідеологічна, правова та культурна підсистеми. А це дає підстави для висновку, що всі без винятку форми життєдіяльності суспільства (матеріальне виробництво і весь комплекс економічних, політичних, правових, культурних, релігійних форм людського спілкування) на принципах рівноправності можуть бути визнані факторами суспільного розвитку.

Список використаної літератури

1. Философия экономики: учеб. пособие. – К.: Альтерпрес, 2002. – 384 с.
2. Задорожний Г.В. Трансперсональная психология, духовный мир человека и социальная экономия как новая парадигма экономической науки / Г.В. Задорожний. – Х.: ХНУ им. В. Н. Кармазина, 2009. – 39 с.
3. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999. – 357 с.

В статье исследуются структурно-функциональные взаимосвязи человека в сложной социальной организации. На основе соединения методологий индивидуализма и холизма в системном анализе формируется теоретическая модель взаимодействия человека и общества.

Ключевые слова: *методы индивидуализма и холизма, системный анализ, теория потребности А. Маслоу, структурно-функциональные взаимосвязи, структура социальной надсистемы.*

In article structurally functional interrelations of the person in the difficult social organization are investigated. On the basis of connection methodological individualism and holism in the system analysis the theoretical model of interaction of the person and a society is formed.

Key words: individualism and holism methods, systems analysis, A. Maslow demands theory, structural and functional relationships, social structure of supersystem.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 330.341.1:316.3

А.В. Потапенко

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Стаття присвячено проблемі розвитку економіки України на інноваційній основі. Розглядаються такі аспекти проблеми, як фінансове і правове забезпечення переходу на інноваційну модель економічного розвитку.

Ключові слова: інновації, відтворення, ВВП, фінансування.

Вступ. В умовах розбудови конкурентноспроможної ринкової економіки постає завдання забезпечення економічного зростання на відповідному якісному і кількісному рівні, який дозволить нашій державі зайняти відповідне місце у світовому економічному просторі і забезпечить населенню України якість життя на рівні високорозвинутих країн. У цьому відношенні впровадження інноваційної моделі суспільного відтворення є одним з ключових моментів вищезазначеного завдання.

Аналіз досліджень. Треба зазначити, що проблема якості економічного зростання, суспільного відтворення займає суттєве місце в економічних дослідженнях. Так, зазначимо, що проблема суспільного відтворення досліджувалася Ф. Кене, Ж. Тюрго, К. Марксом, Л. Вальрасом, В. Парето, Дж. Кейнсом та багатьма іншими відомими у світі економістами. Сучасні проблеми відтворення в економіці України, забезпечення необхідного рівня його інноваційності глибоко досліджуються в працях сучасних українських економістів, серед яких, зокрема, можна назвати таких авторів, як: А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко, М. Чечетов, В. Зянько, З. Попович, В. Новицький, О. Амоша [1–6]. Але в той же час проблема залишається достатньо актуальною як в теоретичному, так і в практичному плані, тому що якість економічного зростання в Україні залишається суттєвою проблемою.

Метою цієї статті є аналіз стану економіки України в розрізі її інноваційної складової, а також виявлення тих причин, що обумовлюють такий стан і, відповідно, надання пропозицій щодо покращання останнього.

Виклад основного матеріалу. Насамперед треба зазначити, що в кінці минулого і на початку поточного століття в умовах надзвичайно високого рівня інтернаціоналізації виробництва суспільне відтворення набуває нових особливостей. Динамічний процес розвитку виробництва у

високорозвинутих країнах і високій ступінь економічної інтегрованості країн світу гостро ставить перед менш розвинутими країнами питання пристосування національного відтворення до загальносвітових тенденцій. Ті країни, які не входять до числа найбільш розвинутих, приречені або швидко модернізувати своє виробництво і зайняти гідне місце в сукупності передових країн, або залишитися певним сировинним додатком до світової економіки.

Україна належить саме до тієї групи країн, які ще не можна віднести до високорозвинутих, але вона має високий потенціал і цілу низку конкурентних переваг, які можуть бути використані з метою швидкої і достойної адаптації нашої економіки до основних тенденцій, які віддзеркалюють зміни у світовій економіці. Достатньо сказати, що Україна має більше 20% світових чорноземів, потужний мінерально-сировинний комплекс, географічно розташована в центрі Європи, має трудовий потенціал високої якості. Усе це є передумовою успіху в просуванні більшості галузей нашого народного господарства і всього процесу відтворення до світової економіки. Проте проблема швидкої зміни характеру і спрямованості суспільного відтворення є достатньо гострою для нашої держави. Останнє обумовлено цілою низкою причин. Серед них слід перш за все назвати певну незавершеність ринкових реформ. Це стримує наші можливості у формуванні динамічної соціально зорієнтованої економіки. Разом з вказаною особливістю, яка є наслідком від минулої соціалістичної системи Україна отримала в спадщину зношений і технічно застарілий виробничий комплекс. Саме подолання цього дасть змогу нам суттєво поліпшити весь процес суспільного відтворення і перш за все в його найважливішому елементі – відтворенні матеріальних благ.

З огляду на ці особливості Україна повинна загальну стратегію економічного зростання реалізовувати саме на такій основі суспільного відтворення, яка буде спиратись на інноваційну модель організації і функціонування суспільного виробництва. Це єдино можливий підхід, який може забезпечити нашої державі швидкий прорив до ряду країн, які сьогодні займають передові позиції у світовій економіці. Можливості і реальність такого прориву підтверджує ціла низка країн Південно-східної Азії, які в історично надкороткі терміни зуміли стати в один ряд з найбільш передовими і потужними країнами світу.

В Україні загальні макроекономічні показники, починаючи з 2000 ., коли вперше було подолано спадну тенденцію в економіці, характеризуються достатньо високим рівнем. Про це свідчить перш за все рівень і динаміка зростання ВВП за цей період. Так, у 2000 р. зростання ВВП становило 5,9, а в 2001 – 9,2%. У наступні чотири роки цей показник майже кожного року збільшувався і досяг у 2004 р. 12,1%. Після цього у 2005 р. він становив 2,7%, а в наступні два роки знову піднявся до 7,3% у 2006 р. та 7,9% у 2007 р. Проте в 2008 р. він становив лише 2,3%. У 2009 р. спостерігався спад у 15,1% [7, с. 44; 12]. Очевидно, що динаміка ВВП України суттєво залежить від кон'юнктури світового ринку.

Аналіз економічної динаміки в Україні в розрізі окремих складових відтворювального процесу і рівня ефективності суспільного виробництва висвітлює цілу низку проблем, які необхідно вирішувати.

Перша і найбільш актуальна проблема, яка лежить у площині такого елемента відтворювального процесу, як постійне розширене виробництво матеріальних благ, полягає в необхідності значного підвищення ефективності суспільного виробництва. Загальні макроекономічні показники ефективності суспільного виробництва в нашій державі загальновідомі. Ми витрачаємо більше енергоресурсів на одиницю національного доходу, ніж високорозвинуті країни. Теж саме можна сказати про продуктивність праці і про інші показники. За даними Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України, на третій–четвертий технологічні уклади припадає 96% виробленої продукції і тільки 4% на п'ятий технологічний уклад [13]. Вихід з цієї ситуації означає необхідність переходу економіки на інноваційну модель розвитку. При цьому акцент треба зробити на процесі нагромадження капіталу. Саме інноваційне оновлення основного капіталу є базовою основою зростання ефективності суспільного виробництва.

Нагальність вирішення названої проблеми диктується значним відставанням України в застосуванні у виробництві новітніх досягнень науки і техніки. Так, на сьогодні в Україні на високотехнологічні галузі припадає близько 5% випуску продукції, 6% зайнятих на виробництві і 4% інвестицій. При цьому більша частина виробництва продукції здійснюється на застарілому обладнанні і за допомогою далеко не сучасних технологій. Так, за офіційними даними, низькотехнологічне виробництво охоплює 75% усього випуску продукції, 63% усіх зайнятих і 78% інвестицій [8, 13].

Наведені дані характеризують тільки загальний масштаб проблеми. Що ж до її динаміки то вона характеризується хронічним загостренням. Про це свідчать статистичні дані, наведені у табл. 1 [8, с. 162; 13].

Таблиця 1

Частка промислових підприємств, що впроваджують інновації (відсотків до загальної кількості обстежених)

Підприємства, що впроваджували інновації	Рік				
	2000	2002	2004	2006	2008
Усього, у тому числі:	14,8	14,6	10,0	10,0	10,8
– здійснювали механізацію та автоматизацію виробництва	1,7	2,0	3,7	5,1	7,0
– впроваджували нові технологічні процеси	4,1	3,4	4,9	2,7	3,0
– освоїли виробництво нової інноваційної продукції	13,7	13,2	7,8	4,7	4,0

Як видно з цих показників, у цілому частка промислових підприємств, які впроваджували інновації, суттєво зменшилась. При цьому особливо помітно зменшилась частка підприємств, які однозначно були пов'язані саме з інноваційною складовою. Так, кількість підприємств що впровадили нові технологічні процеси за 2000–2008 рр. зменшилась у 1,4 раза, а кількість підприємств, які освоїли виробництво нової інноваційної продукції

ційної продукції, скоротилась у 3,4 раза. Що ж стосується автоматизації і механізації виробництва, то це ще не завжди пов'язано з впровадженням новітньої техніки. Дуже часто підвищення рівня автоматизації і механізації виробничих процесів є наслідком зростання вартості робочої сили. При цьому треба зазначити, що в розвинутих країнах витрати на заробітну плату у вартості продукції сягають 60%; в Україні цей показник коливається в межах 10–15%. Проте конкуренція і певні зусилля уряду в напрямку вирішення соціальних проблем суспільства ведуть до поступового зростання вартості робочої сили. Ця обставина змушує підприємців уже сьогодні запроваджувати механізацію виробничих процесів.

Зрозуміло, що забезпечення інноваційного характеру нагромадження основного капіталу потребує розробки напрямів державного регулювання цього процесу і створення перш за все чітко працюючої системи стимулів до саме такого напрямку процесу відтворення основного капіталу.

Перш за все необхідно мати добре відпрацьовану правову базу, яка регламентує процеси нагромадження в цілому і їх інноваційну складову зокрема. Слід сказати, що в Україні вже напрацьована система нормативних актів спрямованих на сприяння саме інноваційному характеру розвитку. Правові основи інноваційного розвитку суспільного виробництва закладені в Конституції України, Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність», у «Стратегії економічного і суспільного розвитку України (2004–2015 роки)» і в інших правових актах. Але найбільш повно питання організації інноваційного розвитку економіки нашої країни закладені в спеціальних законах України: «Про спеціальні режими інноваційної діяльності технологічних парків» (1999), «Про інноваційну діяльність» (2002), «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» (2003).

Існуюча правова база регламентації інноваційної діяльності хоча і визначає юридичні основи організації цієї діяльності, але ще має певні суттєві недоліки. Так, Закон України «Про інноваційну діяльність» не містить чіткого визначення найбільш пріоритетних напрямів цієї діяльності. Що ж стосується спеціального Закону України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні», то ці напрями недостатньо деталізовані, а механізм реалізації пріоритетних напрямків інноваційної діяльності пов'язаний лише з конкурсними засадами здійснення відповідних програм [9].

Важливим напрямом правового забезпечення інноваційної діяльності є визначення основних засад створення і функціонування інноваційної інфраструктури. Зрозуміло, що створити сучасну і ефективну інноваційну систему в нашій державі не можна без створення відповідної інфраструктури. У цьому напрямку зроблено тільки перші кроки, бо лише в червні 2007 р. Кабінетом Міністрів було схвалено Концепцію державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки».

Другий не менш важливий напрям забезпечення інноваційної моделі нагромадження капіталу пов'язаний з фінансовими ресурсами, необхідними для переозброєння виробництва. В умовах ринкової економіки головний важіль, що спонукає підприємця до впровадження нових тех-

нологій – це конкурентна боротьба, яка змушує підприємця думати про оновлення виробництва.

В усьому світі основним фінансовим джерелом нагромадження в цілому і забезпечення його інноваційної складової зокрема виступають кошти самих підприємців. До важливих джерел у цьому відношенні слід віднести кошти держави та інших офіційних організацій. В Україні інноваційну діяльність теж фінансує перш за все сам виробник. За період з 2000 по 2008 р. частка виробника у фінансуванні інноваційної діяльності зменшилася на 11,9% (з 68,6 до 56,7%), а загальна сума коштів, витрачена на інновації безпосередньо господарюючими суб'єктами, зросла у 4,5 рази [10, с. 318]. Загальна тенденція погіршення фінансування інноваційної діяльності з боку господарюючих суб'єктів відбувається разом із стійким зростанням їх фінансового результату. Так, тільки за 2008 р. підприємства мали фінансовий результат від звичайної діяльності на суму в 121,4 млрд грн, що в 1,6 рази більше ніж за 2007 р. [7, с. 45].

Проте ці загальні досягнення ще не дають підстав стверджувати про те, що прибуток, який буде спрямований на нагромадження основного капіталу в його інноваційній складовій, призведе до суттєвих якісних змін у відтворювальному процесі. Такий висновок можна зробити на підставі динаміки зростання прибутку за галузями із урахування галузевої інтенсивності інноваційного процесу. Так, дані свідчать, що переважна частка прибутку спрямовується в промисловість (близько 40,0%) та в сектори, пов'язані з операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємствам (більше 25,0%). Ясно, що в останньому секторі інноваційна діяльність обмежена і зростання прибутковості в плані відтворювального процесу може мати місце хіба що в динаміці зростання масштабів відтворювального процесу. Що ж стосується промисловості, то там зростання прибутку може і повинно стати головним фінансовим джерелом нагромадження основного капіталу саме на інноваційній основі.

Але навіть поліпшення фінансового стану промислових підприємств ще не відкриває аналогічної перспективи для інноваційної діяльності. Справа тут у тому, що сприйнятливість до інноваційної діяльності є різною в різних галузях. І якщо в промисловості домінують галузі базового комплексу, то це суттєво зменшує можливості країни в інтенсифікації інноваційного процесу. Очевидно, що металургійні підприємства, як і підприємства видобувної промисловості, не можуть зайняти лідируючих позицій в інноваційній складовій нагромадження капіталу. Це означає для України, що більша частина прибутку (а саме частка цих галузей є дуже великою в народногосподарському комплексі) у кращому випадку піде на розширення виробництва і буде збільшувати сировинну складову України у світовій торгівлі і ті ризики, які у зв'язку з цим будуть посилюватись. Реальність саме такого наслідку зростання фінансових результатів діяльності підприємств цих галузей підтверджується невеликою кількістю інноваційно-активних підприємств у цих галузях і невтішною динамікою частки цих підприємств у їх загальній кількості. Так, наприклад, у добувній промисловості навіть у «сприятливому» 2006 р. частка інноваційно-активних підприємств у їх загальній кількості в галузі становила 4,8%, у металургійній галузі – 12,9% [10, с. 317]. Дуже слабкими

є й імпульси щодо інноваційної діяльності в названих галузях і особливо у видобувній промисловості в напрямку посилення безпеки гірничодобувних процесів.

Отже, підсумовуючи сказане, слід зазначити, що інноваційна складова процесу нагромадження основного капіталу в нашій державі (оскільки інновації здійснюються за рахунок прибутку господарюючих суб'єктів) в останні роки постійно послаблюється. Це погіршує якісну сторону суспільного відтворення і помітно послаблює наші позиції на світовому ринку, бо зростають ризики, пов'язані як з можливою негативною для нас зміною кон'юнктури міжнародного ринку, так і з конкурентною боротьбою, яка помітно посилюється з виходом на ринок металургійної продукції і продукції добувних галузей таких потужних країн, як Китай, Індія і деяких інших.

У цих умовах Україна повинна шукати вихід з цієї непростого ситуації. Він, на нашу думку, пов'язаний перш за все з якомога інтенсивнішою структурною перебудовою вітчизняної економіки. Це повинно суттєво збільшити частку інноваційно сприйнятливих галузей, таких як машинобудування. Навіть сьогодні, при відносно невеликій частці машинобудування в сукупному ВВП, ми маємо кількість інноваційно сприйнятливих підприємств у цій галузі приблизно 20% від їх загальної кількості, що більше ніж у 4 рази перевищує аналогічний показник у добувній промисловості і майже в 2 рази більше такого ж показника в металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів [10, с. 317].

Структурна перебудова економіки – це стратегічне завдання, яке навіть за добре продуманої і дійової державної політики в цьому відношенні потребує значного часу. Це завдання ускладнюється ще й тим, що значна частка металургійної і добувної промисловості знаходиться в руках іноземного капіталу. Думати про те, що конкурентна боротьба на світовому ринку буде спонукати нових власників вкладати великі кошти в технологічне оновлення виробництва навряд чи обгрунтовано. Доки в нашій державі на цих підприємствах заробітна плата буде сягати рекордно низької частки (10–15%) у вартості продукції і доки наш металургійний і добувний комплекси будуть мати, по суті, (порівняно із Західними країнами) екологічні пільги – чекати великих витрат на інноваційну складову в цих галузях марно. Необхідно зробити все, щоб спонукати нових власників навіть за таких обставин оновлювати техніку. Враховуючи те, що головним спонукальним мотивом для бізнесу є прибуток, слід створювати йому умови, які б заохочували його до інноваційного нагромадження або інноваційної реконструкції основного капіталу. Для цього держава повинна розробити низку різноманітних важелів, які б, маючи переважно ринкову природу, стимулювали таке нагромадження, яке має інноваційний характер. Серед таких заходів можна назвати, наприклад, застосування механізму прискореної амортизації. Це досить дійовий захід до якого вдається багато країн. Серед них можна назвати Францію, яка використовує цей важіль у своїй металургійній промисловості.

Разом з таким надзвичайно потужним джерелом фінансування, як кошти самих підприємців важливу роль у забезпеченні інноваційної діяльності відіграє і держава. Значення цього джерела пов'язано не тільки з досить великим розміром коштів, які може виділити на інновацій-

ну діяльність держава, а перш за все з тим, що держава може зосереджувати ці зусилля на пріоритетних і перспективних напрямках розвитку економіки. Окрім цього вона, на відміну від господарюючого суб'єкта, може фінансувати весь цикл розробки нових технологій, нових машин, нового обладнання тощо, починаючи із загальної ідеї і до її впровадження. Значущість цього фінансового джерела не обмежується тільки фінансуванням самої інноваційної діяльності. Держава має постійно дбати про наукові та науково-технічні розробки без яких інноваційна діяльність буде кульгати на обидві ноги. Це фінансування постійно зростає. Достатньо сказати, що тільки, наприклад, за період 2000–2008 рр. фінансування наукових і науково-технічних робіт за рахунок державного бюджету збільшилося у 3,2 раза і досягло суми в 2 млрд грн [10, с. 315]. Фінансування на ці цілі за рахунок власних коштів господарюючих суб'єктів (не враховуючи кошти замовників, як вітчизняних, так і іноземних) зросло ще більшими темпами (у 7,5 раза), але загальна сума цих витрат становила у 2006 р. усього 462,7 млн грн [10, с. 315].

Слід відзначити, що фінансові аспекти інноваційної діяльності досить чітко визначені в Законі України «Про інноваційну діяльність». Але вже в 2005 р. статті цього закону про пільгове оподаткування та митне регулювання інноваційної діяльності були вилучені з тексту. Невтішним залишається і фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету. Як правило, частка коштів, виділених на ці цілі, знаходиться в межах 0,4% від ВВП. Це в чотири рази менше того показника, який визначено в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність».

На державному рівні забезпечення фінансування інноваційної діяльності і наукових та науково-дослідних робіт необхідно зосередити увагу на впровадженні досягнень науки техніки в сучасне виробництво. Разом з цим суттєве значення має і організація наукової діяльності, яка включає не тільки відповідну заробітну плату науковцям, а і створення необхідних умов для здійснення самої наукової діяльності. Про проблемний стан матеріально-технічного забезпечення наукових установ говорить той факт, що, за даними державної інвентаризації матеріально-технічної бази вищих навчальних закладів та наукових установ, із обстежених «159,7 тис. одиниць машин та устаткування, які перебували на балансі обстежених наукових організацій, 80,1% знаходилися в експлуатації понад 10 років, лише 6,4% загальної кількості експлуатувалися до 5 років. Водночас із світовими стандартами термін використання наукового обладнання не перевищує 5-7 років» [11]. Поліпшення стану матеріально-технічної бази наукових установ у сполученні з підвищенням заробітної плати науковців буде сприяти зменшенню виїзду нашої науково-технічної еліти в інші країни.

В Україні капітальні інвестиції і, зокрема, інвестиції в основний капітал в останні роки помітно зростають. Якщо взяти період з 2000 по 2008 р., то розмір інвестицій в основний капітал збільшився (У фактичних цінах) у 5,4 раза, і навіть з поправкою на інфляцію цей показник досить високий. У цих інвестиціях вагома частка – кошти іноземних інвесторів, і хоча їх частка в загальному розмірі інвестицій в основний капітал дещо знизилася з 5,9 до 3,7% проте слід враховувати значне загальне збільшення інвестицій в цілому і той факт, що зростання абсолютного показника іноземних інвестицій склало 3,2 раза [10, с. 197].

Як і будь-яке явище, іноземний капітал може разом з позитивними моментами призводити і до негативних наслідків. Це найчастіше пов'язано з рухом спекулятивного капіталу та капіталу, який йде в країну через невисокі екологічні вимоги до виробництва. Проте ці ризики можуть бути суттєво знижені добре продуманим законодавством країни. Значно складніше спрямувати іноземні інвестиції у високотехнологічні галузі. Поки що вони спрямовуються переважно в будівництво, енергетику, торгівлю і переробну промисловість.

Таким чином, можна зробити висновок, що для забезпечення інтенсивного характеру суспільного відтворення в Україні необхідно вжити радикальних заходів щодо забезпечення нагромадження основного капіталу яке повинно здійснюватися на інноваційній основі. З цією метою в широкому комплексі заходів до найважливіших слід віднести:

– удосконалення нормативної бази інноваційної діяльності в плані її повної узгодженості з іншими нормативними актами, які регламентують процеси нагромадження основного капіталу;

– створити систему управління інвестиційною діяльністю, значно посиливши організаційні і контролюючі функції Державного агентства України з інвестицій та інновацій;

– посилити фінансову складову стимулювання інноваційної діяльності, відновивши встановлені Законом України «Про інноваційну діяльність» і Законом України «Про спеціальний режим діяльності технологічних парків» податкові і митні пільги для суб'єктів інноваційної діяльності;

– залучити Асоціацію комерційних банків України до роботи з формування венчурного капіталу з організацією в перспективі широких можливостей для суб'єктів інноваційної діяльності з доступу до венчурного фінансування.

Список використаної літератури

1. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України. – 2002. – 336 с.
2. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації / М. Чечетов // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 4–14.
3. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В. Зянько // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 84–89.
4. Попович З. Економічне зростання і перспективи інноваційного розвитку / З. Попович // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 41–47.
5. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 45–52.
6. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–32.
7. Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 5 (180). – 195 с.
8. Україна у цифрах у 2008 році. Статистичний довідник / за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2009. – 239 с.
9. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» // Відомості Верховної Ради – 2003. – № 13. – С. 93.
10. Статистичний щорічник України за 2008 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – Х., 2009. – 399 с.

11. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації». Схвалено Постановою Верховної Ради України від 27.06.2007 №1244-V // Відомості Верховної Ради. – 2007. – № 46. – С. 525.

12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

13. Панченко В. Економіка України: що нас чекає? / В. Панченко // Експедиція. – 2009. – № 10 (88) // <http://www.exp21.com.ua>

Стаття посвячена проблемі розвитку України на інноваційній основі. Розглядаються такі аспекти проблеми, як фінансове і правове забезпечення переходу на інноваційну модель економічного розвитку.

Ключевые слова: *інновації, виробництво, ВВП, фінансування.*

The article is devoted to the problem of development of the economy of Ukraine on an innovative basis. The attention is paid to such aspects of problem as financial and legal provision of innovative model of economic development.

Key words: *innovation, reproduction, GDP, financing.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 378.11:377.8

О.О. Романовський

ДОСВІД ОБ'ЄДНАННЯ (ЗЛИТТЯ) ЗАРУБІЖНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ І КОЛЕДЖІВ

У роботі аналізуються головні причини об'єднання (злиття) університетів і коледжів у США, Великобританії, Новій Зеландії, Фінляндії та Південній Африці, що відбуваються останнім десятиріччям. Зазначається, що спільним в об'єднанні (злитті) для ВНЗ різних країн є здобуття і ефективне використання коштів, максимальне фінансування своєї освітньо-наукової діяльності, виживання в суворій конкурентній боротьбі, досягнення високого рівня надання освітніх послуг населенню та отримання від цього дивідендів.

Ключові слова: *вища освіта, державні та недержавні (приватні, незалежні) ВНЗ, об'єднання (злиття) університетів і коледжів, фінансування навчальної та наукової діяльності, виживання у конкурентній боротьбі, дивіденди від діяльності ВНЗ.*

Вступ. Два останні десятиліття позначені все зростаючою конкуренцією у сфері вищої освіти в усьому світі. Територіальна мобільність робочої сили і студентів, інтернаціоналізація вищої освіти поставили вищі навчальні заклади (ВНЗ), у тому числі і країн пострадянського простору, перед проблемою суперництва, якого не існувало раніше. Йдеться про конкуренцію національних ВНЗ не тільки між собою, але й із зарубіжними університетами і коледжами. За студентів із регіонів і провінцій змагаються як філії столичних і великих міських ВНЗ, що інтенсивно освоюють освітній простір регіонів, областей, невеликих провінційних міст і селищ, так і різноманітні фірми-посередники, що пропонують навчання

за кордоном у престижних зарубіжних ВНЗ. Посилюється також і регіональна конкуренція між ВНЗ усередині однієї області, міста, перш за все між державними і приватними закладами.

Конкуренція ВНЗ на міжнародному, державному, регіональному і місцевому рівнях на пострадянському просторі пов'язана з можливістю надання платних освітніх послуг, а також — завдяки створенню великої кількості недержавних (приватних) освітніх закладів і поширеним тенденціям реформування системи фінансування ВНЗ за принципом «гроші йдуть за студентом» [1]. Прагнення ВНЗ запропонувати абітурієнтам освітні програми, виходячи з ринкового попиту на найбільш популярні з них, сьогодні створило ситуацію великої кількості дублюючих одна одну спеціальностей у ВНЗ одного міста, області, регіону, держави в цілому. Збільшення мобільності викладачів і студентів ставить перед керівництвом ВНЗ проблему щодо закріплення (утримання) кращих із них у себе. Нарешті, недостатнє бюджетне фінансування і, як результат, необхідність самостійно шукати і заробляти кошти, змушують ВНЗ знаходити шляхи оптимізації витрачання ресурсів, рахувати свої витрати на кожного випускника.

Ці труднощі і проблеми ще більшою мірою є характерними для ВНЗ розвинутих країн світу, у першу чергу — північноамериканських, європейських, англійських, австралійських, південноафриканських і ВНЗ інших країн, які набагато раніше вступили в епоху так званого «академічного капіталізму» [1; 10]. Тому корисним і важливим є досвід подолання таких проблем в економічно розвинутих країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвіду інтеграції зарубіжних ВНЗ присвячено значну кількість наукових праць [1–15]. Розглянемо деякі головні причини об'єднання (злиття) університетів і коледжів у США, Великобританії, Новій Зеландії, Фінляндії та Південній Африці, що відбуваються останнім десятиріччям. При цьому зазначимо, що спільним серед головних завдань ВНЗ різних країн є здобуття і ефективне використання коштів, максимальне фінансування своєї освітньо-наукової діяльності, виживання в суворій конкурентній боротьбі, досягнення високого рівня надання освітніх послуг населенню та отримання від цього дивідендів.

I. Об'єднання університетів і коледжів у США

Об'єднання університетів у США — завжди дуже делікатне питання, яке досить часто має політичне забарвлення. Найчастіше ці питання піднімаються з політичних міркувань, саме тому уряд ставиться до них із великою обережністю [16].

Окрім того, найбільш поширеною причиною об'єднання коледжів у США є фінансові проблеми, а також супутні питання фінансового характеру, які унеможливають подальше існування ВНЗ через недостатність коштів і недосконалість фінансування для забезпечення матеріальної бази і основної діяльності. Тому для більшості ВНЗ, особливо для коледжів, об'єднання є оптимальним виходом із скрутної ситуації — це є дієвим засобом уникнення закриття або ліквідації.

Однак, незважаючи на те, що процеси ліквідації та створення навчальних закладів увесь час тривають у США, загальна кількість коледжів, починаючи з 1980 р., залишається приблизно постійною — близько 1600.

Так чи інакше намагання відновити ліквідовані навчальні заклади, запобігти загрози переривання навчального процесу завжди супроводжується тривалими суперечками. Для прикладу можна навести досвід Антіохського університету.

Як правило, більшість об'єднаних ВНЗ в Америці повинні були виживати протягом тривалого часу через фінансову неспроможність закладів, що об'єдналися. Проте є й інші випадки. Далі наведемо декілька прикладів успішних об'єднань університетів. Спробуємо розглянути їх, щоб мати можливість отримати певні уроки.

Університет Толедо (UT) та Медичний університет Огайо (МУО) об'єдналися 1 липня 2006 р. для створення третього за розмірами публічного університету штату, що працює за рахунок бюджетних коштів (<http://www.utoledo.edu/campus/merger/index.html>). Внесений до палати представників штату законопроект було підписано 31 березня 2006 р. губернатором Бобом Тафтом. Відповідно до закону новий університет складався з одинадцяти академічних коледжів та професійних програм.

Цікаво прослідкувати послідовність подій об'єднання цих університетів. Далі наводимо послідовність подій – короткий список основних процедур щодо об'єднання цих ВНЗ (<http://www.utoledo.edu/campus/merger/timeline.html>):

1) 15 листопада 2005 р.

Президенти Університетів UT та МУО оголошують, що вони обговорюють можливість об'єднання двох університетів.

2) 5 грудня 2005 р.

Президент Університету Толедо під час офіційної зустрічі з представниками місцевої громади обговорив можливість об'єднання двох університетів. Рада факультетів МУО ухвалює резолюцію на підтримку об'єднання.

3) 6 грудня 2005 р.

Довірча рада МУО ухвалює резолюцію на підтримку цього злиття.

Довірча рада UT ухвалює резолюцію на підтримку цього злиття.

Рада факультетів UT ухвалює резолюцію на підтримку цього об'єднання.

Рада вищої освіти штату ухвалює резолюцію на підтримку цього об'єднання.

4) 12 грудня 2005 р.

Організація сприяння розвитку партнерства ухвалює резолюцію на підтримку цього об'єднання.

5) 13 грудня 2005 р.

Міська рада Толедо ухвалює резолюцію на підтримку цього об'єднання.

6) 14 грудня 2005 р.

Президент МУО Ллойд Якобс під час офіційної зустрічі з представниками місцевої громади обговорює питання злиття.

7) 16 грудня 2005 р.

Керівництво Університетів UT та МУО домовляються про Меморандум порозуміння для забезпечення розробки плану злиття.

8) 19 січня 2006 р.

Президент Університету UT Дан Джонсон уп'яте виступає зі зверненням до університету.

9) 31 березня 2006 р.

Губернатор штату Огайо підписує законодавчий акт про об'єднання Університетів UT та MUO.

Далі розглянемо більш детальний хронологічний перелік дій щодо об'єднання Університетів UT та MUO, наведений з іншого джерела інформації ([http:// www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/form.pdf](http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/form.pdf)):

1) 6 липня 2005 р.

Під час інавгураційної зустрічі членів Довірчої палати Університету Толедо (UT) президент д-р Ллойд Якобс запропонував свій план майбутнього розвитку. Доктор Джері Голд – проректор і виконавчий віцепрезидент із питань здоров'я, декан Медичного коледжу (MUO) обговорює своє бачення майбутнього «Кампусу наук про здоров'я Університету Толедо».

2) 15 листопада 2005 р.

Лідери Університетів Толедо та Медичного університету (Огайо) заявляють про початок переговорного процесу щодо об'єднання університетів.

3) 5 грудня 2005 р.

Рада факультету Медичного університету (Огайо) ухвалює резолюцію на підтримку об'єднання. У резолюції, головним чином, викладені підстави для прийняття цього рішення: ініціатива президента університету, розгляд і аналіз можливостей розвитку діяльності університету (http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/facsenate_resmerger.pdf).

Президент Університету Толедо Дан Джонсон обговорив можливість об'єднання Університету Толедо та Медичного університету (Огайо) з громадою Університету Толедо під час міської офіційної зустрічі.

4) 6 грудня 2005 р.

Рада вищої освіти ухвалює резолюцію на підтримку об'єднання університетів. У резолюції окреслено основні етапи переговорного процесу, що передував рішенню про об'єднання Університетів, зазначається про очікувані переваги проведення цього заходу (http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/faculty_senate_merger_resoluti.pdf).

Рада факультету Університету Толедо ухвалює резолюцію щодо підтримки об'єднання. У резолюції зазначається, що згідно з традиціями кооперативних форм співробітництва, рада факультету університету Толедо буде намагатися шукати можливості спільної діяльності в навчальній та наукових сферах ([http:// www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/faculty_senate_merger_resoluti.pdf](http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/faculty_senate_merger_resoluti.pdf)).

Довірча рада Університету Толедо ухвалює резолюцію на підтримку об'єднання університету. У резолюції зазначаються майбутні переваги та наголошується на урядовій підтримці цього заходу (<http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/utboardmergerres.pdf>).

Довірча рада Медичного університету (Огайо) ухвалює резолюцію на підтримку об'єднання. У резолюції вказано функції, які виконуватимуться довірчими радами обох університетів, а також наголошується на скороченнях урядового фінансування наступного року (http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/board_resmerger.pdf).

5) 13 грудня 2005 р.

Міська рада Толедо ухвалює резолюцію про підтримку об'єднання університетів.

Резолюція містить висловлювання представників місцевої влади щодо підтримки процесу злиття двох університетів. Зокрема губернатор штату Огайо зазначає, що «ці обговорення означають позитивний розвиток. Такі форми кооперації можуть забезпечити економію коштів та довгострокові переваги для студентів та цілого регіону» (http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/citycouncil_merger_resolution.pdf).

6) 14 грудня 2005 р.

Президент Медичного університету (Огайо) обговорює питання об'єднання з громадою університету під час міської офіційної зустрічі.

7) 16 грудня 2005 р.

Президент Університету Толедо Дан Джонсон виступив із своїм п'ятим зверненням до університету. Він зазначив, що: «...Метою об'єднання університетів є збільшення масштабів діяльності, досягнення переваг у провадженні операційної діяльності, раціоналізації витрат, накопиченні постійних витрат, вдосконаленні купівельного важеля та покращанні інших економічних показників; удосконалення можливостей найму факультетського персоналу та набору студентів; для кращої візуалізації якості та кількості наукових досліджень в обох навчальних закладах, що було б неможливим у разі їх відокремленої діяльності» (<http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/memoofunderstandutmuo.pdf>).

8) 19 січня 2006 р.

Законопроект про об'єднання Університету Толедо та Медичного університету (Огайо) подано на розгляд Палати Представників штату Огайо.

9) 27 січня 2006 р.

Засновано спеціальні групи для реалізації процесу об'єднання.

Президенти університетів Дан Джонсон та Ллойд Якобс зустрілися у видавництві «Editors» для обговорення процесу об'єднання.

10) 30 січня 2006 р.

Університет Толедо та Медичний університет в Огайо підписують угоду про об'єднання з місцевою організацією працівників зв'язку та американською федерацією штату, організацією муніципальних працівників округу. В угоді, зокрема, зазначаються заходи щодо надання можливостей із працевлаштування для мешканців округу (<http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/mergerdoc.pdf>).

11) 31 січня 2006 р.

Президент Університету Толедо Дан Джонсон під час виступу з промовою перед Фінансовим комітетом Палати представників штату Огайо, зокрема, зазначив: «Публічні заклади вищої освіти Огайо повинні знайти кращий підхід, щоб досягти відчутних переваг, бути більш конкурентоспроможними, провадити більш ефективну економічну політику, забезпечувати більші прибутки від державних інвестицій і, що найбільш важливо, більш ефективні шляхи обслуговування наших студентів та платників податків» (<http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/danjohnsonproponenttestimon.pdf>).

12) 31 січня 2006 р.

Президент Медичного університету (Огайо) Ллойд Якобс виступив перед Фінансовим комітетом Палати представників штату Огайо. У своїй промові Ллойд Якобс, зокрема, відзначив, що загалом університет по-

винен зміцнитися та зрости. Завдяки цьому об'єднанню з'являться нові можливості для працівників того й іншого навчального закладу. Зокрема вже зараз Медичний університет Огайо здійснює пошук додаткових працівників для відділу доходів. Відкриття нового університету означає появу широких можливостей для людей з освітою в галузі фінансів та водночас сприяє зменшенню ризику втрати роботи ([http:// www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/testimonyjacobs13106.pdf](http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/testimonyjacobs13106.pdf)).

13) 14 лютого 2006 р.

Палата представників штату Огайо затверджує об'єднання двох університетів.

14) 20 лютого 2006 р.

Університет Толедо та Медичний університет (Огайо) підписують угоду про злиття. Копія угоди розміщена на сайті (<http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/aaup.pdf>).

15) 3 березня 2006 р.

Президент Медичного університету (Огайо) оприлюднює склад своєї команди лідерів (керівників).

Президенти обох університетів оголошують, що повноваження кожного університету продовжаться після 1 липня 2006 р. до моменту внесення змін з урахуванням їхніх індивідуальних особливостей.

Організаційна структура старшої лідерської команди нового Університету Толедо була представлена на сайті (http://www.utoledo.edu/campus/merger/pdfs/new_sradmut1.pdf).

16) 15 березня 2006 р.

Сенат Огайо одногосно затверджує об'єднання Університету Толедо та Медичного університету (Огайо).

17) 23 березня 2006 р.

Університет Толедо та Медичний університет (Огайо) оголошують про запровадження міжуніверситетської програми розміщення робочих місць із метою покращити умови і можливості діяльності працівників у кожному університеті. Для працівників спільного університету було розроблено спеціальний інформативний документ, в якому подався детальний опис можливих ситуацій, в яких може опинитися будь-який працівник у зв'язку з об'єднанням університетів, а також – шляхи розв'язання цих ситуацій.

18) 31 березня 2006 р.

Губернатор штату Огайо Боб Тафт підписує законодавчу ініціативу щодо об'єднання навчальних закладів.

19) 25 квітня 2006 р.

Президент Медичного університету (Огайо) розмовляє з представниками ради факультету з приводу свого бачення переваг та спільного керівництва в новому Університеті Толедо.

20) 5 травня 2006 р.

Оголошено назви нових кампусів.

Наведене вище об'єднання служить позитивним прикладом укрупнення та злиття університетів. Однак існують і не досить вдалі спроби об'єднання декількох ВНЗ. Наприклад, намагання влити Державний університет Долина Міссісіпі у Державний університет Джексона. У листопаді 2009 р. губернатор м. Міссісіпі (штат Арканзас) Халі Барбор запропо-

нував об'єднати три державних коледжі для чорних (афроамериканців) в один інститут – Державний університет Джексона (news/education/2009-11-30-black-collegees_N.htm). Неефективні спільні для усіх цих коледжів навчальні програми повинні бути закритими, вивільнені кошти мають бути перерозподілені для інших академічних цілей. Коледжі спільно зможуть раціоналізувати свою класну діяльність, зменшити ціни на програми та скоротити витрати коштів за рахунок консолідації зусиль і пропозиції тільки тих навчальних програм, на які є попит (<http://www.insidehighered.com/news/2009/11/17/hbcu> та <http://www.governorbarbour.com/news/2009nov/FY11EBRFINAL.pdf>). А загалом було вирішено вісім університетів перетворити у п'ять.

Однак ці ініціативи губернатора не знайшли підтримки і жодного об'єднання або злиття не відбулося. У результаті, Державний університет Долина Міссісіпі отримав від уряду значний фінансовий грант: до 2019 р. університет отримає 19 млн дол. (<http://www.mvsu.edu/index.php>).

Представники парламенту зазначили, що історично об'єднання освітніх установ для чорношкірих ніколи не проходило успішно – як для студентів, так і для викладачів.

II. Великобританія

Досвід об'єднання ВНЗ у Великобританії демонструє широкий спектр можливих форм кооперації, що базуються на принципах взаємовигідної взаємодії та співробітництва.

Як правило, у Великобританії процес об'єднання може тривати декілька років, оскільки різнопланове вивчення цього питання, на думку британських фахівців і адміністраторів, потребує тривалого обговорення і зваженої координації. Передусім основними причинами об'єднання ВНЗ є логічно зумовлена потреба розширення або вдосконалення сфери діяльності, наукових та навчальних інтересів.

Так, наприклад, інтеграція Музичного коледжу та Лабанської школи сучасного танцю в місті Трінті має вагомим переваги щодо підготовки фахівців у галузі мистецтва. На думку спеціалістів, взаємовигідний тандем музиканта і танцюриста сприятиме професійному зростанню представників обох цих спеціальностей. Адже серед запитів сучасності є і необхідність у тому, щоб музикант був більш театральним, знався на хореографії (<http://www.guardian.co.uk/education/2005/aug/02/highereducation.newuniversities19922012>).

Дещо вимушеним і суперечливим був процес об'єднання Дартінгтського коледжу мистецтв, що у графстві Девон, та університетського коледжу Фалмаус у місті Корноул (<http://www.guardian.co.uk/education/2007/jan/02/highereducation.uk3>). Основною причиною об'єднання виявилось недостатнє фінансування, зокрема забезпечення студентів необхідною матеріальною базою. Крім того, процес об'єднання передбачав зміну історичного місця розташування Дартінгтського коледжу, що, у свою чергу, викликало низку протестів і загрозу втратити значну частину студентів та викладачів. На сьогодні ці два навчальні заклади об'єдналися і мають таку назву: «Університетський коледж Фалмаус, об'єднаний з Дартінгтським коледжем мистецтв».

У межах Лондонського університету було зроблено спробу створити модель університету-госпіталю на базі Лондонського університету «Ім-

періал» (<http://www.guardian.co.uk/education/2006/feb/15/highereducation.universitymergers>). Злиття мало на меті поєднання науки і практичного лікувального досвіду, що повинно було дозволити досягти більш високих результатів у лікуванні пацієнтів.

Пейслський університет у Західній Шотландії з'явився завдяки злиттю Пейслського університету з Белл коледжем. Це об'єднання відбулося за погодженням із міністерством освіти і мало на меті створення «найбільшої Школи здоров'я, догляду за хворими, та медсестринства» в Шотландії (<http://www.guardian.co.uk/education/2007/mar/06/highereducation.newuniversities19922012>).

Однак, через недостатню зацікавленість обох сторін, рішення про злиття не було прийнято одразу. Насправді ініціатива створення спільного ВНЗ була викликана необхідністю розширювати сферу діяльності та вдосконалювати існуючі професійні можливості обох університетів. Як зазначав директор Пейслського університету Семус Маккейд, злиття дозволить збільшити масштаби діяльності обох університетів, що було б неможливим за умов самостійної діяльності. Це злиття дозволило об'єднати 4500 студентів з Белл коледжу та 12500 студентів з Університету Пейслі.

У 2007 р. керівники Манчестерського коледжу мистецтв і технологій та Манчестерського міського коледжу погодилися на об'єднання двох ВНЗ з метою працювати зі спільною державною медичною службою, одним поліцейським відділом, представниками однієї місцевої влади (<http://www.guardian.co.uk/education/2007/mar/12/furthereducation.news>).

У 2004 р. відбулося об'єднання Університету Кардіф (Уельс) та Університету «Уельський коледж медицини» з метою створення нового ВНЗ – більшого і потужнішого за динамікою (<http://www.guardian.co.uk/education/2007/mar/12/furthereducation.news>). Завдяки цьому об'єднанню студенти отримали можливість: збагатити свій досвід, починаючи від викладання і навчання і закінчуючи зацікавленням у міждисциплінарних і багатодисциплінарних можливостях; кращого управління своїм кар'єрним зростанням. Також студенти і викладачі отримали можливість отримати підвищений рівень обслуговування та віддачі багатьох відповідальних і зацікавлених осіб (у тому числі – адміністрації), включаючи Національну службу здоров'я Уельсу. Об'єднання стало можливим завдяки інвестиціям у 60 млн ф. ст., включаючи засновницькі внески Засновницької ради вищої освіти Уельсу та Уельської урядової асамблеї, двох університетів, що об'єднувалися, Фонду науки і досліджень Великої Британії та інших агентств.

Значні інвестиції під час об'єднання дали початок як для процесу злиття, так і для нових ділових зустрічей представників персоналу, для капітальних інвестицій і розвитку дослідної бази. Це, у свою чергу, сприяло розвитку фундаментальних досліджень у галузі біомедицини в Кардіфі, втіленню планів, що мають у подальшому принести користь Уельсу та світові.

Тривають дискусії щодо об'єднання ще трьох уельських ВНЗ. Гламорганський університет стоїть перед вибором, чи дотримуватися рекомендацій Уельської Асамблеї щодо приєднання до двох інших уельських

ВНЗ – Уельського інституту та Університету Кардіф. Прем'єр-міністр Уельсу вважає, що ці два навчальні заклади (Гламорганський університет і Уельський інститут) повинні планувати своє майбутнє разом, навіть якщо вони мають наміри працювати окремо. Пріоритетними завданнями для роботи університетів Уельсу прем'єр-міністр вважає роботу над можливостями кооперації з іншими ВНЗ регіону. Наприклад, наміри об'єднання Хенлського коледжу менеджменту та Рідінг університету мають на меті поєднання репутації Хенлського університету стосовно виконавчої (executive) освіти керівників різного рівня та програм MBA з міжнародними дослідженнями Рідінгу, а також із курсами з фінансових ринків та ринків нерухомості (<http://www.guardian.co.uk/education/2008/jan/09/highereducation.mbas>).

Питання щодо об'єднання цих трьох навчальних закладів стоїть на порядку денному, починаючи з 2003 р., але справа не рухається з місця. На думку керівництва Гламорганського університету, створення більшого, із залученням сучасних технологій, університету на південному сході Уельсу за тими масштабами, що дозволили б конкурувати з сусідніми регіонами, було б дуже вигідним як для студентів, так і для цих університетів, а також інших угруповань, з якими вони взаємодіють, – зазначають фахівці. Керівництво Гламорганського університету звернулося до Міністерства освіти з проханням підтримати цю ініціативу, проте переговорний процес зіштовхнувся з перешкодами з боку адміністрації Кардіфського університету, на думку якої – Кардіфський університет повинен дотримуватися принципів співробітництва, а не зливатися з іншими університетами. Адже саме така форма діяльності дозволила цьому університету бути серед переліку найкращих ВНЗ Уельсу.

III. Нова Зеландія

Найменший університет Нової Зеландії – Лінкольнський університет у 2009 р. оприлюднив план збільшити майже втричі дослідні можливості і стати лідером серед університетів, що спеціалізуються на питаннях сільського господарства, у світі. Така перспектива згідно з цим планом стане можливою завдяки приєднанню до урядових дослідних бізнес-структур. Лінкольнський університет має традиційну спеціалізацію у галузях сільського господарства, насамперед у вівчарстві, що є основою економіки Нової Зеландії. Університет має відносно невелику кількість студентів (2600) та персоналу (610), що вважається недостатнім для самостійного функціонування університету (<http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20090313110947899>).

Одна з моделей вертикальної інтеграції повинна охопити всі аспекти агропромислового та аграрного секторів, забезпечуючи тим самим ланцюжок постачання від середньої школи, субступеневого викладання до післядокторських досліджень, комерціалізації та розширення діяльності галузі.

Об'єднання між Лінкольнським університетом і Телфордським аграрним політехнікумом доповнить існуюче партнерство цього університету. Лінкольнський університет продовжить співробітництво з Університетом Массей та з партнерами пов'язаної галузі – «Ай джі Ресерч Лтд.» («Ag Research Ltd.») та «Нгаї Таху» («Ngai Tahu»).

IV. Фінляндія

Об'єднання університетів у Фінляндії зараз входить до складу урядової програми реформування університетського сектора з метою: вдосконалити можливості університетів реагувати на зміни операційного оточення; диверсифікувати ресурсну базу та конкурувати в міжнародному середовищі. Уряд прийняв пропозицію до нового законодавчого акту 19 лютого 2009 р.

Історично склалося, що система освіти Фінляндії складається з двох рівнів – власне університети та політехніки. У Фінляндії зараз налічується 20 університетів та 26 політехнік за умов наявного населення кількістю у 5,3 млн чол. [13]. Об'єднання ВНЗ, що зараз часто обговорюється, включає об'єднання між регіональними університетами: Університет Джоенсуу (біля 8000 студентів) і Куопіо (6000 студентів), які планується об'єднати зі Східним фінським університетом. Планується також об'єднання двох університетів у місті Турку – багато дисциплінарного Університету Турку (біля 15500 студентів) та Туркської школи економіки та бізнес адміністрування (2250 студентів).

Інша форма кооперації в освіті, яку часто обговорюють у Фінляндії, - це форма альянсу між декількома університетами, що мають спільні програми та угоди про кооперацію з різних аспектів викладання та дослідження. Насамперед це стосується Університету Йавасила, Університету Тампере і Тамперського університету технологій. Усі вони повинні об'єднатися у Центральний фінський університет із загальною кількістю 43 000 студентів [13].

У Хельсінкі альянс між шведськомовною Школою Ханкін з економіки (2 100 студентів) і Хельсінкським університетом (32 500 студентів) повинен передувати більш тісній кооперації цих університетів у майбутньому. Інші три університети з регіону Хельсінкі – один великий та два маленькі – повинні об'єднатися для створення університету «світового класу». Фінський уряд вирішив протягом 2007 р. створити нову доктрину для Хельсінкського університету технологій (біля 14 000 студентів), Хельсинської школи економіки (3 200 студентів) та Університету мистецтв та дизайну (1 900 студентів). Університет повинен був розпочати роботу під назвою «Інноваційний університет», але формально його назвали Університет Аальто на честь одного з визначних архітекторів, який був також студентом Хельсінкського університету технологій та розробив дизайн головної будівлі й планування для кампусу університету.

Є деякі особливості щодо об'єднання Університету Мальто. По-перше, цей університет стане приватним згідно із законодавством країни, хоча багато з його засновницьких коштів надійдуть у вигляді урядових субсидій. По-друге, Університет Аальто отримає від уряду більше коштів для заснування, ніж інші університети.

Проте існують також висловлювання проти злиття університетів. На думку одного з дослідників, університет-лідер світового масштабу є організацією, що потребує фінансування у розмірах не менше, ніж 1,5–5 млрд. Така значна сума, звичайно, недосяжна для більшості університетів і, особливо, для фінських. Крім того, фактично всі найкращі за рейтингами університети є нечисленними або із середньою чисельністю за розмірами відповідно до світових стандартів.

Передбачається, що програма урядових реформ в освіті має покласти край дворівневій системі освіти Фінляндії.

V. Південна Африка

У 2001 р. Міністерство освіти країни затвердило Національний план для вищої освіти, в якому містяться:

- структура та механізми реструктуризації системи вищої освіти;
- орієнтовні цільові показники масштабів і схеми цієї системи;
- підвищення показників участі для молодих людей і встановлення балансу між гуманітарними науками, комерційною та бізнес-освітою, інженерними і технологічними напрямками освіти;

- створення єдиного інституту дистанційної освіти шляхом об'єднання UNISA і Technicon SA, Distance Education Campus of Vista University (VUDEC) та інші (див.: <http://www.info.gov.za/speeches/2004/04120210151007.htm>).

- Станом на 1 січня 2004 р. відбулося об'єднання таких університетів: університетів Натал та Дурбан-Вествіль із утворенням університету Квазулу-Натал;

- університети Північного Заходу та Потchefструмський злились і утворили новий ВНЗ із назвою Північно-західний університет;

- об'єдналися Текніконс Норзен Гаутенг, Норз-Вест та Преторія, утворивши Тшванський університет технологій.

- UNISA і Technikon SA об'єднався з VUDEC, утворивши новий університет UNISA.

Для забезпечення запланованих на 2005 р. об'єднань Міністерство вжило низку активних заходів, серед яких виділимо такі:

- забезпечення та фінансування у розмірах 3 млрд, розбитих на прямі витрати на об'єднання та рекапіталізацію інституцій;

- публікація інструкцій для допомоги інституціям із технічних питань об'єднання;

- заснування об'єднаного органу для провадження нагляду, підтримки та моніторингу, включаючи технічну та фінансову підтримку об'єднань і злиттів на постійній основі;

- зустріч референс-групи для моніторингу планування та запровадження процесу об'єднання.

Висновки. Зарубіжний досвід інтеграції ВНЗ свідчить, що процеси об'єднання університетів і коледжів державної форми власності відбуваються, головним чином:

- внаслідок необхідності економії бюджетних асигнувань на підтримку ВНЗ;

- для оптимізації кількості навчальних програм (зменшення недостатньо ефективних, збільшення тих, що мають широкий попит, і відкриття нових);

- для більш раціонального використання науково-педагогічного потенціалу і матеріально-технічної бази державних ВНЗ;

- з метою підвищення іміджу одних ВНЗ за рахунок злиття з відомими університетами і коледжами;

- для поліпшення міжуніверситетської кооперації.

Приватні (недержавні або незалежні) університети і коледжі також зливаються або поглинають один одного переважно з міркувань:

- фінансової доцільності;
- оптимального об'єднання науково-педагогічного потенціалу для вирішення важливих наукових завдань (під які можна отримати гранти і замовлення від державних і недержавних організацій, установ і підприємств);
- зменшення конкурентної напруги на ринку освітніх послуг і, як наслідок, підвищення власної конкурентоспроможності.

Зазначимо, що уряди багатьох країн світу постійно переймаються проблемами вищої освіти, у тому числі й питаннями оптимізації мережі ВНЗ, їхніх структур, проблемами їх укрупнення (об'єднання, злиття), підвищення іміджу і конкурентоспроможності, залучення до навчання іноземних студентів.

Список використаної літератури

1. Грудзинский А.О. Слияния университетов: мировой опыт / А.О. Грудзинский, Е.С. Балабанова // Вестник Нижегородского университета. Серия: Инновации в образовании. – 2005. – Вып. 1 (5). – С. 63–71.
2. Floud R. Managing a Merger: Making it Work for a University Community / R. Floud, F. Corner // Human Resource Policies in Universities : 2nd EUA workshop. Dublin, February 27–28, 2004.
3. Lang D.W. 'There Are Mergers, and There Are Mergers: The Forms of Interinstitutional Combination' / D.W. Lang // Higher Education Management and Policy // Journal of the Programme on Institutional Management in Higher Education (OECD). – 2002. – Vol. 14, – No. 1.
4. Merging of Universities: China Education and Research Network. <http://www.edu.cn/HomePage/english/education/highedu/merge/index.shtml>
5. Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях / Х. Олдрич // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В.В. Радаев. – М.: РОССПЭН, 2004.
6. Pelzek E. Legislator proposes merging tech schools and universities / E. Pelzek // The Daily Cardinal. 20 January 2005 // <http://www.dailycardinal.com>
7. Reisner A.A. Continuing Descent in the Maelstrom / A.A. Reisner // January 30, 2004 // http://www.the-funneled-web.com/Old_Editorials/ed-30_01_04.htm
8. Розова Ю.В. Тенденции развития европейских университетов в контексте интеграционных преобразований в сфере высшего образования / Ю.В. Розова // Вестник Нижегородского университета. Серия «Инновации в образовании». – 2004. – Вып. 1 (5). – С. 69–76.
9. Свободный университет // Новости Голландского института в Санкт-Петербурге. Апрель-июнь 2005 // <http://www.nispb.ru/>
10. Slaughter S. Academic capitalism. Politics, Policies, and the Entrepreneurial University / S. Slaughter // Baltimore, MA: The John Hopkins University Press, 1997.
11. Verhoeven J.C. Merging in Higher Education: A Different Experience of the Top, and the Rank and File / J.C. Verhoeven // <http://ed.sjtu.edu.cn/attachment/present/celebrate107/Merging.ppt>
12. Романовський О.О. Реформи вищої школи: злиття та поглинання ВНЗ / О.О. Романовський // Науков. часопис НПУ імені М.П. Драгома-

нова. Серія № 18. Економіка і право: зб. наук. праць. – К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2010. – Вип. 8. – С. 30–39.

13. Aarrevaara Timo. Brave New World: Higher Education reform in Finland / Timo Aarrevaara, Ian Dobson, Camilla Elander // Higher Education Management and Policy, 2009. – № 21 (2). – P. 1–18.

14. Clark Burton R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformations / Burton R. Clark. – Oxford: Pergamon-Elsevier Science, 1998. – 180 p.

15. Clark Burton R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. IAU PRESS. ISSUES IN HIGHER EDUCATION / Burton R. Clark // Wagon Lane, Bingley BD16 1WA. – UK: Emerald Group Publishing Limited. Howard House, 2008. – 164 p.

16. (Plan to merge black colleges meets with ire // USA Today, December 1, 2009 // <http://www.usatoday.com/cleanprint/? 1284716880194>)

В работе анализируются основные причины объединения (слияния) университетов и колледжей в США, Великобритании, Новой Зеландии, Финляндии и Южной Африке, происходящие в последнем десятилетии. Отмечается, что общим для вузов разных стран в результате их объединения (слияния) является получение и эффективное использование средств, максимальное финансирование своей учебно-научной деятельности, выживание в жесткой конкурентной борьбе, достижение высокого уровня предоставления образовательных услуг населению и получения от этого дивидендов.

Ключевые слова: *высшее образование, государственные и негосударственные (частные, независимые) ВУЗ, объединение (слияние) университетов и колледжей, финансирование учебной и научной деятельности, выживание в конкурентной борьбе, дивиденды от деятельности ВУЗ.*

Principal reasons for the process of university merger in the USA, Great Britain, New Zealand, Finland, and South Africa during the last decade are analyzed. It is suggested that the common reasons that drive the merger process in the field of higher education are as follows: a) search for opportunities for receipt of financial support for further development of educational establishments and effective utilization of financial resources invested; b) search for adequate financial support of academic and research activities; c) survival in increased competition; d) search for opportunities for improvement of the quality of educational services provided; e) search for opportunities for obtaining dividends on the resources invested into new university and college activities.

Key words: *higher education, public and private (private, independent), higher educational institutions, university and college associations, funding of educational and research activities, survival in the competition, dividends from the activities of higher educational institutions.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 339.18.061.5

М.С. Рошка, О.Ф. Веремейчик

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА ВИБІР НАПРЯМУ

У статті розглянуто сутність поняття «інноваційний розвиток підприємства». Виділено основні напрямки інноваційного розвитку та визначено послідовність вибору напрямку інноваційного розвитку торговельного підприємства.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, торговельне підприємство, напрям, інноваційний потенціал.*

Вступ. На сьогодні інноваційна діяльність підприємств різних галузей, у тому числі сфери обігу, є невід'ємною частиною ринкової економіки, яка характеризується інноваційною моделлю розвитку. Саме інноваційні рішення в подальшому розвитку підприємства є фактором підвищення його конкурентоспроможності на ринку. Інноваційні процеси, що відбуваються в діяльності торговельних підприємств, є відносно новими для національної економіки та потребують додаткового вивчення.

Аналіз досліджень. Дослідженням понятійно-методологічного апарату інноваційного розвитку підприємств та виділенням його напрямків займалися багато вітчизняних та іноземних вчених, серед яких: С.М. Лляшенко, М.С. Абібулаєв, Д.О. Карлюка, Л.Л. Антонюк, Л.І. Федулова, Е.М. Коротков, І.В. Афонін, П. Друкер, Й. Шумпетер та ін. Однак єдиного загальноприйнятого підходу до визначення терміна «інноваційний розвиток підприємства» так і не виділено, а запропоновані напрямки інноваційного розвитку відповідають специфіці діяльності промислових підприємств. Тому вважаємо з урахуванням теперішньої ринкової ситуації (інноваційної активізації підприємств сфери обігу) є актуальним дослідити інноваційний розвиток та його напрямки в діяльності торговельного підприємства.

Мета статті полягає в тому, що на основі дослідження існуючих підходів виділити авторське поняття інноваційного розвитку підприємства, запропонувати основні можливі напрямки інноваційного розвитку підприємств галузі торгівлі, враховуючи її специфічні риси, та визначити послідовність кроків вибору напрямків інноваційного розвитку.

Результати дослідження. Разом з поняттям «інноваційна діяльність» часто використовується термін «інноваційний розвиток», що має свої відмінні й схожі риси. Перш ніж вивчити термін «інноваційний розвиток», необхідно розглянути ключове загальноекономічне поняття «розвиток».

У цілому поняття «розвиток» трактують у декількох основних ракурсах: як процес, як сукупність змін та як результат. Е.М. Коротков розглядає розвиток як сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища [1, с. 15].

Т.В. Куклінова визначає розвиток як процес, що розгортається в часі, з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому або появою якісно нових елементів, властивостей, характеристик, які визначають побудову й функціонування системи [2].

Найбільш оптимальним вважаємо визначення розвитку за економічним словником-довідником [12, с. 478]: процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого.

Тобто у підходах різних авторів виділяються загальні понятійні характеристики, такі як зміна стану та поява нових елементів чи нової

якості у системі підприємства під час відбування змін. Можна відзначити ще одну ключову характеристику поняття у певної групи авторів – розвиток пов'язаний зі зміною зовнішнього середовища і є адекватною реакцією на її зміни.

Розвиток на рівні підприємства являє собою процес та результат цілеспрямованої управлінської діяльності, орієнтованої на довгостроковий період в економічному середовищі, що змінюється. Це всебічний процес зміни організації та її діяльності, адекватний умовам середовища та результуючий у нарощуванні або збереженні організаційної активності [3, с. 10]. Недоліком цього визначення вважаємо відсутність чіткого акцентування на процесі позитивної зміни організації, бо негативна зміна стану – це не розвиток, а деградація, занепад, а відсутність зміни – стабільність.

Розвиток організації – довгострокова програма вдосконалення можливостей організації вирішувати різні проблеми і здібностей до відновлення [4, с. 478]. Таке визначення недостатньо повне, тому що не вказана обов'язкова реальна динаміка в зміні стану підприємства, а вдосконалення можливостей не є фактом їх використання.

Що стосується інноваційного розвитку, то це один з можливих типів розвитку підприємства, галузі, економіки в цілому. Л.І. Федулова визначає інноваційний розвиток економіки в цілому як зростання її показників, забезпечених за рахунок реалізації інноваційних проектів і впровадження нововведень [5, с. 35]. Таким чином, розвиток будь-що повинний виражатися в позитивній динаміці результативних економічних показників.

С.М. Ілляшенко інноваційний розвиток визначає як процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємств у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятної мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [6, с. 23].

Досить широке визначення інноваційного розвитку дається й іншими авторами: «це незворотній процес переходу з одного стану в інший, який характеризується сукупністю змін, обумовлених впровадженням інноваційних перетворень, що приводять до формування нових властивостей системи, зміни її якісного стану, зростання здібностей, компетенцій, потенціалу та рівня ефективності її діяльності, укріплення системи, а також формування здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього та внутрішнього середовища» [7, с. 6].

Відзначимо, що обидва останніх визначення включають у себе розвиток і зростання потенціалу, які відсутні у формуванні поняття інноваційної діяльності. Безпосередній взаємозв'язок і взаємовплив потенціалу підприємства і його розвитку описують багато вчених. Так, під «інноваційним розвитком» розуміється посилення й використання своїх інноваційних можливостей, аналіз, мобілізація й удосконалювання виробничого потенціалу для досягнення цілей розвитку керованого, соціально-економічного об'єкта (у нашому випадку – промислового підприємства), за рядом напрямів, що передбачає комплекс робіт з розробки, освоєння й впровадження у виробництво різних нововведень, з огляду на обмеженість ресурсної складової [8].

Потенціал є характеристикою поточного стану підприємства й передумовою формування його майбутніх результатів і майбутнього стану, а розвиток є шляхом переходу від поточного до майбутнього стану підприємства [9, с. 82]. Тобто два ключових поняття «розвиток» та «потенціал» впливають один на одне: практично неможливий розвиток підприємства при низькому рівні потенціалу без значних можливостей зовнішнього середовища, у свою чергу розвиток призводить до збільшення та покращання існуючих складових потенціалу підприємства.

Д.О. Карлюка визначає інноваційний розвиток як складний процес прикладного характеру створення і впровадження інновацій з метою якісних змін об'єкта управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту, який пов'язаний з необхідною умовою виживання і розвитку підприємств у довгостроковій перспективі [10, с. 8]. Зауважимо, що це поняття мало чим відрізняється від терміна «інноваційна діяльність».

На основі проведених досліджень і вивчення підходів вчених пропонуємо розглядати інноваційний розвиток підприємства як процес переходу з одного конкурентного, фінансово-економічного стану й позиції на ринку в інші, кращі, більше сильні та стійкі в довгостроковій перспективі за рахунок реалізації інновацій різного ступеня глибини та сфери використання. Це авторське визначення відокремлюється від поняття «інноваційна діяльність» головним чином тим, що розвиток вказує на обов'язкову позитивну зміну стану підприємства.

Незалежно від галузі економіки інноваційний розвиток підприємства може відбуватися за різними мотивами, залежно від яких розрізняють два основних види інноваційного розвитку підприємства [11, с. 28]:

- внутрішній розвиток – створений на традиціях підприємства;
- зовнішній розвиток – інноваційна діяльність на підприємстві з метою закріплення його на ринку. Поділяється на легітимну й нелегітимну, цілеспрямовану (створююча діяльність – пов'язана зі створенням інновацій) і без мети (імітуюча – пов'язана з копіюванням інновацій).

Для більшої частини торговельних підприємств характерний зовнішній розвиток, мотивом якого є необхідність підвищення ефективності діяльності. Але для представників торговельних мереж нових форматів, таких як: «Метро Кеш енд Кері», «Амстор», «Фуршет», «Єва», «Фокстрот» тощо, властивий внутрішній інноваційний розвиток. Такі мережі супермаркетів, гіпермаркетів, дискаунтерів прагнуть або вже займають лідируючі позиції, які зобов'язують постійно здійснювати інноваційну діяльність, що закладено в стратегії на тривалий строк. Тобто інноваційна стратегія таких торговельних підприємств є обов'язковою складовою стратегічного набору. Інші немережеві підприємства здійснюють інноваційну діяльність, якщо є потреба, як реакцію на внутрішні й зовнішні зміни та з метою погоні за конкурентом.

Для підприємства, що планує здійснювати інноваційну діяльність, дуже важливо обрати напрямок інноваційного розвитку. Напрямок інноваційного розвитку підприємства – визначений шлях або рух, що базується на впровадженні і реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення кількісних та якісних характеристик діяльності підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють

умови для його прогресивного розвитку [12, с. 15]. Вважаємо не зовсім коректно надавати визначення напрямку через рух, тому що це показник, за яким можна рухатися. Тому пропонуємо під напрямком інноваційного розвитку торговельного підприємства розуміти вектор, що вказує стратегічну спрямованість, строк реалізації, сферу використання та спонукальні мотиви, рух, за яким торговельне підприємство прийде до якісно й кількісно кращого стану з урахуванням досягнення поставленої мети. Тобто при переході підприємства з фактичного стану в бажаний можуть використовуватися різні шляхи, тому важливо обрати єдиний ефективний, який і буде правильним, напрямком інноваційного розвитку.

Для торговельних підприємств пропонуємо виділяти напрямки інноваційного розвитку за класифікаційними ознаками, що обумовлюють основні параметри, виконання яких повинно привести до бажаного стану підприємства: за стратегічною спрямованістю, за строком реалізації, за сферою використання та спонукальними мотивами. Виділені напрямки потребують детальнішого вивчення, тому що раніше вони розглядалися лише для промисловості.

С.М. Ілляшенко пропонує виділяти за стратегічною спрямованістю такі напрямки інноваційного розвитку [12, с. 15], які є загальними для підприємств усіх галузей економіки:

– збалансований інноваційний розвиток (використовують в умовах безперервних і поступових технічних змін);

– наступаючий інноваційний розвиток (використовують, якщо виникає ситуація швидких стрибкоподібних змін, коли необхідне вміння подолати технологічні розриви, досягти випередження або зберегти лідерство);

– захищаючий інноваційний розвиток (використання результатів спостереження за діями підприємств-лідерів на ринку);

– абсорбуючий інноваційний розвиток (імітація інноваційних перетворень і спрямування основних зусиль на забезпечення виробничого процесу).

Для представників роздрібних торговельних мереж більш характерне використання збалансованого інноваційного розвитку, для окремих представників нових форматів і концепцій торгівлі – наступальний інноваційний розвиток. Наступальний інноваційний розвиток був спочатку відмітною рисою національних торговельних мереж, які тільки з'явилися, на відміну від збалансованого розвитку вже функціонуючих іноземних представників на національному ринку. За захищаючим напрямком інноваційного розвитку йдуть середні роздрібні торговельні підприємства, які за своїми фінансовими та іншими економічними можливостями не в змозі рухатися шляхом наступального розвитку. Дрібні торговельні підприємства частіше реалізують абсорбуючий напрямок інноваційного розвитку, із частковими мікронововведеннями при збереженні всіх бізнес-процесів торговельної діяльності.

Класифікаційна ознака за сферою застосування відображає специфіку галузі діяльності підприємства. Уже розроблені напрями розвитку іншими вченими чітко спрямовані на промислові підприємства та не відповідають особливостям функціонування організації сфери обігу. Тому

пропонуємо виділити такі напрями інноваційного розвитку торговельного підприємства за сферою застосування:

– організаційно-управлінський – інноваційний розвиток спрямований на впровадження нових методів, прийомів й інструментів в управлінні й організації всіх бізнес-процесів торговельної діяльності підприємства;

– ресурсний – інноваційний розвиток орієнтований на використання нових видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних), їх комбінацій та способів їхнього застосування в торговельній діяльності;

– концептуально-форматний – інноваційний розвиток спрямований на використання в діяльності торговельного підприємства нового формату або концепції торгівлі;

– торгово-технологічний – інноваційний розвиток орієнтований на впровадження нових форм та методів технології продажу;

– продуктовий – інноваційний розвиток спрямований на пропозицію споживачам нових видів послуг при збереженні основного виду діяльності – продажу товарів.

За строком реалізації інноваційного розвитку торговельного підприємства пропонуємо розрізнати: короткостроковий (до року), середньостроковий (від року до двох), довгостроковий (більше двох років). Тобто запропоновані строки значно менші, ніж виділяються для виробничих підприємств, що обумовлюється специфікою галузі торгівлі.

За спонукальними мотивами розглядають такі напрями інноваційного розвитку [12, с. 18], які за своєю суттю відповідають усім галузям економіки:

– «завоювання симпатій споживача» – належать підприємства, що спрямовують свою діяльність на впровадження нововведення, яке орієнтоване на задоволення споживача, без попередньої оцінки його прибутковості;

– «всєбічні переваги» – напрям інноваційного розвитку, який забезпечує одночасно позитивний ефект підприємству та задоволення пот-реб споживачів;

– «ефект іміджу» – напрям характеризується прибутковістю для підприємства та збитковістю для споживача;

– «ефект чорного кола» – напрям, характеризується збитковістю для обох сторін.

Тобто ця класифікаційна ознака відображає співвідношення ефекту від впровадження нововведень для споживача та самого підприємства-новатора.

Методологічний підхід до вибору напрямку інноваційного розвитку торговельного підприємства являє собою такі послідовні кроки: визначення генеральної мети підприємства та бажаної позиції на ринку, вибір інноваційного орієнтира (приблизних сфер використання інновації з огляду на інноваційну активність конкурентів чи власне розуміння менеджерів підприємства, орієнтоване на визначені цілі та проблеми на підприємстві), оцінка інноваційного потенціалу (визначення реальної й потенційної можливості реалізовувати інноваційну діяльність, а також слабкі місця на підприємстві, які потребують інновацій), визначення конкурентоспроможності підприємства на ринку та ризикованість керівни-

цтва. Ці кроки дозволять визначити напрямки розвитку за всіма розглянутими класифікаційними ознаками.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження було сформовано поняття терміну «інноваційний розвиток підприємства», який базується на зміні економічного стану підприємства на кращий за рахунок використання своїх потенційних і реальних можливостей при впровадженні нововведень. Набули подальшого розвитку етапи вибору напрямку інноваційного розвитку торговельного підприємства та виділено напрями інноваційного розвитку, які відповідають специфіці діяльності торговельних підприємств.

Перспективним подальшим дослідженням у цьому напрямі є розробка методики оцінки ефективності обраного напрямку інноваційного розвитку торговельного підприємства.

Список використаної літератури

1. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА, 2003. – 432 с.
2. Куклінова Т.В. Розвиток малих та середніх підприємств: проблеми аналізу та ефективності / Т.В. Куклінова // Вісник Хмельницького національного університету. – Секція: Економічні науки. – 2007. – № 4. – Т. 1 – С. 193–196.
3. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций: учеб. пособие / И.В. Афонин. – М.: Гардарики, 2006. – 301 с.
4. Навчальний економічний словник-довідник: Терміни, поняття, персоналії / укладачі: В.С. Іфтемичук, В.А. Григорєв, М.І. Манілич, Г.Д. Шутак; за наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемчука. – 2-ге вид., виправ. і доп. – Львів: Магнолія 2006, 2008. – 688 с.
5. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
6. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – С. 278.
7. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
8. <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/ignatenco/diss/index.htm>
9. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорєлов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 77–84.
10. Карлюка Д.О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств льнопереробної галузі: автореф. дис... канд. екон. наук / Д.О. Карлюка. – Київ, 2006. – 24 с.
11. Інноваційний потенціал: монографія / Л.В. Беззубко, С.Є. Захаров, Н.М. Свешнікова; Донбаськ. нац. акад. буд-ва і архіт. – Донецьк, 2008. – 201 с.
12. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці: монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2005. – 582 с.

В статье рассмотрена сущность понятия «инновационное развитие предприятия». Выделены основные направления инновационного развития и определена последовательность выбора направления инновационного развития торгового предприятия.

Ключевые слова: *инновационное развитие, инновационная деятельность, торговое предприятие, направление, инновационный потенциал.*

Essence of concept «innovative development of enterprise» is considered in the article. Basic directions of innovative development are distinguished and the sequence of direction's choice of trade enterprise innovative development is certain.

Key words: *innovative development, innovative activity, trade enterprise, direction, innovative potential.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 658.11.009.12

Є.М. Смирнов

ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано класифікацію видів конкурентоспроможності підприємства, що містить повний склад класифікаційних ознак, а також враховує специфічні риси та властивості категорії конкурентоспроможність. Наведено характеристику кожного з виділених видів конкурентоспроможності.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, класифікаційна ознака, рівень конкурентної активності, конкурентна перевага, ринковий простір.*

Вступ. Важливим аспектом дослідження будь-якого економічного явища є визначення та класифікація його основних видових проявів, що є методологічним підґрунтям формування обґрунтованої концепції управління.

Багатогранність аспектів конкурентних взаємовідносин підприємств за сучасних умов економічного розвитку, варіативність умов суперництва між ними зумовлюють різноплановість підходів до формування їх переваг у конкуренції, а відповідно, і шляхів досягнення конкурентоспроможності. Тому дослідження основних видів та форм, які може приймати конкурентоспроможність підприємств у процесі конкурентної боротьби є актуальним завданням формування концептуальних основ управління сучасним підприємством в умовах висококонкурентних ринків.

Проведене дослідження засвідчило, що питання розробки комплексної класифікації конкурентоспроможності підприємства поки що не знайшло достатнього висвітлення у фаховій літературі [1–10]. На сьогодні мають місце лише окремі спроби систематизації видів конкурентоспроможності, але повної, розгорнутої їх класифікації, яка б враховувала максимально можливу кількість класифікаційних ознак, не існує.

Метою публікації є розробка узагальнюючої класифікації основних видів конкурентоспроможності підприємства та їх змістовна характеристика.

Аналіз досліджень. Конкурентоспроможність є багатоаспектним явищем, формування якого знаходиться на перетині складних взаємозв'язків різних аспектів діяльності підприємства. Визначення конкурентоспроможності за умов її латентного характеру, є дуже трудомістким процесом, який потребує застосування принципів системного та комплексного підходів до дослідження підприємства.

У свою чергу, складність та латентний характер конкурентоспроможності обумовлюють різноманітність думок авторів щодо виділення її видових проявів. Так, у науковій літературі можна зустріти спроби визначення конкурентоспроможності залежно від того, хто є суб'єктом її оцінки. З цієї точки зору виділяють конкурентоспроможність з позиції споживачів, конкурентів, інвесторів, партнерів по бізнесу [1], не враховуючи, що вона є категорією об'єктивною та не залежить від погляду суб'єктів оцінки.

Деякі автори у контексті розмежування потенціалу та результатів підприємства у конкуренції пропонують виділяти досягнуту та потенційну конкурентоспроможність [2], де остання розглядається виключно як «запас міцності» підприємства у конкуренції. Інші для висвітлення потенційних можливостей конкурентів використовують поняття «конкурентний потенціал» [3], що визначається як основа забезпечення продуктивності конкурентних зусиль підприємства. Такий поділ, також є досить спірним, оскільки не враховує, що конкурентоспроможність є явищем прогностичним та відображає саме потенціал суперників у конкуренції.

У літературі можна зустріти й інші спроби виділення в складі конкурентоспроможності її потенційної складової. Так, у праці [3] пропонується розділяти формальну та реальну конкурентоспроможність суб'єктів, де остання розглядається з позиції їх спроможності прирощувати та не втрачати конкурентні переваги в процесі суперництва з реальними конкурентами. Безумовно, в суто змістовному плані такий підхід є більш коректним, але його економічна інтерпретація, також викликає багато питань.

Наведений перелік понять, хоча і характеризує різні сторони положення підприємства в конкуренції, поєднує у собі ознаки, що належать, як до категорії «конкурентоспроможність», так і до інших економічних категорій, що призводить до непорозуміння у її вивченні. Подолання зазначених обмежень, на погляд Л.М. Чайникова, можливе шляхом врахування в процесі класифікації специфічних властивостей конкурентоспроможності, які обумовлюють її сутність та задають напрям методології пізнання.

Результати досліджень. Проведене дослідження наукової літератури [1–10] дозволило виявити основні риси та властивості конкурентоспроможності підприємства, які визначають її положення серед інших категорій економічної теорії (рис. 1).

Відносність конкурентоспроможності вказує на те, що вона не є абсолютною характеристикою потенціалу підприємства, а виявляється лише за умови його зовнішньої оцінки. Причому ця оцінка має здійснюватися з урахуванням принципів динамічності та безперервності, а управління конкурентоспроможністю повинне мати ітеративний характер, унаслідок мінливості складових зовнішнього і внутрішнього конкурентного середовища.

За умов локального характеру конкурентного впливу підприємств у процесі суперництва достовірна оцінка їх конкурентоспроможності можлива лише при врахуванні ключових параметрів релевантного ринкового простору та кола найбільш пріоритетних конкурентів. Однак, незважаючи на зовнішній прояв конкурентоспроможності, її оцінка має бути вивільнена від суб'єктивних уявлень, оскільки вона є категорією об'єктивною і формується під впливом об'єктивно діючих економічних законів.

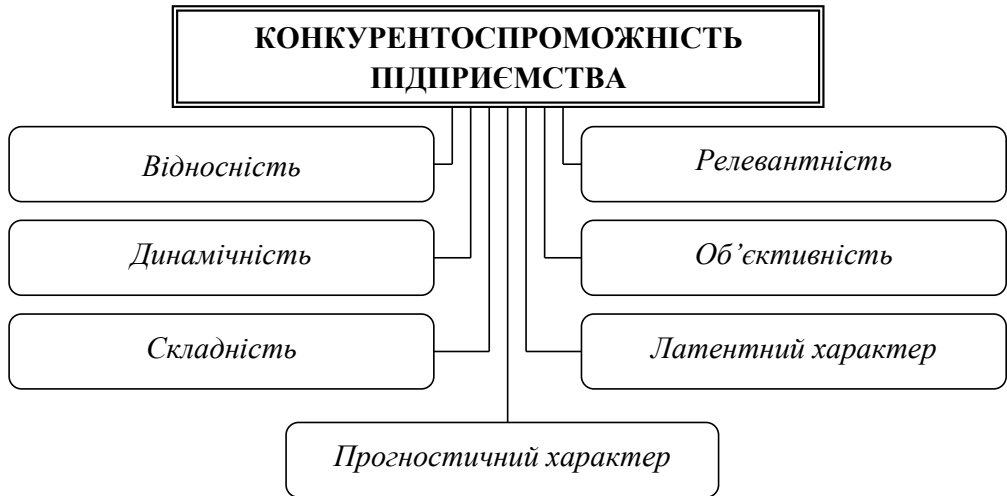


Рис. 1. Властивості категорії «конкурентоспроможність підприємства»

Конкурентоспроможність є латентною ознакою стану підприємства (від лат. *latens* – прихований), яка, на відміну від інших категорій, не має прямих вимірювачів та потребує використання опосередкованих характеристик. Її оцінка зводиться до дослідження всіх факторів, що впливають на здатність підприємства підтримувати життєдіяльність у конкуренції, з урахуванням щільності та спрямованості складних причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Рішення щодо забезпечення конкурентоспроможності повинні мати прогностичний характер, оскільки остання відображає виключно накопичений підприємством потенціал до стійкого функціонування в умовах конкуренції та характеризує можливості його розвитку у часі.

Розглянуті теоретичні положення, а також результати узагальнення та критичного переосмислення існуючих поглядів на проблему систематизації видів конкурентоспроможності підприємства [1–10], дозволили запропонувати її авторську класифікацію, яку схематично наведено на рис. 2.

З урахуванням властивостей відносності та релевантності, конкурентоспроможність класифікується стосовно конкретного ринкового простору (за територіально-географічною ознакою [4–6]). За цією ознакою виділено такі види конкурентоспроможності підприємства: місцева (в межах окремих міст або областей), регіональна (у межах декількох регіонів країни), національна (у межах всієї країни) та міжнародна (на між-

народних ринках). Особливе значення ця класифікація має в торгівлі, де специфічною рисою конкуренції є локальність конкурентної боротьби, тобто її обмеженість територіальними границями конкретного ринкового сегмента.

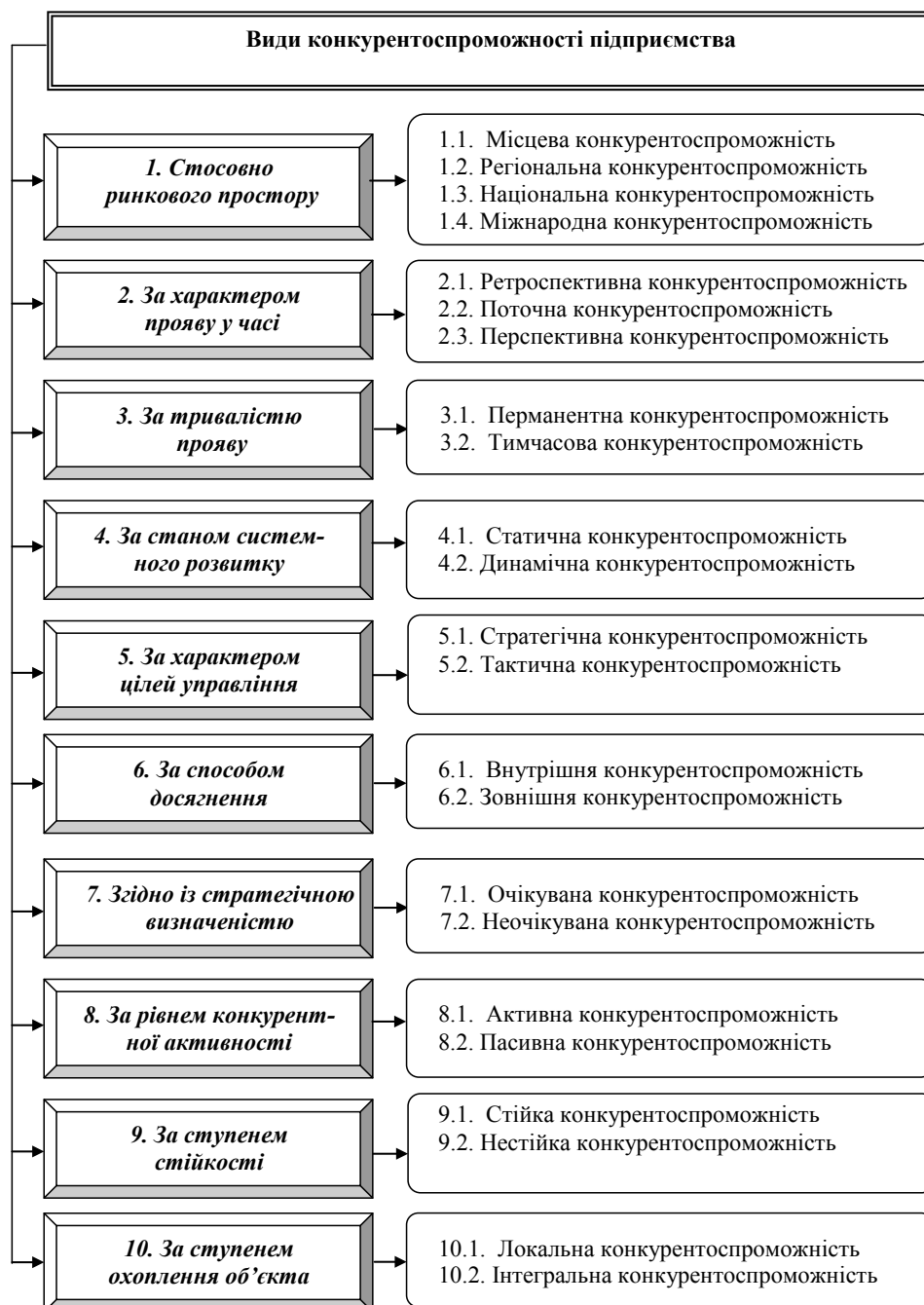


Рис. 2. Класифікація видів конкурентоспроможності підприємства

Динамічність конкурентоспроможності підприємства обумовлює її класифікацію за характером прояву у часі. Відповідно до цієї класифікаційної ознаки доцільно поділяти [4] ретроспективну, поточну та перспективну конкурентоспроможність.

Ретроспективна конкурентоспроможність характеризує стан або динаміку розвитку підприємства у конкурентному середовищі на конкретну дату або проміжок часу у минулому. Вона визначається на основі дослідження його результатів у конкурентній боротьбі у попередніх періодах. Поточна конкурентоспроможність є відображенням потенціалу підприємства у конкуренції на момент проведення оцінки, тобто за поточний період. Перспективна конкурентоспроможність – це прогноз розвитку потенціалу підприємства з досягнення високих результатів у конкуренції в майбутньому.

За тривалістю прояву у часі, конкурентоспроможність може бути теоретично класифікована на перманентну, яка має місце на протязі тривалого періоду часу (звітного періоду, стадії життєвого циклу) та, як правило, є наслідком цілеспрямованих дій підприємства, та тимчасову, що має короткостроковий характер та, звичайно, є результатом певних змін у конкурентному середовищі [7].

За станом системного розвитку об'єкта слід виділяти статичну та динамічну конкурентоспроможність підприємства [5; 7; 8].

Статична конкурентоспроможність характеризує здатність підприємства, що знаходиться в постійному оточенні конкурентів, ефективно вирішувати питання підтримки власної життєдіяльності (забезпечення ресурсами, організації виробничої та збутової діяльності, створення нормальних умов для персоналу) задовольняючи при цьому соціально-економічні інтереси власників.

Динамічна конкурентоспроможність відображає здатність підприємства підтримувати досягнутий рівень конкурентоспроможності як в умовах впливу негативних факторів, так і при трансформації загальної ситуації на цьому сегменті ринку, шляхом створення умов для стабільного та гармонічного розвитку підприємства. Динамічна конкурентоспроможність є обов'язковою умовою довгострокового виживання підприємства.

Прогностичний характер конкурентоспроможності потребує її класифікації за характером цілей управління, згідно з яким доцільно виділяти тактичну та стратегічну конкурентоспроможність підприємства [2; 3; 9; 10].

Ця класифікаційна ознака акцентує увагу на горизонті прогнозування й управління підприємством, диференціюючи конкурентоспроможність на основі рівнів управління і відповідних їм конкурентних цілей. На тактичному рівні основним завданням управління конкурентоспроможністю є забезпечення життєдіяльності підприємства всупереч тиску з боку конкурентного оточення у релевантному конкурентному середовищі в поточному періоді часу. Стратегічна конкурентоспроможність характеризує здатність підприємства до виживання та розвитку за умов дестабілізуючого впливу оточення в майбутньому релевантному конкурентному середовищі.

Слід зазначити, що в науковій літературі існує два прямо протилежних погляди на проблему стратегічної інтерпретації конкурентоспроможності.

Перший виходить з передумови, що стратегічний успіх підприємства в довгостроковій перспективі ґрунтується на його здатності забезпечувати переваги над суперниками у майбутньому, шляхом швидкого реагування на сигнали ринку, здійснення необхідних змін у складі активів та компетенцій.

У рамках цього підходу стратегічна конкурентоспроможність розглядається авторами як ознака суб'єкта ринку, яка демонструє наявність у нього ключових можливостей розвитку, здобутих шляхом швидкої адаптації внутрішнього середовища функціонування до змін зовнішнього середовища і досягнення на основі цього конкурентних цілей [9, с. 48–49]. Вона є цільовою характеристикою здатності суб'єкта ринку одержувати конкурентні переваги й ефективно їх реалізовувати у боротьбі із суперниками [2; 9].

Інший погляд пов'язує стратегічну конкурентоспроможність з вмінням менеджменту оцінити перспективні можливості ринкового середовища, виявити конкурентні переваги, що зумовлять успіх підприємства у майбутньому, а також ресурси і компетенції, що їх забезпечать.

Так, Р.А. Фатхутдінов визначає стратегічну конкурентоспроможність як «потенційну здатність об'єкта або суб'єкта управління конкурувати в майбутньому на конкретних ринках, що забезпечується зниженням прояву стратегічних неконкурентоспроможних факторів і посиленням прояву стратегічних ексклюзивних конкурентоспроможних переваг об'єкта (суб'єкта) на основі проведення комплексної стратегічної діагностики об'єкта або суб'єкта, параметрів ринку і конкурентів, розробки стратегії» [10, с. 33].

Подібної точки зору дотримується Ю.Б. Рубін [3, с. 242], на думку якого стратегічна конкурентоспроможність є наслідком посилення стратегічного конкурентного потенціалу підприємства, який дозволяє здійснювати накреслені конкурентні дії щодо стратегічного зовнішнього оточення, в тому числі розробку організаційної стратегії, яка дозволила б створювати загрози зовнішньому оточенню та забезпечувати безпечний розвиток на основі протидії загрозам із зовні.

Незважаючи на існування певних розбіжностей між розглянутими вище підходами, у рамках кожного з них стратегічна конкурентоспроможність розглядається як складова та результат процесу стратегічного управління підприємством, що є найбільш адекватною сучасному стану конкуренції концепцією розвитку підприємства за умов конкурентного середовища.

Класифікація конкурентоспроможності за способом досягнення [7] пов'язана з тим, що здатність конкретного підприємства до успішного функціонування в умовах конкуренції (тобто конкурентоспроможність) може бути результатом дії як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Внутрішня конкурентоспроможність є наслідком дії внутрішніх щодо підприємства факторів, що знаходяться під його безпосереднім впливом стосовно їх формування та розвитку, а також визначають внутрішню складову його потенціалу. Зовнішня конкурентоспроможність є результатом дії факторів, що формуються у зовнішньому щодо підприємства середовищі, які складно або зовсім не піддаються управлінському впливу та характеризують зовнішню складову його потенціалу.

Згідно із стратегічною визначеністю [7] конкурентоспроможність підприємства класифікується на очікувану та неочікувану.

Під очікуваною слід розуміти конкурентоспроможність, що отримана в рамках існуючої на підприємстві стратегії конкурентоспроможності. Неочікувана конкурентоспроможність пов'язана з обставинами, що не залежать від діяльності підприємства, а є наслідком позитивних ринкових тенденцій або сприятливих змін у конкурентному середовищі.

Наведений перелік ознак та відповідні їм види конкурентоспроможності, характеризують різні сторони досліджуваного поняття, але не в повному обсязі враховують його специфічні риси. Тому, на думку автора, цей перелік має бути доповнений ще рядом класифікаційних ознак, які розкривають важливі аспекти прояву конкурентоспроможності та врахування яких є необхідною умовою обґрунтування методології її дослідження.

За рівнем конкурентної активності виділено активну та пасивну конкурентоспроможність підприємства. Введення цієї класифікаційної ознаки пов'язано з існуванням різних типів стратегічної конкурентної поведінки суб'єктів ринку у конкурентному середовищі.

Активна конкурентоспроможність є результатом агресивної конкурентної поведінки підприємства, що базується на зміні існуючих умов конкуренції шляхом виявлення основних сил, від яких залежить майбутнє ринку та розробки ефективних способів впливу на ці сили. За умов активної конкурентоспроможності підприємство повністю використовує існуючі ринкові можливості, генеруючи економічний потенціал, достатній для самозбереження і подальшого випереджаючого розвитку. Пасивна конкурентоспроможність є свідченням нездатності підприємства до реалізації наявного в його розпорядженні економічного потенціалу, не лише для послідовної реалізації ним наступальних конкурентних дій, а і для підтримки параметрів життєдіяльності на достатньому для його нормального функціонування рівні.

За ступенем стійкості доцільно виділити стійку та нестійку конкурентоспроможність. Критерієм такого розподілу є зусилля й час, які необхідні для відтворення конкурентних переваг, на яких ґрунтується конкурентоспроможність підприємства.

Стійка конкурентоспроможність є наслідком наявності у підприємства стійких конкурентних переваг, що базуються на різниці потенціалів підприємства та його основних суперників, яка не може бути швидко переборена останніми. Їх відтворення потребує значного часу та великих витрат. Нестійка конкурентоспроможність є наслідком конкурентних переваг, що не відповідають критеріям стійкості та можуть бути переборені конкурентами в порівняно короткий термін. Така конкурентоспроможність може бути легко втрачена підприємством внаслідок зміни ситуації на ринку або за рахунок активних дій суперників.

Введення такої класифікаційної ознаки, як ступінь охоплення об'єкта дослідження, пов'язане із складністю конкурентоспроможності як економічної категорії, яка може розглядатися в умовах різного ступеня охоплення діяльності підприємства.

У літературі існують спроби розглядати конкурентоспроможність підприємства стосовно об'єктів, що знаходяться на різних рівнях управління (ресурси, товар, персонал, підприємницька ідея тощо). У такій си-

туації доцільним є поділ конкурентоспроможності на інтегральну, яка характеризує конкурентоспроможність підприємства як господарюючої системи та відображає стан усіх найважливіших аспектів його діяльності, та локальну – яка характеризує конкурентоспроможність окремих його підсистем.

Наведений склад ознак не є вичерпним, але достатнім, на нашу думку, для розкриття теоретичних основ конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. Таким чином, проведене теоретичне дослідження та критичне переосмислення наявних у літературі підходів до систематизації видів конкурентоспроможності підприємства дозволили розробити їх комплексну класифікацію, яка максимально враховує специфічні риси та особливості категорії «конкурентоспроможність підприємства». У напрямку подальшого дослідження у статті запропоновано додаткові ознаки класифікації видів конкурентоспроможності підприємства за рівнем конкурентної активності (активна, пасивна), ступенем стійкості (стійка, нестійка) та ступенем охоплення об'єкта дослідження (локальна, інтегральна), що, як передбачається, сприятиме подальшій розробці та вдосконаленню теоретико-методологічних основ управління конкурентоспроможністю підприємства.

Перспективами подальших досліджень у межах цієї проблеми є визначення та дослідження галузевих особливостей прояву розглянутих видів конкурентоспроможності в діяльності підприємств торгівлі.

Список використаної літератури

1. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007. – 192 с.
2. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації: монографія / І.В. Смолін. – К.: КНТЕУ, 2004. – 344 с.
3. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции / Ю.Б. Рубин. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 572 с.
4. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы: монографія / Л.С. Шевченко, В.И. Торкатюк, Н.А. Кизим, А.Л. Шутенко. – Х.: ИНЖЕК, 2008. – 240 с.
5. Прус Л. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів / Л. Прус // Вісник ТДЕУ. – № 2. – 2006. – С. 20–27.
6. Кислицына Т.Ф. Конкурентоспособность: сущность, критерии, виды, методологические основы / Т.Ф. Кислицына // Инновационное образование и экономика. – 2007. – № 12(1). – С. 75–81.
7. Нефедова О.Г. Эффективность і конкурентоспроможність підприємств / О.Г. Нефедова // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 62. – С. 36–39.
8. Назмутдинова Е.В. Организационно-методические аспекты формирования отраслевой стратегии в условиях кластеризации производственной сферы региона / Е.В. Назмутдинова // Вестник УГТУ-УПИ. Серия «Экономика и управление». – 2009. – № 1. – С. 58–64.

9. Шпанко А. Про сутність поняття «стратегічна конкурентоспроможність» / А. Шпанко // *Економіка України*. – 2007. – № 6. – С. 45–49.

10. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.

В статье предложена классификация видов конкурентоспособности предприятия, которая содержит полный состав классификационных признаков, а также учитывает специфические черты и свойства категории конкурентоспособность. Дана характеристика каждого из выделенных видов конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, классификационный признак, уровень конкурентной активности, конкурентное преимущество, рыночное пространство.

In article classification of kinds of competitiveness of the enterprise which contains full structure of classification signs, and also considers peculiar features and properties of category competitiveness, is offered. The characteristic of each of the allocated kinds of competitiveness is given.

Key words: competitiveness classification features competitive activity level, competitive advantage, market space.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 339.924

І.В. Тараненко, М.С. Власова-Захарченко

ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано та узагальнено трактування сутності економічної глобалізації. Показано, що сучасна глобалізація виражається через якісні зміни в змісті процесів інтернаціоналізації під впливом інформаційно-технологічних факторів. Здійснено аналіз динаміки індексу глобалізації за методикою міжнародного рейтингового агентства КОФ за період 1990–2007 рр. Визначено стійку довгострокову тенденцію до підвищення рівня глобалізації, що дозволяє обґрунтувати процес формування глобальної економічної системи на інноваційно-інтеграційній основі.

Ключові слова: глобалізація, інноваційний розвиток, інтеграція, глобальна економічна система, індекс глобалізації.

Постановка питання. Світова економічна система вступила в новий етап еволюційного процесу, сутнісною рисою якого є глобалізація. З початку 1980-х рр. дискусії стосовно глобалізації, її суперечностей та наслідків зайняли провідне місце у теоретичних та аналітичних розробках провідних учених світу. Одночасно вчені застерігають щодо небезпеки перетворення глобалізації на «розхоже кліше нашого часу, розпливчасту ідею, яка охоплює все – від світових фінансових ринків до Інтернету, проте яка мало що дає для розуміння сучасних умов людського існування» [1, с. 12].

Пропоноване дослідження спрямоване на виявлення характеристик глобалізації як аналітичного поняття, що має використовуватися для по-

яснення процесу формування глобальної економічної системи та розробки стратегій конкурентоспроможного розвитку країн.

Глобалізація є однією з потужних сил, які визначають хід еволюції сучасної світової системи через вплив на всі сфери суспільної взаємодії – економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку та ін. Згідно з переважаючою точкою зору на глобалізацію, жоден процес у суспільстві (соціальний, економічний, політичний тощо) не можна розглядати обмежено, тільки як такий [2, с. 11].

Аналіз джерел. Сформувався підходи до трактування сутності глобалізації, які спираються на широку теоретичну базу та різноманітні економічні, соціальні, філософські концепції. У світовій літературі наведено численні трактування поняття глобалізації. Найбільш суттєві з них викладені в працях Б. Бади, У. Бека, Е. Гідденса, Р. Гілпіна, Д. Гольдблатта, М. Кастельса, П. Кругмана, Е. Макгрю, К. Омае, Р. Робертсона, Дж. Розенау, Дж. Томпсона, Д. Хелда, П. Хірша, П. Херста, М. Шимаї та ін.

Автор фундаментального дослідження з проблем глобалізації «Глобальні трансформації. Політика, економіка та культура» Д. Хелд виокремлює три школи, представники яких у своєму намаганні зрозуміти та пояснити глобалізацію дають власну оцінку цьому соціальному феномену, та називає їх «гіперглобалістами», «скептиками» та «трансформістами» [1]. «Гіперглобалісти» (К. Омае) наголошують на «денационалізації» виробництва, утворенні «економіки без кордонів» через процеси транснаціоналізації виробництва, торгівлі та фінансів. «Скептики» (П. Херст, Дж. Томпсон) наполягають на збереженні та навіть посиленні в умовах глобалізації позицій провідних регіональних блоків. «Трансформісти» (Дж. Розенау, Е. Гідденс) наполягають на безпрецедентності глобалізаційних змін та розглядають глобалізацію як принципово новий феномен сучасного світу.

Незалежно від специфіки того або іншого підходу науковці одноставно визнають глобалізацію як об'єктивне явище сучасного світу, що не залежить від суб'єктивних уподобань, симпатій або антипатій [3, 4], як рух людства до цілісної глобальної цивілізації, в основі якої лежать економічні фактори [2, 3].

Сутнісні ознаки та характеристики глобалізації світового господарства як вищої стадії інтернаціоналізації, особливості її впливу на розвиток постсоціалістичних і транзитивних економік є предметом досліджень вітчизняних фахівців та вчених пострадянського простору: О. Білоруса, В. Геєця, І. Ільїна, Д. Лук'яненка, П. Мазурка, Ю. Макогона, В. Іноземцева, І. Осадчої, А. Поручника, Є. Савельєва, Н. Стукало, А. Филипенка, Ю. Пахомова, Ю. Шишкова, О. Швиданенка та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трактування глобалізації як етапу інтернаціоналізації (у традиційному розумінні останньої є обмеженим). Сучасна глобалізація виражається через якісні зміни в змісті процесів інтернаціоналізації, що охоплюють різні сфери світової економіки: міжнародну (світову) торгівлю, міжнародний рух факторів виробництва, міжнародні фінансово-кредитні та валютні операції, співробітництво у виробничій, науково-технічній, технологічній сферах.

Нова «глобалізаційна» якість процесів інтернаціоналізації виникає та набуває розвитку під впливом інформаційно-технологічних факторів. На

початку XXI ст. з'являються перші ознаки «нової науково-технічної та промислової революції» [5, с. 3], пов'язаної з появою найновіших технологій, таких як нано-, біо-, інформаційно-комунікаційні та когнітивні технології, які отримали назву NBIC-технологій [5]. Автори Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» визначають як ключові фактори глобалізації – інформаційно-економічний та інформаційно-технологічний [6].

Відповідно, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій обумовлює вплив темпорально-просторового фактора на якісні глобалізаційні зміни. Процеси інтернаціоналізації починають здійснюватись «із швидкістю світла» [2, с. 10], вперше зростаються в часі та стають інтегрованими інформаційна (технологічна) і економічна революції, що призводить до утворення «економіки, здатної працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети». З позицій гео економічного підходу, глобалізація є просторовою характеристикою інтернаціоналізації господарського життя, стадією розширення меж інтернаціоналізації до гранично можливих масштабів [2, 7].

Водночас відбувається розвиток процесів глобалізації «углиб» через активізацію міжнародної економічної інтеграції на мікрорівні (міжнародні компанії, ТНК), мезорівні (стратегічні альянси, мережі, кластери), макроекономічному рівні (міжнародна економічна інтеграція країн). Сучасні вчені поглиблюють розуміння глобалізації через звернення до категорії глобальних інститутів, дискусія точиться навколо спроможності ООН, МВФ, СОТ, G-20, євроінтеграційних інститутів тощо сприяти розв'язанню глобальних проблем сучасності та, в першу чергу, – економічних проблем, пов'язаних із сучасною фінансово-економічною кризою та тривалою рецесією.

Для глобалізації є характерним «доведення до абсолюту процесу транснаціоналізації світової економіки» [8, с. 1675], коли на перший план виходять не територіальні, а корпоративні, організаційні фактори міжнародного поділу праці. Основними суб'єктами глобалізаційних процесів є ТНК, які безпосередньо вступають у міжнародні (глобальні) економічні відносини, забезпечують відповідність глобального попиту і глобальної пропозиції, «мислять у глобальних категоріях покупців, технологій, витрат, постачань, стратегічних альянсів і конкурентів» [2, с. 18].

Результати аналізу факторів глобалізації дозволяють зробити висновок про визначальну роль інноваційного процесу в забезпеченні якісних змін у світовій економіці. Дослідники одностайні в думці про те, що серед передумов розвитку глобалізаційних тенденцій пріоритетна роль належить науково-технічним і технологічним факторам [4, 9, 11].

Мова йде про перехід до нового технологічного способу виробництва, запровадження високих наукомістких технологій, досягнень інформаційно-технологічної революції, яку Мануель Кастельс характеризує як період «прискорених та безпрецедентних технологічних змін, який трансформував процеси виробництва та розподілу, викликав шквал нових товарів та вирішальним чином змістив розміщення багатства та влади на планеті» [10, с. 28]. Наслідком цієї події стало, з одного боку, загострення «амбіцій та конфліктів», яке втілилось у загостренні конкурент-

ної боротьби, з іншого – пошук нових, неконфліктних форм конкурентної поведінки і конкурентної взаємодії, які б дали змогу отримати переваги від запровадження інноваційних технологій та продуктів, передових технічних та управлінських рішень.

Конкурентна боротьба у конфліктних формах має місце в глобальних масштабах переважно в короткостроковому періоді. Яскравим прикладом можуть служити події на світових валютних ринках у вересні–жовтні 2010 р., кваліфіковані фахівцями як початок «світової валютної війни», в основі яких лежить прагнення низки країн світу – США, Китаю, Японії, Південної Кореї, Бразилії, Швейцарії, та ін. підтримати свій експорт за рахунок девальвації національних грошових одиниць. Названа проблема з метою урегулювання в найкоротший термін винесена на порядок денний обговорення зустрічі G-20 та самітів МВФ і Світового банку.

Одночасно набувають сили довгострокові тенденції до інтегративної взаємодії в глобальному масштабі. Сутнісним проявом таких тенденцій є поступальний процес формування глобальної економічної системи.

Таким чином, процеси глобалізації здійснюються через набуття інтернаціоналізацією світового господарства нової якості в просторово-темпоральному контексті, «абсолютизацію» процесу транснаціоналізації світової економіки, поглиблення інтеграційних процесів на всіх організаційно- економічних рівнях, глобалізацію наукових досліджень і розробок, у т. ч. через утворення міжнародних стратегічних технологічних альянсів, глобальний трансфер технологій. Суттєвим внеском у теорію глобалізації є обґрунтування О. Швиданенком твердження про те, що інтеграція, інтернаціоналізація, інноваційний розвиток, підприємництво і конкуренція в сучасному суспільстві створюють взаємопов'язані рушійні сили глобалізації [11].

Суперечливий вплив глобалізації на розвиток як світової економіки, так і окремих країн, доречно розглядати через призму факторів глобалізації, наведених в табл. 1.

Кожна із зазначених груп факторів здійснює позитивний вплив на економіку країн, так само як має негативні наслідки. Одним з найбільш суперечливих факторів глобалізації є перехід до наукомістких технологій. Глобалізація призводить до міграції наукової еліти з країн походження до більш розвинутих країн, де сконцентровані наукомісткі технології та більш інтенсивно продукуються нові знання. НДДКР є прерогативою здебільшого розвинутих країн, в яких продукуються знання та капітали, які є необхідною умовою розвитку новітніх технологій. Так, витрати на науково-дослідні та конструкторські дослідження в Північній Америці становлять понад 40% світових витрат на НДКД, тоді як у Латинській Америці та Африці разом – менше 1% [12, с. 82]. Відбувається поділ країн світу на світових виробників та світових споживачів новітніх технологій, що уповільнює економічний розвиток одних та прискорює розвиток інших. Однак менш просунуті в технологічному розумінні країни отримують можливість наздогнати лідерів за рахунок трансферу та дифузії технологій, що дає новий поштовх до економічного зростання. Регіон «периферії» стає привабливим для розміщення промисловості за рахунок більш низького рівня оплати праці.

Необхідно зазначити, що процес глобалізації відбувається в таких умовах, коли одні країни активно інтегруються в міжнародні суспільно- економічні відносини нового типу, а інші залишаються відносно ізольованими. Відповідно, нерівномірно розподіляються вигоди та втрати від глобалізації.

Таблиця 1

Фактори процесу глобалізації*

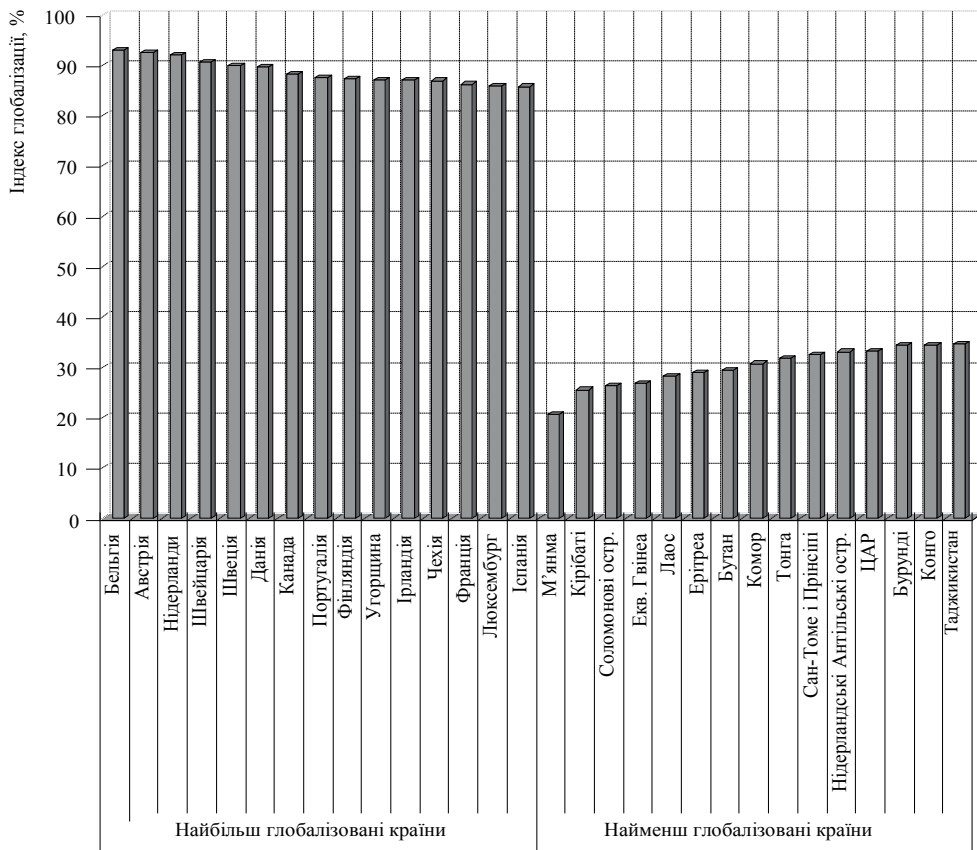
Група факторів процесу глобалізації	Складові групи факторів
Виробничі, науково-технічні і технологічні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – різке зростання масштабів виробництва; – перехід до високих наукомістких технологій, широке розповсюдження новітніх технологій; – якісно нове покоління засобів транспорту та їх уніфікація; – розповсюдження знань у результаті наукового обміну; – зниження транспортних, телекомунікаційних витрат, витрат на обробку, зберігання та використання інформації, що полегшує глобальну інтеграцію національних ринків
Організаційні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – нову глобальну роль відіграють міжнародні організації (ООН, СОТ, Світовий банк та ін.); – перетворення багатонаціональних компаній та інших організацій в основних гравців глобального ринку.
Економічні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – лібералізація торгівлі; – концентрація та централізація капіталу; – впровадження єдиних критеріїв макроекономічної політики; – посилення тенденцій до уніфікації і стандартизації
Інформаційні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – створення глобальних засобів зв'язку, що поєднують фінансові і товарні ринки, полегшують обмін інформацією та надають можливість приймати оперативні рішення різного напрямку та характеру; – формування систем, що надають можливість з одного центру управляти виробництвом, розташованим у різних країнах
Політичні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – утворення міжнародних політичних альянсів
Соціокультурні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – послаблення ролі традицій; – розвиток глобального мислення в оцінці ринкової економіки та системи вільної торгівлі; – формування глобальних засобів масової інформації; – розвиток дистанційного навчання; – лібералізація підготовки трудових ресурсів

*Складено за [4, 9, 11].

Вимірювання глобалізації як рівня інтегрованості країн до глобалізованої світової системи визначається індексом глобалізації. Перші розрахунки індексу глобалізації було здійснено Світовим Центром маркетингових досліджень (World Markets Research Centre), який у 2001 р. представив свій WMRC G-Index, а також спільними зусиллями AT Kearney Consulting Group та Foreign Policy Magazine, які протягом 2001–2007 рр. здійсню-

вали розрахунок А.Т. Kearney/Foreign Policy Globalization Index (АТК/FP). Це були перші спроби кількісного вимірювання глобалізації через виокремлення окремих складових. Досвід розрахунку індексів WMRC та АТК/FP здійснив значний вплив на подальші аналітичні дослідження глобалізації, зокрема на розробку методики розрахунку Маастрихтського Індексу глобалізації (MGI), а також індексу глобалізації, який щорічно розраховується Міжнародним рейтинговим агентством Швейцарського Економічного інституту (KOF). У 2010 р. інтегральний індекс глобалізації **KOF Index of Globalization, який визначається у процентному відношенні та складається з трьох груп факторів: економічних, соціальних та політичних, було розраховано для 208 країн світу [13].**

За розрахунками інтегрального індексу глобалізації, лідерами рейтингу є найбільш розвинуті країни світу із показником від 87 до майже 93%: Бельгія, Австрія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Данія, Канада, Португалія, Фінляндія та Угорщина. Також рейтинг подає «аутсайдерів» процесів глобалізації, інтегральний показник яких нижчий за 20%: Монако, Пуерто Ріко, Сомалі, Чорногорія, Корея, Ірак, Ліберія та ін. На рис. 1. наведено п'ятнадцять найбільш глобалізованих країн і таку ж саму кількість найменш глобалізованих країн світу за рейтингом KOF.



Складено за [13].

Рис. 1. Найбільш та найменш глобалізовані країни, за рейтингом KOF

Різниця у значенні індексу глобалізації між найбільш глобалізованими та найменш глобалізованими країнами становить у середньому близько 60 процентних пунктів.

Україна посідає у рейтингу КОФ 46-те місце за загальним індексом глобалізації, значно випереджаючи більшість країн колишнього СРСР за винятком Російської Федерації (42-ге місце) та країн Балтії, що є членами ЄС – Естонії (26-те місце), Литви (33-те місце), Латвії (37-ме місце). За окремими складовими індексу глобалізації результати для України є такими: 70-те місце за індексом економічної глобалізації, 64-те місце за індексом соціальної глобалізації, 41-ше місце за індексом політичної глобалізації. Відсталість за індексом економічної глобалізації свідчить про недостатній рівень адаптації України до нової якості інтернаціоналізації та інтеграції у світове господарство.

У табл. 2 наведено динаміку інтегрального індексу глобалізації КОФ для шести країн світу: чотирьох членів ЄС – Німеччини, Великобританії, Франції, Італії, а також Швейцарії та США, які займають у рейтингу 2010 р. відповідно 18-те, 24-те, 13-те, 22-ге, 4-те, 27-ме місця.

Таблиця 2

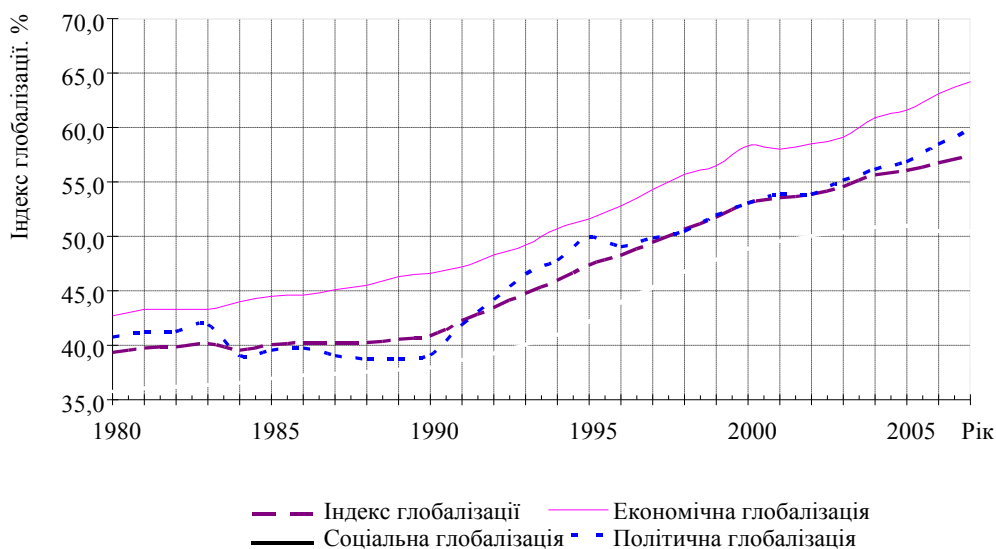
Динаміка інтегрального індексу глобалізації (KOF Index of Globalization)*

Роки	Країни					
	Німеччина	Великобританія	Франція	Італія	Швейцарія	США
1970–79	54,25	61,72	59,34	51,71	69,06	61,74
1980–89	60,78	69,32	70,35	56,92	78,31	67,91
1990–99	72,72	76,60	79,77	71,78	87,73	74,63
2000	83,61	81,61	85,55	81,31	93,81	78,03
2001	82,23	80,91	84,44	81,02	92,77	77,40
2002	82,87	80,46	84,90	80,27	91,95	76,16
2003	81,92	80,97	84,19	79,40	92,13	76,35
2004	80,58	80,20	84,82	80,38	90,01	77,69
2005	83,09	80,77	85,53	80,61	90,81	76,67
2006	83,61	80,16	85,47	81,31	90,43	78,22
2007	84,16	80,18	86,18	82,26	90,55	78,80

*Складено за [13].

Дані табл. 2 підтверджують довгострокову тенденцію до підвищення рівня глобалізації стосовно названих країн за наявності певних коливань в окремі роки. Найвищі значення індексу протягом усього періоду демонструє Швейцарія, протягом 2000–2007 рр. найнижчі значення індексу глобалізації належать США.

Динаміку індексу глобалізації КОФ для світової економіки за період 1980–2007 рр., а також динаміку індексів економічної, політичної та соціальної глобалізації як складових інтегрального індексу наведено на рис. 2.



Складено за [13].

Рис. 2. Динаміка інтегрального індексу глобалізації (KOF Index of Globalization)

Після стрімкого зростання в 1990–2000 рр., обумовленого реформуванням економік постсоціалістичних країн та підвищенням їхньої відкритості, динаміка індексу глобалізації демонструє уповільнення, починаючи з 2000 р. Аналіз окремих складових свідчить про те, що таке уповільнення обумовлене від'ємною динамікою соціальної складової індексу.

Динаміка показників рівня глобалізації для Західної Європи та індустриальних країн (рис. 3) демонструє значну кореляцію з динамікою індексу глобалізації для світової економіки, у той час як значення індексу для Східної Європи та Центральної Азії демонструє швидке зростання, починаючи з 1990 по 2000 рр., що підтверджує тенденцію, виявлену за результатами графіка, наведеного на рис. 1.

Аналіз значень індексу глобалізації для країн-членів ОЕСР та країн з низьким та високим доходом, що не входять до ОЕСР (рис. 3), свідчить про наявність прямої залежності між індексом глобалізації та рівнем соціально-економічного розвитку країн [13].

Для всіх груп країн та регіонів світу індекс глобалізації демонструє подібну динаміку (рис. 2, 3), яка полягає у зростанні протягом 1980–2007 рр. приблизно на 18 процентних пунктів, переважно за рахунок індексу економічної глобалізації більш ніж на 20 процентних пунктів.

Значне підвищення рівня глобалізації світової економіки, вимірюване у кількісних показниках, результати дослідження якісних змін процесів інтернаціоналізації, формування глобальних інститутів дають змогу вести мову про формування глобальної економічної системи.

Усвідомлюючи системний характер сучасних глобалізаційних процесів, науковці одночасно звертають увагу на певну обмеженість глобальної економічної системи, стверджують, що на сучасному етапі остання не може мати планетарного виміру [11]. Більшість дослідників одностав-

но визнають, що нові явища і процеси, які визначають формування глобальної економічної системи, поки що не набули загальноекономічного значення і знаходяться на різних стадіях становлення. У цілому у світовому господарстві має місце концентрація системних ознак глобального характеру [2, с. 19], що має розглядатись як стадія формування глобальної економічної системи.

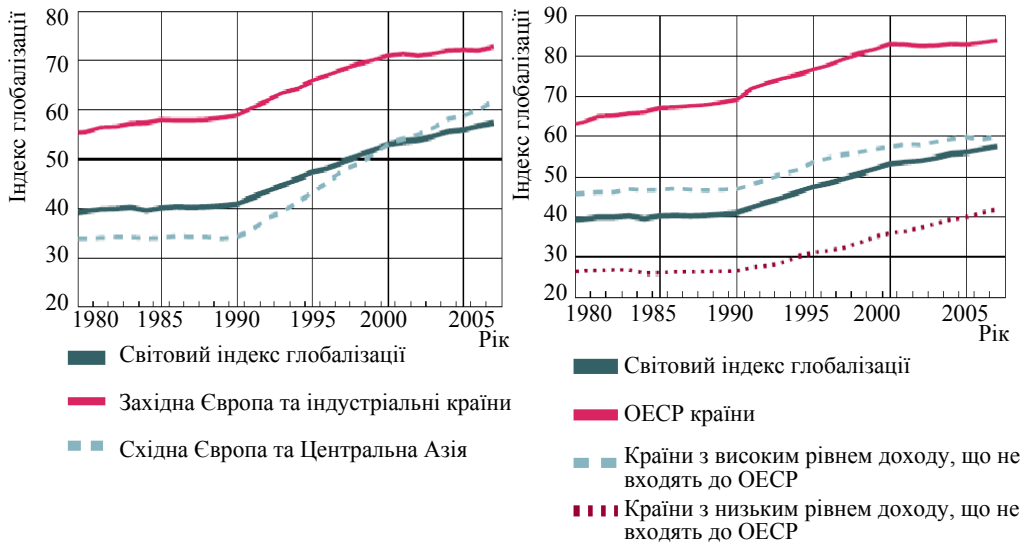


Рис. 3. Показники глобалізації для різних груп країн світу [13]

Інтегральна парадигма світового устрою, що базується на концепції партнерства і діалогу цивілізацій та інтеграційній моделі партнерських відносин, дозволила російським ученим О. Кузику та Ю. Яковцю обґрунтувати глобально-інноваційний характер сучасної фази світової динаміки [14, с. 235, 855]. Визнання інноваційного розвитку як провідної рушійної сили глобалізаційних перетворень призводить до припущення стосовно ключової ролі інновацій у становленні глобальної економічної системи.

Одночасно О. Швиданенко здійснює дослідження сучасних тенденцій становлення і розвитку глобальної економічної системи через запровадження концепції «спільного інтеграційного розвитку» [11], що дозволяє констатувати формування істотно іншої, ніж раніше, перспективи глобального розвитку – інноваційно-інтеграційної.

Економічна інтеграція відбувається на національному та міжнародному рівні, між організаціями (підприємствами, компаніями, корпораціями) та країнами у результаті прагнення економічних суб'єктів до координації дій з іншими учасниками конкурентного простору, в умовах загострення конкуренції з метою, по-перше, запобігання боротьби «на знищення» та, по-друге, якнайповнішої реалізації факторів інноваційно-

го розвитку та інноваційних переваг. Інтеграція представлена, як вказує Д. Лук'яненко [16], у таких процесах:

- розширенні та поглибленні виробничо-технологічних зв'язків;
- спільному використанні ресурсів;
- об'єднанні капіталів;
- створенні суб'єктами умов одне для одного, що полегшують спільну економічну діяльність, знімають взаємні бар'єри.

Структуру інтеграційного процесу в глобальному середовищі та формування глобальної інтеграції наведено на рис. 4.

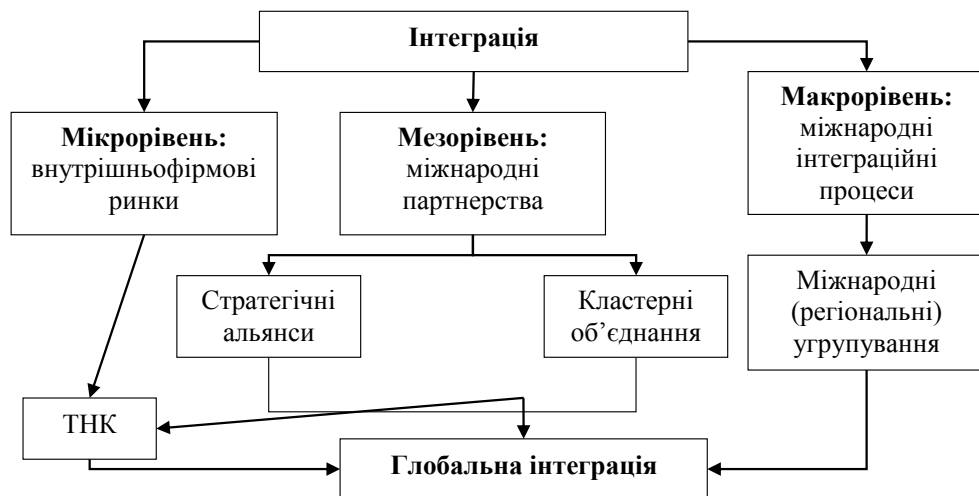


Рис. 4. Структура інтеграційного процесу в глобальному середовищі

Потужним джерелом підвищення ефективності господарської діяльності та поштовхом для поєднання зусиль та активізації інтеграційних процесів на мікро-, мезо-, макрорівні під каталізуючим впливом інновацій стає ефект синергізму. Поняття синергії має міждисциплінарний характер і з успіхом запроваджене в економіці та управлінні, де означає позитивний ефект, що виникає в результаті взаємодії суб'єктів. Підвищення ефективності проявляється в зростанні продуктивності та (або) у зменшенні витрат виробництва, де результат сумісних дій є вищим за суму індивідуальних зусиль. Саме тому синергетичний ефект від спільної дії суб'єктів міжнародних економічних відносин привертає увагу дослідників у контексті одночасного посилення суперечливих тенденцій до інтеграції та загострення конкуренції в умовах глобалізації світової економіки та набуття нею інноваційного характеру. Фахівці досліджують практику злиттів, поглинань, створення інтегрованих корпоративних структур, міжнародних стратегічних альянсів, різноманітні варіанти диверсифікації, реструктуризації та взаємодії компаній, у тому числі на глобальних ринках. У працях [17, 18] узагальнено поняття й види синергетичного ефекту для інноваційно орієнтованих організацій – від локальних компаній до ТНК.

Традиційно вважають, що найбільший результат дає об'єднання підприємств в інтегровану структуру. Н. Усик веде мову про отримання таких переваг порівняно з неінтегрованими учасниками ринку:

- реалізація ефекту масштабу;
- скорочення впливу конкуренції;
- концентрація капіталу, підвищення інвестиційних можливостей (у т. ч. інвестування в інноваційні проекти), стійкості до зовнішніх впливів;
- можливості диверсифікації виробництва для зниження підприємницьких ризиків та підвищення прибутку;
- забезпечення ефективного ціноутворення продукції учасників об'єднання (оптимізація податкового планування, «трансфертні» ціни);
- об'єднання виробництва, технічного досвіду та НДДКР, можливості інтеграції науки та виробництва [18].

Е. Асанова наводить детальну класифікацію видів синергетичного ефекту, втіленого в конкурентних перевагах інтегрованих корпоративних структур [17].

З іншого боку, в інтегрованих структурах часто присутні відносини не тільки ефективного співробітництва, а й конфронтації. Велика частина злиттів відбувається у формі недружніх поглинань. Синергетичний ефект, базований на поєднанні зусиль, у таких структурах відсутній.

Реалізувати синергетичний ефект від спільних дій та одночасно уникнути надмірної залежності дозволяють так звані «м'які» форми інтеграції – стратегічні альянси, кластери, мережі, а також соціальні та інформаційні взаємодії не поєднаних формально суб'єктів, які суттєво посилюються в глобальній економіці та сприяють ефективному запровадженню і використанню інновацій, ініціюють інноваційну діяльність за рахунок використання «ефекту масштабу», підвищення інвестиційних можливостей, об'єднання технічного досвіду та НДДКР, розширення можливостей інтеграції науки та виробництва.

Висновки. Результати дослідження особливостей дії економічних законів та суспільно-економічних ефектів в інноваційній економіці свідчать про те, що стимули та мотиви для інтеграційної взаємодії у різних формах обумовлені самою природою інноваційної економіки. За специфічних умов глобалізації стимули до інтегративної взаємодії набувають поштовху до подальшого розвитку.

Водночас світовий досвід вказує на те, що результати міжнародної інтеграції є ефективними лише за умови не тільки близького рівня техніко-економічного та соціального розвитку країн-учасниць, схожості їх економічних та геополітичних цілей та інтересів, економічного та політичного устрою, а й досить високого рівня соціально-економічного розвитку. У протилежному випадку прояви економічної нестабільності та кризові процеси за умови виникнення в одній країні набувають миттєве розповсюдження в інших країнах-партнерах, що призведе до економічного колапсу. Крім того, відкритість економіки країн дає позитивний ефект у разі достатньої конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішніх ринках.

У зв'язку з вищезазначеним необхідно звернути увагу на зростання нерівномірності розподілу благ у світі, згідно з «правилом Парето 20 / 80». Так, на 20% населення високорозвинутих країн припадає 86% світо-

вого ВВП [20, с. 24]. Результати проведеного вище аналізу залежності індексу глобалізації КОФ від рівня соціально-економічного розвитку свідчать про те, що найбільші вигоди від глобалізації отримують саме розвинуті країни. Одночасно дослідження, проведені фахівцями «Центру розвитку» Вищої школи економіки (м. Москва), вказують на те, що інтеграційний ефект стосовно впливу на динаміку зростання ВВП країн світу в короткостроковому та середньостроковому періоді є відносно невеликим і становить приблизно 1% [21].

За таких умов необхідна розробка концепції розвитку світового господарства, яка має враховувати цілі економічного розвитку країн, що відрізняються за певними ознаками, рівнем економічного розвитку тощо. Основу стратегій глобального розвитку має становити розумне поєднання інтеграції та інновацій як двох шляхів забезпечення динамічного та гармонійного конкурентоспроможного розвитку країн.

Список використаної літератури

1. Глобальные трансформации / Д. Хелд, Э. Макгрю, Д. Гольдблатт, Дж. Перратон; пер. с англ. – М.: Праксис, 2004. – 576 с.
2. Глобальна економіка: навч. посібник / П.П. Мазурок, Б.М. Одягайло, В.В. Кулішов, О.М. Сазонець. – Л.: Магнолія 2006, 2009. – 208 с.
3. Дахно І.І. Міжнародна економіка: навч. посібник. – 3-тє вид., стереотип / І.І. Дахно. – К.: МАУП, 2007. – 248 с.
4. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект / Ю.В. Макогон, В.В. Дергачева, Е.А. Пашко, П.А. Фильянов / под ред. Ю.В. Макогона. – Донецк: ДонНУ, 2006. – 260 с.
5. Киселев В.Н. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии / В.Н. Киселев, Д.А. Рубвальтер, О.В. Руденский // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. – 2009. – № 6. – С. 1–71.
6. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. Ін-т стратег. дослідж., Ін-т економ. прогнозування НАН України; М-во економ. та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
7. Кочетов Э.Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник / Э.Г. Кочетов. – М.: Изд-во БЕК, 1999. – 480с.
8. Губатенко Н.И. Проблемы экологической стратегии в контексте глобального развития / Н.И. Губатенко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сбор. науч. трудов. – Донецк: Донецкий национальный университет. – 2007. – № 4. – С. 1674–1680.
9. Адаманова З.О. Инновационный характер системных глобальных изменений // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 63. – С. 26–30.
10. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. / под науч. ред. О. И. Шкаратана / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ., 2000. – 606 с.
11. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О.А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.

12. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: у 3 т. / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал та ін.; за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – Т. 1. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.

13. KOF Index of Globalization 2010. Press Release // <http://globalization.kof.ethz.ch>.

14. Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. VI. Перспективы становления интегральной цивилизации. / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Институт экономических стратегий. – 2009. – 576 с.

15. Швиданенко О.А. Сучасні тенденції становлення глобальної економічної системи / О.А. Швиданенко // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 4 (20). – С. 17–20.

16. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2008. – 242 с.

17. Асанова Э. Р. Содержание интегрированных корпоративных структур / Э. Р. Асанова // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Сер. Экономика. – 2007. – № 1. – Т. 20 (59). – С. 3–11.

18. Усик Н.И. Использование синергетического эффекта в конкурентной борьбе / Н.И. Усик // Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 2003. – Вып. 2 (№13). – С. 51–58.

19. Чесборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. / Г. Чесборо. – М.: Поколение. – 2007. – 336 с.

20. Марченко А.В. Глобализация мировой экономики / А.В. Марченко – ЦЭМИ РАН. – 2003. – 50 с. // <http://www.politlab.org/>

21. Миронов В. Рост экономик стран СНГ в контексте интеграции / В. Миронов, О. Осипова // «Центр развития» ГУ-ВШЭ. Официальный сайт // <http://www.dcenter.ru/>

Проанализированы и обобщены трактовки сущности экономической глобализации. Показано, что современная глобализация проявляется в качественных изменениях в содержании процессов интернационализации под влиянием информационно-технологических факторов. Проанализирована динамика индекса глобализации по методике международного рейтингового агентства КОФ за период 1990–2007 гг. Выявлена устойчивая долгосрочная тенденция к повышению уровня глобализации, позволяющая обосновать процесс формирования глобальной экономической системы на инновационно-интеграционной основе.

Ключевые слова: *глобализация, инновационное развитие, интеграция, глобальная экономическая система, индекс глобализации.*

The definitions and interpretations of the nature of globalization are analyzed and generalized. Modern globalization is explained through qualitative changes at the internationalization processes under the influence of information and technologic factors. The dynamics of KOF Index of Globalization in 1990–2007 is analyzed. The stable long-term trend of globalization growth level revealed at the research allows to ground the process of the forming the global economic system at innovative and integration basis.

Key words: *globalization, innovative development, integration, global economic system, globalization index.*

Надійшло 15.10.2010.

МОДЕЛЬ ЗОВНІШНЬОГО РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ: ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

У статті розглянуто сутність і особливості моделі зовнішнього ринку робочої сили, використання явищ, що їй притаманні, як фактори оптимізації інвестиційних потоків на підприємствах, напрями державного регулювання ринку робочої сили з урахуванням специфіки цієї моделі.

Ключові слова: ринок робочої сили, модель зовнішнього ринку робочої сили, інвестиційна діяльність економічних суб'єктів, інвестиції в робочу силу, державне регулювання ринку робочої сили.

Вступ. Сучасний економічний розвиток обумовлює суттєве збільшення швидкості оновлення виробництва, морального старіння техніки та технології, зміну пріоритетів щодо галузевої і територіальної структури господарства. Ці процеси – об'єктивні засади, що змінюють попит на здібності до праці найманих працівників. Роботодавець у таких умовах має у кожний конкретний період часу знаходити таких робітників, які відповідали б вимогам виробництва, що базується на новітніх досягненнях науково-технічного прогресу, і позбуватися тих з них, що не вписуються у виробництво більш високого техніко-технологічного рівня. Крім того, кожний економічний суб'єкт прагне досягти цього з мінімальними витратами інвестиційних ресурсів і в найкоротший термін.

Це породжує таку соціально-економічну проблему, як необхідність подолання протиріччя між динамікою змін у попиті на робочу силу і можливостями приведення її пропозиції у відповідність до них. Така проблема не може бути розв'язана без активного втручання держави у процеси та явища, що утворюють сучасний ринок робочої сили, для ефективності якого необхідне відповідне наукове, методологічне обґрунтування.

Аналіз досліджень. Питання теоретичного і методологічного аналізу організації та розвитку соціально-економічних процесів, ринку робочої сили, ефективного її використання досліджуються вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них О. Амоша, В. Антонюк, Д. Богиня, І. Бондар, В. Геєць, О. Грішнова, Л. Лісогор, В. Онікієнко, І. Петрова, М. Чумаченко, А. Колот, Е. Лібанова, А. Бабенко, О. Новікова, Л. Шевченко, Л. Шаульська, Р.С. Сміт, М. Портер, Б. Мільнер, А. Котляр, В. Іноземцев та ін.

Однак особливості моделі зовнішнього ринку робочої сили як соціально-економічної форми організації забезпечення виробництва необхідною робочою силою як фактора оптимізації інвестиційної діяльності економічних суб'єктів у сучасних умовах, адекватного державного втручання в його процеси, досліджено не достатньо, що обумовлює актуальність теми цієї статті.

Метою статті є наукове дослідження суті та характерних рис моделі зовнішнього ринку робочої сили, ресурсів її щодо підвищення ефективності інвестицій суб'єктів господарювання, основних напрямів державного регулювання цієї сфери ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На цей час проведення модернізації техніко-технологічної основи виробництва не є можливим без зростання вартості елементів основного капіталу, що відбувається внаслідок підвищення його наукомісткості. У зв'язку з цим роботодавець має зробити вибір: інвестувати кошти в елементи основного капіталу чи в робочу силу (у накопичення людського капіталу). Як показує практика, що склалася на сьогодні, у кожний конкретний період часу він починає максимізувати інвестиції у техніко-технологічну основу свого господарювання (капіталізує своє підприємство, нарощує свою приватну власність) і мінімізує вкладення у підготовку необхідної робочої сили, вартість якої постійно зростає.

Процес навчання, підготовки робочої сили потребує витрат не тільки фінансових та інших ресурсів, а й часу, який є фактором, що суттєво впливає на прийняття управлінських рішень економічного характеру. Період між інвестуванням коштів у робочу силу і отриманням віддачі від неї має бути мінімальним. З економічної точки зору критерієм мінімальності є вплив на час обертання капіталу: цей час не повинен збільшуватися, швидкість повертання капіталу не має зменшуватися. Така ситуація можлива тоді, коли цей термін майже цілком відсутній – коли не роботодавець авансує працівника, робітника, а останній авансує роботодавця, коли має місце взаємозв'язок: купівля робочої сили – її виробниче використання – заробітна плата, що відповідає процесу кругообігу капіталу. Саме тому основною формою інвестування коштів у робочу силу стає заробітна плата, оплата праці у всіх її видах (грошових і негрошових), а не попереднє вкладення коштів у відповідну підготовку робочої сили до праці на конкретному підприємстві.

Вирішення роботодавцем проблеми мінімізації витрат на підготовку робочої сили, зміна джерел фінансування цього процесу – не прибуток, а витрати, які не підлягають оподаткуванню, – призводить до того, що в модель організації ринку робочої сили закладається взаємозв'язок: «роботодавець – підготовлений за межами підприємства найманий працівник», який здатний до результативної, ефективної праці саме на цьому етапі розвитку виробництва, господарської діяльності. Роботодавець не бере на себе вирішення проблеми обов'язкової підготовки працівників, що вже задіяні на його підприємстві, до роботи у нових умовах. Таких знаходять і поза ним – на ринку робочої сили. Це означає, що формується модель зовнішнього ринку робочої сили [1, с. 88–99; 2, с. 140–154]. *Зовнішній ринок робочої сили – це система соціально-економічних, організаційно-правових відносин, що базуються на тимчасовому зв'язку «конкретний роботодавець – підходящий для нього у конкретних економічних умовах найманий працівник».*

В умовах моделі зовнішнього ринку робочої сили, на відміну від моделі внутрішнього ринку робочої сили, працівників підбирають на своєму підприємстві, на інших підприємствах, в інших галузях, в різних регіонах країни, на світовому ринку робочої сили. Цій моделі ринку робочої сили притаманні такі риси:

– її методологічними засадами є принципи ліберальної економіки, які визнають провідну роль індивідуальної свободи, приватної діяльності, що обумовлені індивідуальними, приватними інтересами; державне втручання в приватну економічну діяльність обмежене;

– економічна свобода роботодавців і працівників на ринку робочої сили, кожний працівник самостійно вирішує питання щодо конкретного місця роботи і місця проживання, здійснює пошук і забезпечує джерела фінансування процесу формування і розвитку своїх здібностей до праці і підтримки їх у конкурентоспроможному стані;

– максимально розширені межі пошуку необхідної робочої сили роботодавцями: у цей час «перекупівля» робочої сили, пошук конкурентоспроможних працівників – це одна зі сфер найбільш гострої конкурентної боротьби провідних компаній світу;

– розширення межі пошуку підходящої роботи самими носіями здібностей до праці (на іншому підприємстві, в інших галузі та регіонах своєї країни, у господарстві іншої країни), розвиток демократичних засад в політиці та економіці в процесі прогресу людства об'єктивно приводить до того, що працівник починає все більш активно боротися проти закріплення себе за певним місцем роботи всупереч своїм економічним чи іншим інтересам.

Лібералізація економіки створює умови щодо економічної міграції робочої сили – переміщення носіїв робочої сили з метою більш ефективного її використання як особливого виду капіталу – людського капіталу. При економічній міграції головною метою людини є пошук місця і умов найбільш вигідного продажу своїх здібностей до праці – максимально можливої заробітної плати, прибутку, їх капіталізації. На цей час все більшого значення набувають і такі фактори економічної міграції робочої сили, як: безпека, гарантованість з боку держави і суспільства процесів капіталізації прибутків громадян; безпечні, комфортні умови праці і життя; можливість професійного та особистісного зростання; стабільність і переваги високого рівня життя в країні та ін.

Модель зовнішнього ринку робочої сили може існувати і розвиватися тільки за умов активної державної політики щодо залучення іноземної робочої сили в господарство своєї країни. Необхідно підкреслити особливе значення моделі зовнішнього ринку робочої сили для найманих працівників країн, що розвиваються, для країн з перехідною і традиційною економікою. Воно визначається тим, що та частина працівників – вихідців з цих країн, яка має значний конкурентоспроможний потенціал, може, випередивши соціальний час своєї країни, реалізувати себе в економіці розвинутих країн. Люди, що їдуть на заробітки до більш розвинутих країн, отримують можливість працювати на новій техніці, з новими високими технологіями, користуватися благами сучасної цивілізації. Саме тому міграція за кордон носіїв конкурентоспроможної робочої сили – це один із засобів професійної, соціальної, психологічної самореалізації потенціалу людини. Однак неконкурентоспроможна робоча сила потрапляє за кордон на найтяжчі, найнебезпечніші роботи.

Модель зовнішнього ринку робочої сили відрізняється від інших (внутрішніх) домінуванням короткострокових, тимчасових форм найму працівників. Певні фахівці запрошуються, набираються під реалізацію відповідного проекту, видів робіт, по закінченні яких договір (контракт) між роботодавцем і працівником стає вичерпаним. Країна, в якій домінує модель зовнішнього ринку робочої сили, отримує додаткові ресурси подальшого соціально-економічного розвитку і конкурентоспроможнос-

ті: висококваліфіковану робочу силу; залучення до економіки іноземних інвестицій в одній з найбільш ефективних форм – у вигляді людського капіталу; значну економію часу – для того, щоб виростити і підготувати сучасну кваліфіковану робочу силу необхідні десятки років.

На цей час, за даними ООН, кількість міжнародних мігрантів становить близько 200 млн осіб, серед них практично половину становлять працівники-мігранти. Україна є однією з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг докладання праці за кордоном вихідців з України (у 2008 р.), тис. людино-місяців [3, с. 59].

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Будівництво	Оптова і роздрібна торгівля	Діяльність готелів та ресторанів	Діяльність транспорту	Діяльність домашніх господарств
Російська Федерація	112,5	170,7	1385,4	178,6	36,3	49,0	63,0
Польща	106,9	4,5	58,4	5,0	–	–	65,9
Іспанія	90,3	–	60,8	–	9,9	–	16,2
Італія	61,5	18,9	138,3	4,9	110,9	7,3	598,1
Чеська Республіка	36,6	74,0	414,4	–	41,7	–	23,4
Португалія	5,1	0,2	87,3	5,5	10,8	2,6	42,2
Угорщина	3,6	18,7	68,7	–	–	–	–

Це означає, що Україна втрачає такі ресурси, як: кваліфікована, економічно активна робоча сила; інвестиційні ресурси, що були вкладені в створення такої робочої сили.

Економічний стан країни, відповідний рівень життя нашого народу об'єктивно обумовлюють зростання настроїв щодо збільшення трудової зовнішньої міграції (табл. 2).

Наведені дані табл. 2 свідчать за про те, що 5,9% населення працездатного віку планували виїзд за кордон, з них кожний четвертий має на меті працевлаштування вперше або повернення на роботу. Переважну більшість населення, що планує виїхати за кордон працювати, становлять чоловіки – майже три чверті загальної кількості.

Дані соціологічних досліджень характеризують географічний поділ потенційних трудових мігрантів таким чином: 51,5% респондентів, що планують працювати за кордоном, – мешканці західних областей нашої країни; 39,2% – з центральних та 17,7% – з південних регіонів. Серед жителів північних та східних регіонів частка респондентів, які планували трудові міграції, незначна. Таку ситуацію необхідно враховувати при розробці державної концепції регіонального розвитку, програм, що спрямовані на створення нових та модернізацію діючих робочих місць в господарстві країни.

**Кількість громадян працездатного віку, які планують виїхати за кордон
(за результатами соціологічних обстежень у 2008 р.) [3, с. 61]**

Показник	Усього	Жінки	Чоловіки	Міста	Сільська місцевість
Кількість громадян, які планували виїхати за кордон (тис. осіб), у тому числі за метою поїздки, %	1710,1	835,2	874,9	1456,0	254,1
туризм	26,7	31,3	22,3	30,1	7,2
приватна поїздка (відвідування родичів)	41,0	47,7	34,4	44,3	21,4
працевлаштування	20,9	12,8	28,7	13,7	62,4
службове відрядження	5,4	3,7	7,0	6,2	1,4
навчання	0,2	0,4	–	0,2	–
повернення на роботу	2,0	0,3	3,4	1,5	4,0
ділова поїздка	0,7	0,5	1,0	0,8	0,6
возз'єднання із сім'єю	0,9	1,2	0,7	0,8	1,5
заміжжя або одруження	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
бажання змінити місце проживання	1,1	1,3	1,0	1,3	0,2
інше	0,9	0,6	1,3	0,9	1,1

Процеси та явища, що утворюють зовнішній ринок робочої сили потребують державного втручання, регулювання, які мають концентруватися на: підвищенні інвестиційної привабливості реального сектора економіки, що забезпечує створення нових робочих місць, збільшення попиту на товар «робоча сила»; використанні фінансових коштів, що акумулюються в держбюджеті країни на цілі підвищення ефективного сукупного попиту; перерозподілі прибутків відповідно до інтересів соціальних груп, що мають низькі прибутки; проведенні заходів, що забезпечують повну зайнятість, запобігають масовому безробіттю, сприяють розширенню системи соціального забезпечення.

Висновки. Подальший економічний розвиток пов'язаний з оптимізацією інвестиційної діяльності економічних суб'єктів. В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів власники таких лівову їх частку спрямовують на оновлення, модернізацію елементів основного капіталу. Одним з проявів оптимізації інвестицій у людський капітал стає використання економічних переваг моделі зовнішнього ринку робочої сили. Державне регулювання цієї сфери ринкових відносин повинно забезпечувати врахування економічних інтересів і роботодавців, і найманих працівників, залучення до національної економіки України висококваліфікованих фахівців.

Перспективним напрямом подальшого дослідження цієї проблеми є аналіз системи заходів держави, які необхідні для підвищення конкурентних переваг національної економіки України щодо залучення до неї як національних найманих працівників, так і іноземних кваліфікованих фахівців.

Список використаної літератури

1. Тумакова С.В. Социально-экономические проблемы рынка рабочей силы: теория, практика: монографія / С.В. Тумакова // НАН України. Ін-т економіки пром-ти. – Донецьк, 2005. – 436 с.
2. Тумакова С.В. Государственное регулирование национального рынка рабочей силы: монографія / С.В. Тумакова // НАН України. Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2008. – 454 с.
3. Зовнішня трудова міграція населення України: статист. звіт / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 120 с.

В статье рассмотрены сущность и особенности модели рынка рабочей силы, использования явлений, которые ей присущи в качестве факторов оптимизации инвестиционных потоков на предприятиях, направления государственного регулирования рынка рабочей силы с учетом специфики этой модели.

Ключевые слова: рынок рабочей силы, модель внешнего рынка рабочей силы, инвестиционная деятельность экономических субъектов, инвестиции в рабочую силу, государственное регулирование рынка рабочей силы.

The article deals with consideration of subject matter and peculiarities of a model of a foreign labor market, usage of phenomena which it has as factors of optimization of investments at the enterprises, direction of labor market state regulation taking into consideration specification of this model.

Key words: labor market, a model of an exterior of labor market, investment activity, of economic subjects, investment in labor forces, state regulation of labor market.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 621.01:330.341.1

М.К. Усик

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено характеристику видів інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. Виділено та проаналізовано основні структурні компоненти інноваційного потенціалу.

Ключові слова: структура інноваційного потенціалу, компоненти, ресурси.

Вступ. Реалії функціонування України як молодої держави свідчать про недостатньо високий ступінь стійкості національної економіки і її схильність до розбалансування, що обумовлено як внутрішніми проблемами, так і наявністю зовнішнього впливу. Зазначена ситуація погіршується тим, що практично всі ресурси екстенсивного зростання вичерпані. Таким чином, сьогодні є об'єктивна необхідність у прискоренні процесу переходу до нової моделі розвитку – інноваційної, що дозволяє не тільки ефективно ліквідувати кризові явища в економіці, але і забезпечити відчутне її зростання у найближчій перспективі.

Однак, як свідчить практика, на сьогодні в Україні інноваційні процеси характеризуються низьким ступенем активності і результативності, що значною мірою обумовлено обмеженими обсягами власних ресурсів і проблематичністю залучення сторонніх. У зазначеній ситуації в рамках формування державної інноваційної політики особливої актуальності, як відзначається в ст. 3 Закону України «Про інноваційну діяльність», набувають питання створення сприятливих умов для збереження, розвитку й ефективного використання інноваційного потенціалу, що дозволить з меншими витратами і в прийнятний термін досягти відчутних результатів [1]. Для цього необхідно виявити структурні компоненти інноваційного потенціалу підприємства. Інноваційний потенціал розглядається в контексті інтеграції факторів усіх сфер діяльності підприємства.

Структура загального потенціалу підприємства визначається:

– наявними обсягами і якістю ресурсів (чисельністю зайнятих, основними виробничими і невиробничими фондами, оборотними фондами чи матеріальними запасами, фінансами і нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);

– здатністю персоналу (фахівців, робітників, допоміжного персоналу) до створення визначеної продукції, іншими словами – його освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним і мотиваційним потенціалом;

– здатністю менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (підготовкою, талантом і професійною адаптацією менеджерів, умінням створювати й оновлювати організаційні структури підприємства);

– інноваційною здатністю (тобто здатністю підприємства до відновлення виробництва, зміни технології, інших інновацій);

– інформаційними характеристиками (тобто здатністю накопичувати, обробляти і систематизувати інформацію для її використання);

– фінансовими характеристиками (кредитоспроможністю підприємства, внутрішньою і зовнішньою заборгованістю тощо).

Загальний потенціал машинобудівного підприємства може складатися з виробничо-технологічного, науково-технічного, фінансово-економічного, кадрового і власне інноваційного потенціалу, що становить ніби ядро всього потенціалу, органічно входячи в кожну його частину.

Між інноваційним потенціалом та іншими складовими загального потенціалу підприємства існують складні діалектичні зв'язки. Виділення частини інноваційного потенціалу в загальному потенціалі промислового підприємства є нагальною проблемою, що має потребу в істотних дослідженнях з погляду можливості формалізації. У зв'язку з цим можна говорити про можливість використання методів опосередкованої формалізації.

Постановка завдання. Метою статті є виділення видів інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства, а також аналіз основних структурних компонентів інноваційного потенціалу.

Основні результати дослідження. Сутність будь-якого об'єкта досить повно розкривається за допомогою виявлення його структури. У цьому зв'язку окремо варто зупинитися на основних компонентах досліджуваної категорії (цей підхід досліджували такі вчені, як Х. Нойбауер,

С.І. Кравченко, В.Н. Гунін, В.І. Винокуров) [2]. При цьому раніше зазначений підхід до розуміння потенціалу як сукупності наявної і прихованої його складових, безумовно, є доречним, тому що показує наскільки велике все те невивчене, приховане, невикористане, наскільки могутнім є інноваційний потенціал сам по собі, наскільки широким є поле потенційних можливостей. Однак цей підхід не дозволяє повною мірою розкрити зміст інноваційного потенціалу і, отже, не може бути використаний для розробки конкретних практичних рекомендацій з його ефективного використання. У цьому зв'язку надалі будемо виходити з того, що структура інноваційного потенціалу може бути представлена єдністю трьох його складових: ресурсної, результативної і внутрішньої, які співіснують передбачають і обумовлюють одна одну і виявляються при використанні як його триєдина сутність (табл. 1).

Таблиця 1

Складові інноваційного потенціалу підприємства

№ з/п	Складова	Характеристика
1	Ресурсна	Матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські ресурси
2	Результативна	Новий продукт, отриманий у ході здійснення інноваційного процесу
3	Внутрішня	Процеси створення та впровадження нового продукту, забезпечення взаємозв'язку новатора з наукою та ринком, методи і способи управління інноваційним процесом
4	Явна	Компоненти, якими володіє підприємство в певний проміжок часу
5	Прихована	Потенційні можливості, що закладені в ресурсах підприємства
6	Використовувана	Потенціал, що використовується підприємством для досягнення поставлених цілей
7	Невикористовувана	Запас ресурсів, що фактично не використовується в процесі створення інновацій, але він є на підприємстві
8	Бажана	Потенціал, що за своїми характеристиками максимально наближений до оптимального рівня та складу
9	Дієздатна	Потенціал, що у будь-який момент часу можна задіяти в процесі досягнення поставлених цілей
10	Недієздатна	Потенціал, що з ряду об'єктивних та суб'єктивних причин не можна задіяти в процесі створення інновацій
11	Людиноорієнтована	Потенціал, у якому визначальну роль відіграє людський капітал
12	Технікоорієнтована	Потенціал, у структурі якого переважає матеріально-технічна складова (інформація, упредметнені ресурси)
13	Релевантна	Потенціал, можливості якого відповідають умовам ефективного функціонування
14	Нерелевантна	Потенціал, можливості якого не відповідають умовам ефективного функціонування та досягненню поставлених цілей

Більш детально проаналізуємо зміст і значущість зазначених складових.

Ресурсна складова інноваційного потенціалу (цій складовій приділяють свою увагу такі вчені, як: Л.Н. Ковалик, Г.І. Капінос, О.М. Радюк, А.А. Гайдук та А.А. Коваль) є свого роду основою для його формування [3, 4]. Вона містить такі основні компоненти, що мають різне функціональне призначення: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів. Так, матеріально-технічні ресурси, будучи речовинною основою, визначають техніко-технологічну базу потенціалу, що в подальшому буде впливати на масштаби і темпи інноваційної діяльності. У свою чергу, самі вони формуються в галузях, що виготовляють засоби виробництва, які шляхом застосування нових технологій закладають у них потенційні можливості, реалізовані чи нереалізовані згодом. Наступний компонент ресурсної складової – інформаційний ресурс (такі його активні форми, як бази знань, моделі, алгоритми, програми, проекти і т. д.), який подібно ферменту переводить матеріальні фактори з латентного стану в активний. Цей вид ресурсів, на відміну від інших, практично невичерпний. З розвитком суспільства і активізацією використання знань, запаси інформаційного ресурсу не зменшуються, а, навпаки, збільшуються. При цьому цей вид ресурсів не самостійний і сам по собі має лише потенційне значення, тільки об'єднавшись з іншими ресурсами – досвідом, працею, кваліфікацією, технікою, технологією, енергією, сировиною – він виявляється рушійною силою інноваційного потенціалу. Фінансові ресурси входять до складу ресурсної складової інноваційного потенціалу як органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей їх альтернативного вкладення. Таким чином, вони характеризуються тією сукупністю джерел і запасів фінансових можливостей, що є в наявності, і можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань. При цьому обсяг фінансових ресурсів відображає фінансову міць, здатність системи брати участь у створенні матеріальних благ і наданні послуг. Однак, крім забезпечувальної функції, що є, фінансові ресурси виконують і страхувальну функцію, безпосереднім образом дублюючи, а також вимірюючи в грошових одиницях матеріально-технічні, інформаційні, людські та інші ресурси, що входять до складу інноваційного потенціалу. Таким чином, значення цього ресурсу неоднозначне. З одного боку, у силу своєї обмеженості він змушує шукати більш економний варіант, виходити з того, що є, інтенсифікувати використання наявних факторів, тобто надає руху всій системі. З іншого боку – його лімітований характер може загальмувати, погасити формування і реалізацію самого інноваційного потенціалу. Проте одне залишається безсумнівним – цей вид ресурсів безпосереднім чином (якісно і кількісно) впливає на інноваційний потенціал.

Наступним компонентом ресурсної складової інноваційного потенціалу є людський ресурс (капітал, фактор), що не просто виконує забезпечувальну функцію, (як усі попередні), а є головною креативною силою, тому що все народжується саме в головах людей. Слід зазначити, що вказаний компонент – це не власне живі люди і не знання самі по собі (хоча на сьогодні останні з основної умови розвитку виробництва перетворилися в його головний і неодмінний фактор, перейшовши в якісно новий

стан). Це сукупність проінвестованих, суспільно доцільних, виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, що їй належать, не віддільні від неї і практично використовуються в повсякденному житті. Важливим є те, що зазначений компонент безпосередньо впливає не тільки на ресурсну складову інноваційного потенціалу, але і на внутрішню і особливо результативну.

Інша складову інноваційного потенціалу, не менш важлива, ніж ресурсна, – результативна складову, яка є відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу). Таким чином, вона – свого роду цільова характеристика інноваційного потенціалу. Важливість цієї складової і доцільність виокремлення підтверджується тим, що її збільшення, у свою чергу, сприяє розвитку інших складових (наприклад, ресурсної). Іншими словами, результативна складову, сама будучи результатом кількісної і якісної зміни, має потенційні можливості виходу на новий рівень функціонування як інноваційного потенціалу, так і системи в цілому (сутність цієї складової вивчали такі автори: І.В. Грабовська, І.С. Голоднюк, І.П. Мойсеєнко) [5,6].

Третьою складовою інноваційного потенціалу є внутрішня складову – так званий «важіль», що забезпечує дієздатність і ефективність функціонування всіх попередніх елементів. У цілому зазначена складову характеризує можливість цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності, тобто визначає здатність системи на принципах комерційної результативності залучати ресурси для ініціювання, створення і поширення різного роду нововведень. Таким чином, внутрішню складову можна охарактеризувати через процеси створення і впровадження нового продукту, забезпечення взаємозв'язку новатора як з наукою, що надає прогресивні ідеї, так і з ринком, що споживає готовий продукт, а також методи і способи управління інноваційним процесом. Зазначена складову є досить складною і важливою, і тому для детального її аналізу окремі автори, такі як М. Данько, Д.І. Кокурин, А.І. Миколаєв, Г.М. Добров, В.Є. Тонкаль, А.А. Савельєв пропонують використовувати структурно-інституціональний і функціональний підходи [7, 8]. При цьому перший підхід виокремлює структуру інноваційної діяльності з погляду системи інституціональних суб'єктів, які її здійснюють, а також економічних зв'язків із зовнішніми для неї сферами – наукою і виробництвом, а другий – виявляє тимчасові закономірності інноваційного процесу – виробництво інноваційного продукту, його обмін, розподіл, споживання і поновлення циклу інноваційного процесу, за яке і відповідає внутрішня складову інноваційного потенціалу.

Розкрита сутність усіх складових інноваційного потенціалу не буде достовірною при відсутності акценту на існуванні тісного взаємозв'язку і взаємозалежності між ними.

При цьому, діючи в одному напрямку, зазначені складові дають поштовх до нових змін якісного і кількісного характеру (не що інше як інновації), що, у свою чергу, безпосередньо впливають на них самих. Реальним прикладом зазначеного може служити таке явище, як дифузія інновацій. Так, застосування нового обладнання сприяє виготовленню нової продукції, що, у свою чергу, виходячи на ринок, є джерелом, факто-

ром подальших змін. Причому ефект від тиражування інновацій зростає набагато швидше масштабів самого тиражу.

Тісний взаємозв'язок ресурсної, внутрішньої і результативної складових інноваційного потенціалу визначає необхідність виявлення на практиці їх оптимального співвідношення (виходячи з ролі і значущості, що вони відіграють у формуванні і розвитку потенціалу). Так, наприклад, незначна питома вага ресурсної складової, як правило, обумовлена превалюванням якісних змін над кількісними. При цьому обмеженість необхідних ресурсів часом і простором може бути цілком чи частково переборена інтенсифікацією їхнього використання, застосуванням нових методів організації процесу, пошуком нових джерел їхнього залучення. При цьому, мабуть, є визначена межа відхилення величини складових інноваційного потенціалу від оптимального рівня. Тобто подальша зміна якого-небудь елемента спричиняє зниження віддачі від нього самого або зменшення ефективності функціонування інших елементів, тому що всі вони існують у системній єдності. Таким чином, проблема оптимізації структури інноваційного потенціалу є важливою, однак з огляду на свою складність потребує окремого більш детального вивчення.

Більш детально охарактеризувати досліджуваний об'єкт можна за допомогою виділення різних його видів, тобто, класифікувавши його. Однак щодо інноваційного потенціалу слід зазначити, що неоднозначність і складність цієї категорії уповільнює виділення незалежних його видів і, таким чином, унеможливорює формування чіткої єдиної класифікації. Автором була розроблена класифікація інноваційного потенціалу, заснована на базі існуючих в економічній літературі підходів.

Так, насамперед, розрізняється явний (наявний, статичний) і прихований (можливий, динамічний) інноваційний потенціал. При цьому перший характеризує безпосередньо ті ресурси і способи їх використання, якими володіє система у певний проміжок часу і у певній ситуації. Другий – приховану перспективу, закладену в ресурсах, тобто існуючі можливості.

Не менш важливим є поділ інноваційного потенціалу на такі три види, як використовуваний, невикористовуваний і бажаний. Перший вид інноваційного потенціалу – це той, який фактично використовується системою для реалізації поставлених цілей. Другий – існуючий у прихованому вигляді або явний, але з визначених (об'єктивних чи суб'єктивних) причин не включений у список конкурентних переваг, тобто так званий резерв. Третій – потенціал, рівень і склад якого за виділеними параметрами функціонування максимально наближений до оптимального, тобто свого роду ідеальний випадок.

Логічним доповненням до зазначених видів інноваційного потенціалу є такі два, як дієздатний і недієздатний. До першого виду слід віднести потенціал, що у будь-який момент часу у визначених умовах можливо задіяти для виконання поставлених завдань і досягнення конкретних цілей. Таким чином, потенціал, що у силу об'єктивних і суб'єктивних причин не може бути включений у процеси забезпечення життєдіяльності системи, можна віднести до другого виду – недієздатний.

Слід зазначити, що використання трьох класифікаційних ознак, розглянутих вище, дозволяє на практиці відокремити реальні можливості суб'єкта господарювання від перспективних.

У свою чергу, інноваційний потенціал також можна поділити на людиноорієнтований і технікоорієнтований. Перший вид – це потенціал об'єкта (системи), у структурі якого визначальну роль відіграє людський капітал, якому віддається перевага при вирішенні різного роду завдань. Як правило, він характерний для молодих підприємств, що виходять на ринок. Ставлячи перед собою головну мету – закріпитися на ринку, вони максимально активізують і реалізують можливості особистості (керівника-лідера, кадрового персоналу), використовуючи при цьому творчий підхід до вирішення проблем і демократичні методи управління. У свою чергу, другий вид – технікоорієнтований інноваційний потенціал – це потенціал об'єкта (системи), у структурі якого переважає матеріально-технічна складова, що передбачає наявність і використання як головної конкурентної переваги різного роду упредметнених ресурсів (включаючи інформацію, перетворену і матеріалізовану). Як правило, такий вид інноваційного потенціалу належить підприємствам, що знаходяться довгий час на ринку інновацій, що, маючи достатній досвід і фінансові можливості, уникають конкуренції насамперед шляхом активізації наявних матеріальних ресурсів.

Релевантний інноваційний потенціал – це потенціал, можливості якого відповідають умовам досягнення бажаних цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування. У свою чергу, нерелевантний – це потенціал, якісні і кількісні характеристики якого не відповідають умовам досягнення поставлених цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування. Останній випадок адекватний стану, коли в наявності невідповідність цілей і можливостей.

Наведену класифікацію природно можна розширити. Так, наприклад, такі автори, як: В.А. Шулік, В.І. Протасов, А.Н. Давидов, виділяють також абсолютний потенціал (при якому наявні ресурси повною мірою дозволяють реалізувати інноваційну функцію), відносний (що характеризує ефективно можливе використання ресурсів, що залежить від їх утилізації і споживання), максимально реальний (при якому максимальний інноваційний продукт за рахунок додаткових витрат практично не збільшується, причому граничні витрати на його збільшення різко зростають), ефективний (при якому граничний доход від інноваційної діяльності дорівнює маржинальним витратам при відповідному попиті та пропозиції), оптимальний (при якому інноваційна діяльність досягається мінімальними витратами) і т. д. [9, 10].

Група інших авторів, таких як: С.В. Валдайцев, П. Дракер, П.Н. Завлин, Ю.П. Морозов, Л.Н. Пригожин, З.П. Рум'янцева, визначають структуру інноваційного потенціалу таким чином [11, 12].

Зміст інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства включає дві складові: об'єктивну компоненту як сукупність матеріальних, нематеріальних і природних факторів, що дозволяють створювати щось нове, беручи участь чи не беручи участі у виробництві, але які мають реальну можливість брати участь у ньому; суб'єктивну компоненту – здатність колективу до використання перерахованих факторів для інноваційної діяльності і створення максимального обсягу унікальних матеріальних благ і послуг, а також здатність управлінського апарату підприємства до інноваційно-стратегічного мислення, що дозволяє оптимально використовувати об'єктивну і суб'єктивну компоненти потенціалу.

Логічним доповненням до визначення структури інноваційного потенціалу є дослідження таких учених: А. Чухно, Н.І. Чухрай, Р. Патора, І.П. Мойсеєнко, А.А. Гайдук, І.В. Грабовська, І.С. Голоднюк. Інноваційний потенціал формується з двох основних матеріальних і нематеріальних складових: інноваційний потенціал матеріальних ресурсів; інтелектуальний потенціал. Кожний з елементів інноваційного потенціалу має особливості використання і розвитку, підлягає впливу різних факторів і залежно від рівня розвитку може бути зарахований до сильних чи слабких сторін підприємства [13].

Проаналізувавши різні підходи багатьох учених до визначення суті та структури інноваційного потенціалу, подаємо своє бачення складу інноваційного потенціалу (табл. 2).

Таблиця 2

Компоненти та характеристика інноваційного потенціалу підприємства

Структурні компоненти	Характеристика
1. Сукупність науково-технічних власних і придбаних розробок і винаходів	Можливість і здатність підприємства чи організації знайти і придбати права на використання необхідних розробок, а також замовити нові науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи з тематики, що цікавить підприємство
2. Стан інфраструктурних можливостей підприємства, організації	Забезпечується проходження нововведень на всіх етапах інноваційного циклу, перетворення в нововведення чи інновацію
3. Зовнішні і внутрішні фактори	Відображають взаємодію інноваційного потенціалу з іншими частинами сукупного потенціалу промислового підприємства, науково-технічної організації і впливають на успішність здійснення інноваційного циклу
4. Рівень інноваційної культури	Характеризує ступінь сприйнятливості нововведень персоналом підприємства, організації, його готовності і здатності до реалізації нововведень у вигляді інновацій

Розглянемо компоненти інноваційного потенціалу підприємства більш детально. Як вже було зазначено вище, інноваційний потенціал складається з чотирьох частин.

1. Сукупність науково-технічних (технологічних) власних і придбаних розробок і винаходів. Причому тут враховується також можливість і здатність підприємства чи організації знайти і придбати права на використання необхідних йому розробок, а також замовити нові науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи з тематики, яка його цікавить. Для цього підприємству необхідно мати: по-перше, капітал на придбання необхідних йому розробок або для замовлення їх (якщо такі розробки та винаходи ще не були апробовані), по-друге, мати відповідні людські кадри, які б утілювали в життя нові проекти, займалися розробкою їх, чи мати, знов-таки, достатньо коштів для перекваліфікації існуючого персоналу. Ці кошти підприємство повинно виділяти зі свого прибутку чи позичати у банках. Також певний відсоток цих коштів повинна

надавати держава у рамках підтримки розвитку малого та середнього підприємства.

2. Стан інфраструктурних можливостей самого підприємства, організації, що забезпечують проходження нововведень на всіх етапах інноваційного циклу, перетворення його в нововведення чи інновацію. Кожне підприємство повинно оновлювати свої основні засоби, переглядати кадровий склад (використовуючи при цьому нові підходи до мотивації персоналу). Також підприємство повинно орієнтуватися не тільки на внутрішній, а і на зовнішній ринки збуту. Тобто здатність підприємства до створення інновації визначають досягнення науки і техніки не тільки в межах однієї країни, а й у світі в цілому.

3. Зовнішні і внутрішні фактори, що відображають взаємодію інноваційного потенціалу з іншими частинами сукупного потенціалу промислового підприємства, науково-технічної організації, що впливають на успішність здійснення інноваційного циклу. Кожне підприємство, впроваджуючи якусь інновацію, повинно враховувати можливості інших своїх структурних компонентів загального потенціалу. Це стосується насамперед тих його частин, які будуть безпосередньо задіяні у створенні інновації:

- інтелектуальні (технологічна документація, патенти, ліцензії, бізнес-плани з освоєння нововведень, інноваційна програма підприємства);

- матеріальні (дослідно-приладова база, технологічне устаткування, ресурс площ);

- фінансові (власні, позикові, інвестиційні, федеральні, грантові);

- кадрові (лідер-новатор; персонал, зацікавлений в інноваціях; партнерські та особисті зв'язки співробітників з вищими; досвід управління проектами);

- інфраструктурні (відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, патентно-правовий відділ, інформаційний відділ, відділ конкурентної розвідки);

- інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

4. Рівень інноваційної культури, що характеризує ступінь сприйнятливості нововведень персоналом підприємства, організації, його готовності і здатності до реалізації нововведень у вигляді інновацій. Інноваційна культура є функціональною підсистемою в інноваційній системі підприємства, яка має свій власний потенціал і здатна стимулювати використання інноваційного потенціалу як підприємства, так і окремого його працівника. Головною ознакою реалізації принципів інноваційної культури на підприємстві є формування ефективної системи стимулювання, наявність прозорих та доступних інформаційно-комунікаційних потоків, розвиток сучасних організаційних структур управління компетенцією та знаннями. Інноваційна культура здатна направляти розвиток інноваційного потенціалу на соціальні цілі і в цьому проявляється її гуманний характер, який відповідає світовим тенденціям соціалізації праці. Інноваційна культура також гармонізує інтереси всіх учасників інноваційного процесу на всьому інноваційному ланцюгу, оскільки не завжди технічні можливості збігаються із соціальними намірами підприємства, а економічна ефективність від нововведення не завжди доповнюється со-

ціальною. Роль культури полягає в тому, щоб збалансувати інтереси, цілі й ефекти. Інноваційна культура є ніби регулятором та неформальним контролером реалізації інноваційного потенціалу завдяки своїй системі цінностей, неформальних приписів, правил поведінки, якими повинні керуватися учасники інноваційного процесу, та своїй економічній природі, що відображає систему відносин між цими учасниками.

Висновки. У результаті досліджень та аналізу праць вітчизняних та зарубіжних учених було визначено структурні частини інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства, що цілком виправдано відкривають можливості для відпрацювання механізмів його наповнення і використання, у тому числі через підвищення рівня якості і конкретності власних НДДКР, поліпшення взаємодії між машинобудівними підприємствами та організаціями галузевої науки, формування ринку інтелектуальної власності.

Як висновок можна відзначити, що проблема формування сутності інноваційного потенціалу є складною, багатоаспектною і потребує подальшого вивчення. Отримані у ході дослідження результати (уточнення сутності інноваційного потенціалу, його структури і видів) є основою для повної характеристики інноваційного потенціалу як об'єкта управління і, таким чином, сприяють розробці конкретних науково-практичних рекомендацій з його формування та ефективного використання.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36.
2. Кравченко С.І. Класифікація інноваційного потенціалу / С.І. Кравченко, В.Н. Гунін // Економіст. – 2009. – № 8. – С. 14–25.
3. Ковалик Л.Н. Потенціал інноваційного розвитку економіки / Л.Н. Ковалик // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 17–26.
4. Гайдук А.А. Державне регулювання економіки: навч. посібник / А.А. Грабчук. – Л., 2009. – 206 с.
5. Грабовська І.В. Структура та види інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.В. Грабовська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 8, Т. 2. – С. 139–149.
6. Голоднюк І.С. Економіка підприємства: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Атіка, 2010. – 380 с.
7. Данько М. Економіка підприємства: підр. для вищих навч. закл. / М. Данько, Г.М. Добров. – О.: Одеський держ. екон. ун-т, 2008. – 524 с.
8. Кокурин Д.І. Класифікація видів інноваційного потенціалу підприємств: методичні рекомендації / за наук. ред. В.Є. Тонкаль. – Л.: Львівське обласне управління статистики Державного комітету статистики України; Інститут регіональних досліджень НАН України, 2007. – 74 с.
9. Шулік В.А. Сутність інноваційного потенціалу великих промислових підприємств / В.А. Шулік, А.Н. Давидов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 9, Т. 1. – С. 66–85.
10. Протасов В.І. Сутність та особливості інновацій / В.І. Протасов // Вісник Київського національного університету. – 2010. – № 3, Т. 2. – С. 58–61.

11. Завлин П.Н. Вплив інвестицій на інноваційний потенціал підприємства / П.Н. Завлин // *Фінанси України*. – 2007. – № 5. – С. 75–87.

12. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Інститут економічного прогнозування; за редакцією академіка НАН України В.М. Гейця. – К.: Логос, 2009. – 500 с.

13. Морозов Ю.П. Інвестиційний менеджмент: навч. посібник / Ю.П. Морозов. – К., 2007. – 384 с.

В статті приведена характеристика видів інноваційного потенціала машинобудівного підприємства. Виділені і проаналізовані основні структурні компоненти інноваційного потенціала.

Ключевые слова: *структура інноваційного потенціала, компоненти, ресурси.*

The article describes description of types of machine-building enterprise's innovative potential. The basic structural components of innovative potential are distinguished and analysed.

Key words: *innovative potential structure, components, resources.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 331.101.6

К.В. Ущановський, Ю.Д. Костін

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ СПІВРОБІТНИКІВ НЕК «УКРЕНЕРГО»

У статті на основі кореляційного аналізу фактори продуктивності праці НЕК «Укренаерго» згруповано за силою їх впливу. Виділено три групи факторів: що сильно впливають; середньо впливають та слабо впливають. Градація факторів може слугувати основою вдосконалення системи мотивації праці на підприємствах НЕК «Укренаерго».

Ключові слова: *продуктивність праці, мотивація праці, математична статистика, кореляційний аналіз.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Національна енергетична компанія «Укренаерго» є одним з провідних стратегічних підприємств енергетичної галузі в Україні, підпорядкованим Міністерству палива та енергетики України. На НЕК «Укренаерго» покладено дві основні функції: диспетчерське (оперативно-технологічне) управління Об'єднаною енергетичною системою України та експлуатація і розвиток магістральних та міждержавних електромереж.

До складу компанії входять 8 регіональних електроенергетичних систем з експлуатації магістральних електричних мереж та диспетчерсько-

го управління (Дніпровська, Донбаська, Західна, Кримська, Південна, Південно-Західна, Північна, Центральна енергосистеми), виокремлені структурні одиниці, Головний інформаційно-обчислювальний центр, «Вінницяелектротехнологія», «Південенергопром» та пансіонат «Енергетик». У складі компанії функціонують Державна інспекція з експлуатації електростанцій та мереж і «Головдерженергонагляд».

Спеціалістами НЕК «Укрэнерго» здійснюється експлуатація електромереж, ведення електричних та енергетичних режимів, аналіз роботи релейного захисту і противарійної автоматики, складання перспективних планів розвитку ОЕС України та їх реалізація. Також компанія здійснює технічне забезпечення роботи оптового ринку електроенергії.

На підставі аналізу показників людських ресурсів НЕК «Укрэнерго» за період 2005–2009 рр. зроблено такі висновки.

1. Чисельність штатних працівників зросла на 53 особи, або на 3,3%. Коефіцієнт плинності персоналу зменшився з 13,1 до 6,2% у 2009 р. Рух кадрів зменшився на третину. З одного боку, це свідчить про підвищення стабільності колективу, зменшення плинності, а з іншого – про зменшення оновлення колективу працівників за рахунок вибуття старих і приймання нових працівників.

2. Покращилася вікова структура штатного персоналу НЕК «Укрэнерго», збільшилася частка молодих людей, що обіймали керівні посади: з 8,26% до 27,46%. При цьому питома вага працівників з повною вищою освітою зменшилася з 52,13 до 50,48%, що обумовлено вибуттям старих освічених кадрів і оновленням персоналу підприємства молодими працівниками, частина з яких ще продовжує навчатися і не здобула повну вищу освіту.

3. Фонд оплати праці зріс у 2,7 раза: з 225734,9 тис. грн до 611519 тис. грн, в основному під впливом підвищення посадових окладів і тарифних ставок, а також відносно незначного зростання чисельності штатних працівників. Середньомісячна зарплата зросла з 1270 до 3260 грн, або у 2,5 раза.

4. Продуктивність праці в натуральному вираженні зменшилася на 845,59 тис. кВт·год/чол., або на 10,04% під впливом скорочення обсягів проданої електроенергії (на 6315,7 млн кВт·год, або на 5,1%) внаслідок фінансово-економічної кризи та зростання чисельності працівників. А продуктивність праці у вартісному вираженні зросла у 2,5 раза виключно внаслідок зростання тарифів на електроенергію, але це не є позитивним фактом (табл. 1, рис. 1).

5. Має місце негативна тенденція перевищення темпів зростання заробітної плати над темпами зростання продуктивності праці, обумовлена об'єктивними причинами: зменшенням обсягів передачі електроенергії та необхідністю підвищення заробітної плати через підвищення мінімальної заробітної плати та через інфляційні процеси в країні, які впливають на життєвий рівень працівників.

Оскільки ефективність прийняття рішень у кадровій сфері підприємства виражається через основний показник ефективності праці – продуктивність праці, то і ефективність мотивації знаходить своє вираження у підвищенні цього показника – необхідно визначити фактори, які впливають на неї.

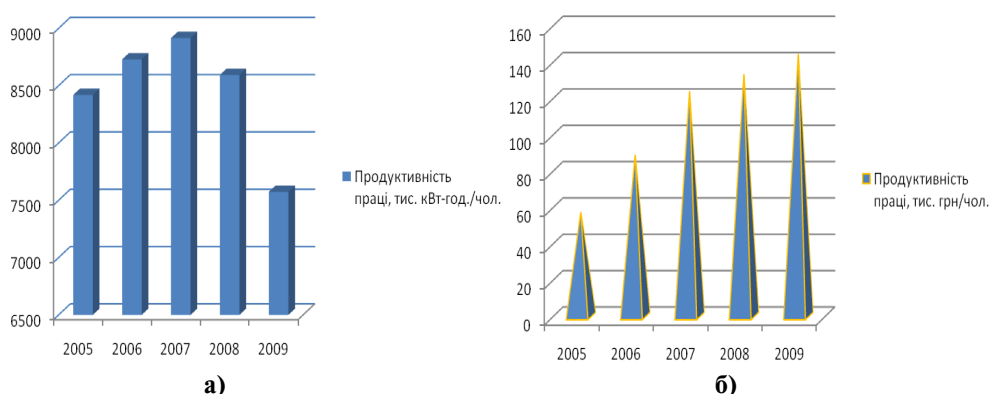


Рис. 1. Динаміка продуктивності праці НЕК «Укренерго» у натуральному (а) та вартісному (б) вираженні у 2005–2009 рр.

Таблиця 1

Аналіз продуктивності праці НЕК «Укренерго» у 2005–2009 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2009/2005	
	2005	2006	2007	2008	2009	Абс. (+, -)	Відн. %
Обсяг продукції – передано електроенергії, млн кВт·год	124711,7	130674,3	135461,6	132896,6	118396,0	-6315,7	94,9
Обсяг продукції у вартісному вираженні – вартість послуг за передачу електроенергії, млн грн	848,70	1329,46	1881,19	2060,83	2257,05	+1408,35	265,9
Середньоспівкова чисельність, чол.	14812	14969	15193	15463	15630	+818	105,5
Продуктивність праці, тис. кВт·год/чол.	8419,64	8729,66	8916,05	8594,49	7574,05	-845,59	89,96
Продуктивність праці, тис. грн/чол.	57,29	88,81	123,82	133,27	144,40	+87,11	252,1

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Проблема підвищення продуктивності праці була актуальною і достань глибоко дослідженою ще в радянські часи. Чимало друкувалося праць з економіко-математичного моделювання продуктивності праці.

Так, логічно обґрунтовано застосування математичних методів для розробки моделей продуктивності праці, наводяться приклади застосу-

вання багатофакторних регресійних моделей для передпланового аналізу, прогнозування і планування продуктивності праці [1].

Деякі автори аналізують моделі продуктивності праці, побудовані на основі методів математичної статистики, на конкретних прикладах [2].

Із сучасних досліджень продуктивності праці слід виділити монографію харківських учених В.М. Гриньової та І.А. Грузіної [4] (за результатами кандидатської дисертації І.А. Грузіної [3]), в якій побудовано кореляційно-регресійні моделі залежності продуктивності праці від обраних факторів (річна заборгованість з виплати зарплати працівника; середньомісячна зарплата; коефіцієнт плинності кадрів; річний обсяг товарної продукції, вироблений одним працівником) за 12 підприємствами Харкова і Харківської області за 2003–2005 рр.

Але питання визначення факторів продуктивності праці підприємств електроенергетики є недостатньо дослідженими в економічній літературі.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження факторів, які впливають на продуктивність праці НЕК «Укренерго», і виділення груп факторів за силою їх впливу. Градація факторів за силою їх впливу на продуктивність праці буде служити основою удосконалення системи мотивації праці на підприємствах НЕК «Укренерго», в якій основна увага буде приділятися факторам, найбільш тісно пов'язаним з продуктивністю праці.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для досягнення цієї мети необхідно:

- по-перше, визначити фактори, які впливають на продуктивність праці у НЕК «Укренерго»;
- по-друге, сформулювати масив вихідних даних для аналізу;
- по-третє, виконати кореляційний аналіз – визначити щільність зв'язку між кожним фактором і продуктивністю праці.

Для цілей визначення найбільш впливових факторів на продуктивність праці досліджуваної компанії спочатку необхідно обрати фактори, які на неї впливають. При виборі показників для розробки багатофакторних регресійних моделей продуктивності праці керуються такими вимогами:

- перелік має включати теоретично обґрунтовані показники і містити мінімальну кількість найбільш впливових показників;
- усі показники мають бути кількісно вимірюваними;
- показники не мають знаходитися між собою у функціональній залежності або тісному кореляційному зв'язку, тобто вони не мають характеризувати один і той же аспект явища, що досліджується, оскільки це буде викривляти результати розрахунків моделі;
- вибір показників має базуватися на даних статистичної звітності [1, с. 31].

Треба відзначити, що в нашому дослідженні третю вимогу жорстко враховувати немає потреби, тому що ми не ставимо за мету розробку кореляційно-регресійної моделі, а тільки виділення факторів, які мають найбільший вплив на продуктивність праці. Але доцільно все ж обирати фактори, які є відносно незалежними один від одного, щоб уникнути зайвої громіздкості системи факторів.

Враховуючи вищенаведені вимоги і базуючись на класифікації факторів продуктивності праці, наведеній у [1], зважаючи на специфіку діяльності досліджуваної компанії, нами було обрано фактори продуктивності праці, які характеризують структуру персоналу, його рух, навчання та оплату праці.

За допомогою статистичної програми Statistica 6.0 розраховано коефіцієнти кореляції кожного показника-фактора з продуктивністю праці (табл. 2). Наголосимо, що нами було використано не вартісний, а натуральний показник продуктивності праці, тому що на нього не впливають тарифи на передачу електроенергії і він є більш точним.

Як бачимо з табл. 3, показники руху персоналу достатньо сильно корельовані з продуктивністю праці: коефіцієнт обороту кадрів за прийомом – 0,533756; коефіцієнт обороту кадрів за вибуттям – 0,437444; коефіцієнт загального обороту кадрів – 0,752313. Це свідчить про позитивний вплив оновлення робочого колективу на продуктивність праці.

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції факторів з продуктивністю праці НЕК «Укренерго»

Показник	Значення показників					Коефіцієнт кореляції з продуктивністю праці
	2005	2006	2007	2008	2009	
1. Коефіцієнт обороту кадрів за прийомом	0,143	0,218	0,124	0,125	0,095	0,533756
2. Коефіцієнт обороту кадрів з вибуття	0,144	0,201	0,102	0,114	0,088	0,437444
3. Коефіцієнт загального обороту кадрів	0,286	0,413	0,322	0,239	0,182	0,752313
4. Питома вага керівників у загальній чисельності, %	13,47	14,11	14,52	16,14	17,0	-0,65696
5. Питома вага керівників із середньою освітою, %	11,01	12,32	13,46	13,86	14,44	-0,37028
6. Питома вага керівників з вищою освітою, %	85,78	85,22	85,1	83,15	82,40	0,682159
7. Питома вага робочих у загальній чисельності, %	47,75	52,74	52,41	49,58	46,60	0,855005
8. Питома вага спеціалістів (фахівців та професіоналів) у загальній чисельності, %	38,23	32,45	32,52	33,80	35,44	-0,50295
9. Виконання плану з навчання, %	118,09	106,83	134,93	125,07	106,96	0,61519
10. Середньомісячна зарплата, грн	1270	1459	1749	2514	3260	-0,74108
11. Питома вага основної зарплати в структурі ФОП, %	60,05	62,13	60,34	57,13	55,18	0,786388

Показники структури персоналу також досить сильно пов'язані з продуктивністю праці (окрім слабко пов'язаного – питомої ваги керівників із середньою освітою, коефіцієнт кореляції якої дорівнює -0,37028,

що свідчить про від'ємний характер взаємовпливу цих показників: чим більше питома вага керівників з недостатньою освітою, тим нижчою є продуктивність праці, внаслідок низької якості рішень, що приймаються; відповідно, чим більше питома вага керівників з вищою освітою, тим більшою є продуктивність праці, що підтверджує коефіцієнт кореляції 0,682159). Стосовно питомої ваги робітників, то логічно, чим вона більша, тим вищою буде продуктивність праці (коефіцієнт кореляції 0,855005), тому що саме робітники створюють продукцію, роботи та послуги. Відповідно, питома вага керівників та спеціалістів має від'ємний коефіцієнт кореляції з продуктивністю праці (-0,65696 та -0,50295). Вищенаведені дані свідчать про тенденцію зростання в останні роки в структурі персоналу НЕК «Укренерго» питомої ваги вищезазначених груп, і відповідне зниження питомої ваги робітників (з 47,75% до 46,60%), що є негативним фактом і потребує здійснення заходів з покращання ситуації.

Показник ефективності системи навчання персоналу – відсоток виконання плану з навчання – досить тісно пов'язаний з продуктивністю праці (коефіцієнт кореляції становить 0,61519), що логічно: чим краще виконується план з навчання, тим більшою буде продуктивність праці. Це пов'язує показник «питома вага керівників із середньою освітою» з показником «виконання плану з навчання», демонструючи через щільність зв'язку цих показників з продуктивністю праці необхідність підвищення кваліфікації керівного складу НЕК «Укренерго», тим більше, що згідно з новим Класифікатором професій [5] керівні посади повинні обіймати тільки робітники, які мають кваліфікацію «магістр», навіть не «спеціаліст».

Показник «середньомісячна зарплата» має хоча і тісний зв'язок з продуктивністю праці (коефіцієнт кореляції дорівнює -0,74108), але від'ємний. На перший погляд, це помилка: логічно, коли зростання заробітної плати призводить до зростання продуктивності праці, а не навпаки. Але на цьому підприємстві наявність такого коефіцієнта кореляції пояснюється тенденціями зростання заробітної плати (за 5 років – майже у три рази) та зниження продуктивності праці внаслідок кризи. Це не означає, що не треба підвищувати заробітну плату працівникам, щоб досягти зростання продуктивності праці: навпаки, матеріальна мотивація має бути достатньо вагомою.

Показник «питома вага основної зарплати в структурі фонду оплати праці» сильно пов'язаний з продуктивністю праці (коефіцієнт кореляції становить 0,786388), що свідчить про доцільність його збільшення. Тобто зростання питомої ваги основної заробітної плати призводить до підвищення продуктивності праці.

За силою впливу виділимо такі групи факторів:

- 1) що сильно впливають (коефіцієнт кореляції $|K_{\text{кор}}| \geq 0,7$);
- 2) середньо впливають ($|K_{\text{кор}}| = 0,4 \dots 0,7$);
- 3) слабо впливають ($|K_{\text{кор}}| \leq 0,4$);

Очевидно, що при прийнятті будь-яких управлінських рішень у кадровій сфері, у тому числі при удосконаленні системи мотивації працівників підприємства, доцільно враховувати можливі впливи цих рішень у першу чергу на фактори перших двох груп (рис. 2).



Рис. 2. Групи факторів, які впливають на продуктивність праці як головного показника ефективності рішень, що приймаються у кадровій сфері

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, у результаті проведеного дослідження фактори продуктивності праці НЕК «Укренерго» згруповано в три групи за силою їх впливу: виділено три групи факторів: що сильно впливають (коефіцієнт загального обороту кадрів; питома вага робітників у загальній чисельності; середньомісячна зарплата; питома вага основної зарплати в структурі фонду оплати праці); що середньо впливають (коефіцієнти обороту кадрів за прийомом, з вибуття; питома вага керівників та спеціалістів (фахівців та професіоналів) у загальній чисельності; питома вага керівників з вищою освітою; відсоток виконання плану з навчання); слабо впливають (питома вага керівників із середньою освітою).

Градація факторів за силою їх впливу на продуктивність праці НЕК «Укренерго» може служити основою вдосконалення системи мотивації праці на підприємствах НЕК «Укренерго», в якій основна увага буде приділятися факторам найбільш тісно пов'язаним з продуктивністю праці.

Список використаної літератури

1. Балан В.А. Экономико-математические модели производительности труда / В.А. Балан. – М.: Наука, 1979. – 126 с.

2. Терещенко Т.А. Экономико-математические модели в экономике и планировании труда: учеб. пособие / Т.А. Терещенко, М.М. Подоровская. – К.: КИНХ, 1983. – 87 с.

3. Грузіна І.А. Організація прийняття рішень з мотивації персоналу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. / І.А. Грузіна. – Х.: Харківський національний економічний університет, 2004. – 24 с.

4. Гриньова В.М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: монографія / В.М. Гриньова, І.А. Грузіна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184 с.

5. Класифікатор професій ДК 003:2005 / уклад. В. Кузнецов. – Х.: Фактор, 2006. – 456 с.

В статье на основе корреляционного анализа факторы производительности труда НЭК «Укрэнерго» сгруппированы в три группы по силе их влияния. Выделены три группы факторов: сильно влияющие; средне влияющие и слабо влияющие. Градация факторов может служить основой усовершенствования системы мотивации труда на предприятиях НЭК «Укрэнерго».

Ключевые слова: *продуктивность работы, мотивация работы, математическая статистика, корреляционный анализ.*

In the article on the basis of correlation analysis the factors of the labor of NEK «Ukrenergo» productivity are grouped in three groups on force of their influencing. Three groups of factors are selected: strongly influencing; middling influencing and poorly influencing. Gradation of factors can serve as basis of improvement of the system of motivation of labor on the enterprises of NEK «Ukrenergo».

Key words: *labour productivity, labour motivation, mathematical statistics, correlation analyses.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 621.01:339.747

О.Л. Черевко

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Розглянуто стан, тенденції та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. На основі методики PEST-аналізу проведено аналіз факторів, які впливають на розвиток галузі.

Ключові слова: *промисловість, машинобудування, галузь, фактори впливу.*

Постановка проблеми. Машинобудування є ключовою ланкою промислового комплексу, яка найбільшою мірою визначає рівень науково-технічного прогресу. Галузь у складі різних сфер діяльності розглядається як «локомотив» економіки, успішна діяльність якої визначає ефективність функціонування супутніх їй комплексів та галузей. Від рівня розвитку машинобудівного комплексу залежить промисловий потенціал держави [4]. Тому в період структурних перебудов саме стан машинобудування потребує детального аналізу для визначення факторів впливу, які визначають перспективи розвитку галузі.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанням оцінки сучасного стану та перспектив розвитку машинобудівної галузі приділено значну увагу у працях Є.В. Куліша, В.А. Телюк, Н.П. Карачиної, Ю.М. Барташевської, В.Г. Федоренко, В.А. Ситніченко, Г.П. Гоголя, А.А. Пересади, І.В. Міхасюка, В.І. Кардаша, В.П. Савчука, А.А. Садекова, Н.О. Лісової, М.С. Семункіна, З.М. Зулбукарова, І.В. Алуяна, Р.В. Тучіна, І.П. Мойсеєнко, І.Ю. Єпіфанової та ін. Проте, незважаючи на вагомість наукових досліджень, частина їх залишається постійним об'єктом дискусій. Більш детального аналізу потребує проблема визначення факторів та напрямків розвитку машинобудівного комплексу у посткризовий період.

Отже, **метою** статті є дослідження стану, проблем машинобудування як провідної галузі економіки України та визначення перспектив розвитку в посткризовий період.

Виклад основного матеріалу. Промисловість, як одна з провідних галузей економіки, створює фундамент економічного зростання і, як наслідок, соціального прогресу суспільства.

Сучасному етапу розвитку національної промисловості притаманна низка системних проблем, які заважають прискоренню процесів економічного розвитку. Так, можна виділити:

- 1) однобічність розвитку промислового виробництва з ухилом у сировинні галузі, а саме у металургію, нафтохімію та послуги з транспортування нафти і газу;
- 2) значний знос основних фондів;
- 3) низьке забезпечення національної промисловості прогресивним обладнанням;
- 4) низький рівень впровадження прогресивних технологій [6].

В умовах рецесійного спаду відсоток зниження обсягів реалізації за результатами 2009 р., порівняно з результатами 2008 р., становить 27,1 (рис. 1).

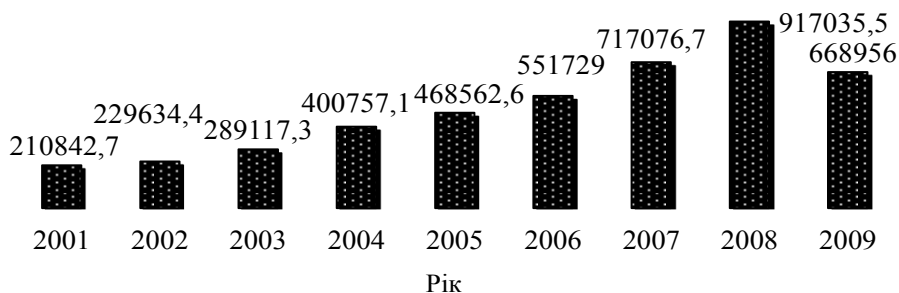


Рис. 1. Динаміка обсягів реалізації промислової продукції за 2001–2009 рр.

<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Концептуальні засади розвитку промисловості України викладено у проєкті відповідної Концепції на період до 2017 р.

Стратегічною метою програми є підвищення конкурентоспроможності економіки і забезпечення входження України до економічно розвинутих країн світу за рахунок створення сучасного, інтегрованого у світове

виробництво і здатного до інноваційного розвитку, промислового комплексу. Її реалізація має йти за такими пріоритетними напрямками промислового розвитку:

– оптимізація структури промислового виробництва з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком наукомістких і високотехнологічних видів промислової діяльності;

– інноваційно-технологічна модернізація виробництва зі збільшенням прошарку промислових виробництв новітніх технологічних укладів з поглибленою переробкою та випуском продукції кінцевого споживання.

Структурно-інноваційне вдосконалення виробництва стає визначальним фактором розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Тому під час структурних перетворень економіки України на інноваційних засадах машинобудування стає авангардною ланкою промислового комплексу. Темпи її розвитку мають перевищувати загальні темпи зростання промислового виробництва, створюючи умови для структурно-інноваційної перебудови і технічного переоснащення всіх галузей економіки [2].

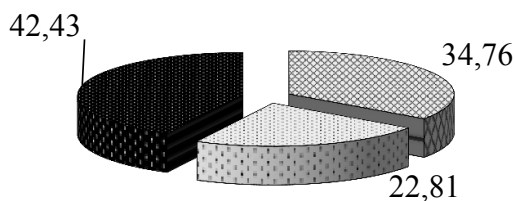
Для визначення головних передумов розвитку машинобудування України згідно з новою Концепцією розвитку промисловості визначимо основні характеристики національного машинобудівного комплексу.

Машинобудівний комплекс, як потужний сектор промисловості України, об'єднує 11073 підприємств, з яких 136 – великих, 1750 – середніх, 9187 – малих з виробництвом різноманітних машин та устаткування, приладів і апаратури, різних видів транспортних засобів. Однак значна частка цих підприємств перебувають у скрутному становищі. Особливо це стосується важкого і транспортного машинобудування [4].

За даними Держкомстату, за обсягами реалізації за січень–серпень 2010 р. частка машинобудування в загальному обсязі промислової продукції становить 10,7 % (табл. 1), тоді як у 1991 р. частка машинобудування становила понад 30%. Необхідно відзначити, що частка машинобудування в економіці розвинутих країн коливається від 30 до 50% [4].

До складу машинобудівного комплексу входять такі галузі, як:

- виробництво машин та устаткування – 35%;
- виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – 23%;
- виробництво транспортних засобів та устаткування – 42% (рис. 2).



- ▣ Виробництво машин та устаткування
- ▣ Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування
- Виробництво транспортних засобів та устаткування

Рис. 2. Структура виробництва продукції за галузями машинобудування

Згідно з даними Держкомстату України, за період 2001–2008 рр. спостерігалось зростання обсягів реалізації продукції. Проте результати 2009 р. вказують на негативну динаміку. Обсяг реалізованої продукції скоротився на 39 % порівняно з результатами відповідного періоду 2008 р., що стало наслідком кризових явищ світової економіки (рис. 3).

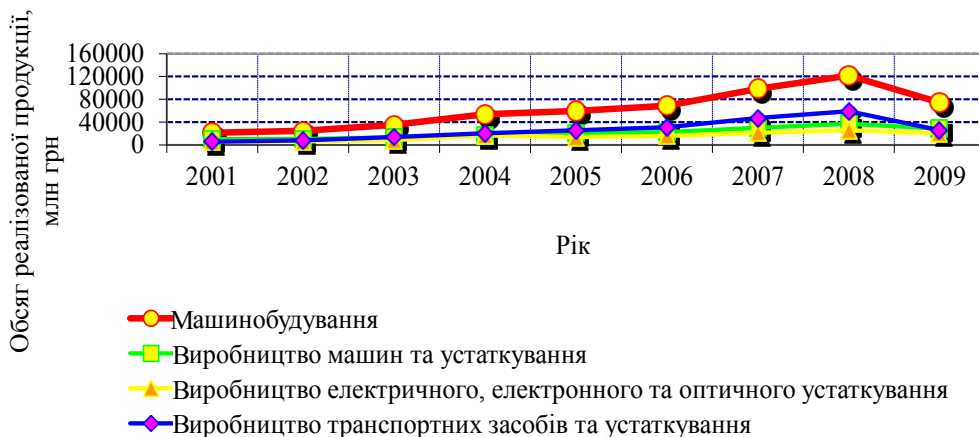


Рис. 3. Динаміка обсягів реалізованої продукції галузей машинобудування

<http://www.ukrstat.gov.ua/>

За період із січня по серпень 2010 р. маємо позитивну динаміку зростання обсягів реалізації машинобудування України. Як бачимо з діаграми (рис. 4), галузь машиннобудування за обсягами реалізованої продукції за 8 місяців 2010 р. випереджає результати відповідних місяців 2009 р.

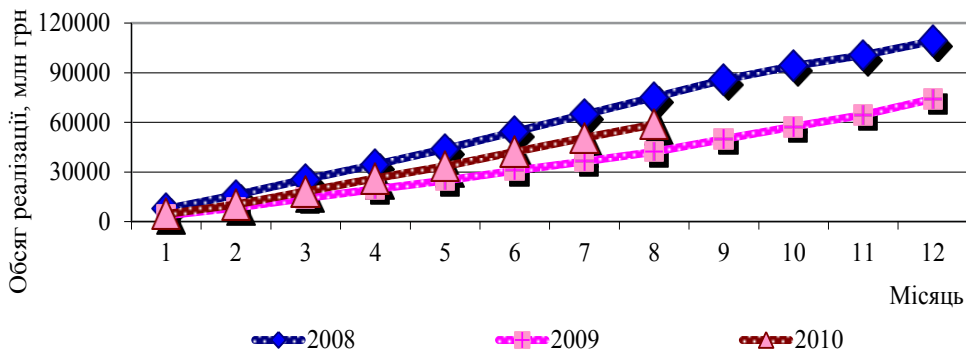


Рис. 4. Динаміка обсягів реалізованої продукції за січень–грудень 2008–2010 рр. (зростаючим підсумком)

<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Безумовним фактором такої динаміки є поліпшення економічної ситуації в країнах СНД, які є головними імпортерами продукції вітчизняного машинобудування (табл. 1).

Динаміка промислового виробництва імпортерів продукції Українського машинобудування за перше півріччя 2010 р. (у відсотках до попереднього місяця)*

Головні імпортери	Промисловість, % приросту(+)/зменшення(-)					
	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень
Російська Федерація	-20,4	+4,8	+15,3	-3,4	+1,2	-0,4
Республіка Білорусь	-18,0	+2	+16,4	-2,1	+9,4	+1,3
Республіка Казахстан	-11,5	-8,9	+10,0	-1,7	+0,2	+1,7

*<http://www.cisstat.com/rus/>

Згідно з прогнозами спеціалістів Мінпромполітики, які провели аналіз фінансово-кредитного стану машинобудівних підприємств, загальне зростання обсягів виробництва галузі машинобудування за результатами 2010 р. порівняно з результатами 2009 р. буде становити 24%. При цьому тенденція до збільшення обсягів випуску буде збережена у 2011 р. За словами Міністра промислової політики України Дмитра Колеснікова, 2010 р. є періодом стабілізації, а 2011–2013 рр. стануть часом дійсного, хоча і незначного зростання, рівень якого буде становити 3–5% [5].

Проте, незважаючи на певні перспективи щодо розвитку машинобудівної галузі, ситуація залишається досить складною, про що свідчать результати аналізу основних факторів впливу. На розвиток машинобудівного комплексу України впливає низка факторів:

– політичні фактори визначають ділове середовище галузі машинобудування та можливості одержання ключових ресурсів для його діяльності;

– економічні фактори служать базисом для функціонування комплексу і створюють картину розподілу ресурсів на рівні держави, що є найважливішою умовою діяльності машинобудування [6];

– соціальна складова є дуже важливою в групі факторів впливу, оскільки визначає основні передумови розвитку галузі в певному соціумі;

– низка технологічних факторів мають індикативний характер і вказують на основні причини негативних проявів діяльності галузі.

Проведена систематизація факторів за методикою PEST-аналізу з корегуванням на особливості 2010 р., наведена в табл. 3 [6].

З аналізу випливає, що машинобудування України перебуває в складному становищі.

Політичні фактори, з одного боку, вказують на стабілізацію ситуації в країні, що створює сприятливе підґрунтя для структурних перетворень машинобудівного комплексу. Проте, з іншого боку, негативним є вплив факторів, виникнення яких обумовлено вступом до СОТ. Вони мають несприятливий вплив на ефективність запровадження стратегічних програм.

Економічні фактори вказують у цілому на несприятливість клімату в національній економіці для структурних зрушень. Одним з найкритичніших з групи економічних факторів є несприятливість інвестиційного клі-

мату, що ставить під загрозу реалізацію стратегії. Тому дуже важливим з боку уряду є проведення низки заходів щодо збільшення інвестиційної привабливості економіки країни. Позитивна динаміка макропоказників, стабілізація курсу національної валюти, ефективна політика уряду вказує на можливість позитивних зрушень у цьому питанні.

Таблиця 2

PEST-аналіз машинобудівної галузі України

Політичні фактори	Економічні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Стабільність політичної ситуації в країні 2. Недостатня дієвість державних програм розвитку галузі машинобудування 3. Необхідність додержання норм СОТ в законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту-експорту 3. Понад 90% підприємств машинобудування є приватизованими, що практично виключає державне регулювання 4. У зв'язку з вступом до СОТ можливості державного регулювання в питаннях стосовно конкуренції значно обмежені 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поліпшення макроекономічних показників: збільшення темпів зростання ВВП 2. Стабілізація курсу гривні 3. Високі темпи зростання інфляції 4. Низький рівень інвестиційної привабливості 4. Високі ставки кредитування комерційних банків 5. Низький платоспроможний попит внутрішнього ринку 6. Низький рівень розвитку ринкової інфраструктури 7. Нестача обігових коштів у підприємств 8. Неконтрольоване зростання цін на товари та послуги природних монополій (сировина, енергоресурси) 10. Високий рівень залежності від зовнішніх постачальників ресурсів 11. Недостатній обсяг інвестицій у машинобудування 12. Високий рівень матеріало- і енергомісткості продукції, що випускається 13. Низька рентабельність виробництва 12. Фактична відсутність конкуренції як стимулюючого фактора
Соціальні фактори	Технологічні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення працездатного населення 2. Зменшення чисельності фахівців і робітників у найбільш промислових регіонах 3. Недооцінка ролі машинобудування як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення 4. Зниження привабливості праці в машинобудуванні 5. ЗМІ не приділяють належну увагу проблемам машинобудування і сучасним прогресивним принципам діяльності підприємств 6. Немає чітко вираженої орієнтації на якість як основу конкурентоспроможності 7. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника 8. Низька престижність праці у виробничій сфері 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Технологічна відсталість галузі 2. Значний рівень зносу активної частини основних фондів підприємств машинобудування 3. Недостатність фінансування наукового сектора на рівні державних програм і, як наслідок, відсутність дієвого механізму створення нових технологій 4. Зниження інноваційної активності машинобудівних підприємств 5. Продукція, що випускається, у більшості є морально застарілою, з низьким рівнем автоматизації та інтелекту технології виробництва

Дія соціальних факторів може поставити під загрозу запровадження програми структурних зрушень. Тому на сучасному етапі запровадження стратегічних програм необхідно підняти статус вітчизняного машинобудування в очах суспільства, і тим самим сформувавши умови для забезпечення машинобудування кадрами фахівців і робітників [6].

З проведеного аналізу технологічних факторів можна зробити висновок про необхідність масштабного оновлення основних фондів підприємств машинобудування. Процес оновлення має базуватися на принципах інноваційності. Для цього потрібно залучати як світовий досвід, так і відновлювати національний механізм створення інноваційної техніки і технологій виробництва.

Висновки. Проведений аналіз стану галузі машинобудування, систематизація факторів впливу забезпечують можливість прогнозування впливу зовнішнього та внутрішнього середовища в період впровадження стратегічних програм структурної перебудови машинобудівної галузі, вказує на можливість запровадження програми і частково передбачає її результативність.

Узагальнюючи все вищезазначене, можна зробити висновок про те, що на сучасному етапі розвитку машинобудівного комплексу України притаманні такі характеристики, як:

- низька частка у сукупному обсязі примислового виробництва;
- відсталість технологічної і технічної структури;
- низький рівень інноваційності;
- значна залежність від кон'юнктури зовнішніх ринків.

Запровадження програми структурних перетворень має вивести машинобудування України на новий технологічний рівень і стати підґрунтям для інноваційного розвитку економіки держави. На запровадження програми впливає низка факторів: політичних, економічних, соціальних, які створюють об'єктивні передумови для ефективного запровадження стратегічної програми структурної перебудови машинобудівного комплексу України як авангардної ланки промисловості національної економіки.

Список використаної літератури

1. Державна програма розвитку машинобудування на 2006–2011 роки.
2. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року // http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966
3. Барташевська Ю.М. Основні напрями інвестиційної політики в машинобудуванні України / Ю.М. Барташевська // http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr/ep/2009_4/files/EC409_02.pdf
4. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2010. – № 1 (8). – С. 19–25.
5. Герасимова Е. Приоритети для машиностроителів / Е. Герасимова // <http://minprom.ua/articles/50824.html>
6. Ситніченко В. Стратегія розвитку машинобудування на основі системи сбалансованих показників / В. Ситніченко // <http://www.ukrtest.com/gaznoe/publikacii/11.pdf>

7. Телюк В.А. Особенности отраслевых программ развития промышленности / В.А. Телюк, Е.В. Кулиш // http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2008_43/st_43_09.pdf

8. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. <http://www.cisstat.com/rus/>

Рассмотрено состояние, тенденции и перспективы развития машиностроительного комплекса Украины. На основе методики PEST-анализа проведен анализ факторов, которые оказывают влияние на развитие отрасли.

Ключевые слова: *промышленность, машиностроение, отрасль, факторы влияния.*

This article gives a quick overview to main trends and prospects of machine-building complex of Ukraine. The author reveals the structure of the industry. The article presents an analysis of the factors that influence the development of machine-building complex of Ukraine.

Key words: *industry, engineering, branch, influence factor.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 338.512:658.5

О.В. Шепеленко

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто показники оцінки ефективності трансакційних витрат на основі розрахунку сукупності запропонованих загальних і часткових показників; проведено оцінку ефективності трансакційних витрат суб'єкта господарювання.

Ключові слова: *трансакційні витрати, ефективність управління трансакційними витратами, інтегральний коефіцієнт трансакційних витрат, коефіцієнт управління трансакційними витратами.*

Постановка питання. Перехід України до інституціональної моделі розвитку є запорукою активізації політичних, економічних та соціальних процесів, формування ефективної політики державного регулювання економіки та мінімізації ступеня невпевненості суб'єктів господарювання. Проте протягом перехідного періоду зберігаються негативні прояви ринкових деформацій – тінізація економіки, руйнування правосвідомості суспільства, посилення внутрішнього та зовнішнього опортунізму з боку всіх учасників ринкових відносин. За таких умов життєдіяльність суб'єктів господарювання значною мірою залежить від впровадження новітніх концепцій управління, важливе місце серед яких посідає концепція управління витратами і, в тому числі, трансакційними. Існування трансакційних витрат і зростання їх величини є характерною рисою здійснення підприємницької діяльності в ринковій економіці. Цьому сприяють низька специфікація прав власності, недостатньо розвинуте інформаційне забезпечення процесів

господарювання, висока вартість сектора трансакцій тощо. Зростання трансакційних витрат негативним чином впливає на цінову політику суб'єктів господарювання, зменшує ефективність виробництва і продажу продукції, ставить під загрозу фінансову стабільність і конкурентоспроможність підприємств. У той же час низькі трансакційні витрати не стимулюють економічну динаміку, що обумовлене впливом на асортиментну різноманітність продуктів, вироблених суб'єктами господарювання. В умовах низьких трансакційних витрат спостерігається низький конкурентний тиск у безлічі сегментів ринку; відсутність інвестиційної активності і конкуренції.

Аналіз досліджень. Дослідженню методологічних і практичних основ трансакційних витрат присвячено багато наукових розробок таких учених, як О. Вільямсон, Г. Демсец, Д. Норт, О.Н. Олейник, В.Л. Тамбовцев, С.І. Архієреєв, І.П. Булеев, В.М. Геєць, Г.В. Козаченко тощо [1–4]. Завдяки їх роботам розкрито питання місця і ролі трансакційних витрат у процесах ринкової трансформації економіки України, формування її інституціональних структур.

Разом з цим є цілий ряд невирішених проблем, зокрема у сфері управління трансакційними витратами, що потребує аналізу і оцінки.

Метою статті є обґрунтування показників оцінки ефективності трансакційних витрат та їх практичне застосування.

Результати оцінки трансакційних витрат потрібні в управлінні ними з метою оптимізації, що спрямована на підвищення економічної стійкості суб'єкта господарювання, а отже, його конкурентоспроможності.

Для розрахунку показників оцінки трансакційних витрат необхідно зібрати, виділити і згрупувати дані про трансакційні витрати з даних бухгалтерської звітності, звітності про фінансові результати, оперативної звітності, результатів експертних оцінок. За кожним видом трансакційних витрат слід підсумовувати. Для цього потрібна детальна класифікація трансакційних витрат за кожним видом, яка для різних підприємств має індивідуальний характер і може бути конкретизована залежно від напрямку діяльності суб'єкта господарювання.

У роботі використана авторська класифікація трансакційних витрат [5], яку наведено в табл. 1.

Аналіз структури трансакційних витрат здійснюють методом відносних величин. Після того, як усі витрати підприємства у їх абсолютному вираженні згруповано, важливо виявити питому вагу окремих елементів і їх співвідношення в загальній величині трансакційних витрат. Це дозволяє встановити, які елементи мають найбільш питому вагу в загальній величині витрат, і тим самим накреслити основний напрям заходів щодо зниження трансакційних витрат.

Для аналізу і оцінки трансакційних витрат пропонується ввести такі часткові показники:

– коефіцієнт трансакційних витрат на гривню валового доходу:

$$K_{ТВ/ВД} = \frac{ТВ}{ВД}, \quad (1)$$

де $ТВ$ – трансакційні витрати;

$ВД$ – валовий дохід;

– коефіцієнт трансакційних витрат, які пов'язанні з реалізацією трансакцій, на гривню валового доходу:

$$K_{TB_T/ВД} = \frac{TB_T}{ВД}, \quad (2)$$

де TB_T – трансакційні витрати, які пов'язанні з реалізацією трансакцій;
– коефіцієнт трансакційних витрат, які пов'язанні з функціонуванням інститутів та інституцій, на гривню валового доходу:

$$K_{TB_I/ВД} = \frac{TB_I}{ВД}, \quad (3)$$

де TB_I – трансакційні витрати, які пов'язанні з функціонуванням інститутів та інституцій;
– коефіцієнт рентабельності трансакційних витрат:

$$P_{TB} = \frac{ЧП}{ТВ}, \quad (4)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток суб'єкта господарювання;
– коефіцієнт рентабельності трансакційних витрат, які пов'язанні з реалізацією трансакцій:

$$P_{TB_T} = \frac{ЧП}{TB_T}, \quad (5)$$

– коефіцієнт рентабельності трансакційних витрат, які пов'язанні з функціонуванням інститутів та інституцій:

$$P_{TB_I} = \frac{ЧП}{TB_I}, \quad (6)$$

– інтегральний коефіцієнт трансакційних витрат:

$$K_{TB} = \sqrt{\left(\frac{ЧП}{TB_T} + \frac{ЧП}{TB_I}\right) \left(\frac{ВД}{TB_T} + \frac{ВД}{TB_I}\right)}. \quad (7)$$

У рамках дослідження викликає інтерес вивчення співвідношення темпів зростання валового доходу і темпів зростання трансакційних витрат, а також темпів зростання чистого прибутку і темпи зростання трансакційних витрат. Якщо темпи зростання трансакційних витрат нижчі за темпи зростання валового доходу і темпів зростання чистого прибутку, то можна зробити висновок про ефективне управління трансакційними витратами. Якщо темпи зростання трансакційних витрат вище хоч би одного з показників темпів зростання валового доходу або темпів зростання чистого прибутку, тоді йдеться про неефективне управління трансакційними витратами. Отже, видається доцільним ввести коефіцієнт ефективності управління трансакційними витратами:

$$K_y = \frac{T_{ВД}}{T_{ТВ}} \cdot \frac{T_{ЧП}}{T_{ТВ}}. \quad (8)$$

Критерій ефективності управління трансакційними витратами за допомогою коефіцієнта (8) полягає в тому, що якщо значення коефіцієнта (8) менше одиниці, то управління трансакційними витратами здійснюється неефективно, якщо його значення більше одиниці – то управління ефективне. Чим більше величина коефіцієнта ефективності управління

транзакційними витратами управління, тим більш ефективно використовуються транзакційні витрати в діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

Класифікація транзакційних витрат

Вид транзакційних витрат	Структура виду транзакційних витрат
Витрати, що пов'язані з реалізацією транзакцій	Витрати на утримання служби маркетингу
	Витрати на придбання інформаційного забезпечення
	Витрати на дослідження ринку і рекламу
	Витрати на підготовку, укладання і реалізацію контрактів
	Витрати на забезпечення якості продукції
	Витрати з обслуговування дебіторської заборгованості
	Витрати на дослідження і розробки
	Витрати
Витрати, що пов'язані з функціонуванням державних та громадських інститутів та інституцій	Витрати на реєстрацію юридичної особи
	Витрати на утримання юридичної служби
	Витрати на захист майнових прав
	Витрати із здійснення діяльності в легальній економіці
	Витрати на оплату послуг спеціалізованих установ
	Витрати з відходу в нелегальну економіку
	Витрати на участь у заходах
	Витрати на утримання вищих установ і політичних партій
	Витрати на підвищення ділової репутації

Часткові показники (1)–(6), інтегральний коефіцієнт транзакційних витрат (7), коефіцієнт ефективності управління транзакційними витратами (8) рекомендується застосовувати одночасно, оскільки використання їх окремо не дає повного уявлення про результативність транзакційних витрат.

На підприємствах ФПГ «Альтком», що займаються видобутком, виготовленням і переробкою будівельної сировини і матеріалів, роботами з проектування, промислового і цивільного будівництва, а також будівництва автошляхів, проведено аналіз стану транзакційних витрат. Протягом 2006–2009 рр. слід зазначити тенденцію збільшення транзакційних витрат досліджуваних підприємств ФПГ «Альтком». Можна констатувати, що найбільш значними упродовж усього періоду були такі види транзакційних витрат: витрати зі здійснення діяльності в легальній економіці, витрати на підготовку, укладання і реалізацію контрактів, витрати на утримання служби маркетингу, витрати з обслуговування дебіторської заборгованості, витрати із забезпечення якості продукції. На усіх підприємствах ФПГ «Альтком», за винятком ВАТ «Тельманівський кар'єр «Альтком», величина транзакційних витрат, що пов'язані з реалізацією транзакцій, більше величини транзакційних витрат, що пов'язані з функціонуванням інститутів та інституцій.

Показники оцінки транзакційних витрат підприємств ФПГ «Альтком», що отримані на основі аналітичної інформації, наведено в табл. 2.

Достатньо низький рівень коефіцієнта транзакційних витрат на гривню валового доходу ТОВ «Цегельний завод «Альтком», що супроводжується практичною стабільністю і слабо вираженою тенденцією до збільшення,

пояснюється тим, що досліджуване підприємство є лідером з виробництва облицювальної і рядової цегли. Слід зазначити, що при збільшенні темпів зростання трансакційних витрат на 41,19% маємо збільшення темпів зростання валового доходу на 19,09%, чистого прибутку – на 25,99%, що свідчить про неефективне використання трансакційних витрат. Спостерігається зниження коефіцієнта рентабельності трансакційних витрат (табл. 2).

На ВАТ «Тельманівський кар'єр «Альтком» коефіцієнт трансакційних витрат на гривню валового доходу має тенденцію до зниження. Слід зазначити підвищення коефіцієнтів рентабельності трансакційних витрат.

Таблиця 2

Часткові показники оцінки трансакційних витрат ФПГ «Альтком»

Показники		Значення показників				Відхилення		
		Рік				2007 від 2006	2008 від 2007	2009 від 2008
		2006	2007	2008	2009			
ТОВ «Цегельний завод «Альтком»	$K_{ТВ/ВД}$	0,0477	0,0566	0,0605	0,0617	0,01	0,00	0,00
	$P_{ТВ}$	0,0474	0,0423	0,0410	0,0397	-0,01	0,00	0,00
	$K_{ТВ_T/ВД}$	0,0281	0,0337	0,0372	0,0383	0,0056	0,0035	0,0010
	$K_{ТВ_I/ВД}$	0,0196	0,0229	0,0232	0,0234	0,0033	0,0004	0,0002
	$P_{ТВ_T}$	0,0804	0,0710	0,0666	0,0640	-0,0094	-0,0044	-0,0026
	$P_{ТВ_I}$	0,1154	0,1045	0,1067	0,1046	-0,0109	0,0022	-0,0021
ВАТ «Тельманівський кар'єр «Альтком»	$K_{ТВ/ВД}$	0,1325	0,1287	0,0979	0,0940	-0,0039	-0,0308	-0,0039
	$P_{ТВ}$	0,1928	0,1957	0,2512	0,6864	0,0029	0,0556	0,4351
	$K_{ТВ_T/ВД}$	0,0516	0,0507	0,0386	0,0377	-0,0009	-0,0121	-0,0009
	$K_{ТВ_I/ВД}$	0,0809	0,0779	0,0592	0,0563	-0,0030	-0,0187	-0,0030
	$P_{ТВ_T}$	0,4951	0,4962	0,6364	1,7100	0,0011	0,1402	1,0736
	$P_{ТВ_I}$	0,3158	0,3231	0,4151	1,1466	0,0073	0,0920	0,7315
ТОВ «Альтком» Інвестбуд»	$K_{ТВ/ВД}$	0,1562	0,1390	0,1318	0,0975	-0,0172	-0,0072	-0,0343
	$P_{ТВ}$	0,9571	0,9760	0,9994	0,9654	0,0189	0,0234	-0,0340
	$K_{ТВ_T/ВД}$	0,1061	0,0916	0,0853	0,0622	-0,0146	-0,0062	-0,0231
	$K_{ТВ_I/ВД}$	0,0501	0,0474	0,0465	0,0353	-0,0026	-0,0009	-0,0112
	$P_{ТВ_T}$	1,4086	1,4817	1,5439	1,5131	0,0731	0,0622	-0,0308
	$P_{ТВ_I}$	2,9864	2,8596	2,8335	2,6667	-0,1267	-0,0261	-0,1668

Показники		Значення показників				Відхилення		
		Рік				2007 від 2006	2008 від 2007	2009 від 2008
		2006	2007	2008	2009			
ТОВ «Енергобуд «Альтком»	$K_{ТВ/ВД}$	0,1088	0,1100	0,1255	0,1275	0,0012	0,0155	0,0020
	$P_{ТВ}$	0,9547	0,9628	0,9960	1,0005	0,0081	0,0332	0,0046
	$K_{ТВ_T/ВД}$	0,0600	0,0609	0,0702	0,0715	0,0009	0,0093	0,0013
	$K_{ТВ_I/ВД}$	0,0487	0,0491	0,0553	0,0560	0,0003	0,0062	0,0007
	$P_{ТВ_T}$	1,7295	1,7382	1,7801	1,7834	0,0087	0,0419	0,0034
	$P_{ТВ_I}$	2,1310	2,1583	2,2610	2,2791	0,0273	0,1027	0,0181
ТОВ «Шляхове будівництво «Альтком»	$K_{ТВ/ВД}$	0,12	0,06	0,05	0,04	-0,06	-0,01	-0,01
	$P_{ТВ}$	0,49	0,62	0,72	0,81	0,14	0,10	0,09
	$K_{ТВ_T/ВД}$	0,0710	0,0365	0,0317	0,0260	-0,0344	-0,0048	-0,0057
	$K_{ТВ_I/ВД}$	0,0485	0,0245	0,0208	0,0166	-0,0240	-0,0038	-0,0042
	$P_{ТВ_T}$	0,8174	1,0408	1,1952	1,3308	0,2234	0,1544	0,1356
	$P_{ТВ_I}$	1,1959	1,5509	1,8252	2,0859	0,3550	0,2744	0,2606

На ТОВ «Альтком» Інвестбуд» показник трансакційних витрат на гривню валового доходу має тенденцію до зниження. Легко помітити коливання коефіцієнта рентабельності трансакційних витрат, а також тенденцію підвищення коефіцієнта рентабельності трансакційних витрат, що пов'язані із здійсненням трансакцій, і тенденцію зниження коефіцієнта рентабельності трансакційних витрат, що пов'язані з функціонуванням інститутів та інституцій.

Коефіцієнт трансакційних витрат на гривню валового доходу ТОВ «Альтком» Енергобуд» має тенденцію до підвищення. ТОВ «Альтком» Енергобуд» проводить роботи з досліджень, проектування, будівництва, комплектації, монтажу, пусканаладки і здачі в експлуатацію генеруючих потужностей, ліній електропередач, підстанцій і розподільних мереж. Аналіз показує підвищення коефіцієнта рентабельності трансакційних витрат, що свідчить про вживання заходів з удосконалення управління трансакційними витратами на підприємстві.

На ТОВ «Шляхове будівництво «Альтком» значення коефіцієнта трансакційних витрат на гривню валового доходу знижується, спостерігається тенденція збільшення коефіцієнта рентабельності трансакційних витрат, а також тенденція підвищення коефіцієнтів рентабельності трансакційних витрат.

Значення інтегрального коефіцієнта трансакційних витрат на підприємствах ФПГ «Альтком» знаходиться в діапазоні від 3,41 до 18,38 (табл. 3). Такі коливання обумовлені факторами: соціально-економічними (рівень розвитку ринкової інфраструктури, створення організацій саморегулювання, інформатизація діяльності фірм та ін.), інституціонально-правовими (рівень ефективності адміністративного управління і правоохоронної системи, стан інституціонального середовища), організаційними (рівень стандартизації методів вимірювання, обліку і звітності). На підприємствах ФПГ «Альтком», спостерігається стійка тенденція збільшення інтегрального коефіцієнта трансакційних витрат, за винятком ТОВ «Цегельний завод «Альтком», ТОВ «Альтком» Енергобуд».

Величина інтегрального коефіцієнта трансакційних витрат, яка досягає більшого значення, свідчить про більш високу ефективність використання трансакційних витрат, проте в деяких випадках це може бути викликано суб'єктивними причинами. Тому значення цього коефіцієнта в статистичній таблиці має невеликий інтерес, більш важливою для оцінки трансакційних витрат є його динаміка.

Таблиця 3

Загальні показники трансакційних витрат ФПГ «Альтком»

Підприємства	Інтегральний коефіцієнт трансакційних витрат			Коефіцієнт ефективності управління трансакційними витратами		
	Рік					
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
ТОВ «Цегельний завод «Альтком»	3,59	3,48	3,41	0,75	0,91	0,95
ВАТ «Тельманівський кар'єр «Альтком»	5,16	6,71	11,25	1,05	1,69	2,84
ТОВ «Альтком» Інвестбуд	11,79	12,06	13,63	1,15	1,08	1,31
ТОВ «Альтком» Енергобуд	11,97	11,43	11,37	1,00	0,91	0,99
ТОВ «Шляхове будівництво «Альтком»	13,29	15,52	18,38	2,51	1,35	1,39

Коефіцієнт ефективності управління трансакційними витратами є більш чутливим до зміни ефективності їх використання. При аналізі трансакційних витрат інтегральний коефіцієнт уможливує виявлення в цілому тенденції їхнього використання в діяльності підприємства щодо зміни форми власності на продукцію. Досить велике значення інтегрального коефіцієнта трансакційних витрат на всіх підприємствах ФПГ «Альтком» свідчить про ефективність використання трансакційних витрат. Проте на ТОВ «Цегельний завод «Альтком» значення коефіцієнта ефективності управління трансакційними витратами менше одиниці, але є тенденція до збільшення цього коефіцієнта та наближення його значення до одиниці. На ТОВ «Альтком» Енергобуд» його значення коливається близько одиниці, оскільки приблизно однакові темпи зростання трансакційних витрат, валового доходу, чистого прибутку (табл. 3).

Слід відзначити наявність лагу при аналізі трансакційних витрат, який дозволяє оцінювати трансакційні витрати як ефективні при неефективному управлінні трансакційними витратами на ТОВ «Цегельний завод «Альтком», ТОВ «Альтком» Енергобуд», що вказує на необхідність удосконалення управління трансакційними витратами з метою прийняття управлінських рішень щодо своєчасного усунення негативної ситуації, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Дослідження показали, що якщо чистий прибуток відсутній на підприємстві, то деякі коефіцієнти розрахувати неможливо, що ускладнює процес управління трансакційними витратами.

Висновки. На основі аналізу запропонованих загальних і часткових показників для оцінки ефективності трансакційних витрат слід відзначити, що коефіцієнт ефективності є більш чутливим до зміни ефективності використання трансакційних витрат щодо інтегрального коефіцієнта трансакційних витрат. Проте при аналізі трансакційних витрат інтегральний коефіцієнт дозволяє виявити в цілому тенденцію їх використання в господарській діяльності підприємства в частині зміни форми власності на продукцію.

Слід зазначити наявність лагу при аналізі трансакційних витрат, який дозволяє оцінювати трансакційні витрати як ефективні при неефективному управлінні трансакційними витратами, що надає можливість для управління трансакційними витратами з метою своєчасного ухвалення управлінських рішень, що спрямовані на усунення негативної ситуації та дозволяють підвищити ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є можливість використання отриманих результатів у процесі оцінки і подальшого стимулювання працівників, зайнятих здійсненням трансакцій. У той же час підприємство не повинне прагнути до абсолютного скорочення трансакційних витрат, оскільки активізація маркетингової діяльності призводить до збільшення трансакційних витрат. Тому, за результатами дослідження, нормальною слід вважати ситуацію, коли темпи зростання трансакційних витрат будуть нижчі за темпи зростання результативних показників. Таким чином, інституціональний підхід до дослідження складних процесів ринкових відносин надає можливість для дослідження механізмів все ще недостатньо вивчених процесів реалізації трансакцій, перешкод на їх шляху. Теорія трансакційних витрат дає методологію вимірювання цих витрат, яка може бути реалізована у відповідних моделях.

Список використаної літератури

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: монографія / Д. Норт; пер. з англ. І. Дзюби. — К.: Основи, 2000. — 198 с.
2. Архиреев С.И. Трансакционная архитектура / С.И. Архиреев // Экономическая теория. — 2004. — № 1. — С. 69–83.
3. Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике: монография / И.П. Булеев // НАН України. Ін-т економіки пром-ти. — Донецьк: ІЕП, 2002. — 154 с.
4. Управління затратами підприємства: монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапюнов, Г.А. Макухін. — К.: Лібра, 2007. — 320 с.

5. Шепеленко О.В. К вопросу о классификации транзакционных издержек / О.В. Шепеленко // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр.: в 2 т. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. — Донецк, 2006. — Т. 2. — С. 331–347.

В статье рассмотрены показатели оценки эффективности транзакционных затрат на основе расчета совокупности предложенных общих и частных показателей; проведена оценка эффективности транзакционных затрат субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: *транзакционные затраты, эффективность управления транзакционными затратами, интегральный коэффициент транзакционных затрат, коэффициент управления транзакционными затратами.*

In the article the indexes of estimation of efficiency of transaction costs are considered on the basis of calculation of aggregate of the offered general and private indexes the estimation of efficiency of transaction costs of management subject is conducted.

Key words: *transaction costs, efficiency of transaction costs, integrated transaction cost coefficient, transaction costs coefficient.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 336.225.621(477)

И.С. Шкура

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БЕЗРИСКОВОЙ СТАВКИ В УКРАИНСКИХ УСЛОВИЯХ

Необходимость определения безрисковой ставки возникает при решении многих задач инвестиционного менеджмента: расчете стоимости собственного капитала, оценке стоимости ценных бумаг, определении ставки дисконтирования для оценки эффективности инвестиционных проектов, оценке объектов недвижимости и др. Адекватный выбор безрисковой ставки влияет на результаты расчетов и, следовательно, на решение об инвестициях.

Ключевые слова: *безрисковая ставка, финансовые инвестиции, оценка эффективности проектов, ставка по депозитам, LIBOR, ставка рефинансирования, межбанковский кредит, государственные ценные бумаги.*

Постановка проблемы. Необходимость определения безрисковой ставки возникает при решении многих задач инвестиционного менеджмента: расчете стоимости собственного капитала, оценке стоимости ценных бумаг, определении ставки дисконтирования для оценки эффективности инвестиционных проектов, оценке объектов недвижимости и др. Адекватный выбор безрисковой ставки влияет на результаты расчетов и, следовательно, на решение об инвестициях.

Анализ последних исследований и публикаций. В теории инвестиционного анализа всегда уделяется внимание вопросу расчета ставок дисконтирования в целом и безрисковой ставки в частности. При расчете ставки дисконтирования в процессе оценки используется ряд методик, которые,

как правило, предусматривают корректировку безрисковой ставки доходности до величины, учитывающей рискованность вложений в тот или иной актив.

Так, в модели кумулятивного построения, используемой при оценке бизнеса, это выражается в применении 7 надбавок (за размер компании, ее финансовое состояние и т. д.). В модели оценки капитальных активов (САРМ) это выражается в добавлении скорректированной на коэффициент «бета» среднерыночной премии и иных поправок.

В модели кумулятивного построения, используемой при оценке недвижимости, безрисковая ставка увеличивается на размер поправок по инвестиционному менеджменту, риску инвестирования в конкретный объект, низкой ликвидности [4].

Как правило, в научной литературе указывается, что в качестве безрисковой ставки берется ставка по государственным ценным бумагам [1, 5]. В практической деятельности кроме данной ставки используются различные варианты: и ставки по депозитам (в отечественных или иностранных банках), и ставки внутренней доходности по отдельным проектам.

Цель исследования – выявление финансовых инструментов, процентные ставки по которым могут использоваться как безрисковые.

Задачи исследования:

- выбрать финансовые инструменты, соответствующие условиям «безрисковости»;
- провести анализ каждого из выбранных инструментов;
- определить финансовый инструмент, который наиболее целесообразно использовать в качестве безрискового.

Для принятия той или иной процентной ставки в качестве безрисковой ставки доходности (R_f) необходимо определиться, какой актив возможно считать безрисковым. К подобным активам относят инструменты, которые соответствуют некоторым условиям:

- 1) доходность по которым определена и известна с начала периода владения этим активом;
- 2) вероятность потери средств в результате вложений в рассматриваемый актив минимальна;
- 3) продолжительность периода обращения финансового инструмента совпадает или близка со «сроком жизни» оцениваемого предприятия, проекта или периодом владения приобретаемой ценной бумагой [6].

Так как безрисковый актив имеет, по определению, известную доходность, то этот тип актива должен быть некоей ценной бумагой, обеспечивающей фиксированный доход и имеющей нулевую вероятность неуплаты. Но поскольку все корпоративные ценные бумаги имеют некоторую вероятность неуплаты, то безрисковый актив не может быть выпущен юридическим лицом. Значит, безрисковым активом может быть лишь ценная бумага, эмитированная государством. Таким образом, безрисковое вложение приносит, как правило, какой-то минимальный уровень дохода, достаточный для покрытия уровня инфляции в стране и риска, связанного с вложением в данную страну.

Тем не менее, не каждая государственная ценная бумага может быть признана безрисковой. Данный факт объясняется наличием таких рисков, как риск процентной ставки и риск ставки реинвестирования.

Риск процентной ставки связан с непредвиденностью изменения процентной ставки в течение периода владения ценной бумагой, а следовательно, и непредсказуемостью изменения рыночной стоимости данного инструмента. Таким образом, если срок погашения рассматриваемой ценной бумаги больше, чем планируемый инвестором срок владения, то данный актив невозможно принять в качестве безрискового, поскольку инвестор не знает, сколько будет стоить ценная бумага в конце периода его владения.

Риск ставки реинвестирования связан с непредсказуемостью уровня процентной ставки, по которой инвестор сможет вложить полученные средства по окончании периода владения ценной бумагой. Актуальность данного риска проявляется в ситуации, когда срок погашения рассматриваемой ценной бумаги меньше срока планируемого инвестором периода владения.

Таким образом, единственный вариант, при котором не актуализируется ни один из перечисленных рисков – вариант совпадения срока погашения ценной бумаги со сроком планируемого инвестором периода владения. Именно при совпадении сроков инвестор может с уверенностью говорить о том, что знает, какова будет доходность используемых им средств уже в начальный момент инвестирования.

Подобными финансовыми инструментами в США являются казначейские векселя, десятилетние казначейские облигации и тридцатилетние казначейские облигации. С точки зрения авторов книги «Стоимость компаний: оценка и управление» Коупленда и Коллера, в качестве безрисковой ставки целесообразно брать доходность к погашению десятилетних казначейских облигаций [3].

В качестве безрисковых ставок для других стран можно принять процентную ставку государственных облигаций в стране. Однако и в этом случае присутствуют риски невыполнения обязательств. В таком случае возможно использовать концепцию «паритета процентных ставок» [3], на основе которой ставка государственных облигаций США или другой развитой страны переводится в ее эквивалент в другой стране. Иными словами, применяется ставка доходности к погашению государственных облигаций США или другой развитой страны с последующей корректировкой на уровень странового риска.

Определившись с фундаментальными основами безрисковой ставки доходности, остановимся на анализе возможных инструментов ее расчета в условиях украинской экономики.

В качестве возможных безрисковых ставок принято рассматривать следующие:

1. Ставки по депозитам надежных украинских банков.
2. Западные финансовые инструменты (LIBOR, государственные облигации развитых стран).
3. Ставки по межбанковским кредитам.
4. Ставка рефинансирования НБУ.
5. Государственные ценные бумаги.

Рассмотрим подробнее каждый из перечисленных вариантов.

Ставки по депозитам надежных украинских банков

К надежным банкам по национальным рейтингам относятся такие банки, как: «Ощадбанк», «Сбербанк России», «Укрэксимбанк», «Урксіббанк», «Укрсоцбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «ОТР-банк», «ПриватБанк», «Альфа-банк» и «Брокбизнесбанк» (рейтинги по материалам экономического журнала «Эксперт»). Что касается международного рейтинга, в частности агентства Fitch, самый высокий из назначенных долгосрочных рейтингов двенадцати украинских банков – В, который является спекулятивным, правда с положительным прогнозом¹.

Ниже приведены процентные ставки по депозитам в банках, которые одновременно классифицируются как надежные украинскими экспертами и рейтингуются международным рейтинговым агентством Fitch (табл. 1).

Таблица 1

Расчет безрисковой ставки доходности на основе депозитных ставок украинских банков*

Наименование банка	Вид вклада	Срок депозита, лет	Годовая ставка в гривнях, %	Годовая ставка в дол./евро, %
Ощадбанк	«Депозитный Ощадного банку»	1–3	17	-
Сбербанк России	Для корпоративных клиентов на срок более 12 месяцев	2	14,8	6,8 / 3,8
	Для физлиц	3	15,8–16,6	7,8–8,6 / 3,9–4,5
Укрэксимбанк	Накопительный	1–10	14,10–14,5	6,1–6,3 / 5,3–5,4
Урксіббанк	Гарантованный капитал	1,5	13	7,5 / 5
Укрсоцбанк	Классический	1	13,5	7,5 / 5
	Целевой (с капитализацией)	5	10,5	5,5 / 3
Райффайзен Банк Аваль	Сбережения	1	10,5–11	4,4 / 1,45
Средняя ставка			13,75	6,58 / 3,95

*Расчеты произведены на основании информации, представленной на сайтах соответствующих банков: <http://www.eximb.com/ukr/personal/deposits/accumulative/>; <http://www.oshadnybank.com/>; http://www.sbrf.com.ua/deposit_trad.html; <http://www.ukrsibbank.com/>; <http://www.usb.com.ua/>; <http://www.aval.ua/>

Ставки по депозитам варьируются в зависимости от вида вклада, типа вкладчика, срока. Долгосрочные депозиты предлагают лишь «Укрсоцбанк» и «Сбербанк России», остальные дают возможность пролонгации вклада, однако фиксации процентной ставки не происходит. Сред-

¹В – спекулятивный рейтинг. Минимальная способность производить своевременные платежи по финансовым обязательствам, уязвимость при негативных изменениях финансовой и экономической конъюнктуры в краткосрочной перспективе.

няя годовая доходность по депозитам указанных банков составляет 13,75% годовых в гривнях, 6,58% в долларах и 3,95% в евро.

Применение ставок по депозитам украинских банков в качестве безрисковых достаточно ограничено. Это связано с тем, что, во-первых, риск вложений в данные финансовые институты выше, чем риск вложения в государственные ценные бумаги, а, во-вторых, длительность сроков, на которые принимаются депозиты, крайне непродолжительна. Все это сужает возможности применения данных инструментов. Тем не менее, в оценочной практике встречаются случаи использования средней величины ставок по депозитам в качестве безрисковой. Чаще всего они находят применение при построении денежных потоков в гривневом выражении и при изменении ставки дисконтирования по прогнозным годам.

Исходя из вышесказанного, очевидно, что широкое использование депозитных ставок украинских банков в качестве безрисковой ставки маловероятно.

Доходность по финансовым инструментам развитых стран

Возможны такие варианты применения финансовых инструментов развитых стран, как безрисковые активы: ставка LIBOR или казначейские облигации США.

Ставка LIBOR (Libor Inter Bank Offered Rate) – ставка Лондонского межбанковского рынка по предоставлению кредитов – характеризуется краткосрочностью и более высокими уровнями риска по сравнению с вложениями в государственные ценные бумаги. Следовательно, не может, как правило, использоваться в качестве безрисковой.

По состоянию на 22.09.2010 значение ставки LIBOR составляло 0,79% для кредитов в долларах США со сроком 1 год (для сравнения год назад данная величина равнялась 1,79%) [10].

Среди государственных облигаций в оценочной практике наиболее целесообразно использовать 10-летние казначейские облигации США.

На 22.09.2010 доходность рассматриваемых облигаций составляла 2,56%. На практике при использовании подобных инструментов в качестве безрисковой ставки существует несколько подходов: использование текущей доходности инструмента, использование средней доходности (среднеарифметической или средневзвешенной), рассчитанной за продолжительный период. Последний подход обосновывается тем фактом, что доходность на конкретную дату подвержена слишком большому влиянию краткосрочных факторов временного характера, и, следовательно, не может отражать реальную ситуацию. При использовании средневзвешенной ставки доходности каждой величине анализируемого периода присваивается удельный вес, исходя из временной удаленности данного показателя – чем удаленнее та или иная дата от момента оценки, тем меньший удельный вес ей присваивается. [4] Однако при использовании средней доходности стоит задуматься, насколько ретроспективная величина может быть адекватно применена при расчетах инвестиционных проектов на длительную перспективу.

Ставки по межбанковским кредитам

Всего на украинском финансовом рынке насчитывается ряд таких ставок, среди которых наиболее распространенными являются KIBID и KIBOR.

Характеристика данных ставок и их величина для гривневых кредитов сроком на 30 дней представлены в табл. 2 [9].

Таблица 2

Ставки по межбанковским кредитам в национальной валюте на 30 дней

Ставка по межбанковским кредитам	Описание	Среднее значение, % на 23.09.10
KIBID	Kyiv Inter Bank Bid – объявленная ставка по привлечению кредитов	1,88
KIBOR	Kyiv Inter Bank Offered Rate – объявленная ставка по предоставлению кредитов	3,52

Очевидно, что использование значений данных ставок для расчета безрисковой доходности не является целесообразным прежде всего вследствие их краткосрочного характера. Кроме того, доходность, заложенная в межбанковских кредитах, учитывает риск их невозврата, что также обуславливает необходимость отказа от использования данного инструмента в процессе оценки.

Ставка рефинансирования Национального банка Украины

Ставка рефинансирования – процентная ставка, которую использует НБУ при предоставлении кредитов коммерческим банкам в порядке рефинансирования.

Ставка рефинансирования является инструментом денежно-кредитного регулирования, с помощью которого центральный банк воздействует на ставки межбанковского рынка, а также на ставки по кредитам и депозитам для юридических и физических лиц.

Ставка рефинансирования применяется в качестве базовой стоимости при расчете процентных ставок для привлекаемых и выдаваемых средств. Учетная ставка является самой низкой среди процентных ставок Национального банка Украины и является базовым индикатором для оценки стоимости денежных средств.

Относительно сроков рефинансирования в действующем законодательстве существует разногласие. Следует отметить, что срок рефинансирования зависит от конкретного банка-заемщика и условий предоставления рефинансирования.

Таким образом, применение данного инструмента в целях определения безрисковой доходности также нецелесообразно в силу его неопределенности в результате субъективного подхода НБУ к оценке банков-заемщиков и недоступности данных по стоимости долгосрочных кредитов. Кроме того, данная ставка могла бы по своей экономической сущности применяться, пожалуй, только при оценке кредитно-финансовых институтов. И наконец, ставка рефинансирования является инструментом денежно-кредитной политики НБУ и, следовательно, используется последним для целенаправленного воздействия на финансово-банковскую сферу и далеко не всегда отражает реальную ситуацию, сложившуюся на рынке.

Размер данной ставки периодически изменяется, ее динамика и текущее значение представлены в табл. 3.

Учетная ставка НБУ, 2001–2010 гг.

Период	Учетная ставка	
с 10.03.2001 по 06.04.2001	25,00%	Изменение, пп.
с 07.04.2001 по 10.06.2001	21,00%	-4,00
с 11.06.2001 по 08.08.2001	19,00%	-2,00
с 09.08.2001 по 09.09.2001	17,00%	-2,00
с 10.09.2001 по 09.12.2001	15,00%	-2,00
с 10.12.2001 по 10.03.2002	12,50%	-2,50
с 11.03.2002 по 03.04.2002	11,50%	-1,00
с 04.04.2002 по 04.07.2002	10,00%	-1,50
с 05.07.2002 по 04.12.2002	8,00%	-2,00
с 05.12.2002 по 08.06.2004	7,00%	-1,00
с 09.06.2004 по 06.10.2004	7,50%	+0,50
с 07.10.2004 по 08.11.2004	8,00%	+0,50
с 09.11.2004 по 09.08.2005	9,00%	+1,00
с 10.08.2005 по 09.06.2006	9,50%	+0,50
с 10.06.2006 по 31.05.2007	8,50%	-1,00
с 01.06.2007 по 31.12.2007	8,00%	-0,50
с 01.01.2008 по 29.04.2008	10,00%	+2,00
с 30.04.2008 по 14.06.2009	12,00%	+2,00
с 15.06.2009 по 11.08.2009	11,00%	-1,00
с 12.08.2009 по 07.06.2010	10,25%	-0,75
с 08.06.2010 по 07.07.2010	9,50%	-0,75
с 08.07.2010 по 09.08.2010	8,50%	-1,00
с 10.08.2010	7,75%	-0,75

Доходность по государственным облигациям

В Украине выпущены облигации внутреннего и внешнего государственного займа. По состоянию на 20.08.2010 в обращении находились 86 серий облигаций внутреннего государственного займа с максимальным сроком обращения 4536 дней (срок погашения 10.06.2022 г.). Указанные долгосрочные облигации были выпущены в количестве 1,5 млн шт. номиналом 1 тыс. грн и размещены 30.12.2009. Их номинальная доходность составила 9,5%. В течение 2010 г. (январь–сентябрь) средняя доходность по всем размещенным на первичном рынке ОВГЗ снижалась с 22,32 до 9,37%.

Облигации внешнего государственного займа составляют внешний коммерческий долг Украины и выпускались в 2003–2007 гг. В табл. 4 представлены выпуски, находящиеся в обращении.

Дефолт в России 1998 г. повлек за собой реструктуризацию украинских долгов, полученных под ОВГЗ, что привело к потерям инвесторов в 60–80%, надолго снизило их желание работать с государственными ценными бумагами, однако спасло экономику Украины.

Кредитный рейтинг долговых обязательств в иностранной и национальной валюте по состоянию на середину сентября 2010 г. представлен в табл. 5.

Облигации внешнего государственного займа Украины*

Год выпуска	Валюта	Купон, %	Выплата купона	Срок погашения	Сумма
2003	Доллар США	7,65%	11 июня и 1 декабря каждого года	11 июня 2013 г.	1 млрд дол. США
2004	Доллар США	6,875%	4 марта и 4 сентября каждого года	04 марта 2011 г.	600 млн дол. США
2005	Евро	4,95%	13 октября каждого года	13 октября 2015 г.	600 млн евро
2006	Швейцарский франк	3,5%	15 сентября и 15 марта каждого года	15 сентября 2018 г.	768 млн швейцарских франков
2006	Японская иена	3,2%	19 июня и 19 декабря каждого года	19 декабря 2010 г.	35 100 000 000 японских иен
2006	Доллар США	6,58 %	21 мая и 21 ноября каждого года	21 ноября 2016 г.	1 млрд дол. США
2007	Доллар США	6,385%	26 июня и 26 декабря каждого года	26 июня 2012 г.	500 млн дол. США

*http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=76998&cat_id=42981**Кредитный рейтинг долговых обязательств Украины по состоянию на 16.09.2010**

Рейтинговое агентство	Рейтинг долговых обязательств в иностранной валюте		Рейтинг долговых обязательств в национальной валюте		Прогноз	Дата присвоения / подтверждения рейтинга
	Долгосрочные обязательства	Краткосрочные обязательства	Долгосрочные обязательства	Краткосрочные обязательства		
«Fitch Ratings» (Fitch)	B	B	B	–	Стабильный	15 сентября 2010 г. – подтвержден прогноз и рейтинги
«Standard and Poor's» (S&P)	B+	B	BB-	B	Стабильный	29 июля 2010 г. – пересмотрен прогноз и повышены рейтинги
«Rating and Investment Information, Inc.» (R&I)	B+	–	–	–	Стабильный	05 августа 2010 г. – пересмотрен прогноз
«Moody's Investors Service» (Moody's)	B2	–	B2	–	Негативный	12 мая 2009 г. – снижен рейтинг

С табл. 5 видно, что:

– В+ по кредитному рейтингу международного агентства Standard & Poors: имеется возможность исполнения финансовых обязательств, однако сохраняется высокая уязвимость при наличии неблагоприятных деловых, финансовых и экономических условий;

– ВВ- по кредитному рейтингу международного агентства Standard & Poors: способность выполнения финансовых обязательств менее уязвимая, чем при В и ССС. Однако на нее оказывают воздействие неопределенность и негативные изменения во внутриэкономической ситуации.

– В по рейтингу международного агентства Fitch IBCA: высокоспекулятивный рейтинг, существенный кредитный риск, однако некоторая безопасность существует;

– В2 по рейтингу международного агентства Moody's: возможность развития кредитных рисков. Но могут быть доступны альтернативные ресурсы, которые позволят выполнить финансовые обязательства.

Выводы. Таким образом, видно, что в качестве условно безрискового актива могут использоваться облигации внешнего государственного займа, имеющие более высокий рейтинг.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2006. – 552 с.

2. Котова М.В. Обоснование методики расчетов ставки дисконтирования в отечественной практике / М.В. Котова, С.С. Шаповал // *Економічний простір*. – 2009. – № 22/1, – С. 92–8

3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999.

4. Куколева Е. Безрисковая ставка: возможные инструменты расчета в российских условиях / Е. Куколева, М. Захарова //

5. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: учеб. пособие / В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. – К.: Абсолют-В, Эльга, 1999. – 266 с.

6. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 1999.

7. U.S. Department of the Treasury <http://www.treasury.gov/offices/domestic-finance/debt-management/interest-rate/yield.shtml>

8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України <http://www.minfin.gov.ua/>

9. <http://www.finance.ua>

10. <http://www.bankrate.com/rates/interest-rates/1-year-libor.aspx>

Необхідність визначення безризикової ставки з'являється при вирішенні багатьох завдань інвестиційного менеджменту: розрахунку вартості власного капіталу, оцінці вартості цінних паперів, визначенні ставки дисконтування для оцінки ефективності інвестиційних проектів, оцінці об'єктів нерухомості та ін. Адекватний вибір безризикової ставки впливає на результати розрахунків, тобто на рішення про інвестиції.

Ключові слова: безризикова ставка, фінансові інвестиції, оцінка ефективності проектів, ставка за депозитами, LIBOR, ставка рефінансування, міжбанківський кредит, державні цінні папери.

The necessity of risk-free rate assessment is very actual problem in many cases: equity value evaluation, securities value assessment, discount rate assessment, real property evaluation etc. Suitable choice of risk-free rate influences on the results of calculations, consequently, on the investments decision.

Key words: *risk-free rate, financial investments, investment projects evaluation, deposit rate, LIBOR, refinance rate, interbank credit, government securities.*

Надійшло 15.10.2010.

УДК 635.1/8:347.732

Ю.В. Шумік, Р.С. Близький

ПРОБЛЕМИ ТА ОЧІКУВАННЯ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА ПЛОДООВОЧЕВОМУ РИНКУ

У статті розглянуто проблеми та очікування становлення та розвитку торговельних посередників на плодоовочевому ринку.

Ключові слова: *ринок, торговельні посередники, обмін, виробництво, суб'єкти взаємодії, об'єкти взаємодії, процеси.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки країни розподіл сільськогосподарської продукції викликає особливу увагу до торговельних посередників, які є однією з ключових ланок у процесі доведення продукції до кінцевого споживача. Проблеми функціонування посередників позначаються не тільки на їх діяльності, але і на діяльності виробників сільськогосподарської продукції. Таким чином, дослідження існуючих проблем та перспектив розвитку торговельних посередників на ринку овочів і фруктів України є достатньо актуальним для виробників сільськогосподарської продукції та кінцевих споживачів.

Другий аспект актуальності, який можна назвати практичним, полягає в тому, що існуючий в Україні механізм функціонування і регулювання споживчого ринку недостатньо ефективний протягом усіх періодів трансформації економіки країни. У зв'язку з об'єктивною необхідністю визначення місця та значення торговельних посередників на плодоовочевому ринку формується подальша актуалізація дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання дослідження проблем та перспектив розвитку торговельних посередників вирішуються багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами. Зокрема проблемами вивчення і аналізу процесів обміну, регулювання ринку овочів та фруктів займаються А.А. Афонін, Б.В. Буркинський, А.В. Войчак, В.М. Геєць, В.І. Голіков, Є.П. Голубков, Ф.І. Євдокимов, Ф. Котлер, А.І. Кредісов, А. Хоскінг. Однак в існуючих дослідженнях майже не приділено уваги конкретизації характеристики торговельних посередників на ринку овочів та фруктів і, що особливо важливо, не визначено проблеми їх функціонування та взаємодії з виробниками продукції та роздрібними торговельними мережами.

Мета статті. Метою статті є з'ясування проблем системи постачання споживачеві плодоовочевої продукції (свіжих фруктів та овочів).

Результати дослідження. В. Апопій досліджує систему відносин і взаємозв'язків АПК і торгівлі в процесі їх взаємодій, приділяючи основну увагу оптовій торгівлі та визначаючи ефективність взаємодії роздрібно-ї торгівлі, з подальшим обґрунтуванням структурної моделі, принципів та інструментарію організаційно-економічного механізму взаємодії торгівлі та АПК України [1, с. 9–21].

О. Корольчук досліджує теоретичні та практичні аспекти стратегії формування та розвитку вертикальних маркетингових систем, визначаючи типи взаємодії виробника з торговельними посередниками та з'ясовуючи засади формування пріоритетних напрямів реалізації економічних інтересів кожного з учасників вертикальної системи розподілу [2, с. 21–22].

Г. Ортіна розглядає економічний механізм збуту зерна аграрними підприємствами та акцентує увагу на визначенні пріоритетних заходів із створення конкурентного середовища на товарних ринках через підтримку малого підприємництва [3, с. 1].

Питання маркетингу збутової діяльності переробних підприємств на продовольчому ринку досліджує О. Івасенко, з'ясовуючи проблеми збутової діяльності переробних підприємств, а також обґрунтовуючи науково-методичний підхід до вибору переробним підприємством торгових посередників [4, с. 13].

В. Чмаріна розробляє та обґрунтовує організаційну схему регулювання діяльності місцевих ринків з продажу споживчих товарів, а також визначає тенденції розвитку місцевих ринків [5; с. 9, 12].

Для подальшого дослідження проблем та очікувань торговельних посередників було задіяно метод інтерв'ю. Вибіркова сукупність складалася шляхом адресного відбору підприємств, що займаються реалізацією плодоовочевої продукції. Опитування проводилося з особами, що безпосередньо приймають рішення або причетні до прийняття рішень про закупівлю та реалізацію плодоовочевої продукції.

Обсяг вибірки становив 25 підприємств, які спеціалізуються на реалізації овочів та фруктів. Основна частина підприємств за формою власності – приватні підприємці (60%), товариства з обмеженою відповідальністю становлять 28%.

Визначено, що за сферою діяльності підприємств переважна більшість займається однаковою мірою закупівлею і дистрибуцією. У сезон спостерігається зростання кількості підприємств з працівниками чисельністю від 21 та більше. Більшість підприємств працюють протягом року – 64% (16 підприємств). Найбільш активні місяці – травень–листопад, зниження рівня активності спостерігається з грудня по квітень.

Для визначення місця закупівель плодоовочевої продукції респондентам пропонували обрати для кожного джерела закупівель прийнятну, відповідну їхньому підприємству альтернативу: «ніколи», «іноді» або «часто».

Переважна більшість підприємств найчастіше закуповує продукцію безпосередньо від виробника (20 опитаних). Найменша кількість підприємств закуповує продукцію в кооперативі (4 підприємства).

Більшість підприємств закуповує продукцію безпосередньо у виробника (80%), тоді як для інших постачальників місце закупівлі на має істотного значення.

Усі підприємства сходяться у питанні про походження плодоовочевої продукції, яку реалізують. У загальному обсязі реалізованих овочів: 51% – овочі місцевого походження, 45% – овочі з України і 4% – імпортовані овочі. З 25 опитаних лише у 4 підприємств на частку загального обсягу реалізованої продукції припадають імпортовані товари. У загальному обсязі реалізованих фруктів: 49,3% – вирощені в Україні, 36,3% – місцевого походження і 36,3% – імпортовані фрукти. Імпортовані фрукти займають більший сегмент у загальному обсязі реалізованих фруктів порівняно з часткою імпортованих овочів (в овочевій категорії). 10 підприємств із 25 не реалізують фрукти взагалі (крім екзотичних).

У загальному обсязі реалізованої продукції в середньому у підприємств 96% – овочі, вирощені в Україні, і 4% – імпортовані овочі. Очевидно, що практично увесь спектр овочів закуповується в Україні, частка імпортованих овочів незначна. З 4 підприємств, які реалізують імпортовану продукцію, тільки одне самостійно закуповує різні види овочів за межами України. Лише одне підприємство з числа опитаних не закуповує овочеву продукцію ні в Україні, ні за її межами, оскільки реалізує лише продукцію, яку самостійно вирощує. Стосовно фруктів частка імпортованої продукції становить 14% (на 10% більше, ніж частка імпортованих овочів у загальному обсязі реалізованих овочів).

Загалом усі підприємства прогнозують збільшення попиту на овочеву продукцію. Прогнози щодо зменшення попиту висловили лише 1–2 підприємства, називаючи такі види овочів, як: капуста (звичайна і пекінська), зелень, картопля, броколі, польові огірки і спаржа).

Серед продукції, попит на яку через 2–3 роки залишиться без змін, найчастіше респонденти називають: редиску (12 підприємств), польові огірки (11 підприємств), цибулю ріпчасту (12 підприємств), буряк (11 підприємств) і моркву (10 підприємств). Динаміка попиту на помідори «черрі» та спаржу виявилася важко прогнозованою для оптовиків. 6 підприємств вагалися, не могли відповісти, як зміниться попит на ці продукти.

Аналізуючи обсяги псування овочів, слід враховувати, що частина овочів і фруктів продається протягом усього року, а інша частина – лише в осінньо-літній сезон, а тому обсяги і час реалізації цих товарів різні. Тому можна виділити в одну групу капусту, моркву, картоплю, цибулю і буряк – у цих овочів обсяги псування становлять більше 5% від загального обсягу реалізованої продукції.

На думку опитаних, найважливішим фактором стане зберігання продукції в охолоджуваних сховищах (17 респондентів, 68%). Фактором «середньої важливості» респонденти виділяють миття продукції. Що стосується факторів «первинна переробка продукції» і «реалізація в установи», то для 11 підприємств вони мають ступінь «не важливо», а для 16 підприємств «дуже важливо» і «важливо».

Всі 100% опитаних підприємств при ціноутворенні враховують інші оптові ціни. З них 40% підприємств постійно звертаються до цього джерела, 11 підприємств роблять це «часто» і 4 підприємства – «іноді».

23 підприємства враховують ціни, які є на базарі (9 підприємств «завжди» звертаються до цього джерела, 10 підприємств – «часто» і 4 підприємства – «іноді»).

21 підприємство для встановлювання ціни на товар спілкується з виробниками продукції. З них 11 підприємств роблять це «завжди», 5 – «часто» і 5 – «іноді».

17 підприємств враховують ціни, які є в супермаркетах (9 – «завжди», 3 – «часто», 5 – «іноді»).

17 підприємств час від часу використовують звіти й журнали (3 – «завжди», 5 – «часто», 9 – «іноді»).

15 підприємств використовують як джерело інформації для встановлення ціни інформацію від друзів і знайомих (3 – «завжди», 4 – «часто», 8 – «іноді»).

13 підприємств використовують Інтернет при встановленні своєї ціни (1 підприємство – «завжди», 2 підприємства – «часто», 10 – «іноді»). У цілому можна відзначити не дуже активне використання Інтернету серед респондентів. Оцінюють можливості торгівлі в Україні за допомогою Інтернету 12 підприємств (9 – «іноді» і 3 – «завжди»).

Визначено, що ключовими факторами встановлення реалізаційної ціни на плодоовочеву продукцію є такі: попит (24 підприємства), закупівельна ціна і витрати (22 підприємства), базарні ціни (22 підприємства) і врахування якості продукції (21 підприємство).

Половину витрат підприємств становить вартість закупівельної продукції. Майже однакові частки витрат (близько 10%) ідуть на сплату податків, на оплату роботи і транспортні витрати. Близько 6% витрат становить оренда приміщень для зберігання продукції. На решту витрат припадає менше 5%.

Валова націнка на закупівельну ціну плодоовочевої продукції у 10 підприємств становить більше 20%, а у 7 підприємств – від 15 до 19,9%.

Основна частина реалізованої продукції припадає на: супермаркети (38,2%); безпосередньо споживачів (24,2%); інших оптовиків (15,7%). У середньому частка цих споживачів становить 78%.

В основному опитані підприємства постійно мають контрактні угоди з виробниками продукції (17 підприємств) і супермаркетами (13 підприємств). 11 підприємств іноді укладають контрактні угоди з базарними торговцями (три підприємства завжди працюють з ними на контрактних умовах). Найменше підприємства укладають контрактні угоди з тими, хто переробляє продукцію (тільки 3 «завжди» і 9 «іноді»).

Фактори вибору споживачами плодоовочевої продукції оцінювалися за 5-бальною шкалою, де 1 – «зовсім не важливо», а 5 – «надзвичайно важливо». «Надзвичайно важливими» визначено смакові якості (68%), термін споживання (60%), екологічну чистоту продукції (56%), походження продукції (48%). Проте слід зазначити, що наявність бренду або торговельної марки є «важливою» тільки для 32%.

У середній оптовій компанії дві третини від загальних обсягів плодоовочевої продукції забираються компанією самостійно. Третина продукції доставляється постачальниками. Основна частина підприємств використовує для забирання продукції від виробника вантажні машини (більше 2 т).

Основна частина опитуваних заковує плодоовочеву продукцію безпосередньо у виробника. Усі респонденти поінформовані про джерело походження овочів та фруктів, які реалізує підприємство. Не всі опитані

підприємства реалізують і овочі, і фрукти. З-поміж 25 підприємств лише 15 підприємств реалізують фрукти.

Стосовно зміни попиту на фрукти значна частина респондентів вагається точно відповісти. Решта опитаних вагається між альтернативами «залишиться без змін» та «буде зростати». Відсоток псування овочів різниться залежно від виду товару. Найбільший відсоток псування у таких видів овочів, як капуста, морква, картопля, цибуля та буряк, оскільки обсяг закупівлі цих овочів більший порівняно з іншими. Відсоток псування фруктів у середньому становить 4–5%. Основна частина плодоовочевої продукції (72%) має сертифікат якості.

Більшість підприємств самостійно пакує плодоовочеву продукцію. Прослідковується тенденція: коли підприємство пакує продукцію, воно одночасно сортує чи миє її. Якщо підприємство додає свою торгову марку на продукцію, то воно разом з цим доробляє її (переважно пакує та сортує).

Оцінка перспектив змін факторів реалізації продукції найближчими роками показує, що, на думку респондентів, найважливішим фактором стане зберігання продукції в охолоджених приміщеннях. «Середньої важливості» набуває такий фактор, як миття продукції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, на ціноутворення найбільше впливають такі фактори: попит, закупівельна ціна та витрати, базарні ціни та якість продукції.

У середньому на опитуваних підприємствах 78% продукції постачається таким категоріям покупців: супермаркети, остаточні споживачі та інші оптовики.

Контрактні угоди постійно підписуються підприємствами з виробниками продукції та зі супермаркетами.

У середньому з усього обсягу реалізованої продукції 32% – продукція, що доставляється постачальниками, а 68% – власними силами підприємства.

До актуальних проблеми, що заважають розвиватися бізнесу підприємств у сфері плодоовочевої продукції, респонденти відносять: недосконалу законодавчу базу; кадрову проблему; проблему з постачальниками (погана якість продуктів, брак інформації); проблеми з обладнанням (відсутність теплиць, відсутність спеціальних приміщень для зберігання продукції).

Список використаної літератури

1. Апопій В. Внутрішня торгівля та АГЖ України: теорія і практика економічної взаємодії: автореф. дис.... д-ра екон. наук / В. Апопій. – Донецьк, 2008. – 40 с.
2. Корольчук О. Стратегія формування та розвитку вертикальних маркетингових систем на основі франчайзингових відносин: автореф. дис... д-ра екон. наук / О. Корольчук. – Донецьк, 2008. – 41с.
3. Ортіна Г. Економічний механізм збуту зерна аграрними підприємствами: автореф. дис... канд. екон. наук / Г. Ортіна. – Харків, 2009. – 20 с.
4. Івасенко О. Маркетинг збутової діяльності переробних підприємств на продовольчому ринку: автореф. дис.... канд. екон. наук / О.І. Васенко. – Донецьк, 2009. – 20 с.

5. Чмаріна В. Регулювання діяльності місцевих ринків з продажу споживчих товарів: автореф. дис.... канд. екон. наук / В. Чмаріна. – Донецьк, 2009. – 20 с.

В статье рассмотрены проблемы, ожидания становления и развития торговых посредников на плодоовощном рынке.

Ключевые слова: рынок, торговые посредники, обмен, производство, субъекты взаимодействия, объекты взаимодействия, процессы.

The article deals with the problems, expectations formation and development of resellers on the produce market.

Key words: market, commercial agent, exchange, production, subjects interaction, objects interaction, processes.

Надійшло 15.10.2010.

УДК 621.01:64.01

С.С. Яременко

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ ТА ПОШУК МОЖЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ НА ЇХ ПОВЕДІНКУ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено обсяги рекламно-комунікаційного ринку та основні тенденції його розвитку. Досліджено інформаційне середовище домашніх господарств та можливості впливу на їх поведінку за допомогою формальних і неформальних комунікацій. Представлено результати дослідження інформаційного середовища споживачів машинобудівного підприємства та визначено тенденції розвитку сучасних комунікацій.

Ключові слова: рекламно-комунікаційний ринок, інформаційне середовище, неформальні маркетингові комунікації, споживачі.

Вступ. Сучасний комунікаційний ринок України знаходиться не в найкращому стані через економічну і фінансову кризу, яка залишила певний відбиток на діяльності більшості українських підприємств. Сьогодні комунікації виконують одну з найважливіших функцій маркетингу, яку використовують більшість суб'єктів ринкової діяльності з метою досягнення поставлених цілей. Адже якщо якийсь виробник і хотів би збільшити обсяги продажу певного товару, що відразу збільшило б прибутки підприємства, то без комунікацій це майже неможливо. У статті зроблено спробу висвітлити тенденції розвитку комунікаційного ринку та основні інформаційні джерела, які відіграють вирішальну роль при прийнятті споживачем рішення про купівлю певного товару.

Аналіз досліджень. Питанням теорії та практики становлення і розвитку рекламно-комунікаційного ринку присвячено чимало фундаментальних праць відомих зарубіжних і вітчизняних фахівців, таких як

Дж. Бернет, С. Моріарті, Ф. Котлер, У. Уельс, Л. Германова, І. Гольман, П.С. Зав'ялов, М.Н. Айзенберг, О. Голубкова, В. Кашкін, Т.О. Примак, Є.В. Ромат, Т.І. Лук'янець, М. Лазебник тощо. Дослідженню інформаційного середовища та важливості неформальних комунікацій присвячено праці таких фахівців, як М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Д. Ольшанський, Г. Поцепцов, О. Виханський, О. Наумов, О.С. Братко тощо.

Виклад основного матеріалу. Комунікації відіграють ключову роль у розвитку економіки, адже якщо виробників позбавити такого ефективного зв'язку, яким є комунікації, тоді він перестане вкладати кошти в удосконалення існуючих та розробку нових товарів. Відсутність прагнення до розвитку може спричинити зникнення конкуренції. Комунікації є своєрідною рушійною силою нормального функціонування економіки країни. Вони безпосередньо впливають на розвиток економічних процесів, пожвавлення ринків, збільшення виробництва і споживання тощо.

Навіть у період кризи з метою покращання свого існування багато підприємств продовжують витратити кошти на комунікації. Рекламно-комунікаційний ринок України проходив різні етапи свого становлення і розвитку. Показники його функціонування за останні три роки наведено у табл. 1.

За даними Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК), обсяг рекламно-комунікаційного ринку України у 2008 р. становив 11,5 млрд грн, що на 19% перевищило сумарний рекламний бюджет країни 2007 р. Таким чином, зростання комунікаційного ринку продовжилось, навіть незважаючи на всесвітню економічну і фінансову кризу, прояви якої серйозно відобразилися на настрої та бюджетах рекламодавців тільки в жовтні–грудні 2008 р.

У 2009 р. обсяг рекламно-комунікаційного ринку скоротився на 24% порівняно з минулим, що приємно здивувало спеціалістів з маркетингових комунікацій, адже за попередніми прогнозами скорочення прогнозували на 35%. Скорочення витрат на рекламу загалом спостерігалось в основних медіа-каналах, а нові медіа, такі як Інтернет, кінотеатри, мобільна реклама тощо, навіть дещо збільшилися порівняно з минулими періодами.

На розвиток рекламно-комунікаційного ринку негативно впливають такі основні фактори, як подорожчання енергоносіїв (газ і нафта) і сільськогосподарської продукції (світовий тренд); нестабільність політичної ситуації в країні і зміни в органах державного управління, що робить Україну не зовсім привабливою для іноземних інвесторів; інфляція, зниження соціальних виплат населенню, що може привести до зниження його купівельної спроможності.

Крім негативних можна відзначити декілька позитивних факторів, які сприяють розвитку рекламного ринку, а саме: зростання офіційних доходів населення; приховані доходи у тіньовій економіці; збільшення доходів у частини населення; зростання активності в категоріях: торгівля, фінанси і автомобілі.

За попередніми прогнозами ВРК, обсяг рекламно-комунікаційного ринку у 2010 р. збільшиться на 15% порівняно з 2009 р. Також у довгостроковій перспективі очікується, що темпи зростання рекламного ринку становитимуть приблизно 20% у 2010–2012 рр. Таким чином, можна

відзначити, що тренд розвитку рекламно-комунікаційного ринку, незважаючи на світову економічну і фінансову кризу, змінює свій напрямок у бік поступового розвитку.

Таблиця 1

Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України за 2007–2009 рр. та прогноз на 2010 р.*

Види комунікацій за носіями	Витрати за період					
	2007, млн грн	2008, млн грн	2009, млн грн	зміни до 2008, %	2010**, млн грн	зміни до 2009, %
Медіа-реклама						
Телевізійна реклама	2360	2700	2000	-26%	2490	+25%
Телеспонсорство	375	400	280	-20%	320	+15%
Реклама в пресі	1150	2052	1892	-8%	2254	+19%
Зовнішня реклама	945	1035	650	-37%	715	+10%
Транспортна реклама	155	156	100	-36%	100	0
Внутрішня реклама	–	135	68	-50%	80	+18%
Радіореклама	170	160	120	-25%	150	+25%
Реклама в кінотеатрах	40	45	25	-45%	30	+20%
Інтернет-реклама	60	100	145	+45%	200	+40%
Усього медіа-реклама	5795	6783	5280	-14%	6339	+20%
Немедійні комунікації						
BTL	1150	1456	1318	-10%	1367	+4%
DM	700	783	778	0	881	+13%
PR	400	408	245	-40%	280	+15%
Інші маркетингові комунікації (спонсорство, продукт плейсмент, «замовні» ефіри, комп'ютерні ігри тощо) і виробництво рекламних матеріалів	–	1400	700	-50%	721	+3%
Усього обсяг ринку немедійної реклами	3400	4114	3041	-26%	3249	+7%
Агентські комісії і гонорари	450	600	450	-25%	500	+11%
УСЬОГО рекламно-комунікаційний ринок України	9645	11497	8771	-24%	10088	+15%

*Складено за даними [4, 5].

**Прогноз Всеукраїнської рекламної коаліції.

Сучасні комунікаційні процеси є своєрідним джерелом формування інформаційного середовища як підприємств, так і споживачів, адже вони вказують на те, що у процесі своєї господарської діяльності ринкові суб'єкти постійно генерують, розповсюджують в інформаційному середовищі та отримують з нього найрізноманітнішу інформацію.

Інформаційне середовище підприємства – це маркетингове середовище, в якому наявні формальні і неформальні комунікації, поширюється інформація про компанію і її товар, яка розшукує реальних та потенційних споживачів і спонукає їх до реальних дій.

Інформаційне середовище домашніх господарств (споживачів) – це середовище, в якому наявні різнобічні потоки маркетингової інформації і

в якому споживачі за власним бажанням можуть ставати активними розповсюджувачами (комунікаторами) інформації, яка їх зацікавила, змінювати її та самостійно обирати адресатів інформації.

Інформаційне середовище – це об'єктивна і суб'єктивна реальність, у якій знаходяться всі суб'єкти ринку. Об'єктивність цього середовища визначається тим, що воно формується незалежно від кожного окремого суб'єкта ринку і тих, хто бере участь у створенні комунікаційних повідомлень, які поширюються в ньому. Суб'єктивність визначається в першу чергу особистісним ставленням споживачів до комунікаційних повідомлень, які поширюються у тому сегменті їхнього інформаційного середовища, доступ до якого є бажаним і доступним для них. Крім того, споживачі мають можливість створювати власне інформаційне середовище відповідно до особистісних потреб.

Неформальні маркетингові комунікації на сучасному етапі свого розвитку можуть стати досить ефективним засобом формування планових взаємовідносин з цільовими споживачами з метою вирішення маркетингових проблем підприємства.

Неформальні маркетингові комунікації – це інформація, яка спонтанно формується в інформаційному середовищі підприємства і може впливати на результати його ринкової діяльності.

Неформальні маркетингові комунікації можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні – це комунікації, які формуються на самому підприємстві і можуть як сприяти, так і заважати ефективному функціонуванню підприємства. Зовнішні – це комунікації, які формуються в інформаційному середовищі серед потенційних споживачів продукції цього підприємства і також можуть впливати на результати його діяльності.

Основними ознаками неформальних маркетингових комунікацій є:

- створення особливого інформаційного фону, в якому поширюється інформація, яка з'являється без особливих цілеспрямованих зусиль з боку підприємства;
- наявність розповсюджувачів спонтанної або випадкової інформації;
- ступінь зацікавленості в інформаційному процесі осіб, які поширюють або сприймають інформацію;
- наявність вільного часу для можливості взяти участь в інформаційному процесі;
- власний досвід потенційних споживачів у комунікаційних процесах;
- ступінь довіри до комунікацій, які формуються спонтанно;
- самотрансляція (кожен новий адресат стає джерелом інформації);
- високий рівень перекручування на шляху проходження інформації;
- наявність соціальних бар'єрів (споживачі, які беруть участь у комунікації, як правило, належать до різних прошарків населення);
- відсутність вибірковості щодо цільової аудиторії комунікації; – підвищений рівень емоційності переданого повідомлення тощо.

Неформальні маркетингові комунікації можна умовно поділити на контрольовані, слабо контрольовані і комунікації, що не піддаються контролю (неконтрольовані). Питома вага їх у комунікаційному процесі визначена за допомогою експертів (фахівців з маркетингу) і спеціалістів з маркетингових комунікацій машинобудівного підприємства (табл. 2).

Класифікація неформальних маркетингових комунікацій*

Вид комунікації	Характеристика	Питома вага, %
Контрольована	До контрольованих належать такі види неформальних маркетингових комунікацій, які підприємство може самостійно спланувати або спроможне заздалегідь їх виявити та запобігти появі негативних наслідків	0–30
Слабо контрольована	До слабо контрольованих неформальних маркетингових комунікацій належать такі, про появу яких підприємство знає або здогадується, але не завжди в змозі їх попередити або усунути	31–60
Комунікація, яка не піддається контролю (неконтрольована)	До неформальних маркетингових комунікацій, які не піддаються контролю, належать такі, про які на підприємствах навіть якщо і знають або здогадуються все одно не в змозі їх виправити або навіть попередити	61–100

*Складено автором за результатами власного дослідження.

Специфіка неформальних маркетингових комунікацій визначається іншим характером зв'язку між виробником і споживачем. Якщо традиційні форми встановлюють зв'язок виробник–споживач через вибір того чи іншого медіа-носія, то в умовах, коли мають місце неформальні комунікації, споживач сам активно бере участь не тільки у формуванні зворотного зв'язку, але і в розповсюдженні інформації. Можна виділити такі основні переваги цієї форми комунікацій: відсутність переривчастого характеру комунікаційного процесу; індивідуальність звернення і доступний для розуміння характер; висока інтерактивність процесів обміну інформацією в неформальному каналі; невисока вартість тощо.

Інформаційне забезпечення на підприємствах служить важливим елементом, який впливає на розвиток комунікаційних процесів, оскільки інформація являє собою сполучну ланку управління, і саме вона містить відомості, необхідні для оцінки ситуації та прийняття необхідних управлінських рішень у сучасному ринковому середовищі. Крім цього підприємства витрачають значні кошти на ринкові комунікації, щоб завоювати увагу споживачів, спонукати їх як до купівлі своєї продукції, так і до того, щоб саме про їх товари/послуги вони поширювали інформацію в інформаційному середовищі і, звичайно, робили свій вибір на користь підприємства та сприяли розповсюдженню позитивної інформації в подальшому. З одного боку, сучасні комунікаційні процеси стають більш простими, адже в повідомленні уже закладено певну інформацію та мету повідомлення, а з іншого боку – дещо ускладнюються для підприємств, адже сучасні споживачі є досить досвідченими і вибагливими не тільки до товарів, але і до самих комунікаційних повідомлень. Сьогоднішні комунікаційні процеси мають в основному психологічний характер, адже за допомогою повідомлень, які сьогодні адресуються цільовим аудиторіям, відправники намагаються створити певні умови для бажання пізнати (спожити) щось нове, пропагандують певний стиль життя, певні звички

тощо, таким чином здійснюючи психологічний тиск на споживача і тоді він свідомо і рішуче обирає рекламований товар.

Виходячи з особистих розумінь вигоди при використанні додаткової інформації та витрат на її здобуття, споживачі формують свій попит на інформацію. На рис. 1 відображено вплив інформаційного середовища, в якому діють формальні та неформальні маркетингові комунікації, на формування особистісних потреб споживача та прийняття ним рішень на користь того чи іншого товару.

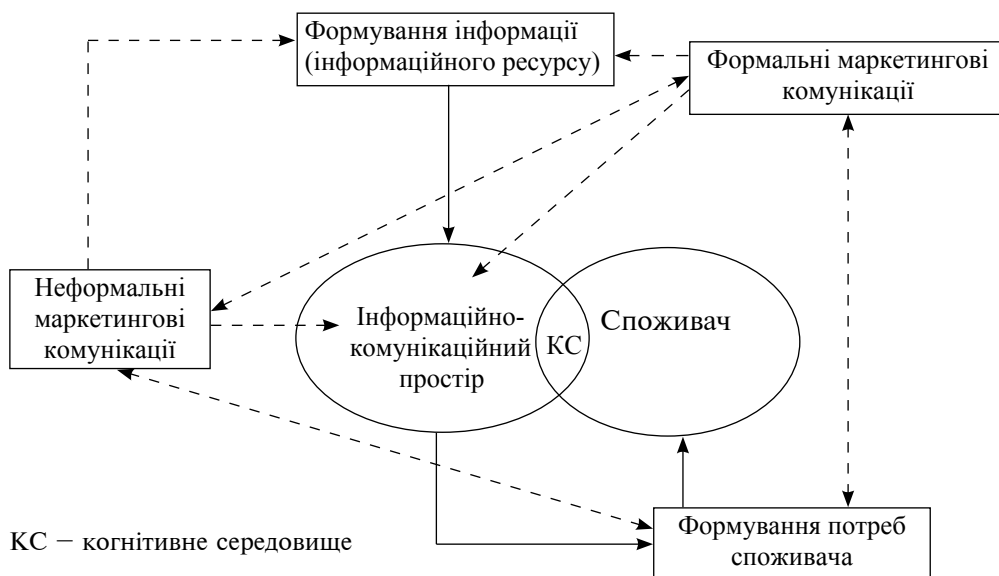


Рис. 1. Вплив інформаційного середовища на формування особистісних потреб споживача

Ці потреби формуються залежно від знань, якими володіє споживач, та інших когнітивних сутностей, здатних стимулювати його творчу активність. У цьому випадку інформаційно-комунікаційний простір є засобом навчальної діяльності, який може використовуватися згідно з контекстом пошукової діяльності споживача. На думку видатних учених, ведення економічної діяльності неможливе без постійного притоку нової інформації. Є багато думок щодо впливу точності інформації на поведінку споживачів, на те, як змінюється прагнення споживачів щодо отримання та розповсюдження інформації залежно від різноманітних факторів, а також, як формуються очікування споживачів у різноманітних економічних середовищах під впливом інформації, яка постійно змінюється.

Сьогодні засіб комунікації стає важливішим за саме повідомлення. Тобто зміст інформації залежить насамперед від того, яким каналом вона передана – по радіо, телебаченню чи за допомогою преси. У зв'язку з цим такий дослідник, як М. Маклюен поділяє всі засоби комунікації на «гарячі» і «холодні». «Гарячі» засоби спілкування – це такі засоби, що залишають аудиторії мінімум можливостей для домислювання, для самостійної роботи мозку. «Холодні» засоби спілкування – а це і звичайна мова, і телебачення, і Інтернет – потребують співучасті, заповнення сказаного і показаного.

З метою визначення впливу певних комунікацій на прийняття рішення споживачем про купівлю того чи іншого товару нами було проведено маркетингове дослідження серед споживачів продукції Дніпропетровського машинобудівного підприємства (підприємство з виробництва акумуляторних батарей, яке за класифікатором включене до розділу електронного машинобудування), а саме кінцевих споживачів акумуляторних батарей національного виробництва. Метою дослідження було визначення найдійовіших маркетингових комунікацій, які впливають на рішення споживачів щодо купівлі цього товару. Методом дослідження було обране анкетування цільової аудиторії машинобудівного підприємства. Анкетування проводилось в м. Дніпропетровську протягом червня 2010 р. безпосередньо в місцях реалізації товару. У процесі дослідження було опитано 181 особу (172 чоловіка та 9 жінок). Розподіл за віком наведено на рис. 2.

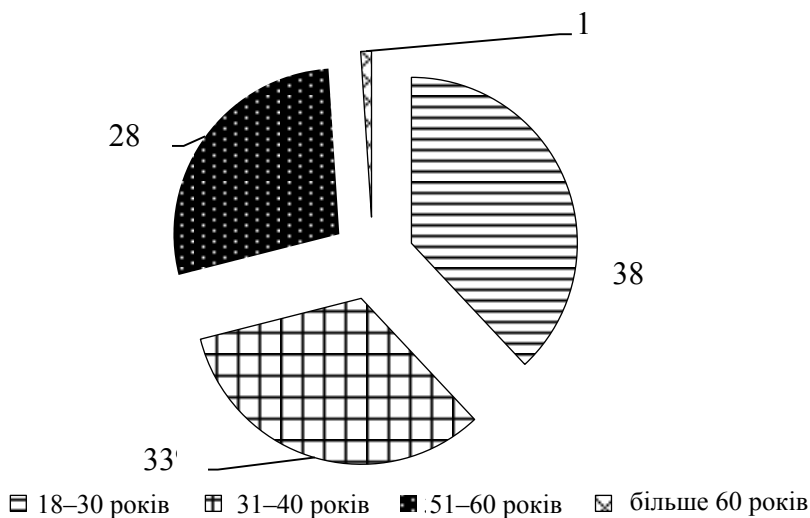


Рис. 2. Розподіл респондентів за віком, %

Як видно з рис. 2, цільовою аудиторією є респонденти працездатного віку. За родом діяльності вони належать до різних професійних груп, але все ж таки їх професії вказують на те, що ці категорії споживачів мають певний досвід при виборі відповідної продукції (рис. 3).

Опитані споживачі визначили основні інформаційні джерела, за допомогою яких отримували необхідну їм інформацію (рис. 4).

Отже, з рис. 4 видно, що, за даними анкетування, для отримання інформації для купівлі необхідного товару наші респонденти зверталися до так званих неформальних маркетингових комунікацій, до яких ми віднесемо пораду друзів (21%) та Інтернет (51%), в якому можна спостерігати певний мікс формальної та неформальної маркетингової інформації, адже крім реклами продукції підприємства в мережі Інтернет (формальна комунікація) там є різні форуми (канали поширення неформальної комунікації), на яких споживачі діляться певним досвідом про певну продукцію та оцінюють її.

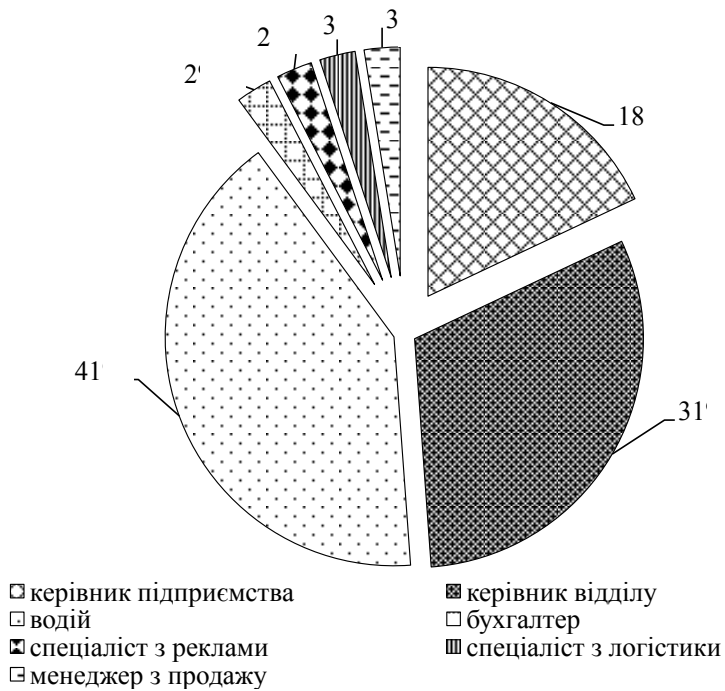


Рис. 3. Розподіл респондентів за родом діяльності, %

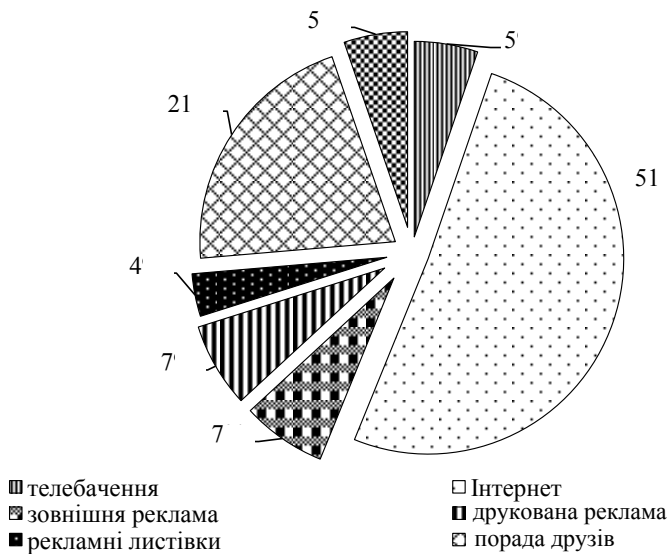


Рис. 4. Пріоритети вибору інформаційних джерел, %

Інформацію вважають своєрідним джерелом комунікаційного процесу. Результати дослідження інформаційного середовища споживачів продукції машинобудівного підприємства вказали на джерела інформації, їх

важливість та ступінь довіри до них, які вплинули на рішення споживачів (рис. 5–6).

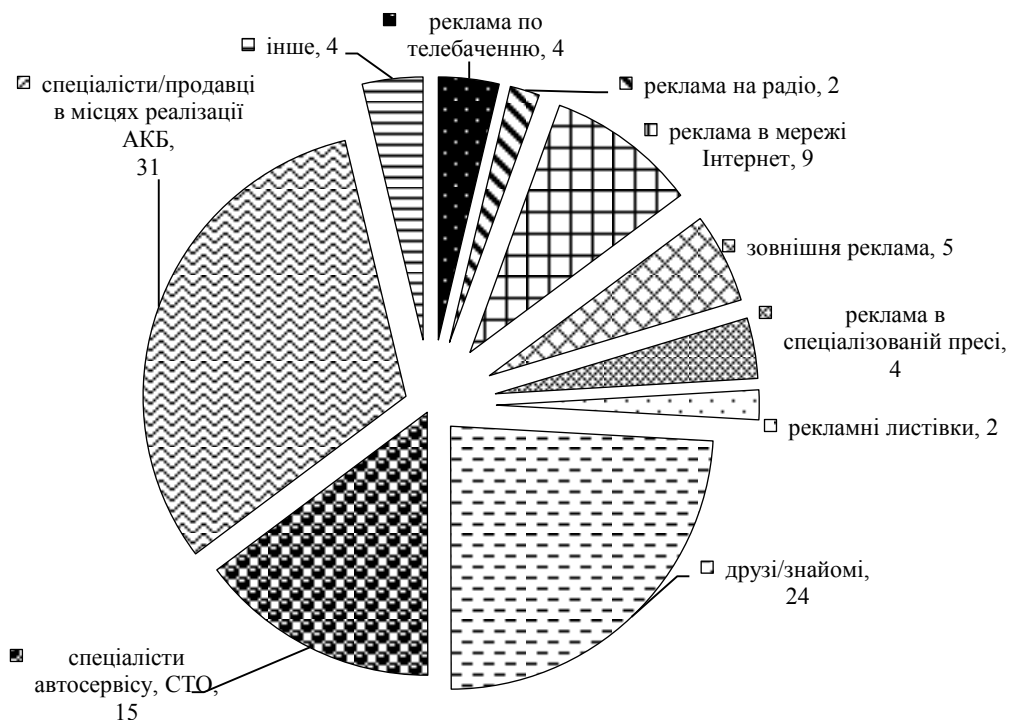


Рис. 5. Джерела інформації про продукцію машинобудівного підприємства, %

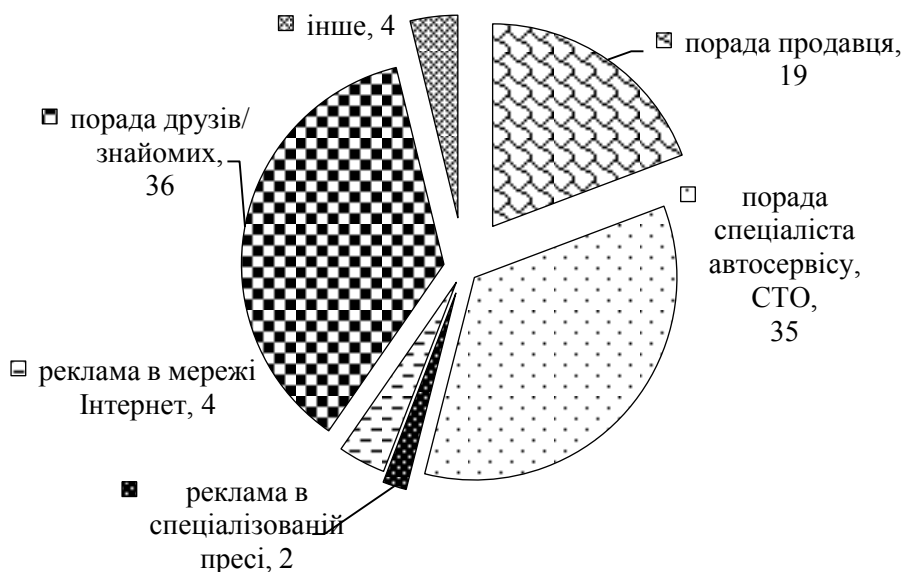


Рис. 6. Ступінь довіри до інформаційних джерел, %

Як бачимо, до традиційних інформаційних джерел звертаються 26% опитаних споживачів, а решта 74% віддають перевагу неформальним маркетинговим комунікаціям, основні ознаки яких наведено вище.

Як видно з рис. 6, ступінь довіри у споживачів до наданої інформації про продукцію машинобудівного підприємства припадає на неформальні маркетингові комунікації (90%, з них порадам продавців та спеціалістів автосервісу довіряють 54%, поради друзів/знайомих віддають перевагу 36%). Можливо, такий великий відсоток довіри до неформальних маркетингових комунікацій залежить від специфіки діяльності підприємства, але наші попередні дослідження, які проводилися на ринку освітніх послуг, також вказували, що неформальній маркетинговій комунікації віддають перевагу 54% опитаних споживачів [3].

Висновки. З вищенаведеного можна зробити такий висновок, що комунікація – це дуже складне і багатовимірне явище, яке має універсальний характер. Вона окреслює ідею комунікативної побудови суспільства як найбільш суттєвої структури, що визначає його сферу виробничої діяльності, стереотипи мислення, соціальної поведінки. Досить згадати, що наше суспільство протягом багатьох років мало характер принципово антикомунікативний. У суспільстві, побудованому на принципах комунікації, людина є головною фігурою у продукуванні та перетворенні інформації. Суспільство є гнучкою системою різноманітних і багатовимірних комунікативних структур. Очевидно, що цінність людської особистості в цьому суспільстві значно зростає і тим вона вище, чим людина багатша духовно та інтелектуально, бо розвинена людина має більший потенціал для продукування нетривіальних ідей.

За результатами проведеного дослідження, можна зробити такі висновки: по-перше, сучасний рекламно-комунікаційний ринок України чітко вказує на те, що тренд його розвитку, незважаючи на світову економічну і фінансову кризу, змінює свій напрямок у бік поступового розвитку; по-друге, сучасні споживачі при прийнятті позитивного рішення про купівлю віддають перевагу неформальній маркетинговій комунікації і більше їй довіряють.

Отже, оскільки в процесі своєї господарської діяльності підприємство знаходиться в інформаційному середовищі і постійно сприяє генерації, розповсюдженню та отриманню найрізноманітнішої інформації, тоді йому необхідно максимально сприяти формуванню і появі неформальної маркетингової інформації, яка, у свою чергу, допоможе досягнути поставлених цілей та сформувати правильну стратегію розвитку підприємства.

Список використаної літератури

1. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти; пер с англ. / под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
2. Котлер Ф. Управление маркетингом / Ф. Котлер. – М.: Экономика, 2001. – 697с.
3. Міщенко А.П. Неформальні маркетингові комунікації та їх роль в інформаційному середовищі компанії / А.П. Міщенко, С.С. Яременко // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка, 2009. – № 2 (42). – С. 111–118.

4. Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України у 2009 р. і прогноз на 2010 р. Експертна оцінка Всеукраїнської рекламної коаліції / А. Вакалюк, М. Лазебник // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 6. – С. 53–57.

5. Прогноз розвитку ринка от Всеукраинской рекламной коалиции // Маркетинг и реклама – 2009. – № 5 (153). – С. 64–65.

6. Смит П.Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход; пер. со 2-го англ. изд. / П.Р. Смит. – К.: Знання-Прес, 2003. – 796 с.

7. Федоров Д.С. Неформальные маркетинговые коммуникации: новые перспективы на российском рынке / Д.С. Федоров // www.cfin.ru

В статье представлены объемы рекламно-коммуникационного рынка и основные тенденции его развития. Исследованы информационная среда домашних хозяйств и возможности влияния на их поведение с помощью формальных и неформальных коммуникаций. Представлены результаты исследования информационной среды потребителей машиностроительного предприятия и определены тенденции развития современных коммуникаций.

Ключевые слова: *рекламно-коммуникационный рынок, информационная среда, неформальные маркетинговые коммуникации, потребители.*

The paper presents the volume of advertising and marketing communication and basic trends of its development. Informative environment investigated households and opportunities to influence their behavior through formal and informal communications. The results of research information environment of consumer engineering plants and tendencies of modern communications.

Key words: *advertising and communications market, information environment, informal marketing communications, consumers.*

Надійшло 15.10.2010.

Наші автори

Аржевігін С.М. – кандидат економічних наук, докторант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Бакатура Є.О. – магістрант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Бакунов О.О. – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Барташевська Ю.М. – аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Близький Р.С. – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Валіков В.П. – кандидат економічних наук, проректор Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Веремейчик О.Ф. – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Власова-Захарченко М.С. – викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Гавриш О.М. – кандидат філологічних наук, професор Київського національного університету будівництва і архітектури.

Глуха Г.Я. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Жукова А.Г. – аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Задоя А.О. – доктор економічних наук, професор, проректор Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Захарченко П.В. – кандидат економічних наук, професор Київського національного університету будівництва і архітектури.

Короленко Р.В. – асистент Криворізького технічного університету.

Костін Ю.Д. – доктор економічних наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки.

Кузнецова С.А. – доктор економічних наук, зав. кафедри Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Кузьмін С.В. – кандидат економічних наук, доцент, директор Інституту міжнародної економіки Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Липов В.В. – кандидат економічних наук, доцент Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.

Литвиненко О.Г. – старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Литвиненко О.М. – викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Магдич А.С. – старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Мішустіна Т.С. – старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Момот В.Є. – доктор економічних наук, професор Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Нікєєнко Т.В. – старший викладач Дніпропетровського національного гірничого університету імені Альфреда Нобеля.

Обрізан К.С. – бакалавр Київського національного університету будівництва і архітектури.

Орлова В.М. – кандидат технічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Охінько О.В. – викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Пастушенко О.Є. – бакалавр Київського національного університету будівництва та архітектури.

Петренко С.А. – старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Пилипенко Г.М. – кандидат економічних наук, доцент, докторант Національного гірничого університету.

Потапенко А.В. – викладач Академії митної служби України.

Распопова В.А. – старший викладач Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Рижкова Г.А. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Риль В.І. – аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Романовський О.О. – доктор педагогічних наук, професор, ректор Українсько-американського гуманітарного інституту «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні» (Київ).

Рошка М.С. – асистент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Смирнов Є.М. – аспірант Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Сосновський А.О. – кандидат фізико-математичних наук, доцент Київського національного університету будівництва і архітектури.

Тараненко І.В. – кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Тумакова С.В. – кандидат економічних наук, доцент, ректор Кримського інституту економіки та господарського права.

Усик М.К. – аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Ушаповський К.В. – аспірант Харківського національного університету радіоелектроніки.

Черевко О.Л. – аспірант Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Шепеленко О.В. – доктор економічних наук, доцент, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Шкура І.С. кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

Шумік Ю.В. – магістр Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Яременко С.С. – старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля.

ЗМІСТ

<i>Zadoia A., Petrenko S.</i> Integrated management systems as the source of the enterprise competitiveness increasing	3
<i>Аржевітін С.М.</i> Валютно-курсова політика в Україні: цілі, особливості, перспективи	12
<i>Бакунов О.О., Распопова В.А.</i> Обґрунтування пріоритетів стратегічного розвитку роздрібних торговельних мереж	19
<i>Барташевська Ю.М.</i> Інвестиційні ризики машинобудівного підприємства: система і рівні управління	31
<i>Глуха Г.Я., Риль В.І.</i> Іміджевий рейтинг як елемент системи оцінки конкурентоспроможності банківських установ на ринку України	38
<i>Жукова А.Г.</i> Інноваційно-інвестиційна діяльність промислового підприємства: проблеми та інструментарій забезпечення розвитку	46
<i>Захарченко П.В., Сосновський А.О., Гавриш О.М., Пастушенко О.Є., Обрізан К.С.</i> Шляхи фінансування транспортної галузі на прикладі інфраструктурних об'єктів аеропортів	54
<i>Короленко Р.В.</i> Економіко-математична залежність інтенсивної складової результатів праці від величини трудового капіталу	63
<i>Кузьмінов С.В.</i> Праця і капітал на новому витку: чи можлива гармонія?	72
<i>Кузнецова С.А.</i> Фінансова система та інформатизація суспільства: взаємозв'язок та особливості розвитку	78
<i>Липов В.В.</i> Принцип доповнюваності О. Богданова і методологічні основи дослідження інституційної комплементарності посттрансформаційних економік	89
<i>Литвиненко О.Г.</i> Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку машинобудівної галузі в Україні	94
<i>Магдич А.С.</i> Аналіз взаємозв'язку економічної динаміки та фундаментальних макроекономічних показників у країнах Центральної та Східної Європи	104
<i>Мішустіна Т.С.</i> Інтелектуальний капітал як фактор конкурентоспроможності машинобудівних підприємств	113
<i>Момот В.Є., Валіков В.П., Литвиненко О.М.</i> Урахування динаміки системи цінностей під час розробки стратегії міста	124
<i>Никеєнко Т.В.</i> Налоговая реформа в свете консолидации интересов: мировой опыт и наши проблемы	133
<i>Орлова В.М., Рижкова Г.А., Бакатура Є.О.</i> Сегментування споживачів за різними інформаційними джерелами для прийняття управлінських рішень	139
<i>Охінько О.В.</i> Інновації як визначальний фактор економічного зростання промислових підприємств України	146
<i>Пилипенко Г.М.</i> Індивідуалізм і холізм у координатах системного аналізу	155
<i>Потапенко А.В.</i> Інноваційна складова суспільного відтворення	163
<i>Романовський О.О.</i> Досвід об'єднання (злиття) зарубіжних університетів і коледжів	171

<i>Рошка М.С., Веремейчик О.Ф.</i> Інноваційний розвиток торговельного підприємства: поняття та вибір напрямку	183
<i>Смирнов Є.М.</i> Визначення та класифікація основних видів конкурентоспроможності підприємства	190
<i>Тараненко І.В., Власова-Захарченко М.С.</i> Інноваційно-інтеграційні аспекти глобалізації світової економіки	198
<i>Тумакова С.В.</i> Модель зовнішнього ринку робочої сили: оптимізація інвестиційної діяльності економічних суб'єктів	211
<i>Усик М.К.</i> Класифікація видів інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства	216
<i>Ущатовський К.В., Костін Ю.Д.</i> Визначення факторів, які впливають на продуктивність праці співробітників НЕК «Укренерго»	226
<i>Черевко О.Л.</i> Тенденції розвитку машинобудівної промисловості у посткризовий період	233
<i>Шепеленко О.В.</i> Оцінка ефективності управління трансакційними витратами суб'єктів господарювання	240
<i>Шкура І.С.</i> Определение безрисковой ставки в украинских условиях	248
<i>Шумік Ю.В., Близький Р.С.</i> Проблеми та очікування розвитку торговельних посередників на плодоовочевому ринку	257
<i>Яременко С.С.</i> Дослідження інформаційного середовища домашніх господарств та пошук можливостей впливу на їх поведінку на прикладі машинобудівного підприємства	262
Наші автори	273

Наукове видання

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Вип. 2 (9) 2010

Редактор Л.В. Пилипчак
Коректори: А.Ю. Половна, М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка Г.М. Хомич

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12314–1198Р від 15 лютого 2007 р.*

Підписано до друку 11.11.2010 р. Формат 70×100/16. Ум. друк. арк. 22,25. Тираж 300 пр. Зам. №

Видавництво ДУЕП імені Альфреда Нобеля.
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: gio@duerp.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49040, м. Дніпропетровськ, вул. Запорізьке шосе, 40.
Тел. (056) 794-61-05, 04.
Свідоцтво ДК № 3505 від 23.06.2009 р.