

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (46)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2008

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

червень 2008 р.

№2 (46)

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року, перереєстрований у зв'язку зі зміною сфери розповсюдження і назви журналу "Вісник" з 1997 р.

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №10 від 26.05.2008 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доцент

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор

Тридід О. М. — докт. екон. наук, професор

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор

Зав. редакції **СЄДОВА Л. М.**

Відповідальний редактор **СЄДОВА Л. М.**

Редактори: **Ляшенко Т. О.**
Нешеретна О. М.
Замазій О. Є.
Гергеша А. В.
Дуднік О. М.
Голінська О. Г.
Новицька О. С.
Новицька Л. М.

Комп'ютерна верстка **Труш В. Ю.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(057)758-77-05 — зав. редакції

(057)758-77-04 (дод. 2-57) — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

➤ Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.

➤ Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

➤ Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

➤ При передрукуванні матеріалів посилання на «Економіку розвитку» обов'язкове.

Підписано до друку 23.06.2008 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 14,0. Обл.-вид. арк. 18,25.

Тираж 500 прим. Зам. № 481.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний економічний університет, 2008

© Економіка розвитку, 2008

© Видавництво ХНЕУ, 2008

дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Пономаренко В. С., Колодізєв О. М. Роль економічної освіти в контексті державної політики у сфері боротьби з корупцією.....	5
Лебідь О. В. Корупція та дискримінація як системні проблеми ринку банківського кредитування	7
Рац О. М. Теоретичні передумови формування методичних засад комплексної системної оцінки ефективності функціонування банку.....	10
Вовк В. Я. Методичні аспекти формування депозитної політики банку.....	12
Черкашина К. Ф. Методика визначення рівня капіталізації банківської установи.....	15
Колесніченко В. Ф., Омельченко О. І. Роль іноземного капіталу у підвищенні конкурентоспроможності банківського сектору України.....	18

Механізм регулювання економіки

Дубовик А. О. Використання індикаторів ринку цінних паперів в оцінці бізнесу.....	21
Гринев А. В., Мощенок В. В. Применение OLAP и Data Mining технологий для выбора оптимального объекта финансовых инвестиций.....	23
Іванов Ю. Б., Курочкіна І. Г. Антиінфляційний потенціал грошово-кредитних та бюджетно-податкових механізмів	26
Нацюк І. М., Кузьмінов Є. В. Аналіз методів векторної оптимізації для розв'язування задач банківського кредитування	29
Беленцов В. Н. Демократизация институциональной системы собственности как основа ускоренного экономического развития Украины	32
Хоменко Я. В. Альтернативні стратегії забезпечення сталого економічного зростання в регіонах України.....	35
Ігнатюк А. І. Бар'єри входження українських підприємств на світові галузеві ринки.....	38
Кратт О. А., Дєєва Л. Г. Тенденції розвитку вищої школи: пошук причинно-наслідкових зв'язків.....	41
Семікоп Ю. О. Диверсифікація як інструмент управління експортною діяльністю підприємства.....	44
Мельников О. С. Оптимизация временной структуры процентных ставок в коммерческих банках.....	47
Мельникова Н. В. Организация системы факторов устойчивого эколого-экономического развития курортной территории.....	50
Філіппова С. В., Смоквіна Г. А. Шляхи регулювання інвестиційно-інноваційних процесів в Україні	51

Савицька С. О. Особливості транснаціоналізації банківського сектору України.....	54
Бормотова М. В., Небилиця О. А. Дослідження сутності поняття "кар'єра"	55
Золотарєв С. К., Пономаренко Е. Э. Возможности трансфера управленческих технологий.....	57
Павленко І. А. Проблеми економічного механізму регулювання інноваційного підприємництва	59
Зима О. Г., Дехтяр Н. А. Характеристика основних критеріїв відбору до Переліку об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО	63
Брусільцева Г. М. Теоретичні та практичні аспекти обрання раціонального варіанта інтеграційних структур.....	65
Фартушняк О. В., Пасічник І. Ю. Деякі аспекти відображення факторингових операцій в обліку.....	67
Дмитрієва О. О., Василенко В. П. Еколого-економічне обґрунтування вдосконалення систем водокористування населених пунктів.....	69
Коробков Д. В., Кочетова Т. И. Оценка риска инвестиционного проекта.....	72
Гончаров В. М., Родіонов О. В. Організація екологічного менеджменту в системі природокористування.....	74
Мешко Н. П. Регіон в інноваційній системі мезорівня.....	76
Корнілов О. О. Безробіття та соціальний захист населення в умовах трансформаційної економіки.....	79
Комарницький І. М., Бублик М. І., Кушніренко О. О. Електронне підприємництво як пріоритетний напрямок підтримки малого бізнесу в регіонах.....	82
Савченко Б. Г., Боковикова Ю. В. Исследование управления персоналом методом анкетирования.....	86

Економіка підприємства та управління виробництвом

Ястремська О. М., Боркова Н. В. Лояльність персоналу та критерії її визначення.....	90
Резникова Е. А. Выбор стратегии развития интеллектуального потенциала персонала в сфере внешнеэкономической деятельности предприятия.....	94
Траченко Л. А. Підхід до управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості.....	95
Доровської О. Ф. Визначення факторів впливу на управління підвищенням продуктивності праці персоналу підприємств.....	98
Селезнева Г. А. Система управління конкурентоспособностью предприятия.....	100
Смачило І. І. Формування концепції сталого розвитку в сучасній економічній думці.....	102
Попов О. Є. Бібліографічний огляд сучасних зарубіжних наукових досліджень у сфері розбудови системи корпоративного управління.....	104

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ

In the article the role of economic education in context of public policy in the field of fight against corruption is studied.

Суспільна небезпека глобалізації тінювих процесів у сфері бізнесу, зростання корупції і криміногенного потенціалу у сфері економічних відносин є актуальними проблемами сьогодення. Відповідно до Закону України "Про боротьбу з корупцією", під корупцією розуміють діяльність осіб, уповноважених виконувати державні функції, спрямовані на протиправне використання повноважень, що їм надані, для отримання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг [1]. Корупція може мати прояви у будь-яких формах, серед яких окремо виділяються хабарництво, протекція, ухилення від сплати податків, незаконне використання бюджетних коштів, порушення бюджетних норм, підкуп тощо.

Фахівці стверджують, що корупцію доцільно розглядати як соціально-кримінологічний прояв, який негативно впливає на дієвість органів державної влади, а її масштаби мають характер загрози для державності. Ще Гегель писав, що та частина державної влади, яку придбав для себе окремих індивідуум, втрачена для державної влади загалом.

До практичних проблем та труднощів боротьби з корупцією у суспільстві, на думку авторів, слід віднести не тільки такі, що обумовлюються чинниками суспільно-політичного і економічного характеру, але й питання, пов'язані з необхідністю запровадження такої освітянської діяльності, яка б стала складовою загальної технології формування такої особистості майбутнього фахівця, якій притаманні суспільний характер, низький рівень індивідуалізму та високий рівень самоорганізації і моральності.

Унікальність кожної країни світу визначається поєднанням таких складових, як природно-географічні умови, наявна матеріально-технічна база, демографічні умови, інтелект, здоров'я власного населення, та інші фактори, які є основою її економічного життя. Далеко не завжди до цих конкретних умов можуть прикладатися готові рецепти перебудови та розвитку її економіки. Яке ж місце в системі формування та перебудови економіки країни займає економічна освіта?

Підготовка кадрів економічної галузі є одним з найважливіших гарантів її заможного майбутнього, що підтверджує необхідність вдосконалення системи державної освіти. Одним із стратегічних напрямків розвитку системи освіти в Україні є забезпечення випереджального інноваційного характеру її розвитку, створення умов для подальшого удосконалення системи освіти і підвищення якості підготовки фахівців на основі врахування потреб суспільства і усіх наявних видів ресурсів.

Практика державного будівництва свідчить: зміст фахового навчання мусить мати випереджальний характер, враховувати динамізм соціальних процесів. Ось чому як основу реформування системи економічного навчання на перший план нині висунуто соціальну природу цього навчання, гарантії громадянам прав і рівних можливостей для професійної підготовки, оптимізацію змісту, відкритість новим технологіям, перш за все, використанню автоматизованих комп'ютерних систем, які спли-

раються на безмежні можливості всевітньої інформаційної мережі Інтернет [2].

Більшість вітчизняних та закордонних вчених підтримує ту точку зору, що наразі світова цивілізація переживає перехід до постіндустріального суспільства. Зрозуміло, що різні країни знаходяться на різних стадіях цього переходу. Якщо розвинуті країни належать до суспільства, де на перше місце виходять інтелектуальні ресурси, то Україна ледь підійшла до інформаційно-комунікаційного суспільства [3].

У сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів Україна обрала шлях до європейської та світової співдружності. Процес виховання перспективної молоді, формування професійних і ділових якостей майбутніх фахівців при переході до нового типу суспільства, що базується на економіці знань, вимагає нових вимог до особистості, які обумовлені специфікою колективного створення новітніх знань.

Реалізація стратегічної мети розвитку нашої держави можлива через розбудову суспільства, що базується на економіці знань, де головним буде підвищення якості та рівня життя українського народу, де економіка буде для людей, а не навпаки, цілком співпадає з концептуальними положеннями розвитку Харківського національного економічного університету (ХНЕУ).

На погляд керівництва Університету, без виховання громадянина з відповідними якостями, суспільство, яке базується на економіці знань, розвиватися не буде. Тому одним із головних завдань нашої держави є формування і виховання творчої особистості та соціалізація з використанням тих надбань, які історично притаманні нашому народу. Реалізація зазначеної стратегічної мети потребує спільної роботи установ влади, науки, освіти, культури, засобів масової інформації, бізнесу та ін. Тільки робота всім суспільним загалом в одному напрямку може дати позитивний результат [3].

Будь-яка концепція має починатися з формулювання місії і якщо її розглядати з суспільної точки зору як соціальне призначення економічної освіти, то можна визначити наступне: "місія економічної освіти – розвиток і використання економічної освіти для формування творчої особистості, підвищення якості життя народу і прогресивного розвитку суспільства". З точки зору запропонованої вище стратегічної мети розвитку нашої держави та економічної освіти, "метою розвитку економічної освіти є створення засад для інтенсивного накопичення соціально-економічних знань і оптимізація їх використання як головного потенційно необмеженого ресурсу розвитку українського суспільства і його соціально орієнтованої економіки".

У розвитку визначення місії економічної освіти, місія Харківського національного економічного університету має підкреслити більш рельєфно сферу діяльності майбутніх фахівців та невід'ємність науки від практики, а саме – формування творчої особистості, міцного професіонала для наукової та практичної роботи у сфері суспільно-економічної діяльності для підвищення якості життя людей і прогресивного розвитку суспільства [4].

Стратегічною метою розвитку ХНЕУ до 2015 року є підвищення якості підготовки фахівців за ліцензованими напрямами до рівня, який забезпечує їм можливість знайти роботу та працювати за фахом у розбудові суспільства, що базується на глобальній економіці знань. Таким чином, маємо дві підцілі розвитку:

перша – формування інтелектуальної еліти суспільства в економічній сфері, що може бути реалізована тільки з використанням найбільш здібних і креативних студентів, питома вага яких за найбільш оптимістичними даними складає 20%;

друга – формування висококваліфікованих професіоналів за ліцензованими спеціальностями.

Кількість спеціальностей, за якими студенти ХНЕУ отримують освіту, збільшилася у 2005 році до двадцяти однієї, а напрямів підготовки – до шести.

Сфера вищої освіти в Україні забезпечує підготовку висококваліфікованих фахівців для розвитку економіки держави загалом та окремих регіонів, створює умови законодавчого збільшення частки працівників вищої кваліфікації в усіх галузях праці, виконує значну частину науково-дослідної роботи – фун-

даментальної та прикладної. Все це визначає роль вищих навчальних закладів як центрів освіти, розвитку науки і культури.

Вища освіта повинна мати випереджувальний характер, орієнтуватися на перспективу розвитку всіх сфер економіки та розв'язання важливих проблем суспільства. Все це потребує перебудови змісту і форм навчальної роботи.

З метою надання навчальному процесові необхідної якості, потрібні нові технології навчання: ділові ігри, тренінги, індивідуальні консультації, дистанційне навчання тощо. Все це потрібно робити якнайшвидше для формування у майбутніх фахівців сучасних поглядів на розвиток економічних процесів [5].

Одним із стратегічних завдань колективу ХНЕУ є забезпечення умов для переходу викладачів на *діяльнісний принцип викладання та використання компетентнісно орієнтованого підходу до формування фахівця*. Компетентнісний підхід реалізується тоді, коли навчальні плани (навчальні програми) спрямовані на формування життєвих і професійних компетенцій, а організація кадрової, навчально-методичної, наукової, виховної роботи забезпечує це формування у тому числі через використання діяльнісного принципу, який є невід'ємною частиною цього підходу.

Основним завданням на поточний навчальний рік є запровадження нових навчальних планів, що передбачають впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу, яка вимагає розробки нового покоління науково-методичного забезпечення навчальних дисциплін та організації навчального процесу в цілому, урізноманітнення форм і змісту індивідуальної роботи студента, удосконалення її організації та розробки діагностичних засобів контролю її ефективності [3; 4; 6].

До реальних дій у цьому напрямку можна віднести жорсткі вимоги керівництва університету щодо формування структури екзаменаційних білетів за кожною навчальною дисципліною. Такий підхід дозволяє перевіряти не здібності студентів до переписування теоретичного матеріалу та їх пам'ять, а рівень засвоєння певних компетенцій. На думку керівництва ХНЕУ, тільки через впровадження механізму зворотного зв'язку вищого навчального закладу з кінцевими споживачами (замовниками) можна забезпечити ефективність спільної роботи з формування комплексу спеціальних компетенцій у майбутніх фахівців і оцінити якість їх підготовки.

У суспільстві формується позитивний імідж ХНЕУ як навчального закладу, де не просто заробляють гроші, а навчають. Про це свідчить той факт, що, незважаючи на зменшення кількості випускників шкіл, конкурс до вступу в наш університет збільшується. Однією з причин формування такого іміджу є те, що в університеті, насамперед, забезпечено впровадження заходів щодо підвищення об'єктивності оцінювання знань. Так, уже п'ять років в університеті діє система письмових іспитів з шифрованою відповіддю студентів, аби викладач не знав, чию роботу він перевіряє, і об'єктивно її оцінював [4; 7]. Подібні заходи також можна розглядати, як ті, що спрямовані на боротьбу з хабарництвом у вищих навчальних закладах.

Важливою складовою розвитку університету є забезпечення умов для формування всебічно розвинутої творчої особистості. Але, на думку автора, запорукою запобігання виникненню злочинів, прояву фактам хабарництва в системі вищої освіти був і залишається процес виховання порядності людини. Якою геніальною чи обдарованою людиною не була б, якщо вона не є порядною за своєю сутністю – їй не місце в виховному процесі молоді. Подібне відношення стосується кожної конкретної особистості, починаючи зі студентської лави, етапу становлення аспірантського світогляду, формування морально-психологічних якостей починаючого викладача, а також становлення та розвитку кожного представника професорсько-викладацького складу.

Головна ідея реалізації зусиль колективу університету полягає у симбіозі таких напрямів роботи:

1. Формування у студентів впевненості у тому, що йому потрібні не оцінки, а набуття життєвих та професійних компетенцій, вмінь та навичок.

2. Створення об'єктивних умов, що зменшують можливість хабарництва, як прояв не порядності.

3. Виховання у студентів і викладачів порядності (впровадження у тому числі "Кодексу честі").

Вирішення цієї проблеми неможливо без створення організаційної та законодавчої бази в країні. Розпочинати необхідно починаючи з первинної ланки – саме з навчального закладу в системі освіти. Так, до практичних дій керівництва ХНЕУ можна віднести конкретні зусилля щодо впровадження комп'ютерної системи "Плагіат", яка дозволяє на стадії нормоконтролю виявляти факти співпадання текстів, починаючи з написання рефератів студентами, курсових та дипломних робіт, та у подальшому – авторефератів, кандидатських та докторських дисертацій. Така система дозволить суттєво покращити ситуацію з некоректним використанням матеріалів, що є предметом інтелектуальної власності.

Не можна також не відзначити той факт, що важливим завданням залишається необхідність виховання у кожного випускника вищого навчального закладу, майбутнього фахівця, громадянина поваги до реалізації заходів державної політики в галузі протидії відмиванню "брудних" грошей та фінансуванню тероризму в усіх його проявах як демонстрації не самотети подібних заходів, а спрямування зусиль держави на попередження суттєвих злочинів в економіці та поступове підвищення рівня суспільної відповідальності.

У такій справі як боротьба з відмиванням "брудних" грошей маємо такий стан речей, коли в умовах сьогодення не вистачає наявності висококваліфікованих фахівців на всіх рівнях банківської системи України. Тому особливої актуальності набувають питання своєчасного вирішення проблеми щодо професійної підготовки банківського персоналу на новому якісному рівні, який би міг задовольнити вимогам для здійснення операцій фінансового моніторингу, розробці і використанні спеціальних комп'ютерних програм, впровадження в практику інноваційних інформаційних технологій та новітніх банківських продуктів.

Отже, здоровий спосіб життя, забезпечення формування моральної, творчої особистості сьогодні – запорука майбутнього України. Саме тому питання профілактики негативних явищ у студентській молоді та залучення їх до здорового способу життя є одними з пріоритетних напрямів концепції виховної роботи в ХНЕУ.

Література: 1. Закон України "Про боротьбу з корупцією" від 3 квітня 1997 р. №171/97-ВР // В кн.: Законодавство України про боротьбу з корупцією. – Харків: Ксилон, 2002. 2. Александров В. Т. Шлях системного вирішення проблеми ефективної підготовки фахівців у галузі економіки засобами сучасних інформаційних технологій // 36. наук. праць "Актуальні проблеми державного управління". – Харків: Вид. ХарПІ НАДУ "Magistr", 2005. – №3 (26) – С. 174. 3. Пономаренко В. С. Концепція розвитку економічної освіти в Україні // Економіка розвитку. – 2003. – №4 (28) – С. 5 – 15. 4. Концепція розвитку економічної освіти України // Освіта України. – 2004. – №6. 5. Колодзєв О. М. Проблеми підготовки кадрів для банківської системи Харківського регіону // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. "Досвід і шляхи вдосконалення наукового та методичного забезпечення процесу підготовки фахівців із фінансової, банківської справи та оподаткування", 13 – 14 травня 2004 р., м. Свалява / За ред. д. е. н., проф. С. І. Юрія та д. е. н., проф. О. П. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – С. 112 – 118. 6. Пономаренко В. С. Концептуальні засади розвитку економічного університету // Економіка розвитку. – 2006. – №1 (37). – С. 5 – 10. 7. Доповідь ректора Харківського національного економічного університету професора Пономаренка В. С. про підсумки роботи у 2004 році. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – С. 60. 8. Доповідь ректора Харківського національного економічного університету професора Пономаренка В. С. про підсумки роботи у 2007 році. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – С. 28.

Стаття надійшла до редакції
23.04.2008 р.

КОРУПЦІЯ ТА ДИСКРИМІНАЦІЯ ЯК СИСТЕМНІ ПРОБЛЕМИ РИНКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

The concepts of business corruption and credit discrimination were determined, the legal adjustment of corruption in Ukraine was analyzed, and the banking credit corruption schemes were represented. The legal-organizational recommendations of banking business corruption counteractions were required at the national level and at the level of a single bank.

Банківський кредит на сучасному етапі функціонування та розвитку вітчизняної економіки є важливим, доступним та економічно безпечним інструментом залучення коштів суб'єктами господарювання, а для банків – основним джерелом процентних доходів. Розвиток кредитних відносин, високий попит на кредитні операції та посилення конкурентної боротьби на кредитному ринку України вимагають постійного вдосконалення банківського кредитування. Сегментація кола проблемних питань у сфері кредитних операцій банків дозволяє виокремити проблеми, розв'язання яких, по-перше, загрожує правопорядку, демократії, правам людини, чесності та соціальній справедливості; по-друге, гальмує соціально-економічний розвиток, оскільки має негативні фінансові наслідки для громадян, банків і держави; по-третє, ігнорується на сучасному етапі як з боку споживачів, банківських установ, так і з боку держави; по-четверте, неможливе без законодавчого врегулювання на державному рівні. Такими проблемами для сучасного ринку банківського кредитування є корупція та кредитна дискримінація, а зазначені характеристики дозволяють назвати їх системними і обов'язковими для розв'язання, що і зумовлює актуальність досліджуваних питань.

Незважаючи на посилену регламентацію здійснення банківських операцій з боку Національного банку України [1 – 7] та постійне вдосконалення нормативної бази здійснення кредитування [8] проблема корупції при наданні кредитних послуг не має загальнодержавного визнання, що ускладнює її аналіз та суттєво перешкоджає її розв'язанню.

Метою статті є обґрунтування існування корупції та дискримінації у сфері банківського кредитування та формування рекомендацій щодо їх подолання. Відповідно до мети була встановлена така черговість завдань: 1) визначити поняття корупції та кредитної дискримінації; 2) проаналізувати правове регулювання корупції у сфері господарських відносин в Україні; 3) проілюструвати основні корупційні схеми банківського кредитування; 4) окреслити напрямки протидії корупції та кредитній дискримінації.

Першою перешкодою на шляху подолання корупції у сфері банківського кредитування є відсутність правової дефініції даного поняття. Так, чинне законодавство України [9] визнає існування корупції тільки в сфері виконання державних функцій, оскільки за законом корупцією вважається діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, спрямована на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг. Суб'єктами корупційних діянь та інших правопорушень, пов'язаних з корупцією, визнаються такі особи: а) державні службовці; б) Прем'єр-міністр України, перший віце-прем'єр-міністр, віце-прем'єр-міністри, міністри; в) народні депутати України, депутати Верховної Ради, Автономної Республіки

Крим, депутати сільських, селищних, міських, районних у містах, районних, обласних рад; г) посадові особи місцевого самоврядування; г) військові посадові особи Збройних Сил України та інших військових формувань (крім військовослужбовців строкової служби). Тільки зазначені особи можуть нести відповідальність за корупційні діяння [9].

Проте міжнародні нормативно-правові акти [10; 11], які були ратифіковані Верховною Радою України, наголошують на існуванні корупції і в приватній сфері. Стаття 2 Цивільної конвенції Ради Європи "Про боротьбу з корупцією" визначає, що корупцією є прями чи опосередковані вимагання, пропонування, дача або одержання хабара чи будь-якої іншої неправомірної вигоди або можливості її отримання, які порушують належне виконання будь-якого обов'язку особою, що отримує хабара, неправомірну вигоду чи можливість мати таку вигоду, або поведінку такої особи [10]. Статті 7 та 8 Кримінальної конвенції Ради Європи "Про боротьбу з корупцією" встановлюють в державах-членах Ради Європи кримінальну відповідальність за "умисне надання під час здійснення підприємницької діяльності обіцянки, пропонування чи дачі прямо чи опосередковано будь-якої неправомірної переваги будь-яким особам" та "умисне вчинення під час здійснення підприємницької діяльності вимагання чи одержання прямо чи опосередковано будь-якими особами, які обіймають керівні посади у приватних підприємствах або працюють на них у будь-якій якості, будь-якої неправомірної переваги чи обіцянки такої вигоди для них особисто чи для інших осіб або прийняття пропозиції чи обіцянки отримання такої переваги з метою заохочення їх до виконання чи невиконання наданих їм повноважень на порушення їхніх обов'язків" [11].

В Україні також існує кримінальна відповідальність за хабарництво у сфері підприємницької діяльності. Кримінальний кодекс України містить розділ "Злочини у сфері службової діяльності", який встановлює покарання для службових осіб, що зловживають владою (стаття 364), перевищують владу (стаття 365), чинять службове підроблення (стаття 366), недбалість (стаття 367), одержують (або дають) хабара або провокують хабарництво (статті 368 – 370) [12]. Службовими особами визнаються не тільки представники влади, а й такі, що "обіймають постійно чи тимчасово на підприємствах, в установах чи організаціях незалежно від форми власності посади, пов'язані з виконанням організаційно-розпорядчих чи адміністративно-господарських обов'язків, або виконують такі обов'язки за спеціальним повноваженням" [12].

Проте, на погляд автора, спираючись на досвід розвинених країн Західної Європи у зв'язку з поширенням хабарництва та розповсюдженням так званої "відкатної" системи отримання кредитів, а також проєвропейським напрямком інтеграції, більш коректно кваліфікувати протиправні дії щодо дачі, отримання, вимагання та провокації хабара в процесі здійснення банківського кредитування як корупцію.

Правої дефініції також не має й кредитна дискримінація, під якою розуміємо створення кредиторами менш сприятливих умов отримання, використання або повернення позичкових коштів для одних категорій позичальників порівняно з іншими внаслідок встановлення кредитних обмежень або фактичного застосування гіршого режиму кредитування [13, с. 101 – 102].

Основними методами кредитної дискримінації в Україні є: вимога до позичальника надати забезпечення вартістю, що значно перевищує вартість кредитної угоди (валовий кредитний ризик); особливі вимоги до позичальника, наприклад, наявність підприємницького досвіду не менше 3-5 років, що створює, таким чином, перешкоди в отриманні кредиту для підприємців-початківців, або реалізація кредитуваного інвестиційного проекту на відсоток, що перевищує величину небанківського джерела інвестування; необґрунтоване скорочення загального терміну кредиту або пільгового періоду; встановлення економічно нераціональної заборони на дострокове погашення кредиту або штрафні санкції за дострокове погашення.

Як корупція, так і кредитна дискримінація мають негативні наслідки для функціонування та розвитку суспільства, що визнається в багатьох нормативно-правових актах України. Так, пункт 2.4 другого розділу Програми діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків" від 16 січня 2008 року [14] визначає, що "корупція є основною загрозою соціально-економічному розвитку суспільства. Вона не лише основна причина бідності країни, але і перешкода для її подолання." [14]. Програма також передбачає низку заходів, спрямованих на ліквідацію корупції в українському суспільстві, детальний аналіз яких дозволяє зробити висновки про відсутність положень, якими б було визнано існування корупції у сфері господарських відносин, а значить і відсутність безпосередніх рекомендацій щодо боротьби з нею. Опосередкованими з цієї точки зору можна назвати положення щодо:

проведення загальної стандартизації та уніфікації законодавства з урахуванням досвіду розвинених держав та країн, що досягли успіху в боротьбі з організованою злочинністю і корупцією. Ратифікація міжнародних антикорупційних актів та приведення у відповідність з ними законодавства з питань протидії корупції;

сприяння прийняттю "антикорупційного пакета" законів України, внесеного до Верховної Ради України Президентом України, зокрема таких: "Про внесення змін до деяких законодавчих актів (щодо відповідальності за корупційні правопорушення)"; "Про засади запобігання та протидії корупції"; "Про відповідальність юридичних осіб за вчинення корупційних правопорушень";

забезпечення здійснення ефективного фінансового контролю, зокрема шляхом запровадження обов'язкового проведення незалежного аудиту фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, інших форм розкриття інформації про їх діяльність;

ініціювання програм правової освіти з питань подолання корупції;

проведення та опублікування результатів щорічних соціологічних опитувань щодо наявності корупції в державі [14].

Отже, на найвищому державному рівні на даний момент та найближчій перспективі не передбачено прямих заходів щодо боротьби з корупцією у господарській сфері, в тому числі й у фінансовому секторі економіки.

Наступним рівнем розв'язання даної проблеми є Національний банк України як регулятор та нормотворець здійснення банківських операцій в Україні. Проте НБУ з юридичної точки зору не має права розглядати питання корупції та кредитної дискримінації до моменту їх визнання на державному рівні Верховною Радою або Президентом, оскільки відповідно до статті 51 Закону України "Про національний банк України" [2] НБУ підзвітний Верховній Раді та Президенту, а відповідно до статті 52 – підтримує економічну політику Кабінету Міністрів України.

У межах існуючого нормативно-правового поля НБУ може вплинути на корупційні схеми кредитування через більш жорстку регламентацію кредитного процесу комерційних банків. Спроби такого врегулювання проблеми хабарництва та кредитної дискримінації вже є, зокрема чинні правила надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту [8] зобов'язують банки перед укладенням кредитного договору надати споживачу в письмовій формі інформацію про умови кредитування, а також орієнтовну сукупну вартість кредиту, зазначивши: 1) найменування та місцезнаходження банку – юридичної особи та його структурного підрозділу; 2) умови кредитування, зокрема: можливу суму кредиту; строк, на який кредит може бути одержаний; мету, для якої кредит може бути використаний; форми та види його забезпечення; необхідність здійснення оцінки майна та, якщо така оцінка є необхідною, ким вона здійснюється; наявні форми кредитування з коротким описом відмінностей між ними, у тому числі між зобов'язаннями споживача; тип процентної ставки (фіксована, плаваюча тощо); переваги та недоліки пропонувананих схем кредитування; 3) орієнтовну сукупну вартість кредиту з урахуванням: процентної ставки за кредитом, вартості всіх супутніх послуг, а також інших фінан-

сових зобов'язань споживача, які пов'язані з отриманням, обслуговуванням і погашенням кредиту (у тому числі на користь третіх осіб – страховиків, оцінювачів, реєстраторів, нотаріусів тощо); варіантів погашення кредиту, включаючи кількість платежів, їх періодичність та обсяги; можливості та умови дострокового повернення кредиту та ін. [8].

Але варто зазначити, що найбільші втрати та ризики у зв'язку з корупцією в процесі кредитування несе саме комерційний банк, а отже саме за ініціативою комерційних банків та їх власників та нарівні кожного окремого банку слід впроваджувати дії, спрямовані на подолання хабарництва.

Для формування обґрунтованих рекомендацій щодо боротьби з корупцією кредитного процесу розглянемо основні корупційні схеми (рис. 1 та 2).

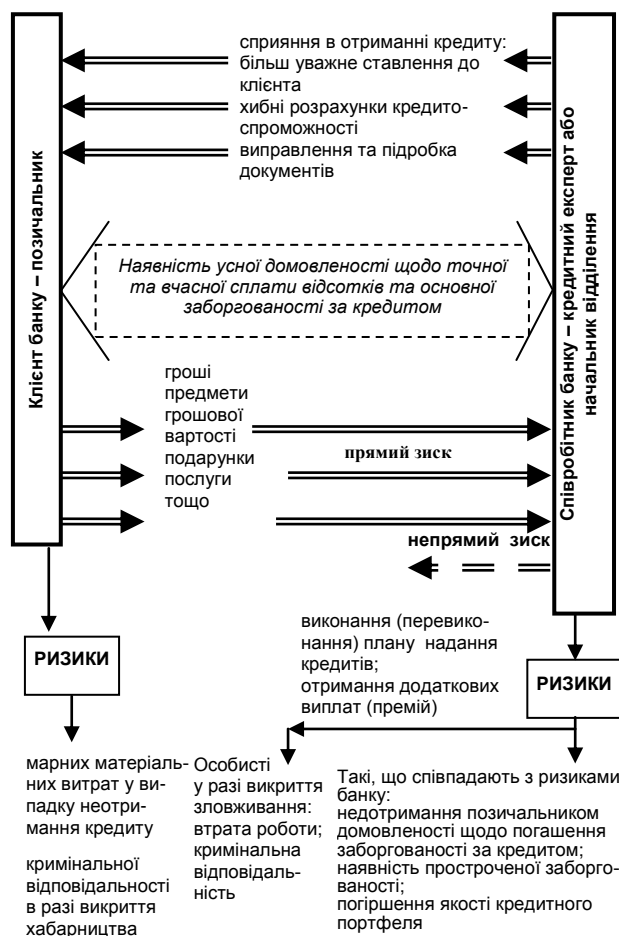


Рис. 1. Корупційна схема надання послуги кредитування в межах одного банку [15]

Відповідно до схеми, представленої на рис. 1, клієнт банку – позичальник – надає співробітнику банку, що його кредитує, матеріальну винагороду за сприяння в отриманні кредиту. При чому співробітник банку має як прямий зиск у вигляді матеріальних коштів, отриманих від позичальника, так і непрямий – у вигляді збільшення обсягів кредитування та можливості отримання премії за перевиконання кредитного плану. При цьому основні ризики несе саме банк [15].

Рис. 1 показує протиправні дії позичальника та кредитного експерта щодо укладання кредитної угоди, які відбуваються в межах банку, де працює кредитний експерт. Проте більш популярною в українській практиці є схема отримання кредиту із залученням працівників декількох банків (рис. 2).



Рис. 2. Корупційна схема надання послуги кредитування за участю 2-х банків [15]

Відповідно до схеми, наведеної на рис. 2, ініціатором протиправних дій, як правило, виступає експерт банку, до якого спочатку звертається позичальник. Експерт першого банку не приймає на себе ризики неповернення кредиту і пропонує клієнту послуги "консультанта" щодо отримання кредиту в іншому банку (на схемі банк 2). При цьому у кредитного експерта-посередника може існувати таємна домовленість з експертом іншого банку щодо подібних операцій. Іноді такої домовленості немає: в цьому випадку кредитний експерт-посередник самостійно готує всі необхідні документи для подання в банк 2, таким чином, щоб кредитну операцію ухвалили. Іноді кредитний експерт-посередник вдається до підробки документів та інших махінацій, при чому експерт другого банку може бути поза корупційною схемою. Після (іноді до) отримання кредиту позичальник виплачує матеріальну винагороду експерту-консультанту, який за наявності таємної домовленості і співпраці віддає частину отриманої винагороди кредитному експерту банку 2. У процесі реалізації зазначеної схеми всі ризики щодо неповернення кредиту та відсотків несе банк-кредитор, а кримінальну відповідальність у випадку виявлення правопорушень несе, як правило, тільки експерт банка-кредитора, оскільки причетність третьої особи, кредитного експерта банку 1, довести практично неможливо [15].

Можливість реалізації розглянутих корупційних схем в банківському кредитуванні України забезпечується передусім недосконалістю вітчизняного законодавства, навіть порівняно із західноєвропейським, великою часткою тіньового сектора економіки України, завищеними вимогами деяких банків щодо кредитоспроможності клієнта, а також низьким рівнем моральної та правової свідомості громадян, що беруть участь у подібних операціях. Визнання існування корупції не лише у владних структурах, а й у комерційних – це важливий крок на шляху до її подолання.

Підсумовуючи сказане вище та доповнюючи положення Програми діяльності КМУ, можна навести такі напрямки протидії корупції та кредитній дискримінації:

1. На рівні Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України – законодавче визнання існування корупції у сфері господарських відносин: проаналізувати міжнародні договори і національне законодавство ряду держав з питань боротьби з корупцією та за участю фахівців Верховного Суду України розробити пропозиції щодо уточнення визначення поняття "корупція", "корупційні злочини" та "корумповані особи", а також застосування цих понять судами та правоохоронними органами; прийняти відповідні зміни та доповнення до Закону України "Про боротьбу з корупцією"; активізувати діяльність КМУ з питань протидії корупції у сфері господарських відносин; розширити повноваження та доповнити обов'язки Національного банку України щодо розробки та реалізації заходів боротьби з корупцією кредитного процесу комерційних банків.

2. На рівні Національного банку України – розробка, затвердження та реалізація Концепції боротьби з корупцією

на ринку банківських послуг, Плану заходів, спрямованих на боротьбу з корупцією на ринку банківських послуг; посилення роботи щодо виявлення, ліквідації та запобігання корупційних діянь; з метою викриття фактів корупційних діянь та забезпечення додержання законності організація та проведення перевірки кредитної діяльності банків, вживання заходів для широкого обговорення фактів корупційних діянь і своєчасного повідомлення громадськості через засоби масової інформації про притягнення правопорушників до відповідальності.

3. На рівні окремої банківської установи: активізація роботи, спрямованої на запобігання неправомірним діям з боку працівників, уповноважених на виконання функцій з оформлення кредитних угод та видачі кредитів; розробка та затвердження "Комплексної програми профілактики хабарництва співробітників банку", організація додаткового незалежного внутрішнього контролю кредитного процесу тощо.

Реалізація зазначених рекомендацій є важливою умовою подолання корупції на ринку банківського кредитування та підвищення ефективності функціонування банківської системи, а також обов'язковою передумовою економічного розвитку та належного і справедливого функціонування вітчизняної економіки. Представлені напрямки протидії корупції охоплюють три рівні і мають організаційно-правовий характер, проте поза увагою залишаються четвертий – споживчий рівень та питання етичності та правової свідомості громадян та суб'єктів господарювання, які погоджуються або ініціюють протиправні дії, що може бути предметом подальших досліджень.

Література: 1. Господарський кодекс України. Господарський процесуальний кодекс України станом на 1 липня 2007 р. – К.: Ін Юре, 2007. – 320 с. 2. Закон України "Про Національний банк України" зі змінами та доповненнями // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 3. Закон України "Про банки і банківську діяльність" зі змінами та доповненнями // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 4. Закон України "Про іпотечку" // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 5. Закон України "Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень" // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 6. Закон України "Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю" // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 7. Закон України "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 8. Правила надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та купу купу вартість кредиту, затверджені Постановою Національного банку України №168 від 10.05.2007 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 9. Закон України "Про боротьбу з корупцією" (зі змінами і доповненнями) // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 10. Цивільна конвенція Ради Європи "Про боротьбу з корупцією" // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 11. Кримінальна конвенція Ради Європи "Про боротьбу з корупцією" // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 12. Кримінальний кодекс України зі змінами та доповненнями станом на 01 січня 2008 р. // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 13. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 2 / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр "Академія", 2001. – 848 с. 14. Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків", затверджена Постановою Кабінету Міністрів України №14 від 16.01.2008 р. // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 15. Чмутова І. М. Корупційні схеми на ринку банківського кредитування / І. М. Чмутова, О. В. Лебідь // Фінансові послуги та розвиток суб'єктів господарювання в Україні: матеріали наук.-практ. конф. – Харків: Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, 2008. – С. 72 – 75.

Стаття надійшла до редакції
07.05.2008 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКУ

The article is devoted to the ground of theoretical bases of complex system estimation of bank functioning efficiency. Bank functioning efficiency is the complex description of the socio-economic system, which can not be determined with the help of one index. The author offered complex approach to the systems of efficiency estimation on the basis of the criteria system which characterize the basic aspects of bank activity.

В останні роки проблеми оцінювання ефективності фінансових установ стали досить актуальними й часто досліджуються в економічній літературі. Важливою складовою процесу управління є комплексна оцінка результатів функціонування банку – вона дозволяє проаналізувати умови й результати роботи, синтезувати отримані результати.

У розробку теоретичних і організаційно-методичних основ фінансово-економічного аналізу в банківській сфері діяльності значний внесок зробили вітчизняні й зарубіжні вчені. Провідне місце належить працям А. М. Герасимовича, Л. Т. Гіляровської, Г. Т. Карчевої, А. А. Мещерякова, А. Д. Шеремета [1 – 5] та ін.

Однак, незважаючи на достатньо повне висвітлення в літературі методичних підходів до аналізу окремих банківських операцій і оцінки їх ефективності, недостатньо розкриті сутність і зміст, склад і структура комплексного фінансово-економічного аналізу діяльності комерційних банків, не обґрунтовані організаційно-методичні підходи до проведення системного аналізу результатів їх діяльності [2]. Це свідчить про необхідність проведення подальших досліджень і розробки теоретико-методологічних засад фінансово-економічного аналізу й оцінки функціонування фінансово-кредитних установ, побудови комплексних методик оцінки функціонування банків.

Таким чином, метою статті є обґрунтування теоретичних основ комплексної системної оцінки ефективності функціонування банку, а також розробка її критеріїв.

До 2005 року вітчизняна банківська система мала дещо нижчий рівень рентабельності активів (ROA), ніж банківські системи інших країн із перехідними економіками (за підсумками 2004 року цей показник в Україні становив 1,07%, в інших зазначених країнах – здебільшого 1,5 – 2,0%). У 2005 – 2006 роках українські банки досягли суттєвого прогресу в плані підвищення ефективності діяльності. За підсумками 2005 року ROA уже становив 1,31%, першого півріччя 2006 року – 1,62%, що є найвищим показником за останні десять років [3]. Для виявлення інших критеріїв, які могли б сприяти об'єктивній оцінці результатів функціонування банківської системи, а також беручи до уваги різнохарактерність підходів до визначення ефективності, необхідно уточнити сутність поняття "ефективність функціонування банку".

Економічна ефективність – це містка та складна категорія. У ній постійно відкриваються нові грані й уточнюються сутнісні аспекти, а з деяких питань взагалі відсутня єдина думка.

Ефективність має досить широке трактування. Буквальне ефективно (від лат. effectus) означає дієвість, результа-

тивність, продуктивність. За своєю ознакою ефективність становить результативність, тобто результат діяльності, одержуваний суспільством чи організацією, окремою людиною на одиницю використаних ресурсів [6].

Варто розрізняти ефективність функціонування банку й ефект від функціонування банку. Ефективність функціонування банку – це характеристика його можливостей, здатності діяти з визначеним рівнем результативності. Ефект або результат від функціонування банку визначається як рівнем ефективності, так і періодом часу, за який підраховується цей результат.

Розглядаючи ефективність з позиції системного підходу, Ю. П. Сурмін [7] визначає її як показник успішності функціонування системи з досягнення встановлених цілей.

В. І. Лямець та А. Д. Тевяшев [8] дещо інакше трактують це поняття. Вони визначають ефективність як не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами.

Наведені вище визначення відповідають найбільш поширеним підходам до ефективності: цільовому (коли критерієм ефективності є досягнення цілей) та ресурсному або витратному (як критерій виступає відношення ефекту до ресурсів або витрат). На думку автора, функція ціледосягнення має важливе значення при визначенні економічної ефективності; вона не суперечить витратному (ресурсному) підходу до визначення ефективності, має більш складний характер і, відповідно, іншу методичку розрахунку. Оскільки цільовий критерій, як правило, більш складно формалізувати, то на практиці використовують витратний критерій. Це не завжди правильно, тому що керівництво цікавить комплексний підхід до визначення ефективності функціонування банку, оскільки ефективність носить управлінський характер і характерна не для будь-якої взаємодії, а тільки для цілеспрямованої.

Оскільки банківська сфера є складною динамічною системою, функціонування й розвиток якої супроводжується підвищеними ризиками, то найприйнятнішим для оцінки ефективності банківської системи є цілісний системний підхід, який передбачає розгляд поняття "ефективність" як складне системне явище в потрібному вимірі "прибутковість – ризиковість – надійність" з урахуванням результативності взаємодії банківської системи із системами вищого порядку, до яких вона входить [9].

Як відзначають автори Л. Т. Гіляровська та С. Н. Паневина [2], в теорії та практиці разом із поняттям "системний підхід" широко використовується й інше – "комплексний підхід", а іноді й їхнє поєднання – "комплексний, системний підхід". У ряді випадків поняття "комплексність" і "системність" вживаються як синоніми, але вони відрізняються. Комплексний підхід є частковим випадком системного, тому що при його використанні можуть враховуватися лише деякі фактори та властивості з безлічі можливих. Поняття "системність" характеризує цілеспрямованість, упорядкованість, організованість, у той час як поняття "комплексність" відбиває взаємозв'язок, взаємозумовленість, різнобічність і широту охоплення.

Функціонування банку є формою існування соціально-економічної системи, яка виконує свою функцію в системі більш високого рангу (наприклад, у корпорації, асоціації, галузі, регіоні) і відтворює сама себе [10]. Тому при комплексній системній оцінці ефективності необхідно враховувати вплив на кінцеві результати функціонування банку не тільки внутрішніх, а й зовнішніх факторів.

Внутрішня ефективність відбиває оцінку результативності функціонування банку, його продуктивність на основі співвідношення витрат і результату. Для оцінки внутрішньої ефективності функціонування банківської системи використовують показники рентабельності активів та капіталу [3]. Зовнішня ефективність показує ступінь задоволення суспільних потреб банком, рівень корисності продукту (послуги), частку банку на ринку й напрямки її зміни, можливість створення нових сфер підприємництва, потенційні можливості банку. Цілі цих двох форм ефективності часто бувають суперечливі. Так, напри-

клад, розширення асортименту послуг банку збільшує не тільки попит на них, але й витрати, знижуючи ефективність використання ресурсів.

З погляду часу розглядають статичну й динамічну ефективність [11]. Перша розглядається як форма пристосування до наявного економічного становища на основі кількісних показників співвідношення різних видів витрат і результатів у короткостроковому періоді. Динамічна ефективність, навпаки, припускає досягнення більш високих результатів шляхом гнучкого варіювання ресурсами в довгостроковому періоді. Сучасна економічна ситуація змушує банки направляти зусилля в основному на одержання максимальних результатів протягом короткого відрізка часу, тобто короткострокового ефекту. Але в умовах ринкової економіки, що динамічно розвивається, правомірним є управління банком, яке передбачає поєднання способів і прийомів аналізу й оцінки як статичної, так і динамічної ефективності.

В економічній літературі ефективність представлена безліччю видів (рисунок).

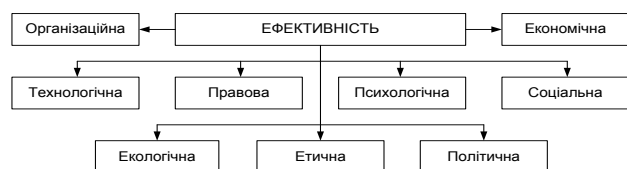


Рис. Види ефективності [6]

Організаційна ефективність пов'язана з реалізацією потреб людини в організації життя й безпеки, управління, стабільності та порядку. Соціальна ефективність реалізує потреби людини в інформації, знаннях, творчій праці, самовираженні, спілкуванні та відпочинку. Технологічна ефективність пов'язана з досягненням кращих результатів у техніці безпеки, продуктивності праці. Психологічна ефективність реалізує потреби людини в любові, сім'ї, спілкуванні та вільному часі. Правова ефективність реалізує потреби людини в безпеці, порядку й стабільності. Екологічна ефективність реалізує потреби в безпеці, здоров'ї, в організації стійкого розвитку життя, фізіологічні. Етична ефективність реалізує потреби та інтереси людини в стабільності, дотриманні етичних норм поведінки навколишніми людьми. Політична ефективність реалізує потреби людини у вірі, патріотизмі, самопрояві та самовираженні, управлінні.

Один вид ефективності може змінюватися за рахунок іншого або частково його компенсувати. Так, збільшуючи організаційну ефективність, можна істотно збільшити економічну. При посиленні порядку й технологічної дисципліни в банку поліпшуються продуктивність і результативність праці, що впливає на збільшення економічної ефективності. Необхідно звертати увагу на всі види ефективності, оскільки в комплексі вони можуть істотно підвищити кінцеву ефективність банку.

На ефективність роботи банку впливає велика кількість чинників. Вона визначається ефективністю використання ресурсів, кваліфікованістю та професійністю кадрів, організацією управління банком та іншими факторами. Деякі з цих чинників визначаються ступенем адекватності й досконалості загально-го стратегічного плану банку.

Отже, ефективність функціонування банку – це комплексний показник частинних показників якості всіх його елементів. Він дозволяє контролювати невиправдане зростання витрат на функціонування банку, а також на підтримку його системних характеристик: адаптивності, стійкості, надійності, живучості.

Для комплексної оцінки ефективності функціонування банку необхідно сформулювати її критерії. Оскільки сутність проблеми підвищення ефективності функціонування полягає в тому, щоб на кожен одиницю ресурсів досягати максимально-го збільшення обсягу доходу чи прибутку, основним критерієм ефективності слід вважати максимізацію прибутку (доходу).

Для побудови практичних механізмів оцінки ефективності доцільно використовувати таку систему критеріїв ефективності: прибутковість – співвідношення економічних вигод (прибутку) і витрат (включаючи альтернативні);

дієвість – рівень досяжності поставлених цільових орієнтирів;

економічність – рівень виконання поставлених завдань при мінімальних витратах;

ризиковість – рівень обсягів ризику, що прийнятий банком, можлива величина втрат;

якість – рівень відповідності економічної системи банку суспільним вимогам;

життєздатність – рівень надійності, стійкості, адаптивності банку;

конкурентоспроможність – здатність до ефективного функціонування й забезпечення прибутковості в умовах конкурентного ринку;

продуктивність – відношення кількості виготовленої продукції до витрат на її виробництво;

якість трудового життя – характер та інтенсивність реакції всіх учасників бізнесу на соціально-технічні аспекти системи;

інноваційність – спроможність генерувати та реалізовувати нові ідеї.

Запропоновані десять критеріїв ефективного функціонування банку характеризують цільовий та ресурсний (витратний) підходи до оцінки ефективності, внутрішню та зовнішню ефективність, інші види ефективності (рисунок). Використання в комплексі цих критеріїв дозволить банку всебічно та об'єктивно оцінити своє функціонування у короткостроковому та довгостроковому періодах, що дозволить вирішувати не тільки оперативні й тактичні питання, а також підтримувати високу конкурентоспроможність банку протягом тривалого періоду.

Отже, ефективність функціонування банку є складним системним поняттям, що не може визначатися одним показником. Ефективність функціонування банку – це комплексна характеристика існування соціально-економічної системи, для оцінки якої необхідно застосовувати цілісний комплексний підхід, що передбачає розрахунок показників на основі системи критеріїв, таких, як прибутковість, дієвість, економічність, ризиковість, якість, життєздатність, конкурентоспроможність, продуктивність, якість трудового життя, інноваційність.

Запропоновані критерії комплексної оцінки результативності роботи банку дозволяють узгоджено вивчити сукупність показників, що характеризують більшість аспектів ефективного функціонування банку, зробити узагальнюючі висновки про результати функціонування банку, що відбивають його якісні та кількісні досягнення за певний період часу.

Комплексна оцінка дає можливість провести багатоаспектний, багатоваріантний (на основі зіставлення з декількома базами порівняння) і багатокритеріальний аналіз функціонування банку з метою розробки рекомендацій зі збільшення ефективності банку шляхом оптимізації різних його підсистем, зв'язків між ними й бізнес-процесів, що забезпечують реалізацію його основних функцій, аналізу ризиків, оцінки якості та ефективності впровадження нових технологій і продуктів, оцінки соціальної значимості активів банку.

Література: 1. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вєргуненко; [За ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 600 с. 2. Гиляровская Л. Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л. Т. Гиляровская, С. Н. Паневина. – СПб.: Питер, 2003. – 240 с. 3. Карчева Г. Системный анализ эффективности деятельности банков Украины // Вісник Національного банку України. – 2006. – №11. – С. 12 – 17. 4. Мещеряков А. А. Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку: Монографія. – К.: Наук. світ,

2006. – 348 с. 5. Шеремет А. Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Д. Шеремет, Т. Н. Щербаков. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 246 с. 6. Шегда А. В. Менеджмент: Навч. посіб. – К.: Тов. «Знання»; КОО, 2002. – 584 с. 7. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2003. – 368 с. 8. Лямець В. І. Системний аналіз. Вступний курс / В. І. Лямець, А. Д. Темяшев. – 2-е вид., перероб. та допов. – Харків: ХНУРЕ, 2004. – 448 с. 9. Гесць В. М. Інституційні перетворення і суспільний розвиток // Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С. 9 – 36. 10. Пономаренко В. С. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах. Наукове видання / За заг. ред. докт. екон. наук, професора В. С. Пономаренка, докт. екон. наук, доцента О. М. Ястремської. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 452 с. 11. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями. Наукове видання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 408 с.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2008 р.

УДК 336.717.3

Вовк В. Я.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Methodical aspects of the shaping deposit politic of bank are considered in the article. The criteria of segment deposit politic were offered for estimation of the clients' demand. Coming from the fact that the most specific gravity in structure of the obligations of bank occupy the facility of the physical persons, the directions of increasing the population confidence to bank system are determined.

В умовах загострення ринкової конкуренції банки значну увагу приділяють методам залучення коштів клієнтів на вкладні рахунки як основному джерелу формування банківських ресурсів. Це пояснюється тим, що банки як посередники на ринку фінансових послуг працюють в основному із залученими ресурсами, які в подальшому розміщують у дохідні активи з метою отримання прибутку. Виходячи з того, що Національний банк України з метою обмеження ризику ліквідності заборонив банкам надавати довгострокові кредити за умови відсутності довгострокових депозитів, актуальним питанням є визначення методичних основ формування ефективної депозитної політики, яка б дозволяла залучати достатню кількість довгострокових депозитних ресурсів за прийнятною для банку вартістю.

Питанням, пов'язаним з дослідженням сутності вкладів, методів активізації депозитної діяльності банків та трансформації акумульованих коштів у банківські ресурси присвячені дослідження таких вчених, як О. В. Васюренко, А. П. Вожжов, О. В. Дзюблук, Б. Л. Луців, І. В. Сало, М. І. Савлук, Г. Габарда, Є. Ф. Жуков, О. І. Лаврушин, М. Портер та ін.

Метою роботи є визначення основних положень депозитної політики банку як інструмента управління залученими коштами банку.

Відповідно до діючого банківського законодавства вклад (депозит) — це грошові кошти в готівковій або безготівковій

формі у валюті України чи в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника на договірних засадах на певний строк зберігання під процент або дохід в іншій формі, що підлягають виплаті вкладнику відповідно до умов договору [1]. Результати аналізу структури зобов'язань вітчизняних банків показали, що найбільшу питому вагу у структурі зобов'язань займають кошти, залучені у фізичних та юридичних осіб, на вкладні (депозитні) рахунки (табл. 1).

Таблиця 1

Структура зобов'язань вітчизняних банків за 2004 – 2006 рр.*

Показник	На 01.01.2005р., тис. грн.	Пит. вага, %	На 01.01.2006р., тис. грн.	Пит. вага, %	На 01.01.2007р., тис. грн.	Пит. вага, %
Кошти банків	20 350 517	17,6	31 998 665	17,0	76 644 665	25,8
Кошти юридичних осіб	45 323 168	39,1	73 510 800	39,0	95 793 690	32,2
Кошти фізичних осіб	45 611 453	39,3	73 583 250	39,1	107 135 297	36,0
Ощадні (депозитні) сертифікати, емітовані банком	477 681	0,4	833 841	0,4	991 466	0,3
Боргові цінні папери, емітовані банком	149 652	0,1	2 020 829	1,1	5 173 118	1,7
Нараховані витрати, що мають бути оплачені	999 253	0,9	1 857 541	1,0	3 056 675	1,0
Інші зобов'язання	3 014 725	2,6	4 622 203	2,5	8 818 268	3,0
Усього зобов'язань	115 926 449	100,0	188 427 129	100,0	297 613 179	100,0

Примітка:

*побудовано за даними Вісника НБУ [2]

Станом на 01.01.2007 р. порівняно з 01.01.2006 р. зобов'язання банків України збільшилися на 57,9% (за відповідний період минулого року — на 62,5%) і на 01.01.2007 р. становили 297 613 млн. грн., у тому числі кошти суб'єктів господарювання — 95 793 млн. грн. (73 510 млн. грн. станом на 01.01.2006 р.), а кошти фізичних осіб — 107 135 млн. грн. (73 583 млн. грн. станом на 01.01.2006 р.).

Збільшення зобов'язань банків протягом звітного року відбулось за рахунок збільшення вкладів фізичних осіб на 33 552 млн. грн., або на 45,6%, коштів суб'єктів господарювання — на 22 283 млн. грн., або на 30,3 %, коштів інших банків — на 44 646 млн. грн., або у 2,4 раза, ощадних (депозитних) сертифікатів, емітованих банком, — на 157,6 млн. грн., або на 18,9%.

Динаміка залучення депозитів банками України наведена в табл. 2.

Таблиця 2

**Динаміка залучення депозитів банками
України (млн. грн.)***

Період (на кінець пері- оду)	У тому числі							
	у національній валюті				в іноземній валюті			
	усього	до за- питання	стро- кові	з них довго- стро- кові	усього	до за- питання	стро- кові	з них довго- стро- кові
1998	5 046	3 203	1 843	280	3 232	1 782	1 451	255
1999	6 830	4 557	2 273	339	5 326	3 033	2 293	334
2000	11 551	8 013	3 537	585	7 188	3 364	3 824	560
2001	17 393	10 394	6 999	2 090	8 281	3 053	5 228	1 461
2002	25 636	13 880	11 756	5 396	12 079	4 033	8 046	3 755
2003	41 794	20 109	21 685	11 776	19 571	5 359	14 212	7 954
2004	52 759	25 765	26 994	17 123	30 200	7 672	22 528	14 400
2005	87 198	40 103	47 096	28 931	45 546	10 247	35 299	22 267
2006	114 033	48 957	65 136	42 970	70 142	13 334	56 807	37 628

Примітка:

*побудовано за даними Бюлетеня НБУ [2]

Банки мають досить прогресивну структуру вкладів населення з точки зору строковості. Станом на 01.01.2007 р. строкові вклади склали 121 299 млн. грн., або 66,1% від загальної суми вкладень (на відповідну дату 2006 р. — 66,2%), а вклади до запитання — 62 129 млн. грн., або 33,9% (33,8%). При цьому спостерігається тенденція до збільшення довгострокових вкладів: протягом 2006 р. порівняно з 2005 р. у національній валюті на — 38,3%, у іноземній — на 69%. Але в загальній сумі залучених депозитів довгострокові вклади станом на 01.01.2005 р. становили 38%, станом на 01.01.2006 р. — 39%, станом на 01.01.2007 р. — 44%.

Населення віддає перевагу вкладам у національній валюті, які складають 53,9% (або 58 880 млн. грн.) від загальної суми вкладів фізичних осіб. Вклади фізичних осіб в іноземній валюті — 50 367 млн. грн., або 46,1%.

Динаміка зобов'язань банків за коштами, залученими на рахунки клієнтів, подана на рис. 1.

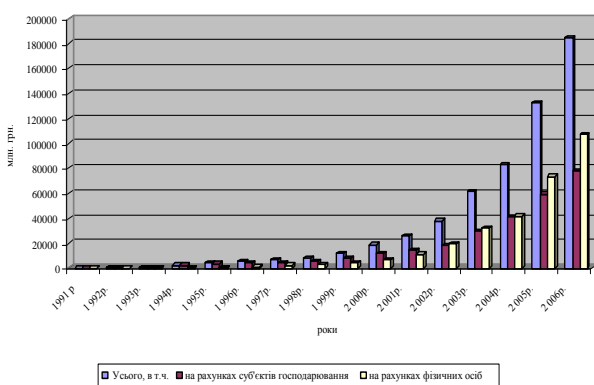


Рис. 1. Динаміка зобов'язань банків за коштами, залученими на рахунки клієнтів, протягом 1991 – 2006 рр. на кінець періоду (побудовано за даними Бюлетеня НБУ [2])

Наведені на рис. 1 дані свідчать, що протягом 2006 року порівняно з 2005 р. зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки клієнтів, збільшилися на 51 491 млн. грн., або на 38,78%. Порівняно з 2004 р. — на 101 275 млн. грн., або у 2,2 раза, порівняно з 2003 р. — на 122 617 млн. грн., або у 2,98 раза. Найбільшу питому вагу у структурі залишків на клієнтських рахунках займають кошти, залучені від фізичних осіб (табл. 3).

При цьому якщо у 2000 р. кошти суб'єктів господарювання перевищували кошти фізичних осіб більш як у 2 рази, то станом на 01.01.2007 р. ситуація протилежно змінилася: кошти фізичних осіб майже в 1,4 раза перевищили кошти суб'єктів господарювання.

Таблиця 3

**Структура зобов'язань банків
за коштами, залученими на рахунки клієнтів,
за суб'єктами***

Показники	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Залишки коштів на рахунках суб'єктів господарювання, млн. грн.	7 837	11 958	14 336	18 413	29 221	41 348	59 542	77 519
Пит. вага, %	64,5	63,8	55,8	48,8	47,4	49,8	44,9	42,1
Залишки коштів на рахунках фізичних осіб, млн. грн.	4 319	6 780	11 338	19 302	32 396	41 611	73 202	106 715
Пит. вага, %	35,5	36,2	44,2	51,2	52,6	50,2	55,1	57,9
Усього, зобов'язання банків за коштами клієнтів	12 156	18 738	25 674	37 715	61 617	82 959	132 745	184 234

Примітка:

*побудовано за даними Вісника НБУ [2]

Протягом 2006 р. залишки на рахунках суб'єктів господарювання порівняно з 2005 р. збільшилися на 17 977 млн. грн., або на 30,2%, порівняно з 2004 р. — на 36 171 млн. грн., або 87,47%, порівняно з 2003 р. — на 48 298 млн. грн., або у 2,7 раза. Залишки на рахунках фізичних осіб збільшилися порівняно з 2005 р. на 33 513 млн. грн., або на 45,78%, порівняно з 2004 р. — на 65 104 млн. грн., або у 2,56 раза, порівняно з 2003 р. — на 74 319 млн. грн., або у 3,3 раза.

З метою управління залученими ресурсами банки розробляють депозитну політику, яка є складовим елементом фінансової стратегії банку і визначає стратегічні пріоритети його роботи на відповідному сегменті ринку пасивних операцій. Предметною областю, в якій реалізуються ці пріоритети, виступає вся сукупність депозитних послуг банку.

З метою визначення попиту на депозитні послуги банки здійснюють сегментацію депозитного ринку (рис. 2).

Стратегічна привабливість ринку депозитних послуг для банків визначається двома факторами. По-перше, високою потенційною ємністю депозитного ринку. Банківські депозити виступають традиційною послугою для юридичних і особливо для фізичних осіб, яка дозволяє надійно розмістити кошти та отримати додатковий дохід у вигляді відсотків. По-друге, активізація діяльності на депозитному ринку забезпечує для банку можливість розширення клієнтської бази та збільшення загальної ресурсної бази для наступного фінансування активних операцій.

Основною метою депозитної політики є забезпечення можливості залучення оптимального (щодо строків і валюти) обсягу фінансових ресурсів на умовах, що гарантують їх наступне рентабельне розміщення [3].

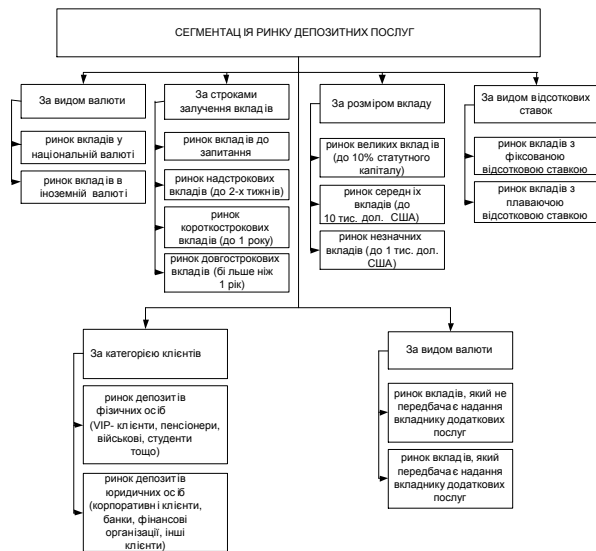


Рис. 2. Критерії сегментації депозитного ринку

Загальні методичні вимоги до депозитної політики формуються з урахуванням загальної фінансової стратегії банку.

По-перше, вона повинна відображати необхідність використання максимально широкої номенклатури прикладних інструментів розширення клієнтської бази. Формування оптимальної депозитної бази банку досягається на підставі врахування двох основних параметрів управління — вартості залучених коштів та їх обсягу. Виходячи з цього, в процесі управління залученими ресурсами банк може використовувати цінові та нецінові методи залучення ресурсів [4].

Сутність цінових методів полягає у використанні відсоткової ставки закладами як головного важеля в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення відсоткової ставки дозволяє залучити додаткові ресурси і, навпаки, у випадку перенасичення ресурсами на фоні обмеження прибутковими напрямками їх розміщення банку доцільно зберегти відсоткові ставки закладами на існуючому рівні або навіть їх знизити.

Нецінові методи управління залученими ресурсами полягають у використанні різноманітних прийомів залучення клієнтів, які прямо не пов'язані зі зміною рівня відсоткових ставок закладами. До таких прийомів належать реклама; поліпшення якості обслуговування клієнтів; розширення спектра депозитних послуг; комплексне обслуговування; додаткові види послуг закладами; розширення філійної мережі тощо.

На цей час в умовах загострення конкурентної боротьби в банківській сфері значна увага приділяється саме неціновим методам управління, оскільки підвищення відсоткових ставок закладами впливає на рівень прибутковості банківської діяльності в цілому. Нецінові методи управління базуються на маркетингових дослідженнях того сектору ринку, який обслуговується банком, вивченні потреб клієнтів та розширенні спектра послуг, які банк пропонує своїм клієнтам. У цілому застосування нецінових методів потребує певних витрат. Виходячи з цього, обираючи метод управління залученими ресурсами, необхідно порівняти витрати, пов'язані з підвищенням відсоткової ставки закладами, та витрати, пов'язані з упрощенням нецінових методів. Тому на практиці ці методи, як правило, застосовуються в комплексі.

По-друге, депозитна політика повинна відображати спеціалізацію конкретного банку, тобто при формуванні асортименту депозитних послуг необхідно враховувати як загальні осядні можливості, так і специфічні потреби певних категорій клієнтів, на обслуговування якої пріоритетно націлена діяльність банку на даному сегменті ринку.

По-третє, депозитна політика повинна відображати принцип пріоритету корпоративних інтересів банку над інтересами окремих напрямків його діяльності або структурних підрозділів. Ця вимога проявляється одночасно за двома напрямками фінансового менеджменту — управління ліквідністю та управління прибутковістю банку. Критерієм ефективності депозитної політики (так само як і діяльності відповідних бізнес-підрозділів) виступає не максимізація ресурсів, що залучаються банком на цьому сегменті ринку, а можливість безпечно й вигідно подальшого їх розміщення. Таким чином, критеріями якості оптимальної структури депозитів виступають пропорції в строках і відсотках їхнього залучення.

По-четверте, депозитна політика має забезпечувати можливість ефективного контролю над співробітниками банку з метою профілактики загроз майновим інтересам клієнтів, що довірили банку свої кошти. Виходячи з цього, важливим аспектом захисту інтересів вкладників виступає інформація про стан і сам факт наявності вкладного рахунку. Відповідно до діючого законодавства така інформація належить до категорії банківської таємниці і підлягає захисту від розголошення.

По-п'яте, політика має бути спрямована на використання сучасних технологій у процесі розробки депозитних послуг, які відповідали б існуючим потребам клієнтів та сприяли збільшенню обсягу залучених ресурсів. Виходячи з того, що основними постачальниками ресурсів для банківської системи є фізичні особи, банки значну увагу приділяють маркетинговим дослідженням депозитного ринку та розробці послуг депозитного характеру, які були б здатні задовольнити попит населення. Так банки пропонують своїм клієнтам вкладні рахунки, які розрізняються за строком, періодичністю нарахування та виплатою відсотків, розміром відсоткової ставки, а також можливістю використання коштів, що зберігаються на вкладних рахунках, для здійснення розрахункових операцій.

В умовах жорсткої конкуренції дедалі більше вітчизняних банків пропонують своїм клієнтам так звані "гібридні" рахунки, кошти яких використовують і для фінансових інвестицій, і для здійснення поточних розрахунків [5]. До рахунків такого типу відносяться pow-рахунки — рахунки, які поєднують у собі принципи зберігання й використання коштів на вкладному рахунку. Для клієнтів pow-рахунки вигідні тим, що вони дозволяють проводити розрахункові операції.

Ще одним перспективним засобом залучення заощаджень населення у банківські вклади є сирепов-рахунки, на які дохід нараховується за плаваючою ставкою. Клієнт має право у будь-який час повністю або частково вилучити нараховані за процентами кошти, а також додати на рахунок будь-яку суму. Так, наприклад, УкрСиббанк пропонує своїм клієнтам послугу відкриття рахунка "Активні гроші", Приватбанк — "Копилка" та ін.

Пріоритетним напрямом діяльності на депозитному ринку для вітчизняних банків є збільшення строковості залучених коштів. Банки, акумулюючи "короткі" та "маленькі" вклади, трансформують їх у "довгі" та "великі" ресурси і передають суб'єктам економіки за допомогою кредитів для фінансування інвестиційної діяльності [6]. Як стимулюючий фактор збільшення строку залучених ресурсів є підвищення довіри населення до банківської системи. З метою підвищення надійності банківської системи та захисту майнових інтересів вкладників було створено систему гарантування депозитів в особі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [7]. Основною метою Фонду є надання певних гарантій вкладникам банків, зокрема фізичним особам, щодо повернення вкладів у разі настання їх недоступності [8]. Протягом останніх років розмір відшкодування вкладів змінився від 500 гривень у 1998 р. до 50 000 гривень на сьогодні (у 1998 р. — 500 грн., 2001 р. — 1 200 грн., 2002 р. — 1 500 грн., 2003 р. — 2 000 грн., 2004 р. — 3 000 грн., 2005 р. — 5 000 грн., 2006 р. — 8 000 грн., 2007 р. — 25 000 грн., 2008 р. — 50 000 грн.).

Також підвищенню довіри до банківської системи сприятиме стабілізація політичної та економічної ситуації в країні, стримування темпів інфляції, підвищення фінансової стійкості вітчизняних банків тощо.

Таким чином, в умовах загострення конкурентної боротьби банки мають значну увагу приділяти розробці депозитної політики, яка б відображала стратегічні пріоритети в процесі формування ресурсної бази. Ефективна депозитна політика має відображати спеціалізацію конкретного банку та передбачати використання широкої номенклатури депозитних послуг, а також застосування сучасних технологій їх розробки, що сприятиме максимальному задоволенню потреб клієнтів і, як наслідок, збільшенню обсягу коштів, залучених на вкладні рахунки. Пріоритетним напрямом діяльності банків на депозитному ринку залишається збільшення строку залучення ресурсів. Виходячи з того, що найбільшу питому вагу у структурі банківських зобов'язань займають кошти фізичних осіб, суттєвим фактором збільшення їх довіри до банківської системи є забезпечення фінансової стійкості та надійності банків, стабілізація політичної й економічної ситуації в країні, підвищення доходів населення тощо. Але ці питання мають вирішуватися на державному рівні.

Література: 1. Постанова НБУ "Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами" №516 від 3.12.2003 р. // <http://www.rada.gov.ua> 2. www.bank.gov.ua 3. Алавердов А. Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке: Учебник. – М.: Маркет ДС, 2007. – 576 с. 4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с. 5. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків // Вісник НБУ. – 2004. — №12. – С. 26 – 28. 6. Вожжов А. П. Природа і механізм трансформації банківських ресурсів // Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора екон. наук. — Суми: УАБС НБУ, 2007. – 38 с. 7. Тігіпко С. Система гарантування вкладів в Україні: сучасний стан та перспективні напрями розвитку // Вісник НБУ. – 2004. — №8. – С. 4 – 5. 8. Закон України "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб" від 20 вересня 2001 р. №2740-3 // <http://www.rada.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції
05.05.2008 р.

УДК 336.71:330.14

Черкашина К. Ф.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Basic methods of division of banks into groups depending on the size of bank capital are considered in the article. On the basis of analysis of existent methods the own algorithm of determination of bank's capitalization level is offered

Ефективна діяльність будь-якої фінансово-кредитної установи залежить від багатьох складових, основними з яких є достатня кількість ресурсів, менеджмент організації, можливість нейтралізації негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища. Конкурентоспроможність кожного окремого банку визначається наявністю у нього такого розміру капіталу,

що дозволить йому здійснювати активні операції, які є основним джерелом прибутку, а також нейтралізувати банківські ризики. Аналіз динаміки зростання розміру банківського капіталу в Україні свідчить про позитивні тенденції, але загальний розмір капіталу усієї банківської системи залишається меншим за розмір капіталу одного великого європейського банку [1–4].

Низька капіталізація банків може призвести до зростання кредитних ставок навіть за удаваної достатньої кількості дешевих грошей на міжбанку. Банки, не маючи можливості залучити великий капітал, а тому обмежені у своїх активних операціях, змушені будуть збільшити прибутковість своїх операцій. Найбільш простий шлях — збільшення відсоткової маржі, що супроводжується зниженням ставок з залучення ресурсів і одночасним зростанням їхньої вартості для позичальників.

Виходячи з цього, Національний банк України вживає заходів щодо підвищення капіталізації вітчизняної банківської системи шляхом затвердження на законодавчому рівні мінімальних вимог до розміру статутного й регулятивного капіталів, а також адекватності як регулятивного, так і основного капіталу. Залежно від цих вимог банки поділяються на групи, до яких застосовуються різноманітні превентивні заходи з боку регулятора з метою запобігання зниження їх конкурентоспроможності [5; 6].

Слід зазначити, що значну увагу проблемі низької капіталізації приділяють вітчизняні науковці та практики. Зокрема, голова НБУ В. С. Стельмах говорить про необхідність збільшення серцевинного капіталу банками України, С. М. Козьменко обґрунтовує доцільність злиттів і поглинань для збільшення концентрації капіталу, І. Лютий та О. Юрчук визначають капіталізацію банківської системи як основний чинник зростання її конкурентоспроможності. Але при цьому слід зазначити, що поділ банків на певні класи залежно лише від нормативних показників не дозволяє дослідити всі аспекти діяльності банку, які впливають на рівень його капіталізації [1 – 3].

Метою даної статті є вивчення існуючих методик поділу банків України на групи залежно від нормативних показників, а також створення власної концепції визначення рівня капіталізації банківської установи.

Як уже зазначалося вище, Національний банк України вживає заходів щодо підвищення рівня капіталізації банківської системи [6]. Набули чинності положення інструкції НБУ (№368 від 28.08.2001 р.), відповідно до яких регулятивний капітал банків повинен складатися: для місцевих (кооперативних) — не менше 1,5 млн. євро, для регіональних банків (що працюють на території однієї області) — не менше 5 млн. євро, для міжрегіональних — не менше 8 млн. євро. Як уже було зазначено, основною найбільш стабільною та стійкою складовою регулятивного капіталу банку є складова капіталу першого рівня, а саме статутний капітал. Тому, говорячи про достатність капіталу, слід приділити увагу саме розміру зазначеного вище показника в Україні. Згідно з офіційними даними, на 01.11.2007 року в Україні діяло 173 банки, розмір статутного капіталу яких становить разом 41 334 млн. грн., при цьому банки залежно від даного показника поділені на чотири групи (табл. 1).

Таблиця 1

Групування банків залежно від розміру статутного капіталу станом на 01.11.2007 року

Група банків	Розмір статутного капіталу, млн. грн.	Кількість банків, шт.	Наявність серцевинного капіталу у даній групі, млн. грн.
1	Понад 100	71	3 940
2	від 50 до 100	52	3 518
3	від 25 до 50	47	1 812
4	від 15 до 25	3	64
Усього	—	173	4 134

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити висновок, що майже третина банків (50 штук) відносяться до третьої та четвертої груп з розміром капіталу меншим від 50 млн. грн., при цьому більше ста банків мають капітал менше 100 млн. грн. відповідно [4 – 6].

Слід зазначити, що існує ще одна методика поділу банків на певні групи залежно від рівня достатності капіталу. Таким чином, для забезпечення реальної капіталізації всі банки України за рівнем достатності капіталу поділяються на:

- добре капіталізовані;
- достатньо капіталізовані;
- недокапіталізовані;
- значно недокапіталізовані;
- критично недокапіталізовані [6].

Добре капіталізованим вважається банк, в якого: розмір регулятивного капіталу відповідає встановленим мінімальним вимогам;

співвідношення регулятивного капіталу банку і його сумарних активів, зважених на відповідні коефіцієнти за ступенем ризику (норматив адекватності регулятивного капіталу H2) перевищує його нормативне значення і становить не менше ніж 17 відсотків;

співвідношення основного капіталу і загальних активів банку (норматив адекватності основного капіталу H3) більше, ніж його нормативне значення, і становить 8 відсотків та більше.

Достатньо капіталізованим вважається банк, в якого: розмір регулятивного капіталу відповідає встановленим мінімальним вимогам;

співвідношення регулятивного капіталу банку і його сумарних активів, зважених на відповідні коефіцієнти за ступенем ризику (норматив адекватності регулятивного капіталу H2), відповідає його нормативному значенню і становить не менше ніж 8 відсотків або наближається до 17 відсотків;

співвідношення основного капіталу і загальних активів банку (норматив адекватності основного капіталу H3) становить не менше ніж 4 відсотки або наближається до 8 відсотків [6].

Недокапіталізованим вважається банк, в якого:

розмір регулятивного капіталу відповідає встановленим мінімальним вимогам;

співвідношення регулятивного капіталу банку і його сумарних активів, зважених на відповідні коефіцієнти за ступенем ризику (норматив адекватності регулятивного капіталу H2), менше, ніж його нормативне значення, але становить не менше ніж 6 відсотків;

співвідношення основного капіталу до загальних активів банку (норматив адекватності основного капіталу H3) менше, ніж його нормативне значення, але становить не менше ніж 3 відсотки або наближається до 4 відсотків.

Значно недокапіталізованим вважається банк, в якого:

розмір регулятивного капіталу менший від встановленого мінімального розміру регулятивного капіталу, але не більше ніж 20 відсотків від установленого мінімального розміру регулятивного капіталу;

відношення регулятивного капіталу банку і його сумарних активів, зважених на відповідні коефіцієнти за ступенем ризику (норматив адекватності регулятивного капіталу H2), менше, ніж його нормативне значення і перебуває в межах від 6 до 2 відсотків;

співвідношення основного капіталу і загальних активів банку (норматив адекватності основного капіталу H3) менше, ніж його нормативне значення і перебуває в межах від 3 до 1,3 відсотка;

обсяг активів з негативною класифікацією (з урахуванням сформованих резервів під активні операції) перебуває в межах від 45 до 60 відсотків регулятивного капіталу банку [6].

Критично недокапіталізованим вважається банк, в якого:

розмір регулятивного капіталу менше встановленого мінімального розміру регулятивного капіталу на суму, що

становить понад 20 відсотків від установленого мінімального розміру регулятивного капіталу;

співвідношення регулятивного капіталу банку і його сумарних активів, зважених на відповідні коефіцієнти за ступенем ризику (норматив адекватності регулятивного капіталу H2), менше, ніж 2 відсотки;

співвідношення основного капіталу і загальних активів банку (норматив адекватності основного капіталу H3) менше ніж 1,3 відсотка;

обсяг активів з негативною класифікацією (з урахуванням сформованих резервів під активні операції) перевищує 60 відсотків від регулятивного капіталу банку [6].

При цьому слід зазначити, що все ж таки більшість комерційних банків дотримуються нормативів, встановлених Національним банком України, але все одно банківська система України залишається слабкою. Це дає підстави вважати банківську систему України "недокапіталізованою". У даній статті пропонується авторська концепція поділу банків України на окремі групи залежно від значення певних показників у динаміці. При цьому до кожної з груп необхідно вживати спеціальних заходів щодо підвищення її капіталізації та конкурентоспроможності взагалі. Методика включає показники, що визначають ризиковість діяльності, диверсифікацію та концентрацію капіталу банку, тому автор пропонує визначення та розгляд наступних показників для визначення капіталізації банку (табл. 2).

Таблиця 2

Методика визначення рівня капіталізації банківської установи

Показник	Характеристика	Розрахунок
1	2	3
1. Дохідність активів	Можливість отримувати прибуток з активів	Чистий прибуток / Активи
2. Дохідність капіталу	Прибуток на власний капітал	Чистий прибуток / Власний капітал
3. Мультиплікатор капіталу	Дозволяє визначити політику банку в галузі фінансування	Активи / Акціонерний капітал
4. Чистий прибуток у розрахунку на одну акцію	Показує, скільки чистого прибутку припадає на одну акцію	Чистий прибуток / Звичайні акції
5. Фінансовий леверидж	Залежність банку від залучених коштів та їх участь в активних операціях	Сукупні зобов'язання / Загальна сума активів
6. Коефіцієнт капіталізації	Визначає питому вагу капіталу в загальній сумі джерел банку	Капітал / Пасиви
7. Коефіцієнт покриття зобов'язань	Показує ступінь покриття залучених та позичених коштів капіталом	Капітал / Зобов'язання
8. Коефіцієнт співвідношення приростів капіталу та активів	Відображає, наскільки зростають активи внаслідок збільшення капіталу	Темпи приросту капіталу / Темпи приросту активів
9. Коефіцієнт залежності від акціонерів	Показує питому вагу акціонерного капіталу в загальному	Акціонерний капітал / Усього капіталу
10. Темпи приросту капіталу	Дозволяє проаналізувати тенденцію щодо темпів зростання капіталу банку	$(K_n - K_{n-1}) / K_{n-1}$ (Капітал банку у звітному році — капітал банку попереднього року) / Капітал банку попереднього року

Закінчення табл. 2

1	2	3
11. Величина економічного капіталу	Здатність покривати основні ризики (кредитний, операційний, ринковий)	Сума капіталу, яку повинен мати банк для покриття своїх ризиків. Вона є функцією ризиковості, мінливості, диверсифікації та концентрації
12. Відкоригована на ризик прибутковість капіталу	Дозволяє зрівноважувати капітал, доходи та ризик	Прибутковість, відкоригована на ризик / Економічний капітал
13. Коефіцієнт нестабільності залучених коштів	Відображає рівень дострокового вилучення залучених коштів	Сума залучених коштів, які було вилучено достроково / Сума залучених коштів

До першої групи показників слід віднести ті, що безпосередньо характеризують рівень капіталізації в банку, а саме: коефіцієнт капіталізації, коефіцієнт покриття зобов'язань та темпи приросту капіталу. Слід зазначити, що позитивними тенденціями зазначених вище показників можна вважати їх зростання. В такому випадку першим етапом запропонованого алгоритму буде наступний (рис. 1).

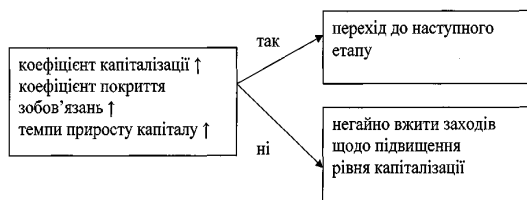


Рис. 1. Перший етап алгоритму щодо визначення рівня капіталізації банку

Таким чином, можна стверджувати, що перший етап є сигналом швидкого реагування, тобто якщо банк має тенденції до зниження показників капіталу, коефіцієнтів капіталізації та покриття зобов'язань капіталом, то йому необхідно якомога швидше вжити заходів щодо підвищення рівня капіталізації.

До другої групи, на думку автора, доцільно віднести показники, які характеризують ефективність використання капіталу, тобто не лише його достатність та кількісне збільшення, як у попередньому етапі, а вже якісну сторону капіталу банку, а саме: дохідність капіталу, мультиплікатор капіталу та чистий прибуток на одну акцію (рис. 2).



Рис. 2. Другий етап алгоритму щодо визначення рівня капіталізації банку

Після визначення якісної характеристики капіталу слід звернути увагу на якість управління активами, оскільки серед функцій капіталу є формування джерел для активних операцій, тому важливим є визначення, яким чином капітал використовується для активних операцій та яка роль у цих процесах належить безпосередньо капіталу. Виходячи з цього, до третьої групи показників автором віднесено дохідність активів, коефіцієнт співвідношення приростів капіталу й активів, величину економічного капіталу та відкориговану на ризик прибутковість капіталу (рис. 3).

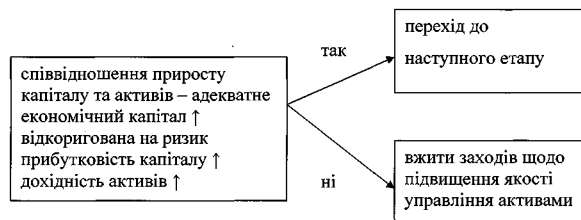


Рис. 3. Третій етап алгоритму щодо визначення рівня капіталізації банку

Після визначення якості активів та участі капіталу в активних операціях банку, на погляд автора, необхідно визначити фінансовий леверидж, коефіцієнт залежності від акціонерів, а також стабільність залученого капіталу. Тому наступним етапом доцільно вважати визначення динаміки зазначених вище показників, а також заходи щодо нейтралізації негативних наслідків (рис. 4).

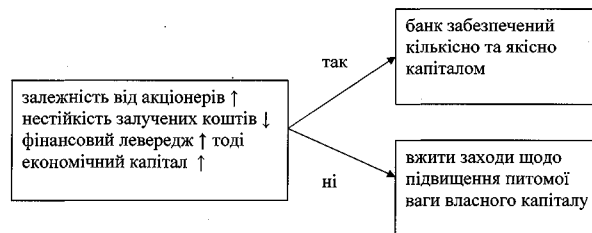


Рис. 4. Четвертий етап алгоритму щодо визначення рівня капіталізації банку

Після використання даного алгоритму, автор вважає за доречне поділити банки на п'ять груп, які характеризують наявність проблем у банку з капіталом кількісно та якісно. В результаті такої діагностики буде виділено п'ять основних груп банків 1, 2, 3, 4, 5, відповідно банки, що належать до першої групи є найбільш надійними, оскільки їх капітал відповідає вимогам кількості та якості:

- 1 — група найбільш надійних банків;
- 2 — група банків, які мають проблеми з власним капіталом;
- 3 — група банків, яким слід вжити заходів щодо поліпшення якості управління активами;
- 4 — група банків, яким слід вжити заходів щодо підвищення ефективності використання капіталу;
- 5 — група банків, яким негайно необхідно вжити заходів щодо підвищення рівня капіталізації.

Таким чином, слід зазначити, належність банку до певної групи дає достатню кількість інформації щодо діяльності банку в цілому, у той час коли прийнята методика поділу банків на групи в Україні за розмірами нормативних показників характеризує лише кількісний аспект одного з показників діяльності банку. Слід наголосити, що ефективна діяльність будь-якого економічного суб'єкта характеризується, в першу чергу, не кількісними показниками, а безпосередньо якісними, такими, як прибутковість, рентабельність вкладених ресурсів, а також можливість отримувати конкурентні переваги в умовах високої конкуренції. Доречним заува-

женням є те, що всі показники слід розглядати в динаміці, для цього потрібно розрахувати показники, які запропоновані в методиці за всі роки діяльності банку, це дасть змогу отримати більш чітке уявлення про становище банку, а також про його перспективи. Значна інформативність буде забезпечена завдяки розгляду взаємозв'язку показників, тобто в разі збільшення, наприклад, фінансового левериджу повинен збільшуватися і розмір економічного капіталу, також адекватними повинні бути темпи зростання капіталу та активів.

Література: 1. Финансовые аспекты слияний и поглощений банков / С. Н. Козьменко, В. В. Колдовский, С. А. Горина // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 4. — Суми: Ініціатива, 2007. — С. 13 – 22. 2. Стельмах В. С. Кредитна система України та банківські технології: Навчальний посібник: У 3 кн. / В. С. Стельмах, А. В. Шаповалов, В. Л. Кротюк / За заг. ред. докт. екон. наук, проф. І. В. Сала. — Львів: ЛБІ НБУ, 2002. — 578 с. 3. Лютий І. Конкуреноспроможність банків в умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник НБУ. — 2006. — №11. — С. 18 – 25. 4. Основні показники діяльності банків України на 1 грудня 2007 року // Вісник НБУ. — 2008. — №1. — С. 35. 5. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. // <http://www.rada.kiev.ua> 6. Інструкція Національного банку України "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні" від 28.08.2001 р. №368 // <http://www.rada.kiev.ua> 7. Amendment to the Capital Accord to Incorporate Market Risks. Basee Committee on Banking Supervision // www.bis.org 8. Europeans infiltrate ranks of world's biggest banks. Bank Atlas // Euromoney. — 2001. — June. — P. 140 – 170. 9. Honohan P. Perverse Effects of a Ratings-related Capital Adequacy System // World Bank Journal. — 2000. — May. — P. 28 – 56. 10. The New Capital Adequacy Accord, Basel // BIS. — 2001. — January. — P. 1 – 35.

*Стаття надійшла до редакції
05.05.2008 р.*

УДК 336.7(477)

**Колесніченко В. Ф.
Омельченко О. І.**

РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

The article deals with the trends of banking system development, peculiarities of the foreign capital investment and its influence on the financial stability of banking sector in Ukraine.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економічної системи, розвиток фінансового та банківського секторів обумовлює ефективність національної економіки. Україна сьогодні починає активно залучатися до процесу інтеграції фінансового капіталу. На даному етапі спостерігається позитивна макроекономічна динаміка, але мають місце слабкості фінансових ринків і недосконалість банківського сектору

економіки. Оскільки економічна спрямованість України передбачає створення та функціонування стабільного, ефективного, ліквідного та конкурентного середовища, то дослідження проблем конкурентоспроможності банківської сфери, як однієї з основних сфер діяльності фінансових інститутів, є доцільним та актуальним.

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Водночас слід зважати на низку фінансових ризиків, пов'язаних зі швидким зростанням частки іноземного банківського капіталу. Вони можуть призвести до втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливого посилення нестабільності, несподіваних коливань ліквідності банків, імовірного відтоку фінансових ресурсів.

Залучення іноземного капіталу і фінансових технологій необхідне для розширення можливостей фінансового маневрування при обмеженості внутрішніх ресурсів, що дає змогу реструктуризувати економіку країни. Узгоджені думки щодо визнання доцільності залучення іноземних ресурсів стають суперечливими, коли йдеться про умови їх надходження та використання.

Якщо надходження іноземного банківського капіталу регулюється та контролюється належним чином, структура банківської системи поліпшується, вітчизняні банки отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фондові ринки, зростає ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики. Таким чином, в Україні під впливом іноземного капіталу можна очікувати створення якісно нового фінансово-економічного середовища, виникнення нових можливостей. Але необхідно враховувати можливі проблеми, а саме: структурні ризики, загострення проблем політичного, соціального та економічного характеру, втрату економічного суверенітету та загрозу економічній безпеці країни.

Усе це зумовлює актуальність дослідження впливу іноземного капіталу на роботу банківської системи України. Вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг має підпорядковуватися стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України [1].

Незважаючи на численні розробки (О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Пересада, А. Мороз, Л. Примостка, В. Гриньова, В. Ющенко, В. Корнєєв, Н. Шелудько) в межах проблематики конкурентоспроможності вітчизняних фінансових структур в умовах експансії іноземного капіталу, невіршеними залишаються питання співвідношення між вітчизняними й іноземними фінансовими інститутами, питання преференції іноземним структурам, питання впливу присутності іноземного капіталу на економічну безпеку країни [2 – 4].

Сьогодні висловлюються різні, навіть полярні думки щодо необхідності присутності іноземного капіталу в статутному фондї банків і доцільності квотування його частки в структурі банківських активів.

Зокрема, В. Геєць дає оцінку позитивним і негативним наслідкам впливу іноземного капіталу для банківської системи України [5]; О. Барановський наводить результати порівняння аналізу умов функціонування іноземного капіталу в банківських системах України, Росії та Білорусі [6]; О. Сугоняно з критичних позицій оцінює можливості подальшого розширення частки іноземних інвесторів у вітчизняній банківській системі [1].

У світовій практиці є приклади як позитивного (передача новітніх технологій, створення робочих місць, розвиток експортного потенціалу країни), так і негативного (односторонній розвиток економіки, створення сировинних додатків для країни-інвестора, інтенсивне використання робочої сили за низької оплати праці), досвіду залучення іноземних інвестицій [1].

З огляду на зазначене вище, метою даного дослідження є аналіз позитивних і негативних наслідків присутності іноземного капіталу та його вплив на конкурентоспроможність банківського сектору країни.

Українська банківська система перебуває у процесі активного становлення. Про це свідчить той факт, що за останні 5 років вона є одним із лідерів серед систем інших країн за темпами приросту банківських активів (приблизно до 40% на рік). Збільшення відбувається переважно за рахунок нарощування кредитної активності банків. Загальна сума виданих ними кредитів збільшилася майже у два рази (49,9%) [7]. Такі тенденції відображають зростаючу роль банків у розвитку національної економіки [4]. Але незаперечливим є той факт, що справжньої конкурентоспроможності банківського сектору України на світовому ринку ще немає [2]. Цю ж тезу можна віднести й до регіональної конкуренції, оскільки практично вся вагома частка української банківської системи, включаючи усі її надбаня і переваги, розташована у Київській області, а у Львівській, Одеській, Харківській і Чернігівській областях їх кількість залишилася незмінною, в інших — навпаки, поступово скорочується, хоча їх статутний капітал поступово зростає. Тобто Київ та Київська область займають передову позицію. Дніпропетровську, Донецьку, Харківську, Одеську, Запорізьку, Львівську, Полтавську області та АР Крим можна віднести до групи середньої концентрації; Луганську, Миколаївську, Черкаську, Волинську, Чернігівську, Херсонську, Сумську, Вінницьку області – до групи незначної концентрації, а Житомирську, Хмельницьку, Рівненську, Закарпатську, Кіровоградську, Тернопільську, Чернівецьку області – лише до групи низької концентрації. Це свідчить не про погіршення стану банківської системи у регіонах, а про те, що банки розширюють кількість своїх філій, а самі переводяться до м. Київ, що й зумовлює проблему відсутності як регіональної конкуренції, так і регіональної конкурентоспроможності [2].

Поглянемо, яку роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє присутність іноземного банківського капіталу в Україні.

Рівень конкурентоспроможності українських банків на сьогодні досить низький. Значні політичні ризики та нестабільність в економічному середовищі стримували прихід транснаціональних банків в Україну. Але поступово ситуація змінюється на краще, тому збереження балансу іноземного й вітчизняного капіталів на фінансовому ринку потребує активних дій з боку держави. Головним напрямком роботи у цій сфері є розробка стратегії щодо іноземних банків.

Протягом останніх років банківський сектор суттєво змінився, передусім структурно – приплив іноземного капіталу значною мірою скоригував стратегії розвитку місцевих банків. Останні змушені трансформуватися – змінювати наявні організаційні структури на досконаліші, розширювати спектр послуг, проводити ребрендинг – і зрештою ставати привабливішими та відкритішими для клієнтів, тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність [8].

Вітчизняна банківська система переживає процес присорення інтеграції шляхом розширення присутності в ній іноземного капіталу (таблиця) [6; 8; 9].

Іноземні банки активізували свої зусилля на фінансовому ринку України, починаючи з 2005 року. Значний інтерес для них становить роздрібний сегмент із доходами населення, що зростають, і нереалізованими потребами в кредитуванні. Проте даний сектор освоюють і вітчизняні банки та кредитні спілки. Це свідчить про те, що іноземні банки приділяють велику увагу проблемі диверсифікованості активів, і, як наслідок, їх збалансованості [8].

Одним із основних аспектів при дослідженні конкурентоспроможності і стабільності банківського сектору України є збереження диверсифікованості представлення капіталу за країною походження і, як наслідок, активів.

Банки з іноземним капіталом в Україні

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кількість банків за реєстром	195	189	182	179	182	186	193	198
Кількість банків, які мають ліцензію НБУ та надають звітність	154	153	157	157	160	165	170	175
Банки з іноземним капіталом								
Кількість банків	31	21	20	19	19	23	35	47
У тому числі зі 100% іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9	13	17
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі діючих банків, %	13,3	12,5	13,7	14,2	13,2	22,4	27,6	35

До банківського сектору України наразі прийшли такі потужні гравці, як австрійський "Raiffeisen", італійський "Unicredit", французькі банківські групи ("BNP Paribas", "Societe Generale" та "Calyon"), шведський SEB, угорський OTP, польський PKO. Тому можна зробити висновок про достатній ступінь диверсифікованості банківського сектору України за країною походження капіталу, що підтримує здорову конкуренцію серед банків [8].

Останнім часом з'явилися нові аргументи на користь участі іноземних банків у розбудові банківського сектору в країнах із перехідною економікою, що пояснюється тенденціями консолідації банків, яка привела до виникнення кількох потужних транснаціональних банківських установ, що домінують на міжнародному ринку банківських послуг і мають суттєві конкурентні переваги. Регіональні банки в країнах, що розвиваються, як правило, не мають ресурсів, достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своїх країн, і не здатні надавати своїм клієнтам певні види послуг на високому рівні. Тому вони змушені створювати альянси з транснаціональними банками [8].

Дослідження матеріалів круглого столу (кінець 2006 року) дозволяють зробити такі висновки щодо тенденцій функціонування банківської системи України під впливом іноземного капіталу [1]:

зростання обсягів статутного капіталу банків із іноземним капіталом супроводжується зростанням обсягів статутного капіталу всіх діючих банків;

збільшується кількість банків зі 100% іноземним капіталом;

зростає вартість цінних паперів у портфелі банків на продаж та інвестиції;

підвищення обсягів статутного капіталу банків з іноземним капіталом супроводжується зростанням практично всіх показників кредитування економіки України;

збільшення обсягів депозитів в іноземній валюті;

зниження вартості портфеля пайової участі банків;

перерозподіл кредитів на користь кредитів в іноземній валюті;

зростання частки депозитів в іноземній валюті та частки строкових депозитів.

Звернемо увагу на досвід залучення іноземного капіталу в банківські системи країн Центральної та Східної Європи. За словами В. Рисіна [1], основними причинами розширення діяльності банків економічно розвинутих країн є: зростання міжнародних торговельних оборотів, збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій, глобалізація фінансових ринків, просування банків на менш розвинутих ринках, злиття транснаціональних і регіональних банків з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

Основними характеристиками банківського сектору країн Центральної та Східної Європи можна назвати такі: домінування банків з іноземним капіталом на ринку банківських послуг, поступовий рух від представництва до безфіліяного банку, посилення концентрації у банківському секторі і поява надпотужних банківських груп, лібералізація фінансових систем та адаптація банківського законодавства до вимог ЄС, ліквідація бар'єрів.

Аналізуючи досвід 80 країн, С. Классенс зазначає, що присутність іноземних банків у країнах з перехідною економікою призводить до зменшення дохідності та маржі місцевих банків, таким чином збільшуючи ефективність і конкурентоспроможність банківської системи приймаючої країни [8].

Таким чином, проведений аналіз та дослідження різних точок зору вчених-економістів [1 – 9] щодо присутності іноземного капіталу на вітчизняному ринку банківських ресурсів дозволили виділити такі основні позитивні та негативні наслідки впливу іноземного капіталу на конкурентоспроможність банківської системи України (рисунк).

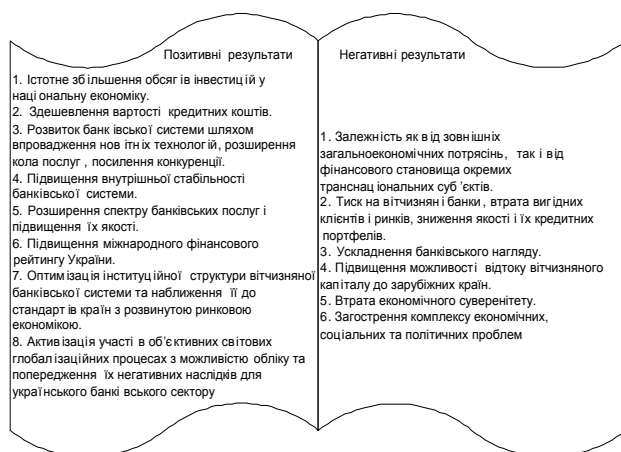


Рис. Результати присутності іноземного капіталу в банківському секторі економіки

Аналітики стверджують, що в найближчій перспективі іноземна присутність у вітчизняній банківській системі збільшуватиметься. Тож з метою підвищення рівня конкурентоспроможності необхідно реалізувати перелік завдань з метою оптимального використання інтеграційних процесів і пов'язаного з цим припливу іноземного капіталу: вдосконалення організаційної структури банківського ринку, збереження української складової в капіталі банківської системи, стимулю-

вання розвитку економіки шляхом зниження рівня кредитних ставок, збереження фінансової стабільності в країні, підвищення привабливості для іноземних інвесторів.

Отже, співвідношення позитивних і негативних моментів від зазначених вище тенденцій говорить на користь присутності іноземного капіталу в банківському секторі країни. Дискусійним є лише ступінь цієї присутності, котрий залежить від форми, яку оберуть іноземні банки при входженні на банківський ринок України (відкриття нових банків; купівля і розвиток існуючих місцевих банків; поглинання власного дочірнього банку тощо).

Світовий досвід показує, що, як правило, плюси та мінуси вливання іноземного капіталу до внутрішніх банківських систем є збалансованими за умови продовження активної діяльності вітчизняних банків та збереження за ними значної частки банківської системи країни. І вирішального значення набуває поняття конкурентоспроможності місцевих банків – як можливості успішно боротися за місце на ринку, реалізуючи власні конкурентні переваги та враховуючи переваги іноземних банківських груп.

На думку автора, присутність іноземного капіталу в банківському секторі України є позитивним моментом, який необхідно ефективно використати для вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку: підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи та зміцненню грошово-кредитної політики України.

Підсумовуючи викладене вище, слід підкреслити такі моменти. Розширення присутності банків з іноземним капіталом на українському банківському ринку сприятиме подальшому впровадженню сучасних банківських технологій; міжнародному досвіду ведення банківської справи; високому рівню обслуговування клієнтів; якісних послуг, комплексного підходу до обслуговування клієнтів; впровадженню принципів корпоративного управління в банківську практику.

Присутність їх прискорює розвиток банківської системи внаслідок посилення міжбанківської конкуренції, сприяє вирішенню проблем капіталізації місцевих банків. Активізація процесів інтеграції, яка спостерігається в Європі, обов'язково торкнеться і України. Пожвавлення роботи іноземних банків на вітчизняному банківському ринку можна очікувати після приведення внутрішнього законодавства до європейських правил. Основним вектором у реформуванні законодавства має стати стимулювання припливу іноземного капіталу в Україну, але із врахуванням національних інтересів.

Література: 1. Кузнєцова А. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи / А. Кузнєцова, О. Другов, В. Рисін // Вісник НБУ. – 2007. — №01. – С. 24–27. 2. Кириченко М. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. — №6. – С. 9–15. 3. Корнєєв В. Конкурентоспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг // Вісник НБУ. — 2007. — №11. – С. 14–17. 4. Шелудько Н. Кредитна експансія та стійкість банківського сектору в Україні // Фінанси України. – 2007. — №10. – С. 148–156. 5. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України // Дзеркало тижня. — 2006. — №26 // <http://www.dt.ua/2000/2040/53895>. 6. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі // Вісник НБУ. — 2007. — №09. – С. 12 – 20. 7. Д'яконова І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків // Вісник НБУ. — 2008. — №2. – С. 26 – 31. 8. Шаповалов А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України // Вісник НБУ. — 2008. — №4. – С. 2 – 7. 9. Смовженко Т. Управління процесом зростання участі іноземних інвесторів у роботі банківської системи України / Т. Смовженко, О. Другов // Вісник НБУ. — 2008. — №01. – С. 16 – 19.

Стаття надійшла до редакції
26.05.2008 р.

*Когда наука достигает какой-либо вершины,
с нее открывается обширная перспектива
дальнейшего пути.*

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 336.761

Дубовик А. О.

ВИКОРИСТАННЯ ІНДИКАТОРІВ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В ОЦІНЦІ БІЗНЕСУ

In this article fundamental indicators of Ukrainian stock market are determined by dates of PFTS stock exchanges, the industry's structure of stock exchange list is constructed and most represented industries are analyzed according to the identified indicators. An algorithm of choice of comparable objects and forecasting of industry's market indicators in business valuation within comparative approaches methods are grounded.

Із затвердженням Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, ухваленій Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р. №911-р [1], виникає необхідність переорієнтації методів оцінки вартості бізнесу, що практично застосовуються в Україні, на Міжнародні стандарти оцінки бізнесу. За таких умов зростає актуальність оцінки підприємств, які прагнуть вийти на міжнародні ринки капіталу. Подібна оцінка потрібна для ведення бізнесу, спрямованого на створення вартості, при утворенні спільних підприємств, здійсненні злиття та поглинання у випадку реорганізації.

Питанням оцінки вартості бізнесу та використанню її результатів для управління діяльністю підприємства присвячені фундаментальні роботи відомих як вітчизняних та російських – В. М. Рутгайзер, Я. І. Маркус, В. В. Царев, А. А. Кантарович, С. В. Валдайцев, А. Н. Чиркин, так і зарубіжних економістів – А. Дамадоран [2], Дж. Фішмен, Ш. Тратт, К. Гриффіт, К. Уілсон, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін [3], Шеннон П. Пратт, Т. Л. Уст, Д. Д. Джонс, А. Грегори.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з даної теми показав, що на сучасному етапі розвитку оцінки бізнесу в Україні методами порівняльного підходу (компаній-аналогів) відсутній чіткий алгоритм вибору подібних підприємств до об'єкта оцінки та прогнозування ринкових індикаторів галузі.

Метою проведених досліджень є визначення основних індикаторів ринку цінних паперів України та розробка алгоритму вибору об'єктів-аналогів при оцінці бізнесу методами порівняльного підходу.

Досягнення поставленої мети визначило необхідність вирішення наступних завдань:

побудувати галузеву структуру ринку корпоративних цінних паперів за даними фондової біржі першої фондової торговельної системи (ПФТС);

визначити основні індикатори ринку цінних паперів України; проаналізувати найбільш представлені галузі відповідно до визначених ринкових індикаторів;

з метою обґрунтованого вибору об'єктів-аналогів при оцінці бізнесу провести розрахунок таксономічного показника рівня розвитку підприємств на прикладі галузі фінансових послуг;

для можливості прогнозування зміни ринкових індикаторів у майбутньому визначити репрезентанта галузі;

надати практичні рекомендації щодо використання індикаторів ринку цінних паперів в оцінці бізнесу методами порівняльного підходу.

Для вирішення зазначених завдань були використані методи багатовимірного статистичного аналізу (при визначенні рангу об'єктів-аналогів), методи звуження інформаційного простору (виділення репрезентанта) та методи прогнозування.

Розвиток цивілізованого інвестиційного процесу в економіці України, подальше проведення ринкових реформ неможливі без створення ефективно працюючого фондового ринку, який має забезпечувати реалізацію національних інтересів України та сприяти зміцненню її економічного суверенітету [2].

На сучасному етапі розвитку фондового ринку України найбільш впливовим та значущим (за часткою виконуваних ринкових угод) учасником є фондова біржа ПФТС. У табл. 1 подано галузеву структуру біржового списку ПФТС [4].

Таблиця 1

Галузева структура біржового списку ПФТС

№ з/п	Галузь	Кількість емітентів, шт.	Кількість емітентів, %
1	Нафта та газ	7	2,09
2	Основні матеріали	61	18,21
3	Промисловість	94	28,06
4	Споживчі товари	52	15,52
5	Охорона здоров'я	4	1,19
6	Споживчі послуги	19	5,67
7	Телекомунікації	1	0,3
8	Підприємства комунальних послуг	45	13,43
9	Фінансові інститути	38	11,34
10	Технології	1	0,3
11	Різне	13	3,88
	Усього	335	100

Загальна кількість акціонерних товариств, акції яких продаються на біржі на ПФТС, – 335 (табл. 1). Найбільшу питому вагу займають промислові підприємства (28,06%, 94 суб'єкти господарювання), основне матеріальне виробництво

(18,21%, що відповідає 61 учаснику ринку), підприємства ринку споживчих товарів (15,52%, 52 учасники ринку), підприємства комунальних послуг або енергетика (13,43%, 45 учасників ринку), фінансові інститути (11,34%, 38 учасників).

Найменшу питому вагу мають телекомунікаційна галузь та технологічні підприємства, вони представлені лише по одному підприємству, що відповідає по 0,3% від загальної кількості підприємств, які входять до біржового списку ПФТС.

Необхідно зазначити, що для багатьох зареєстрованих емітентів, кількість яких за галузями надана в табл. 1, характерна відсутність торговельної інформації, що свідчить про недостатню активну торгівлю їх корпоративними цінними паперами на біржі.

Використовуючи дані фондової біржі ПФТС, можна отримати наступний перелік інформації щодо конкретного цінного папера, зокрема акцій підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Характеристика індикаторів ринку цінних паперів (за даними ПФТС)

Аналіз індикаторів ринку цінних паперів України було проведено для найбільш представлених галузей (основні матеріали, промисловість, споживчі товари, споживчі послуги, підприємства комунальних послуг, фінансові інститути) за наступними індикаторами:

- рівень лістингу;
- величина статутного фонду;
- ринкова капіталізація акціонерного товариства;
- середній попит щодо купівлі-продажу цінного папера;
- середня пропозиція щодо купівлі-продажу цінного папера;
- обсяг торгів за попередній місяць;
- середньозважена ціна акції за поточний місяць;
- співвідношення мінімальної та максимальної ціни акції за попередній місяць;

- зміна ціни акції до попереднього року;
- кількість угод за попередній рік.

Емітенти, торговельна інформація про цінні папери яких відсутня на початок квітня 2008 року, були виключені зі списку аналізованих.

Для індикаторів "ринкова капіталізація акціонерного товариства" та "кількість угод за попередній рік" був визначений розподіл частот за галузями. Нижче у табл. 2 подана зведена інформація щодо результатів проведеного аналізу індикатора фондового ринку "величина ринкової капіталізації" за галузями.

Аналізуючи результати табл. 2, можна сказати, що серед підприємств конкретної галузі, які зареєстровані в біржовому списку (табл. 1), інформація щодо укладених угод купівлі-продажу пакетів акцій на початок квітня 2008 року є лише по 40 підприємствах для основних матеріалів, 37 – для промисловості, 17 – для споживчих товарів, 4 – для споживчих послуг, 35 – для енергетики та 17 – для галузі фінансових інститутів.

Таблиця 2

Зведена інформація результатів аналізу ринкової капіталізації за галузями

Галузь	Загальна кількість емітентів, за якими є торговельна інформація	Мінімальна ринкова капіталізація, млн. грн.	Максимальна ринкова капіталізація, млн. грн.	Коефіцієнт варіації за величиною ринкової капіталізації, %	Інтервал величини ринкової капіталізації з найбільшою частотою, млн. грн.	Кількість емітентів інтервалу
Основні матеріали	40	68,33	73 524,10	1,90	0-11 619	34
Промисловість	37	23,79	5 879,27	1,42	0-943	24
Споживчі товари	17	12,46	6 086,82	1,69	0-1 194	15
Споживчі послуги	4	456,21	4 156,05	0,70	1 233-2 467	2
Комунальні послуги (енергетика)	35	8,46	11 770,76	1,18	0-1 919	24
Фінансові інститути	17	22,64	17 982,99	1,65	0-3 530	14

Коефіцієнт варіації для індикатора "величина ринкової капіталізації підприємства" занадто високий, що не дозволяє використовувати дану інформацію для оцінки бізнесу без попередньої обробки.

У результаті проведених розрахунків можна стверджувати, що кожна з шести аналізованих галузей має експоненційний розподіл за даними індикаторами, що дає можливість припустити наявність універсального характеру розподілу для всього ринку капіталу.

Основним етапом оцінки бізнесу методами порівняльного підходу (метод компаній-аналогів і метод ринкових угод) є вибір подібних підприємств до об'єкта оцінки та розрахунок ринкових мультиплікаторів за обраними підприємствами-аналогами [2; 3; 5]. Оскільки, як було сказано вище, величина аналізованих індикаторів фондового ринку має достатньо суттєве розсіювання та високий показник варіації, необхідно звизити список потенційно можливих аналогів до підприємств, більш подібних за обраними факторами аналізу до об'єкта оцінки.

Одним із способів виконання даної задачі є визначення рангу об'єкта оцінки (якщо його корпоративні цінні папери торгуються на біржі) та кожного емітента відповідної галузі за допомогою розрахунку таксономічного показника рівня розвитку [6].

Для цього було виконано стандартизацію вихідних даних за кожною з галузей, оскільки використовувані в аналізі індикатори є неоднорідними, мають різні одиниці вимірювання; виділення серед аналізованих індикаторів стимуляторів і дестимуляторів (у даному випадку дестимулятором буде тільки співвідношення мінімальної та максимальної ціни акції за попередній місяць, оскільки різке коливання ціни акцій упродовж короткого періоду збільшує ризик невизначеності інвестора); розрахунок еталонної точки (вибір максимальних значень для індикаторів-стимуляторів та мінімальних – для дестимуляторів серед списку емітентів конкретної галузі); визначено евклідову відстань між окремими точками, що характеризують об'єкти аналізу, та еталонною точкою; проведено розрахунок таксономічного показника рівня розвитку [6; 7].

Чим ближче значення таксономічного показника до 1, тим більш високий рівень розвитку має емітент.

Результати проведення ранжування цінних паперів подані на прикладі галузі фінансових послуг (табл. 3).

Таблиця 3

Ранжування підприємств-емітентів галузі фінансових послуг

Рівень розвитку за рангом	Назва емітента	Ранг
1	Райффайзен Банк Аваль	0,4308467
2	Кредобанк	0,3521159
3	Укрсоцбанк	0,3308271
4	Укрінбанк	0,2614697
5	Родовід Банк	0,2294068
6	КБ "Надра"	0,1876271
7	НАСК "Оранта"	0,1867527
8	АКБ "Ф орум"	0,1769668
9	Укргазбанк	0,1499787
10	Акціонерний банк Південний	0,1485279
11	СК "Універсальна"	0,1385656
12	Мегабанк	0,1212981
13	Інвестбудсервіс	0,1138469
14	Аріал	0,1112886
15	Укркомунбанк	0,1057035
16	АКБ "Європейський"	0,1054089
17	Інтербанк	0,1021554

Як видно з табл. 3, перше місце серед емітентів галузі фінансових послуг займає Райффайзен Банк Аваль, останнє місце за рівнем розвитку посів Інтербанк.

Для полегшення наочного сприйняття розподілу емітентів галузі фінансових послуг за рангом був побудований інтервальний ряд та визначені частоти кожного інтервалу (рис. 2).

За результатами побудованої діаграми частот можна сказати, що найбільшу кількість можливих аналогів матиме об'єкт оцінки з рівнем розвитку, що відповідає рангу в діапазоні 0,06561 – 0,12921 та 0,12921 – 0,19382 (рис. 2).

Важливим етапом оцінки бізнесу є прогнозування зміни ринкових індикаторів цінних паперів у майбутньому за конкретним підприємствам та в цілому за галуззю (якщо корпоративні цінні папери об'єкта оцінки не входять до біржового списку або за ними відсутня торговельна інформація) [2; 3; 5].

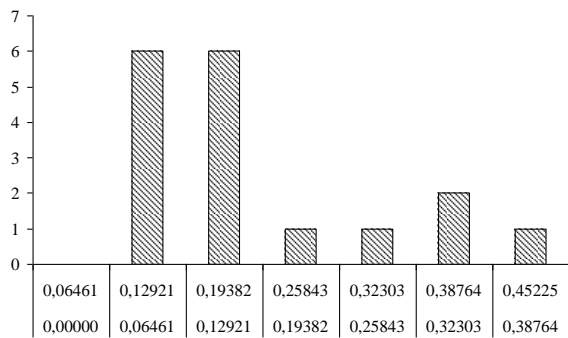


Рис. 2. Розподіл частот емітентів галузі фінансових послуг за рангом (таксономічним показником рівня розвитку)

Для можливості прогнозування напрямків розвитку конкретної галузі в майбутньому необхідно виділити серед списку емітентів репрезентанта – підприємство, яке найбільш повно відображає тенденції, властиві конкретній галузі.

Для цього було побудовано матрицю відстаней між емітентами галузі фінансових послуг та розраховано суми відстаней для кожного емітента. Підприємству-репрезентанту відповідає мінімальне значення суми відстаней до інших представників галузі [8]. За результатами розрахунків на прикладі галузі фінансових послуг було визначено, що репрезентантом галузі є АКБ "Ф орум".

Тому можна вважати, що тенденції зміни ринкових індикаторів цінних паперів визначеного репрезентанта в майбутньому будуть відповідати загальній картині конкретної галузі, що дозволить спрогнозувати можливі сценарії розвитку об'єкта оцінки.

Таким чином, проведення оцінки вартості бізнесу на основі індикаторів ринку цінних паперів підвищить інформативність результатів оцінки як для іноземних, так і для вітчизняних інвесторів, які прагнуть вийти на міжнародні ринки капіталу.

Література: 1. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні" від 24 жовтня 2007 р. №911-р. // http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=86024&cat_id=830 18. 2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с. 3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин; [Пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 576 с. 4. Торговельна інформація фондової біржі ПФТС" // <http://www.pfts.com/uk/listpfts/?class=1&listing=1230&indID=nothing&x=32&y=4>. 5. Постанова Кабінету Міністрів України. Національний стандарт №3 "Оцінка цілісних майнових комплексів" №3597 від 28.12.2006." // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1655-2006-%EF>. 6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. – М.: Статистика, 1980. – 152 с. 7. Сивец С. А. Статистические методы в оценке недвижимости и бизнеса. – Запорожье: Б. и., 2001. – 320 с. 8. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования. – М.: Статистика, 1979. – 420 с. 9. Інформаційно-аналітичні матеріали про підсумки роботи Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку та розвиток фондового ринку за 2007 рік // <http://www.ssmc.gov.ua/10/19/>

Стаття надійшла до редакції 20.05.2008 р.

УДК 004.78:658.152

**Гринев А. В.
Мощенко В. В.**

**ПРИМЕНЕНИЕ OLAP И DATA MINING
ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ВЫБОРА
ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕКТА
ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

The application of OLAP and Data Mining technologies to investment data analyses is shown. Test cluster analysis of securities from different investment portfolio is performed. The age of Microsoft Excel for extracting all the necessary data from OLAP database is shown.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия нередко сталкиваются с проблемой выгодного инвестирования временно свободных денежных средств. С одной стороны, свободные денежные средства, находящиеся на расчетном счете, приносят определенный процент, однако этот процент не всегда является той максимальной отдачей, которую можно получить от вложения денег. Использовать сво-

бодные средства для вложения в реальные инвестиции не всегда бывает удобным для предприятия. Приобретенные машины, здания и оборудование могут оказаться лишними и невостребованными, следовательно, такие инвестиции весьма сомнительны. Приобретение ценных бумаг, валют с дальнейшей перепродажей их по более высокой цене является более привлекательным объектом вложения свободных средств.

В литературе под финансовыми инвестициями понимают вложения в ценные бумаги (акции, облигации, векселя и т. п.), выпущенные государством и частными компаниями, размещенные на депозитных счетах банков и других финансовых учреждений. Объектом инвестирования являются ценные бумаги, которые представляют собой законодательно закрепленное право владельца на получение в будущем дохода при определенных условиях [1; 2].

Под доходностью ценной бумаги в общем случае понимают разность между ее стоимостью на конец периода и на начало периода, отнесенное к начальной стоимости:

$$\text{Доходность} = \frac{C_k - C_n}{C_n} \times 100\%, \quad (1)$$

где C_k – стоимость на конец периода;
 C_n – стоимость на начало периода.

Стоимость на конец периода включает не только стоимость реализации, но и доходы по данной ценной бумаге (дивиденды) [2].

Инвестор, как правило, не приобретает ценные бумаги только одного эмитента или вида. Основной задачей, с которой сталкивается финансовый инвестор, является выбор оптимального портфеля ценных бумаг. Под портфелем ценных бумаг в литературе понимают все ценные бумаги, которыми располагает инвестор. Портфель состоит из секций: облигационной, обычных акций и др. Состав портфеля зависит от целей инвестора и его характера (консервативный, агрессивный и т. д.). Портфель считается сбалансированным, если составлен таким образом, что инвестор получает оптимальное сочетание безопасности, доходности, роста капитала и ликвидности. Для выбора оптимального портфеля используются различные статистические методы.

Традиционная математическая статистика, долгое время оставшаяся основным инструментом анализа данных, равно как и средства оперативной аналитической обработки данных (online analytical processing, OLAP), не всегда могут успешно применяться для решения задач выбора портфеля. Обычно статистические методы и OLAP используются для проверки заранее сформулированных гипотез. Однако нередко именно формулировка гипотезы оказывается самой сложной задачей при реализации бизнес-анализа для последующего принятия решений, поскольку далеко не все закономерности в данных очевидны с первого взгляда [1; 3 – 6].

В основу современной технологии Data Mining положена концепция шаблонов, отражающих закономерности, свойственные подвыборкам данных. Поиск шаблонов производится методами, не использующими никаких априорных предположений об этих подвыборках. Если при статистическом анализе или при применении OLAP обычно формулируются вопросы типа: "Какова средняя величина доходности инвестиционных портфелей?", то применение Data Mining, как правило, подразумевает ответы на вопросы типа: "Существует ли типичная категория портфелей с определенным уровнем доходности?" При этом именно ответ на второй вопрос нередко обеспечивает более нетривиальный подход к инвестиционной политике и к организации инвестиционного портфеля [7; 8].

Важной особенностью Data Mining является нестандартность и неочевидность разыскиваемых шаблонов. Иными словами, средства Data Mining отличаются от инструментов статистической обработки данных и средств OLAP тем, что вместо проверки заранее предполагаемых пользователями взаимозависимостей они на основании имеющихся данных способны находить такие взаимозависимости самостоятельно и строить гипотезы об их характере [1; 7].

Следует отметить, что применение средств Data Mining не исключает использования статистических инструментов и OLAP-средств, поскольку результаты обработки данных с помощью последних, как правило, способствуют лучшему пониманию характера закономерностей, которые следует искать [1; 5; 7].

Целью данной статьи является поиск наиболее выгодного портфеля для инвестирования свободных денежных средств предприятия с применением современных технологий Data Mining и OLAP.

Применение Data Mining оправданно при наличии достаточно большого количества данных, в идеале – содержащихся в корректно спроектированном хранилище данных (собственно, сами хранилища данных обычно создаются для решения задач анализа и прогнозирования, связанных с поддержкой принятия решений). Данные в хранилище представляют собой пополняемый набор, единый для всего предприятия и позволяющий восстановить картину его деятельности на любой момент времени. Следует отметить также, что структура данных хранилища проектируется таким образом, чтобы выполнение запросов к нему осуществлялось максимально эффективно. Впрочем, существуют средства Data Mining, способные выполнять поиск закономерностей, корреляций и тенденций не только в хранилищах данных, но и в OLAP-кубах, то есть в наборах предварительно обработанных статистических данных. К таким средствам относится Microsoft Analyses Services 2005, которые поставляются в составе Microsoft SQL Server 2005. В данной работе будет использован именно Microsoft Analyses Services 2005.

В практике Data Mining выделяют пять стандартных типов закономерностей:

ассоциация – высокая вероятность связи событий друг с другом (например, один товар часто приобретается вместе с другим);

последовательность – высокая вероятность цепочки связанных во времени событий (например, в течение определенного срока после приобретения одного товара будет с высокой степенью вероятности приобретен другой);

классификация – имеются признаки, характеризующие группу, к которой принадлежит то или иное событие или объект (обычно при этом на основании анализа уже классифицированных событий формулируются некие правила);

кластеризация – закономерность, сходная с классификацией и отличающаяся от нее тем, что сами группы при этом не заданы – они выявляются автоматически в процессе обработки данных;

временные закономерности – наличие шаблонов в динамике поведения тех или иных данных (типичный пример – сезонные колебания спроса на те или иные товары либо услуги), используемых для прогнозирования.

Для выбора оптимального портфеля больше подходят методы классификации и кластеризации. Заранее не известно, какие группы портфелей будут содержаться в исходных данных, поэтому целесообразно на первых этапах применять кластеризацию.

Хранилище данных в виде OLAP-куба будет создано на основе инвестиционной базы данных. Такую базу предприятие может вести самостоятельно, если оно часто занимается инвестированием в финансовые активы, или приобрести у других предприятий или организаций, которые работают с финансовыми инвестициями. Для целей данной статьи была собрана тестовая база данных, в которой содержатся 3 таблицы: dicStockNames (словарь ценных бумаг, в нем хранятся данные про ценные бумаги, любое совпадение имен с реальными биржевыми именами и индексами считать случайным), dicPackets (словарь инвестиционных портфелей, в нем хранятся данные о дате покупки и продажи) и tblShareTransactions (в этой таблице хранятся данные о доходности определенной ценной бумаги из определенного портфеля).

OLAP-база данных была создана в Microsoft Visual Studio 2005. В OLAP-базе был создан куб с данными о доходности ценных бумаг. Куб состоит из 2-х измерений: ценные бумаги и портфель, а также содержит доходность. Доходность определялась по простой формуле (1), структура куба представлена на рис. 1.

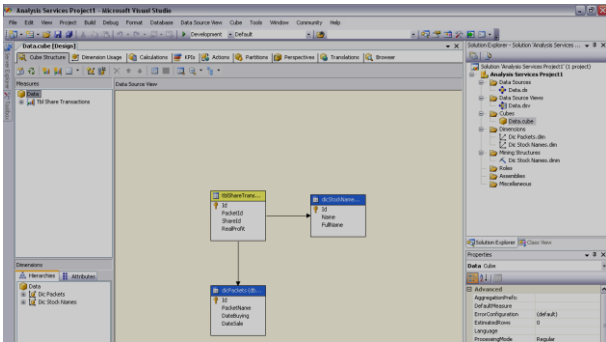


Рис. 1. Структура инвестиционного куба

После процессинга куб можно использовать для получения данных с помощью Microsoft Excel, например, можно сформировать таблицы с данными суммарной доходности ценной бумаги в разрезе портфелей или доходности портфеля в разрезе ценных бумаг его составляющих. На рис. 2 представлено окно Excel и две сводные таблицы, полученные с OLAP-сервера. Как видно из левой таблицы на рис. 1, ценная бумага с названием NPPQ входила в состав 8-ми портфелей и суммарная доходность по данной бумаге равна 241,11%. Из правой таблицы можно извлечь информацию о доходности портфеля. Например, портфель "Packet201" состоял из 4-х ценных бумаг (CQHD, GTGX, HCJW, YUZI) и принес суммарную доходность, равную 8,47%.

Рис. 2. Сводные таблицы, полученные с OLAP-сервера

Применять суммирование доходностей, исходя из формулы (1), не совсем корректно. Итоговая доходность портфеля не равна сумме доходностей каждой ценной бумаги, входящей в его состав. Но для относительного сравнения, учитывая прямо пропорциональную зависимость функций суммы доходностей и доходности портфеля от разности стоимостей на конец и начало периода, можно функцию доходности портфеля заменить суммированием доходностей. Этот факт наглядно представлен в таблице.

Таблица

Доходность по ценным бумагам и итоговая доходность портфеля

Ценные бумаги	Начальная цена, денежная единица	Конечная цена, денежная единица	Доходность, %
1	200	250	25
2	300	670	123,3333
3	400	300	-25
Итого	900	1220	35,55556

После построения хранилища данных был произведен кластерный анализ с использованием средств Data Mining в Microsoft Analyses Services 2005. Результаты анализа представлены на рис. 3. В качестве критерия подсвечивания кластеров была выбрана доходность. Кластеры с более высокой доходностью отображены более темным цветом (кластеры 1, 3, 4). Кластеры с меньшей доходностью – более светлые (кластеры 2, 5, 6). Цвет линий определяет тесноту связей между кластерами, более темные линии означают более сильную связь.

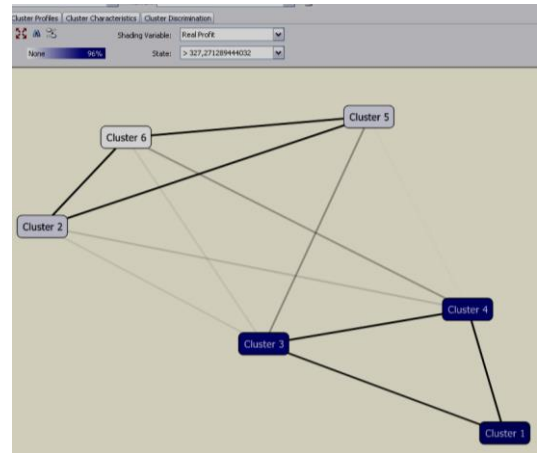


Рис. 3. Результаты кластерного анализа

В результате анализа полученных кластеров была найдена наиболее опасная комбинация ценных бумаг (кластер 2) и наиболее доходная комбинация (кластер 1). Ценные бумаги, входящие в эти кластеры, представлены на рис. 4. Приведенные на рисунках таблицы позволяют достаточно легко составить портфель для инвестирования свободных денежных средств.

Drill Through		Drill Through	
Cases Classified to: Cluster 2		Cases Classified to: Cluster 1	
Name	Real Profit	Name	Real Profit
BCWJ	0	CYUC	817,73298280...
CQHD	-117,23019773...	ELFU	736,167864555...
ETCV	78,1700676894...	FNCG	774,077392013...
FKAD	-263,12526931...	FPDD	793,306829243...
HCJW	-184,07439671...	GJEA	668,087828384...
HZDG	-65,640330824...	ILLX	691,262805346...
IXCP	-142,55926609...	LRHA	842,113539247...
JENA	-201,64447809...	MUDR	893,308421766...
KQVK	-318,18326843...	NFAO	895,278761059...
KTLY	-236,90695468...	OAPA	636,409527296...
OFKM	-189,68340010...	PCSG	622,887319631...
QFNA	-169,67557356...	PSCK	996,320349901...
SJJE	78,0404660618...	TCQO	693,327526045...
USML	-220,76022792...	TCRE	844,467575283...
XXUT	-216,49628432...	TZNA	740,013236820...
XYSA	-273,32203579...	ULMX	689,740548122...

Рис. 4. Наиболее убыточные и доходные ценные бумаги

Следует отметить, что, кроме доходности, инвестор может быть заинтересован в ликвидности, уровне риска и прочих показателях инвестиционного портфеля. Это требует сбора дополнительных данных, однако процедура анализа остается прежней.

В данной статье рассмотрен процесс составления наиболее выгодного портфеля ценных бумаг для инвестирования свободных денежных средств. Рассмотрена процедура анализа инвестиционных данных с применением Microsoft Analyses Services 2005. По полученным данным кластерного анализа были выделены наиболее опасные и доходные ценные

бумаги. Эта информация поможет инвестору выбрать наиболее доходные ценные бумаги при формировании портфеля.

Литература: 1. Киселев М. Средства добычи знаний в бизнесе и финансах / М. Киселев, Е. Соломатин. – М.: Открытые системы. 1997. – 392 с. 2. Шарп У. Г. Инвестиции / У. Г. Шарп, А. Дж. Бэйли. – М.: Инфра-М, 2001. – 1038 с. 3. Кречетов Н. Продукты для интеллектуального анализа данных. – М.: Инфра-М, 2000. – 256 с. 4. Boulding K. E. General Systems Theory – the Skeleton of Science // Management Science, 2, 1956. – P. 3 – 5. 5. Knowledge Discovery Through Data Mining: What Is Knowledge Discovery? – Tandem Computers Inc., 1996. – 432 p. 6. Айвазян С. А. Прикладная статистика: Классификация и снижение размерности / С. А. Айвазян, В. М. Бухштабер, И. С. Юнюков, Л. Д. Мешалкин. – М.: Статистика, 1989. – 248 с. 7. Дюк В. А. Data Mining: учебный курс / В. А. Дюк, А. П. Самойленко – М.: Инфра-М, 2001. – 456 с. 8. Дюк В. А. Обработка данных на ПК в примерах. – СПб.: Питер, 1997. – 212 с.

Стаття надійшла до редакції
13.03.2008 р.

УДК 336.13.051

Іванов Ю. Б.
Курочкіна І. Г.

АНТИІНФЛЯЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ГРОШОВО-КРЕДИТНИХ ТА БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИХ МЕ- ХАНІЗМІВ

The factors which determine the current level of inflation are investigated, the inflationary processes in the Ukraine are analyzed, and also the model of the antiinflationary regulation of economy by utilizing the instruments of monetary and fiscal politics, that takes into account the specific condition of the Ukrainian economy are developed in the article. It is set that success and efficiency of economy of the state, directed on the economical growing and disinflation depends on coordination and interconsistency of methods and instruments of monetary and fiscal politics.

Структурні економічні реформи, які відбуваються нині в Україні, потребують як мобілізації великої кількості фінансових ресурсів, так і ефективного їх використання та оптимального розміщення. У зв'язку з цим для досягнення неінфляційного економічного зростання й модернізації вітчизняної національної економіки особливий інтерес становить вивчення особливостей і проблем антиінфляційної політики шляхом взаємодії грошово-кредитних (монетарних) та бюджетно-податкових (фіскальних) механізмів з урахуванням наявного набору методів і інструментів.

Як правило, держава, проводячи політику, спрямовану на економічне зростання та зниження темпів інфляції, не може обмежуватися лише монетарними або лише бюджетно-податковими заходами. Саме тому особливого значення набуває процес забезпечення ефективною взаємодією фіскальної і монетарної політики.

Дослідженню питань впливу фіскальної та монетарної політики на інфляційні процеси, а також їх взаємодії присвячено роботи А. І. Даниленка, А. А. Гриценка, Ю. О. Заруби, А. І. Кривоногого, Р. С. Лисенка, В. І. Міщенко, Д. С. Попова та ін. Разом з тим за наявності глибоких досліджень з даної

проблеми питання розробки ефективного антиінфляційного механізму за допомогою взаємодії інструментів та методів фіскальної і монетарної політики в умовах трансформаційного процесу не знаходили належного відображення в теоретичних і практичних дослідженнях та розробках.

Метою статті є дослідження факторів, які визначають поточний рівень інфляції, аналіз інфляційних процесів в Україні, а також розроблення моделі антиінфляційного регулювання економіки за допомогою використання інструментів монетарної та фіскальної політики, яка враховує специфічні умови української економіки.

У забезпеченні нормального функціонування будь-якої економічної системи важлива роль належить державі. Серед великої кількості ресурсів, використовуваних у механізмі державного регулювання економічного зростання та зниження темпів інфляції, особливе значення має забезпечення ефективної взаємодії фіскальної і монетарної політики.

Логіка взаємодії фіскальної та монетарної політики обумовлена двома факторами. По-перше, уряд і центральний банк (НБУ) пов'язані між собою консолідованим бюджетним обмеженням державного сектору, а саме: два найзагальніші джерела фінансування бюджетного дефіциту уряду – це нові державні запозичення і сеньораж (реальний дохід від емісії грошової бази). При цьому об'єм емісії грошової бази визначається операціями Національного банку на відкритому ринку: в той час, коли уряд розраховує загальний об'єм зобов'язань держави, Національний банк визначає композицію цих зобов'язань, обмінюючи державні облигації на грошову базу (створюючи сеньораж). По-друге, і уряд, і Національний банк мають спільні цілі. Однією з таких спільних цілей є зниження рівня інфляції [1].

У загальному вигляді інфляцію можна визначити як соціально-економічне явище, що проявляється в знеціненні грошей, зниженні їх купівельної спроможності. У разі державного контролю над цінами – в товарному дефіциті, зниженні якості продукції, розвитку тіньового сектору економіки, що інспірується, як правило, порушенням законів грошового звернення або дисбалансами в економіці.

Сучасна інфляція може інспіруватися величезною кількістю чинників: від бюджетного дефіциту до краху світових фінансових ринків. Питання про причини інфляції є дискусійним. На підставі аналізу дискусійних точок зору щодо причин, які впливають на розвиток інфляційних процесів [1 – 6], авторами запропонована класифікація факторів, що визначають поточний рівень інфляції (рис. 1).

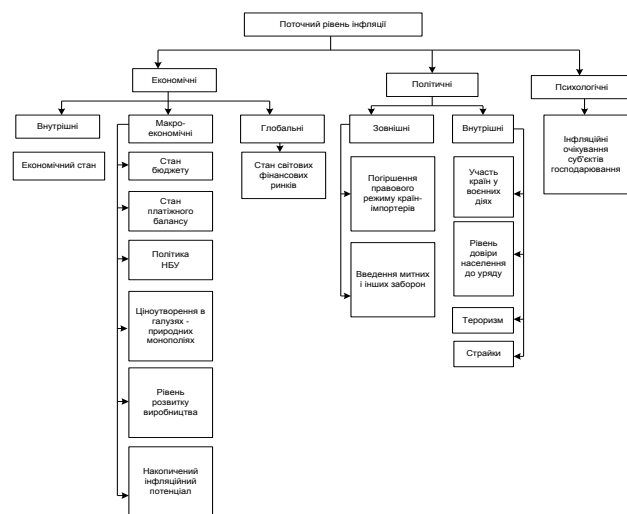


Рис. 1. Фактори, які впливають на поточний рівень інфляції

Вплив інфляції на економічний розвиток країни є дуже неоднозначним. У випадку невисоких темпів інфляція стимулює розвиток виробництва, сприяє зниженню безробіття і дозволяє державі одержувати додатковий прибуток у вигляді інфляційного податку. З іншого боку, багатий історичний досвід свідчить і про негативні, руйнівні наслідки інфляції для економіки країни в тому випадку, якщо темпи інфляції посилюються.

Інфляція є складним багатоаспектним явищем соціально-економічного характеру, яке тією або іншою мірою властиве всім країнам, незалежно від ступеня розвиненості економіки. Серйозною проблемою інфляція залишається і для України. Згідно з даними Державного комітету статистики [7], у 2007 р. інфляція в Україні становила 16,6%. При цьому ціни на продовольчі товари зросли на 22,9%, на непродовольчі – на 6%, на послуги (тарифи) – на 12% (рис. 2).

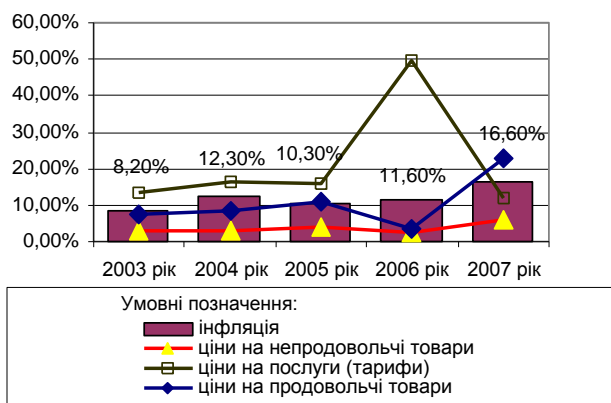


Рис. 2. Динаміка індексу інфляції та цін на споживчі товари (розраховано за даними Держкомстату України [7])

Таким чином, виходячи з рис. 2 можна зробити висновок про те, що незважаючи на всі спроби адміністративного регулювання цін з боку Кабінету Міністрів України, в Україні, починаючи з 2005 р., існує тенденція до зростання темпів інфляції. Основним фактором зростання цін у 2006 – 2007 рр. є подорожчання продовольчих товарів унаслідок несприятливих погодних умов та негативних очікувань щодо нового врожаю. Додатковим фактором прискорення інфляції було збільшення доходів населення, які, з одного боку, стимулювали попит, а з іншого – збільшували собівартість продукції. Також на збільшення індексу інфляції впливав тривалий період політичної невизначеності в країні.

Але, слід зауважити, що без зниження рівня інфляції неможливо досягти економічного процвітання країни, оскільки інфляція стримує розвиток і банківської системи, і фінансових ринків.

Для управління інфляційними процесами на сьогоднішній день використовується, по суті, два монетарні режими: монетарне та інфляційне таргетування. Ефективність такої політики можна визначити, перш за все, проаналізувавши досягнення запланованих цілей (таблиця) [7; 8].

Таблиця

Аналіз планових і фактичних показників монетарного та інфляційного таргетування

Показник	2005 рік		2006 рік		2007 рік	
	Планові	Фактичні	Планові	Фактичні	Планові	Фактичні
Рівень інфляції	107	110,3	108,7	1116	107,5	116,6
Приріст грошової маси, M2, млрд. грн.	176,1 – 182,4	193,2	223,7 – 240,8	259,4	332,2 – 345,4	391,3

Виходячи з таблиці, можна зробити висновок про те, що зв'язок між політикою, яка проводиться Національним банком України, і цілями, що декларуються ним в основних напрямках грошово-кредитної політики, протягом останніх трьох років достатньо слабкий. Щорічна невідповідність плановим показникам за агрегатом M2 виразно свідчить про неефективність використання монетарного таргетування. Можна виділити низку об'єктивних причин, які роблять неможливим застосування даного виду монетарного режиму в умовах вітчизняної економіки. Однією з найголовніших умов ефективності монетарного таргетування

є точна оцінка попиту на гроші, отримати яку в країнах з перехідною економікою не є можливим. Попит на трансакційні залишки можна визначити, виходячи з величини ВВП, а попит на гроші з боку фінансового ринку в країнах з перехідною економікою визначити практично неможливо. Висока інфляція і залежність національної економіки від зовнішньоекономічної ситуації збільшують ймовірність помилки при прогнозуванні попиту на гроші. Це, у свою чергу, може призвести або до ініціації інфляційних процесів, або до надмірного скорочення грошової маси, що в обох випадках надає негативний, дестабілізуючий вплив на економіку країни.

Ще однією важливою перешкодою до використання даного монетарного режиму виступає складність визначення зміни швидкості обігу грошей, структури грошової маси і грошового мультиплікатора.

Перераховані вище фактори роблять неефективним використання монетарного таргетування не лише в країнах з перехідною економікою або країнах з економікою, що розвивається, а й навіть у розвинених країнах [4].

Іншим видом монетарного режиму, що застосовується НБУ для подолання інфляційних процесів, є інфляційне таргетування, що передбачає встановлення цільового рівня інфляції. Як і монетарне, інфляційне таргетування в сучасних українських умовах є малоефективним. Про це свідчить значне відхилення між запланованими і реальними показниками інфляції. Можна виділити низку об'єктивних причин, які унеможливають використання інфляційного таргетування в умовах розвитку України.

Однією з найбільш суттєвих перешкод є відсутність у розпорядженні НБУ дієвих інструментів управління грошовою масою і, відповідно, інфляційними процесами. Ані рефінансування, ані переоблікові операції, ані операції на відкритому ринку, які виступають основними інструментами регулювання грошової маси в країнах з розвинутою економікою, в умовах української економіки не є ефективними. Більш того, жоден з монетарних режимів, що існують сьогодні, не може бути ефективно використаний у сучасних умовах у зв'язку із специфічністю вітчизняної економіки [6]. Це обумовлено двома причинами. По-перше, це недостатня адекватність використовуваних НБУ монетарних режимів. По-друге, це відсутність у розпорядженні Національного банку України діючих інструментів управління грошовою масою і, відповідно, інфляцією. Адаже причини інфляції та її прискорення полягають, насамперед, у накопиченні макроекономічних дисбалансів, зумовлених неефективним управлінням економікою впродовж останніх років, крім того, на інфляційні процеси впливає незбалансованість фінансової сфери. Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що інфляція в Україні не носить явного монетарного характеру.

Таким чином, запорукою успіху в подоланні інфляційних процесів повинно виступати поєднання методів грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики, враховуючи специфічні особливості національної економіки, а також природу інфляційних процесів в Україні. Тобто необхідною умовою підвищення ефективності антиінфляційного регулювання виступає синхронне управління грошовою пропозицією і товарною масою. При цьому необхідно здійснювати зміщення акценту в бік антиінфляційної політики, спрямованої на підйом національної економіки, враховуючи істинну, відтворувальну природу інфляції, оскільки без підйому національної економіки неможливо стримувати розвиток інфляції, потенціал якої в Україні чималий.

Взаємозв'язок монетарної і фінансової політики полягає в наступному: з одного боку, НБУ через вартість та об'єм наданих грошових коштів може впливати на депозитну і кредитну політику комерційних банків, виявляючи, таким чином, непрямий вплив на кредитну пропозицію комерційних банків і на грошовий, а також і на кредитний попит нефінансових суб'єктів, створюючи тим самим умови економічного зростання в країні. З іншого боку, розумна бюджетно-податкова політика може стимулювати розвиток виробництва й насичення внутрішнього ринку товарною масою [2; 5].

Отже, тільки через управління грошовою масою, з одного боку, і управління товарною пропозицією – з іншого, можна досягти ефективності антиінфляційного регулювання. Схематично модель антиінфляційного регулювання за допомогою використання інструментів монетарної та фінансової політики наведена на рис. 3 [2; 5; 6].

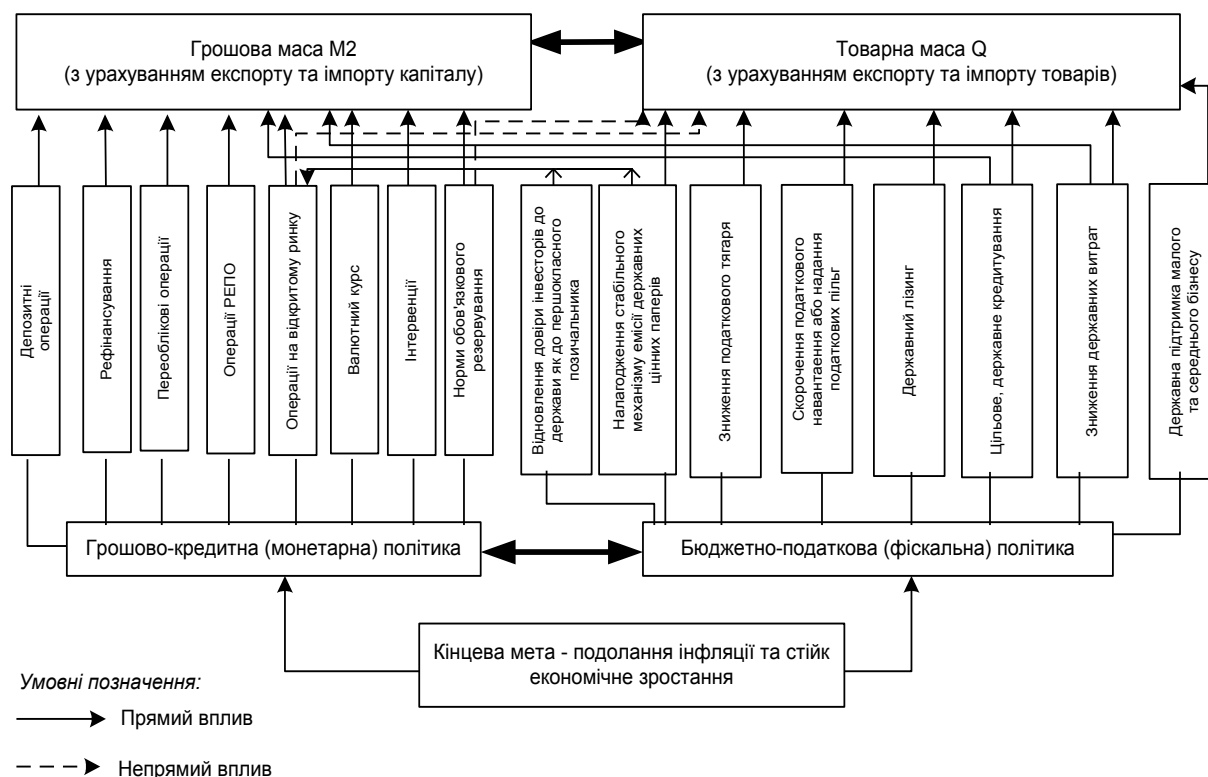


Рис. 3. Модель антиінфляційного регулювання економіки за допомогою використання інструментів монетарної та фіскальної політики

Побудована на рис. 3 модель антиінфляційного регулювання економіки за допомогою використання інструментів монетарної та фіскальної політики дозволяє, з одного боку, ефективно управляти грошовою масою, а з іншого – сприяти розвитку вітчизняного виробництва.

З одного боку, Національний банк України впливає на діяльність кредитних організацій за допомогою наданих їм грошових коштів і, відповідно, на грошовий та кредитний попит нефінансових економічних суб'єктів, формуючи тим самим передумови економічного зростання в країні. З іншого боку, адекватна бюджетно-податкова політика може стимулювати розвиток виробництва для насичення внутрішнього ринку товарами. Виходячи з рис. 3, можна зробити висновок, що управління інфляційними процесами буде ефективним, якщо монетарна та фіскальна політики будуть скоординовані і їх основною метою буде забезпечення стійкого економічного зростання.

Для підвищення ефективності антиінфляційного регулювання пропонуються наступні заходи щодо вдосконалення бюджетно-податкової і грошово-кредитної політики [6]:

передбачити надання податкових пільг підприємствам, які здійснюють модернізацію виробництва, впроваджують і розвивають нові види виробництва чи технології, а також кредитним організаціям, які здійснюють довгострокове кредитування;

упровадити державний контроль над формуванням тарифів галузей природних монополій. Передбачувані зміни тарифів повинні плануватися і враховуватися перед складанням основних напрямів єдиної державної грошово-кредитної політики, для того щоб правильно оцінювати їх інфляційний ефект;

використовувати єдину методику прогнозування рівня інфляції, що сприятиме єдності в прогнозах макроекономічного розвитку і зниженню рівня невизначеності й підвищенню довіри суб'єктів господарювання;

узгоджувати всі зміни в бюджетно-податковій політиці, так само як і в грошово-кредитній, для досягнення транспарентності грошово-кредитної та бюджетно-податкової політик і, відповідно, зниження інфляційних очікувань;

переглянути порядок визначення величини ставки рефінансування. Величина ставки рефінансування повинна визначатися виходячи з бажаного рівня ВВП, прогнозованого рівня інфляції, цілей грошово-кредитної політики та економічної ситуації у країні в цілому.

Таким чином, на підставі викладеного вище можна зробити висновок про те, що від скоординованості та взаємоузгодженості методів та інструментів монетарної і фіскальної політики залежить успіх та ефективність економіки держави, спрямованої на економічне зростання і зниження темпів інфляції.

Література: 1. Смирнов А. Д. Инфляционные режимы динамики переходной экономики // Экономический журнал ВШЭ. – №4. – 2001. – С. 429 – 436. 2. Пекарский С. Э. Координация макроэкономической политики и устойчивость государственного долга: роль ожиданий, инфляционного и фискального режимов // Экономический журнал ВШЭ. – №4. – 2001. – С. 492 – 518. 3. Найдёнов В. С. Инфляция и монетаризм: уроки антикризисного управления / В. С. Найдёнов, А. Ю. Сменковский. – Белая Церковь: ОАО "Белоцерковская книжная фабрика", 2003. – 352 с. 4. Инфляция та фінансові механізми її регулювання / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К.: Інститут екон. та прогноз., 2007. – 400 с. 5. Солодова О. А. Теоретические основы необходимости и инструментов антиинфляционного регулирования экономики // Финансы, денежное обращение и кредит: Науч. зап. / Отв. ред. А. Ю. Казак. – Екатеринбург: Изд. Урал. гос. экон. унив., 2004. – Вып. 16. – С. 54 – 68. 6. Міщенко В. І. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 5 / В. І. Міщенко, О. П. Жак, Д. С. Попов. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2006. – 116 с. 7. <http://www.ukrstat.gov.ua> 8. <http://www.bank.gov.ua>

УДК 336.77

Нацюк І. М.
Кузьмінов Є. В.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВЕКТОРНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ЗАДАЧ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

In the article the authors, conducting the analysis of basic existent methods of decision of multicriterion optimization tasks, do estimation, in relation to their applicability for the decision of tasks of bank activity, namely bank crediting.

Проблема математичного моделювання діяльності комерційного банку завжди привертала увагу економістів та математиків. Після виходу в світ у 1888 році класичної роботи Ф. Еджуорта [1] було опубліковано декілька сотень робіт, присвячених тим чи іншим аспектам даної проблеми. Так, за даними Дж. Сінкі [2], тільки за період з 1961 по 1991 роки було випущено більше 60 робіт, що містять оригінальні банківські моделі. Усі типи оптимізаційних моделей банківської діяльності побудовані на класичних методах розв'язання задач векторної оптимізації, а саме: на методі скаляризації, методі послідовних поступок, методі функціонально-вартісного аналізу тощо.

Як відомо з роботи [3], на відміну від задачі скалярної оптимізації задача оптимізації за декількома критеріями у загальному випадку не має тривіального розв'язку. Вирішальним фактором у виборі тієї чи іншої методики розв'язування є ретельний аналіз економічного змісту критеріїв, їх відносної значущості, чітке розуміння якісної характеристики, відображеної кількісними критеріями. Тому необхідно провести аналіз основних існуючих методів розв'язку задач багатокритеріальної оптимізації й оцінити їх застосовність.

Залежно від відносної значущості критеріїв застосовуються такі методи оптимізації, які класифікуються з погляду форм і ступеня участі особи, що приймає рішення (ОПР), на інтерактивні (у ході застосування яких іде постійний діалог з ОПР) та повністю автоматизовані (у яких переваги ОПР задаються на початку рішення, і далі методика видає одну точку в якості оптимальної): методи лексикографічної оптимізації, головного критерію, згорток, поступок, побудови Парето-оптимальної множини з наступним експертним вибором. Детально розглянемо і проаналізуємо ці методи.

Метод головного критерію. Найбільш простим методом, що застосовується найчастіше, є виділення одного критерію в якості головного й переведення інших критеріїв у розряд обмежень шляхом формування додаткових обмежень на значення цих критеріїв [4]. Отже, всі частинні критерії, крім одного, перетворюються в обмеження, що додатково звужують множину допустимих рішень X . Тоді багатокритеріальна задача перетворюється в однокритеріальну:

$$x^0 = \arg \max_{x \in X} k^*(x), \quad k_i(x) \geq (\leq) k_{\text{гр}}(x), \quad i = 1, 2, \dots, n-1,$$

де $k^*(x)$ – оптимізаційний скалярний критерій; $k_{\text{гр}}(x)$ – найгірші допустимі значення частинних критеріїв-обмежень; знак " \geq " використовується для критеріїв, що потрібно максимізувати, а знак " \leq " – мінімізувати. Вибір головного критерію і рівнів обмежень $k_{\text{гр}}(x)$ для всіх інших критеріїв є суб'єктивною операцією, що здійснюється експертами або ОПР. Даний метод застосовується у випадку, коли один із критеріїв відображає головну мету функціонування об'єкта, а інші – деякі допоміжні цілі.

Переваги зрозумілості, простоти інтерпретації результатів і невисоких вимог до математичної підготовки експерта, програмного забезпечення й швидкодії ЕОМ привели до широкого поширення даного методу в найрізноманітніших моделях оптимізації банківського кредитування. Однак визначення зони, в якій загроза банкрутства відсутня або невелика, є досить складною задачею. Для її вирішення А. В. Буздальн у роботі [5] запропонував використати методи непараметричної статистики. Застосування цього методу вимагає мати початкову класифікацію банків на "надійні" і "ненадійні". У якості такої класифікації можуть бути використані експертні оцінки, відомості про банкрутства й випадки затримки платежів тощо. У якості числових показників діяльності банків – значення балансових рахунків, їх відношення до загальної суми активів, прибутку, власного капіталу, значення нормативів та ін. Числові показники називаються індивідуально значущими, якщо їх зміна призводить до зміни фінансової стійкості банків при неможливості компенсування негативної зміни однієї характеристики позитивною зміною іншої. Для виявлення значущих характеристик та їх значень можливе використання методів параметричної й непараметричної статистики.

На першому етапі створюється максимально широкий перелік доступних для аналізу характеристик банків, на основі наявних даних створюють вибірку зі значень аналізованої характеристики, після чого відповідно до наявної класифікації банків на "надійні" і "ненадійні" отриману вибірку розбивають на $2^{(x_1^j, x_2^j, \dots, x_n^j)}$, де $j = 1, 2$ відповідно для надійних і ненадійних банків. У випадку значущості відповідної характеристики ці вибірки повинні мати різні статистичні параметри, тобто є неоднорідними (які мають різні ймовірнісні закони розподілу). Для перевірки гіпотези про однорідність розподілу варто використати критерій Колмогорова – Смірнова, заснований на порівнянні емпіричних функцій розподілу вибірок, які характеризують закони розподілу даних у загальному вигляді. Для вибірок стійких і нестійких банків емпіричні функції розподілу набудуть вигляду:

$$F_j(z) = \frac{1}{n_j} \sum_{m=1}^{n_j} L\{x_m^j \leq z\}, \quad j = 1, 2,$$

де $L\{x_m^j \leq z\}$ – функція, що приймає значення 1, якщо $x_m^j \leq z$, і 0 – у противному випадку (z – аргумент, що змінюється з деяким кроком). Тоді шукана величина T , яка характеризує ступінь однорідності (схожості) вибірок, буде визначатися рівнянням:

$$T = \sqrt{\frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2}} \max_z |F_1(z) - F_2(z)|,$$

де n_1, n_2 – кількість банків у групах платоспроможних і неплатоспроможних.

Чим T ближче до 0, тим вибірки однорідніші, а чим більше відрізняється від 0, тим вибірки менш ідентичні. У якості критичного значення T , при перевищенні якого вибірки розумно вважати неоднорідними, а характеристику значущою, рекомендується взяти $T = 1,22$. Таким чином, на першому етапі зі всієї множини характеристик у якості значущих вибираються ті, чиї вибірки в групах надійних і ненадійних банків неідентичні ($T > 1,22$). На другому етапі необхідно оцінити граничні значення значущих характеристик роботи банку, тобто виявити області їх припустимих змінних.

Як правило, область припустимих змінних задається числом, таким, що якщо значення характеристики лежить вище (нижче) даного числа, то ймовірність благополучного стану відповідного банку вище, ніж неблагополучного, і навпаки. Даний принцип у статистиці формалізується за допомогою методу класифікації на основі "відносин правдоподібності".

У цьому випадку використовується його модифікація, заснована на аналізі емпіричних функцій розподілів. На їх основі будується нова спеціальна функція, яка дорівнює їх різниці:

$$G(z) = F_1(z) - F_2(z).$$

Далі будується графік даної функції, згладжений тим чи іншим засобом (наприклад, методом ковзного середнього), і на ньому чітко розділяються області монотонного зростання й падіння. При цьому область монотонного зростання є областю припустимих значень характеристики, а монотонного падіння – неприпустимих.

Таким чином, у результаті застосування метод Буздальніна можна одержати оцінку значень показників, що відокремлюють зону надійності банку від ненадійності. Після цього можливе застосування методу головного критерію.

Однак метод головного критерію має ряд фундаментальних недоліків. Перш за все, даний метод значно спрощує структуру вихідної задачі, не враховує різницю в значеннях критеріїв, переведених у розряд обмежень. Класифікація банків на надійні і ненадійні є досить грубою й не враховує різних відтінків надійності, запасу міцності в тих чи інших ситуаціях. Крім того, досить важкою задачею є формулювання обмежень на значення менш важливих критеріїв. Якщо задати занадто низькі обмеження, то отримана точка не обов'язково буде Парето-оптимальною (у випадку, якщо цільова функція має декілька екстремумів), а якщо занадто високі, то значення цільової функції (головного критерію) в отриманій точці буде занадто низьким порівняно з його абсолютно досяжним максимумом (без обліку обмежень на інші критерії). Тому на даному етапі метод головного критерію можна визнати застарілим й малоефективним.

Метод лексикографічної оптимізації. Ідея цього методу полягає в трансформації багатокритеріальної оптимізаційної задачі в упорядковану послідовність однокритеріальних. Для цього всі частинні критерії упорядковуються в послідовності спадання важливості, тобто встановлюється лінійний порядок

$$k_1 \bar{f} k_2 \bar{f} \dots \bar{f} k_n,$$

де \bar{f} – знак відношення переваги.

У цій послідовності розв'язуються однокритеріальні оптимізаційні задачі за кожним частинним критерієм. Метод лексикографічної оптимізації зводиться до правила упорядкування слів за алфавітом при створенні словників, тому його іноді називають методом лексикографічного упорядкування рішень.

Відповідно до принципу послідовної оптимізації з рішень $u \in X, v \in X$ перше переважає, тобто $u \bar{f} v$, якщо виконуються умови [6]:

$$k_j(u) = k_j(v), \quad k_i(u) > k_j(v), \quad j = 0, 1, \dots, i-1, \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Звідси найкраще рішення визначається за такою схемою. На першому кроці з вихідної множини допустимих рішень X виділяється підмножина X_1^0 рішень, які є еквівалентними за першим критерієм. Для цього розв'язується однокритеріальна оптимізаційна задача

$$x_1^0 = \operatorname{argmax}_{x \in X} k_1(x).$$

Якщо множина X_1^0 містить понад одне рішення, переходимо до наступного етапу, тобто розв'язуємо задачу вибору еквівалентних рішень за другим по важливості критерієм, але вже з множини X_1^0 :

$$x_2^0 = \operatorname{argmax}_{\substack{x \in X \\ x \in X_1^0}} k_2(x).$$

У загальному випадку

$$x_i^0 = \operatorname{argmax}_{\substack{x \in X \\ x \in X_{i-1}^0}} k_i(x), \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Оптимізація продовжується доти, доки на j -му кроці не дістанемо єдине рішення або не вичерпаються всі критерії. Якщо всі частинні критерії вичерпані, але єдине рішення не отримано, формуються додаткові критерії.

Метод лексикографічної оптимізації застосовується у випадку, коли критерії чітко ранжовані за пріоритетами, причому кожен наступний критерій абсолютно менш важливий, ніж попередній, тобто поступка за першим критерієм не компенсується ніяким приростом за іншим [4]. Даний метод зводить рішення багатокритеріальної задачі до ряду однокритеріальних, коли спочатку оптимізується перший критерій, далі – другий за умови, що значення першого залишається максимальним, тощо.

Очевидно, що в даному випадку таке суворе й однозначне впорядкування критеріїв є абсолютно неможливим, оскільки всі показники фінансової стійкості позичальника мають досить велике значення.

Неможливість застосування методу лексикографічної оптимізації для розв'язання задачі оптимального управління кредитними ресурсами банку підтверджується повною відсутністю пропозицій при його застосуванні в даній сфері.

Формування узагальненого скалярного критерію. Формування узагальненого скалярного критерію враховує всі різні частинні критерії [6]. У цьому випадку єдиний скалярний критерій \bar{K} формується як функціонал частинних критеріїв

$$\bar{K} = F[k_i(x)], \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Це найбільш загальний і універсальний підхід до розв'язання задачі багатокритеріальної оптимізації, відомий як проблема багатофакторного оцінювання. Центральною задачею цієї проблеми є синтез моделі формування узагальненої оцінки [6].

Метод згортки критеріїв. На відміну від методу лексикографічної оптимізації згортка критеріїв – дуже розповсюджена група методів скаляризації векторної задачі математичного програмування, часто пропонується в задачах оптимізації активів, пасивів та кредитів банку.

Існує велика кількість різних видів згорток. Теоретично всі вони базуються на підході, пов'язаному з поняттям функції корисності ОПР [4]. При даному підході передбачається, що ОПР завжди має функцію корисності, незалежно від того, чи може ОПР задати її в явному вигляді (тобто дати її математичний опис). Ця функція відображає вектори критеріїв на дійсну пряму так, що більше значення на цій прямій відповідає більш кращому вектору критеріїв. Зміст різних згорток полягає в тому, щоб з декількох критеріїв одержати один "коефіцієнт якості" (зведений критерій), приблизно моделюючи в такий спосіб невідому функцію корисності ОПР. Найбільш популярною згорткою є метод зважених сум із точковим оцінюванням ваг. При цьому задається вектор вагових коефіцієнтів критеріїв, що характеризує відносну важливість того чи іншого критерію:

$$A = \{a_k, k = \overline{1, K}\},$$

де a_i – вагові коефіцієнти; K – загальна кількість критеріїв.

Вагові коефіцієнти звичайно використовуються в нормованому вигляді й задовольняють рівняння

$$\sum_{k=1}^K a_k = 1, \quad a_k \geq 0, \quad \forall k \in K,$$

тобто передбачається, що вагові коефіцієнти не негативні. Кожний критерій помножується на свій ваговий коефіцієнт, а потім всі зважені критерії додаються й утворюють зважену цільову функцію, значення якої інтерпретується як "коефіцієнт якості" отриманого рішення. Отримана скаляризована функція максимізується на припустимій області обмежень.

Виходить однокритеріальна (скалярна) задача математичного програмування:

$$F^0 = \max \sum_{k=1}^K a_k f_k(X).$$

У результаті розв'язання даної задачі виходить точка оптимуму X^0 .

Однак даний метод має цілий ряд фундаментальних недоліків. По-перше, неявна функція корисності ОПР, як правило, нелінійна, тому "істинні" ваги критеріїв (тобто такі ваги, при яких градієнт зваженої цільової функції збігається за напрямком з градієнтом функції корисності) будуть мінятися від точки до точки, тому можна говорити лише про локальні приблизні ваги, крім того, часто ОПР взагалі не може задати вагові коефіцієнти. Цей недолік є дуже істотним у даному випадку, оскільки корисність різних значень критеріїв фінансової стійкості різко падає зі зростанням їхніх значень. Корисність збільшення значення показників оцінки платоспроможності плавно знижується за мірою зростання абсолютних значень даних нормативів і різко падає після подолання рубежу в 100%. По-друге, далеко не завжди втрата якості за одним з критеріїв компенсується приростом якості за іншим. Тому отримане рішення, оптимальне у випадку єдиного сумарного критерію, може характеризуватися низькою якістю за рядом приватних критеріїв і тому буде абсолютно неприйнятним.

У даному випадку також є очевидним, що критерії достатності кредитних ресурсів та дохідності описують різні аспекти надійності і не є взаємозамінними, тому застосування адитивної згортки може призвести до серйозного порушення банківської рівноваги.

По-третє, згортка критеріїв різної фізичної природи не дозволяє інтерпретувати значення зваженої цільової функції. Деякі з перерахованих вище недоліків можуть бути скореговані. Так, у випадку різної фізичної (економічної) природи критеріїв можлива їх нормалізація й наступна згортка нормалізованих критеріїв. Щоб виключити неприйнятно низькі значення окремих критеріїв, можна накласти на них додаткові обмеження.

Іншим методом боротьби з даним недоліком – неприйнятно низькими значеннями окремих критеріїв при гарному значенні сумарного критерію – є застосування згорток не адитивного, а мультиплікативного виду:

$$F^0 = \max \prod_{k \in K} (a_k f_k(X))^{\beta_k}.$$

Однак вона не одержала поширення через те, що існують аналогічні, але більш перспективні види згорток.

Так, існує згортка виду

$$\min F^0 = \sum_{k=1}^K \left(\frac{f_k^* - f_k(X)}{f_k^*} \right)^p,$$

яка набула найбільш широкого застосування при $p = 2$ і трактується як мінімізація суми квадратів відносних відхилень функціоналів від своїх досяжних оптимальних значень. Дана точка у випадку рівноцінності критеріїв показує розв'язок, найбільш близький до недосяжної "ідеальної" точки (у якій всі критерії приймають своє максимальне значення). Однак цій згортці також властивий такий розповсюджений недолік: "гарне" значення зведеного критерію досягається ціною низьких значень деяких приватних критеріїв. Зазначений недолік відсутній у методиках, заснованих на гарантованому результаті (максиміні, мінімаксі). Цей принцип уперше був запропонований С. Карлліном у роботі [7] у такій постановці:

$$\max_X \min_k F(X) = \{f_k, k = \overline{1, K}\}.$$

Задача називається максимізацією мінімального компоненту. Але оскільки критерії часто вимірюються в різних одиницях, то не видається можливим порівнювати критерії між собою й вести спільну оптимізацію.

Ю. К. Машуніним у роботі [8] був запропонований удосконалений варіант даної методики, заснований на використанні нормалізації критеріїв. Він вводить поняття рівня λ -нижньої з відносних оцінок

$$\lambda = \min_{k \in K} \lambda_k(X)$$

і перетворює максимінну задачу

$$\lambda^0 = \max_{X \in S} \min_{k \in K} \lambda_k(X)$$

в екстремальну

$$\lambda^0 = \max_{X \in S} \lambda, \lambda \leq \lambda_k(X), k = \overline{1, K}.$$

Задача є формалізованим поданням принципу максимальної ефективності.

Методика, заснована на принципі максиміна, дозволяє оцінити розташування умовного центра багатомірної множини Парето. Застосування даного методу корисно навіть в умовах задачі з двома або трьома критеріями, коли можлива візуалізація множини Парето, тому що він подає додаткову інформацію про можливості компромісу між критеріями.

Однак усім видам згорток залишається властивий головний недолік, що перешкоджає їх застосуванню при оптимізації кредитного портфеля банку, – через різноманіття виникають ситуацій, що неможливо задати ваги критеріїв, які були б однаково коректні на всій області можливих значень критеріїв, тому що оцінити загальний ступінь стійкості в кожному конкретному випадку, який описується певним сполученням значень критеріїв, може тільки ОПР.

Звідси випливає необхідність використання інтерактивних методів оптимізації, за яких облік думки ОПР ведеться безупинно в ході розв'язування задачі.

Метод послідовних поступок. Зм'якшеним різновидом лексикографічної оптимізації є метод послідовних поступок, запропонований, насамперед, В. В. Подиновським у ряді робіт [9; 10]. Його сутність полягає в такому. Проводиться аналіз відносної важливості критеріїв і критерії розташовуються й нумеруються в порядку убуття важливості. Відбувається оптимізація за першим критерієм і визначається його найбільше значення f_1^* . Далі експерт оцінює величину припустимого зниження (поступки) даного критерію Δf_1 , формулює обмеження $f_1 \geq (f_1^* - \Delta f_1)$ і шукає оптимум другого за важливістю критерію тощо. Після оптимізації останнього за важливістю критерію за умови, що значення кожного критерію $k = \overline{1, K}$ повинне бути не менше $(f_k^* - \Delta f_k)$, $k = \overline{1, K}$, отримані розв'язки вважаються оптимальними.

Варто зазначити, що будь-яка точка може бути досягнутою при будь-якому початковому ранжуванні критеріїв шляхом вибору відповідних величин поступок.

Переваги даного методу полягають у його простоті й наочності. Важливою перевагою є можливість цілеспрямованої участі ОПР у процесі оптимізації з обліком раніше отриманих (на попередньому етапі оптимізації) даних шляхом вибору величини поступки за кожним критерієм. Крім того, метод послідовних поступок може застосовуватися при великій кількості критеріїв.

Основним теоретичним недоліком даного методу є те, що на кожному кроці відбувається порівняння лише двох критеріїв, що не дає можливості ОПР оцінити можливість компромісу між декількома критеріями відразу. Однак на практиці це не настільки важливо, тому що в реальній ситуації шукають, як правило, не оптимальний, а "досить гарний" розв'язок. Третім недоліком є складність вибору й обґрунтування величин поступок за окремими критеріями, тому що величини поступок не порівнянні між собою через різну економічну сутність різних критеріїв. Однак цей недолік можна

усунути шляхом застосування нормалізації критеріїв. Головний же недолік – неможливість розглянути варіанти можливого компромісу відразу між декількома критеріями.

Проаналізувавши застосовність методів векторної оптимізації до управління кредитним портфелем банку, їх недоліки, можна зробити висновок, що для розв'язування оптимізаційних задач управління кредитними ресурсами банку доцільно використовувати комбіновані методи, які засновані на таких методах оптимізації: головного критерію, лексикографічної оптимізації, згортки, поступок, побудови Парето-оптимальної множини з наступним експертним вибором.

Література: 1. Edgeworth F. Y. The mathematical theory of banking // J. of the Royal Statistical Society. – Ser. A, Pt. I. 1888. Vol. 51. March. – P. 113 – 127. 2. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках. – М.: Саталаху, 1994. – 820 с. 3. Тен А. В. Оптимизация активов банка в системе страхования вкладов / А. В. Тен, Б. И. Герасимов, В. В. Тен – Изд. ТГТУ, 2005. – 120 с. 4. Штойер Р. Многокритериальная оптимизация: теория, вычисления и приложения. – М.: Радио и связь, 1992. – 504 с. 5. Буздалин А. В. Эмпирический подход к созданию нормативной базы // Банковское дело – 1999. – №4. 6. Петров Е. Г. Методи і засоби прийняття рішень у соціально-економічних системах: Навч. посібник / Е. Г. Петров, М. В. Новожилова, І. В. Гребеннік; [За ред. Е. Г. Петрова. – К.: Техніка, 2004. – 256 с. 7. Карлин С. Математические методы в теории игр, программировании и экономике. – М.: Мир, 1964. – 838 с. 8. Машунин Ю. К. Методы и модели векторной оптимизации. – М.: Наука, 1986. – 140 с. 9. Подиновский В. В. Оптимизация по последовательно применяемым критериям / В. В. Подиновский, В. М. Гаврилов. – М.: Советское радио, 1975. – 116 с. 10. Подиновский В. В., Парето-оптимальные решения многокритериальных задач / В. В. Подиновский, В. Д. Ногин. – М.: Наука, 1982. – 256 с.

Стаття надійшла до редакції
03.04.2008 р.

УДК 330.3:330.341.2

Беленцов В. Н.

ДЕМОКРАТИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОСНОВА УСКОРЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

The institution property system priority in solving society democratization problem is established. The approach to institution property system democratizations as a bases of the accelerated economic development of Ukraine is motivated.

Статистика многих западных стран свидетельствует о росте числа народных предприятий, полностью или частично перешедших в собственность трудового коллектива. В США это обусловило рост производительности труда на 15 – 20% [1]. Тем не менее после массовой приватизации в Украине трудящиеся были практически отстранены от собственности

на средства производства. Сложившаяся монополия частного капитала на экономическую власть распространилась и на политическую власть, в результате возникли серьезные диспропорции в распределении доходов в обществе. Это препятствует экономическому развитию Украины, а дальнейшее обострение противоречий может закончиться масштабным социальным конфликтом, негативные последствия которого отразятся как на собственниках средств производства, так и на неимущих слоях населения. Для предотвращения такого крайне нежелательного явления наиболее действенным способом считается демократизация общества.

В понимании Л. Эрхарда демократизация – это “достаток для всех”. Однако, по мнению И. А. Шумпетера, демократия “процветает” только в социальных системах. Поэтому некоторые западные ученые, базируясь на статистике доходности и степени демократизации стран середины 1970-х годов, утверждали, что демократизация возможна только в странах со средним уровнем ВВП на душу населения в пределах 1000 – 3000 долл. США [2]. В настоящее время эти пределы, несомненно, гораздо выше, но доходность Украины немногим превышает даже нижний предел почти тридцатилетней давности [3]. Вместе с тем без демократических реформ повысить ее доходность практически невозможно. То есть образуется “замкнутый круг”, идентичный “ловушке нищеты”, связанной с диспропорциями в распределении доходов в обществе [4]. Для ее преодоления в работе [5] предлагается демократизировать отношения экономической собственности путем формирования совместной собственности трудовых коллективов в структуре основных средств. Вместе с тем в передовых капиталистических странах более равномерно распределять доход позволяет демократическая институциональная система общества. В любом случае это становится особенно актуальным для Украины, остро нуждающейся в ускоренном экономическом развитии для выхода из затяжного трансформационного кризиса. Однако институциональная система общества состоит из определенного множества подсистем, в том числе и институциональной подсистемы собственности. Отсюда возникает задача выбора наиболее приоритетной подсистемы.

Цель статьи – определить, демократизация какой институциональной подсистемы является приоритетной для экономического развития Украины.

Несмотря на схожесть с Украиной процессов трансформации собственности в России, где наметилась тенденция к разолигархиванию экономики в результате жестких действий правительства и имеется мощная ресурсно-сырьевая база, социально-экономические результаты оказались выше. Однако более высокий жизненный уровень населения в Беларуси, где “олигархивание” экономики не произошло. Это свойственно и Китаю, который имеет наиболее высокие темпы роста ВВП среди всех стран мира. Тем не менее эти страны имели сопоставимый с Украиной низкий “стартовый” уровень ВВП на душу населения. То есть в макроэкономических системах с изначально низким уровнем доходности возможно ускоренное экономическое развитие.

Очевидно, в этом проявляется закон ускоренного развития экономических систем, который С. В. Мочерный определяет как “внутришно необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростанням потреб людини, прогресом технологічного способу виробництва та еволюцією форм власності, внаслідок дії яких (зв'язків) зменшується період існування менш розвинутих економічних систем і прискорюється їх трансформація у розвинутіші економічні системи” [6, с. 563]. Иными словами, растущие потребности людей насыщаются быстрее в результате развития технологического способа производства и эволюции форм собственности. Эти процессы находятся в диалектической связи, поскольку содержанием эволюции форм собственности является развитие отношений экономической собственности. Очевидно, формирование частной собственности в Украине с характерными чертами “первобытного” капитализма не способствовало развитию технологического способа производства, что подтверждается чрезвычайно низкой долей научно-технического прогресса в структуре прироста ВВП [7].

Вместе с тем в настоящее время в Украине отмечается бум строительства и рост продаж практически самого дорогого в мире жилья, дорогих автомобилей и т. п. предметов роскоши. Однако еще К. Маркс обосновал, что в процессе расширенного общественного воспроизводства такие предметы потребления не играют существенной роли, поскольку являются в основном объектами присвоения относительно небольшого числа богатых людей, как правило, собственников средств производства. Более того, по мнению Е. С. Земсковой, в условиях нищеты большей части населения политика "элитных" цен и увеличение выпуска предметов роскоши вызывают "примитивизацию структуры потребления" и сдерживают рост ВВП [8, с. 43 – 44]. Такой вывод вполне справедлив, поскольку в структуре ВВП доминирующую роль играют предметы конечного потребления большей части населения, не собственников средств производства. Изложенное подтверждается и результатами исследований в работе [4] где доказано, что основным фактором, сдерживающим рост ВВП, являются низкие доходы этой части населения Украины, а в решении проблемы их увеличения на первое место выходит проблема распределения доходов общества.

В основе первичного распределения доходов общества лежат юридические права собственников как своей рабочей силы, так и капитала присваивать часть доходов общества, а вторичного – государственный бюджет. Как нормы права они представляют собой определенные институты [6, с. 657]. По мнению А. Ткача "...до институциональной инфраструктуры необходимо включать институты (законодательно закреплённые нормы) и институты (организации, что обеспечивают выполнения законов), органы власти и управления экономикой страны в целом [9, с. 49]. С точки зрения диалектики, такая структуризация институциональной системы общества справедлива, поскольку институты и институции соотносятся как содержание и форма. Однако институты включают не только законодательно закреплённые права, поскольку в сфере общественных отношений существуют и негласные нормы, и правила поведения людей, и их организаций, которые также оказывают влияние на распределение доходов. Поэтому все нормы и правила в сфере общественных отношений представляют собой определенные институты, а общественные и государственные организации, через которые они реализуются, – соответствующие институции. В. И. Ляшенко считает, что между институциями возникают определенные институциональные сделки как "договоренности по поводу перераспределения прав применения правомочий владения, получения дохода и т. п. относительно некоторых ресурсов и/или потребительских благ" [10, с. 15]. То есть в процессе общественного воспроизводства институты и институции играют распределительную роль и в совокупности образуют институциональную систему общества.

В развитых странах институциональная система общества позволяет государству присваивать и перераспределять около половины национального дохода [6, с. 335]. Однако распределение дохода общества происходит как на первичной, так и на вторичной стадии. На первичной он распределяется на две части. Первая часть – это доход в виде заработной платы, а также доход от индивидуальной трудовой деятельности и подсобного хозяйства. Другая часть присваивается собственниками капитала в виде прибыли, процента за капитал, дивидендов и земельной ренты. Вторичное распределение доходов происходит на уровне государственного бюджета, где налоги и прочие отчисления с первичных доходов являются основным источником доходов государства. К основным неналоговым источникам относятся доходы от государственной (коммунальной, муниципальной и т. п.) собственности. Значительная часть доходов бюджетной системы государств направляется на социальные и другие поточные трансферты, которые формируют доходы нетрудоспособной части населения и заработную плату работников бюджетной сферы. Эти доходы вместе с первично распределёнными доходами после налогообложения формируют доходы населения (рисунок).

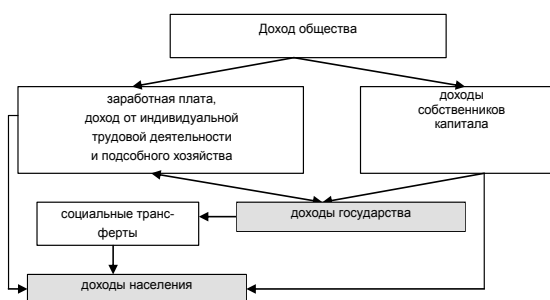


Рис. Обобщенная схема распределения дохода общества

В основе первичного распределения доходов общества лежит право владельцев собственности рабочей силы обладать определенной частью капитала, то есть экономическая собственность на живой труд. Однако сторонниками институционализма на первое место в проблеме развития макроэкономической системы выдвигаются другие подсистемы институциональной системы, в первую очередь государственного регулирования распределения доходов общества на вторичной стадии. Например, по мнению М. К. Вишневецкой, система налогообложения обеспечивает расширенное воспроизводство на основе удовлетворения общественных, групповых и личных нужд и интересов [11]. Это свойственно и немарксистской классической политэкономии, которая сосредоточена в основном на отдельных элементах распределения доходов – заработной платы, процента, ренты и т. д. Тем не менее, процесс общественного воспроизводства всегда функционирует в рамках определенной общественно-экономической формации, где характер общественного производства создает и условия потребления. "Потребление продуктов, – писал К. Маркс, – определяется общественными условиями, в которые поставлены потребители" [12, с. 97]. Эти условия вытекают из диалектики отношений производительных сил и экономической собственности по поводу присвоения доходов. Поэтому решающим в присвоении части доходов общества лежит первичное распределение доходов между собственниками и не собственниками капитала, где определяющим является право владения средствами производства. Оно дает право распоряжаться и пользоваться собственностью. В совокупности эти права представляют собой институт собственности. Среди разнообразия институтов в капиталистическом обществе приоритетное место отводится институту частной собственности как основы формирования рыночной экономики. Однако в рыночной экономике необходимы и другие формы собственности. Очевидно поэтому В. Ф. Цвях "не схиляний вважати правильною точку зору, згідно з якою громадянське суспільство є суспільством виключно приватних власників. Крім приватної сфери, у громадянському суспільстві існує й колективна сфера" [13, с. 38], где собственность может принимать как частную, так и общественную форму [14]. Следовательно, наряду с институтом частной собственности необходимо рассматривать и институт общественной собственности. В совокупности как нормы права они находят выражение в системе форм юридической собственности, которая в хозяйственной деятельности реализуется в организационно-правовых формах предпринимательской деятельности, например, в частном или коллективном предприятии [14]. Некоторые исследователи, например И. П. Булеев [15], рассматривают предприятие как институт. Однако в экономике кроме предприятия существуют и другие хозяйствующие субъекты, где нормы права касаются только способов организации форм юридической собственности и методов их хозяйствования. Поэтому все субъекты хозяйствования необходимо рассматривать в качестве соответствующих институций, где реализуются институты частной и общественной собственности. В совокупности институты и институции частной и общественной собственности представляют подсистему собственности в институциональной системе общества.

Здесь необходимо отметить, что даже частичная реализация права участия трудящихся в долевой коллективной собственности в США способствовала более равномерному распределению доходов в обществе, преодолению кризиса 1930-х годов и обеспечило в дальнейшем развитие страны. Однако этому также способствовало и огосударствление экономики. Здесь наряду с огосударствлением средств производства большое значение имело присвоение и перераспределение государством части доходов в пользу неимущих слоев населения. Развитие этой институциональной подсистемы вторичного распределения и роста доходов общества позволило сгладить негативные последствия приватизации государственной собственности в развитых капиталистических странах в 1980-х годах. Тем не менее институциональная подсистема собственности является первичной и выступает основным фактором распределения по отношению к другим институциональным подсистемам общества [16]. Именно поэтому в Украине демократия носит "формальный характер, демократичні інститути в Україні зафіксовані нормативно, однак реалізуються неузгоджено і непослідовно, їй притаманні суперечності між законодавчо задекларованою формою та реальним змістом" [17].

По мнению А. Я. Запорожан, "современная рыночная экономика покоится не на антагонизме труда и капитала, а на политике социального партнерства и демократизации отношений собственности" [18, с. 323]. Некоторые исследователи связывают это с приоритетным развитием частной собственности. Например, А. Гальчинский считает, что "цивилизованные отношения частной собственности ... станут основой всей системы осуществляемых рыночных преобразований, следовательно, и демократизации собственности" [19, с. 10]. Здесь, отмечая противоположность интересов при распределении доходов собственниками, менеджерами и наемными работниками, И. П. Булеев рекомендует следующее: "необходимо вовлечение всех работников в процесс управления, а отношения по управлению, распределению доходов, их формированию сделать открытым и понятным для всего коллектива" [15, с. 395 – 356]. Вместе с тем участие в управлении и "прозрачность" информации о доходах отнюдь не способствуют более равномерному распределению доходов между собственниками и наемными работниками. По мнению О. И. Гонты, формирование частного сектора не решило и проблему научно-технического развития технологического способа производства. Поэтому он считает, что инновационное развитие страны возможно "без потужної транснаціоналізації капіталів..." [20, с. 21], где "найважливішою залишається перша інституціональна константа ринкової економіки – недоторканість права приватної власності" [20, с. 25].

Однако по диалектической логике как отражение закона единства и борьбы противоположностей, наряду с институциональной системой частной собственности, должна быть развита и институциональная система общественной собственности. Здесь следует отметить позицию С. В. Мочерного: "Щоб суспільна власність стала власністю всього народу, тобто з нетрудової перетворилася на трудовий тип власності, слід провести значне її роздержавлення, перетворити на інші форми трудової власності..." [6, с. 242]. Очевидно, высшая степень демократизации общества при таком подходе достигается, когда средства производства полностью принадлежат трудящимся. Вместе с тем, по его мнению, демократия – это "форма суспільної влади і держави, що ґрунтується на визнанні народу як джерела влади" [6, с. 308]. Но ведь к народу относятся как собственники, так и не собственники средств производства. Очевидно, между ними должен поддерживаться определенный баланс в распределении доходов за счет оптимального соотношения частной и общественной институциональной системы собственности путем нормирования прав каждой формы юридической собственности. Однако в Украине приоритетным стало право частной собственности, более того, ее индивидуальной нетрудовой формы. В результате возникли серьезные диспропорции в институциональной системе собственности. Очевидно, для их устранения, в первую очередь, необходимо реализовать право собственности трудящихся, составляющих наибольшую часть общества.

В работе [5] были рассмотрены два принципиально отличающихся подхода к реализации права трудящихся владеть, распоряжаться и пользоваться собственностью, которые практикуются в развитых странах. Первый подход базируется на нормировании всех прав трудового коллектива в долевой собственности. Однако, как показала практика, в конечном итоге долевая собственность трудового коллектива в конечном итоге монополизирована крупными собственниками. При втором подходе нормируется только право трудового коллектива распоряжаться и пользоваться собственностью без права владения. Очевидно, в условиях олигархической экономики Украины принятие таких законов маловероятно, а если они все же будут приняты, то их реализация на местах будет повсеместно саботироваться крупными собственниками средств производства. Кроме того, на многих приватизированных предприятиях официально прибыли вообще нет или она искусственно занижена с целью минимизации налогов.

Необходимо отметить, что право трудящихся распоряжаться и пользоваться собственностью частично реализуется в территориальных формах собственности общества (в Украине – государственная и коммунальная собственность). С одной стороны, признается их право владения, распоряжения и пользования как членов общества. С другой стороны, право распоряжаться и пользоваться территориальной собственностью контролируется бизнес-группами Украины. Отсюда возникает неформальное право ее присваивать путем приватизации. В результате трудящиеся еще более отстраняются от средств производства, что приводит к доминированию индивидуальной формы частной собственности, и принцип демократизации нарушается. Иногда при разгосударствлении собственности предлагается передавать право распоряжения местным органам самоуправления и трудовым коллективам, при сохранении за государством права владения. Однако неформальное право бизнес-групп присваивать территориальную собственность общества сохраняется, поскольку не изменяется содержание олигархической системы, которой подчинен бюрократический государственный аппарат Украины. Очевидно, такой подход целесообразен к не подлежащим приватизации государственным предприятиям.

Тем не менее вышеизложенное позволяет сделать следующий вывод: в олигархической экономике Украины единственным путем демократизации институциональной системы собственности остается реализация неделимого права трудящихся владеть, распоряжаться и пользоваться совместной коллективной собственностью.

Отсюда возникают вопросы: какие изменения необходимо внести в действующее законодательство для демократизации институциональной системы собственности Украины и кто инициирует этот процесс.

Література: 1. Мочерный С. В. Экономическая теория: Учебник / С. В. Мочерный, В. Н. Некрасов. – М.: Изд. ПРИОР, 2005. – 416 с. 2. Хантингтон С. Третья волна. Демократизация в конце XX века. – М.: РОССПЭН, 2003. – 288 с. 3. Страны и регионы 2002. Статистический справочник Всемирного банка: Пер. с англ. – М.: Изд. "Весь Мир", 2003. – 240 с. 4. Беленцов В. Н. "Ловушка нищеты" в проблеме развития экономики Украины // Менеджер. – 2006. – №4. – С. 57 – 65. 5. Беленцов В. Н. Концептуальные подходы к проблеме демократизации отношений собственности как базе социально-экономического развития Украины // Экономика промышленности. – 2006. – №4(35). – С. 31 – 38. 6. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с. 7. Беленцов В. Н. Некоторые особенности построения и исследование производственной функции в переходной экономике Украины // Державне управління соціально-економічними процесами в Україні: Зб. наук. пр. Т. 7. Вип. 67. Серія "Державне управління". – Донецьк: ДонДУУ, 2006. – С. 84 – 98. 8. Земскова Е. С. Конечное потребление как предпосылка экономического роста в трансформационной экономике: Дис ... канд.

економ. наук: 08.00.01. – М., 2005. – 192 с. 9. Ткач А. Інституціональні елементи ринкової інфраструктури // Управління сучасним містом. – 2005. – №1 – 2/1 – 6 (17 – 18). – С. 43 – 50. 10. Ляшенко В. И. Институционально-теоретические предпосылки введения специальных режимов хозяйствования в переходных экономиках // Проблемы экономики и управления. – 2004. – №1–2. – С. 11 – 37. 11. Вишневська М. К. Реформування системи оподаткування в умовах ринкової трансформації економіки / Автореф. дис. ... канд. екон. наук. Спеціальність 08.01.01: економічна теорія. – Харків, 1999. – 20 с. 12. Маркс К. Ницета философии Т. 4. // К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. 2-е изд. – С. 165 – 185. 13. Цвих В. Ф. Групи інтересів, їх інститути та організації в громадянському суспільстві // Людина і політика. – 2002. – №3(21). – С. 33 – 46. 14. Беленцов В. Н. Системный подход к классификации форм собственности на факторы производства // Экономика промышленности: Сб. науч. тр. / Отв. ред. В. П. Вишневский. – Донецк: НАН Украины. Институт экономики промышленности, 2005. – С. 257 – 268. 15. Булев І. П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект: Монография. – Донецк: НАН Украины. Институт экономики промышленности, 2006. – 424 с. 16. Беленцов В. М. Економічна власність у системі основних факторів розвитку макроекономічної системи // Науковий вісник "Економічні науки". – 2007. – Вип. 9. – С. 278 – 292. 17. Пронюк Н. В. Національне законодавство і його роль у демократичних перетвореннях в Україні / Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. – К.: Київськ. нац. унів. ім. Т. Шевченка. 2004. – 20 с. 18. Запорожан А. Я. Экономическая реализация собственности в рыночной экономике: Дис. ... докт. екон. наук: 08.00.01. – М., 2003. – 352 с. 19. Гальчинский А. Проблемы демократизации экономики // Экономика Украины. – 2005. – №11. – С. 4 – 11. 20. Гонта О. І. Інституціональні передумови транснаціоналізації економічних систем // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – 2002. – №1. – С. 19 – 25.

Стаття надійшла до редакції
07.03.2008 р.

УДК 332.14

Хоменко Я. В.

АЛЬТЕРНАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

In the article the alternative strategies of stable economic growth are proposed. They have some advantages, because they take into account peculiarities of Ukrainian regions development, their potentialities and reproduction conditions. The strategies assume the creation of appropriate conditions for extensive reproduction, enterprise innovation, harmonious human development and environment protection.

Сьогодні все частіше аргументується доцільність використання стратегічного підходу до вирішення питань регіонального розвитку. Сучасна стратегія розвитку становить комплекс правил ухвалення рішень і способів переведення регіональної системи зі старого положення на нове, що забезпечує ефективне виконання її призначення [1, с. 138].

Ретельний вибір стратегії дозволяє своєчасно з'ясувати сильні та слабкі боки розвитку території, визначити потенційні можливості й загрози та обрати пріоритетні напрями, які дадуть їй можливість отримати суттєві переваги у майбутньому.

У сучасних умовах господарювання, коли змінюються умови розвитку продуктивних сил, політико-правові аспекти ведення бізнесу, система соціально-економічних відносин, ціннісна орієнтація суспільства, повинна змінитися і цільова орієнтація стратегій. Вони мають забезпечувати перехід країни та її регіонів до сталого розвитку й економічного зростання. Отже, питання розробки відповідних стратегій залишається на порядку денному сучасних наукових досліджень.

Питання переходу держави до сталого економічного зростання активно опрацьовують російські науковці та економісти. Робоча група Національної економічної ради кожен рік публікує результати своїх досліджень з цієї проблематики. Науковці вважають, що оскільки економічне зростання визначається рівнем і характером продуктивних сил, то саме на основі управління їх розвитком доцільно будувати систему економічних індикаторів та стратегію розвитку [2]. Науковці інституту економіки РАН запропонували концепцію стратегічної відповіді Росії на виклики нового століття, що зорієнтована на формування інформаційно-індустріальної економіки, яка забезпечує високу якість життя населення, збереження незалежності та територіальної цілісності держави [3].

В Україні питання стратегічного розвитку держави та її регіонів вивчають фахівці Науково-дослідного економічного інституту, Ради з вивчення продуктивних сил НАН України, Інституту прогнозування тощо. Так, О. Черевко на прикладі Черкаської області визначає стратегічні напрями комплексного соціально-економічного розвитку регіону та обґрунтовує першочергові заходи щодо забезпечення ефективного використання його ресурсного потенціалу [4]. З. Варналій аргументує доцільність розробки державної стратегії консолідації регіонів України, що дозволить забезпечити динамічний, збалансований соціально-економічний розвиток держави [5]. О. Бойко-Бойчук узагальнює передовий досвід окремих регіонів країни у сфері розробки ефективних стратегій розвитку [6]. При цьому слід зазначити, що в наведених дослідженнях відсутні рекомендації щодо вибору стратегій, спрямованих на забезпечення економічного зростання й, особливо, на досягнення його сталості.

Мета статті полягає в розробці альтернативних стратегій забезпечення сталого економічного розвитку в регіонах України з урахуванням їх специфіки, рівня розвитку, циклу відтворення та типу економічного зростання.

Як наукове обґрунтування альтернативних стратегій зростання були використані результати попередніх досліджень автора [7; 8]. Їх основу складає групування регіонів України відповідно до рівня розвитку та характеру економічного зростання. З урахуванням виділених груп пропонуються наступні стратегії:

стратегія інтенсифікації економічного зростання;
стратегія підтримки та стабілізації економічного зростання;

стратегія "реанімації" економічного зростання.
Кожна з них ураховує специфіку регіонів тієї групи, для якої вона призначена (таблиця). Автор звертає увагу на те, що їх не слід розглядати як догму, це лише системне представлення рекомендацій, які стосуються розвитку того чи іншого територіального сегмента та покращання умов відтворення його соціоекономічної системи. Вони визначають сценарії розвитку, оптимальні на даний час. У них закладено деякі ідеї, реалізація яких дозволить надати імпульс економічному зростанню. Всі вони можуть бути доповнені, вдосконалені, розширені та змінені з урахуванням точки зору представників територіальних органів управління. Можлива також і їх компіляція.

Таблиця

Альтернативні стратегії забезпечення сталого економічного зростання в регіоні

Тип стратегії	Група регіонів	Мета	Головне завдання	Домінуючі фактори
Стратегія інтенсифікації економічного зростання	високорозвинені регіони з інтенсивним або сталим зростанням економіки	створення умов для збереження інтенсивного / сталого зростання економіки з мінімальним рівнем навантаження на природне середовище	перехід від екстенсивного до інтенсивного типу відтворення завдяки гармонізації технологій підприємств усіх галузей економіки	інновації; технологія; знання; капітал; трудові ресурси
Стратегія підтримки та стабілізації економічного зростання	середньорозвинені регіони, що потребують підтримки та стабілізації економічного зростання	створення умов для довгострокового сталого зростання економіки	посилення відтворювального циклу регіональної соціо-економічної системи за рахунок диверсифікації її соціально-економічної бази та розвитку міжрегіонального партнерства	капітал; трудові ресурси; інновації
Стратегія "реанімації" економічного зростання	проблемні регіони з низькими перспективами зростання	пожвавлення розвитку території та створення умов для економічного зростання	реанімація відтворювального циклу регіональної соціо-економічної системи завдяки ефективному використанню унікальних властивостей ресурсного потенціалу території	капітал; трудові ресурси; природні ресурси

Для успішного вибору стратегії необхідно:

- визначити тенденцію розвитку соціо-економічної системи регіону (зростання, стабілізація, спад);
- з'ясувати потенційні можливості її основних компонентів;
- ідентифікувати фактори, здатні позитивно впливати на її відтворення, рівень розвитку та характер зростання (слід пам'ятати, що не всі з них однаково впливають на систему);
- визначити обставини, які можуть посилити чи послабити базові тенденції розвитку регіону;
- визнати соціальний та екологічний аспекти обов'язковими пріоритетами стратегії;
- вивчити основні потреби територіального суспільства: представників бізнесу, органів місцевого саморядування та населення.

Перш ніж розкрити сутність кожної з них, зазначимо, що всі вони розроблені з урахуванням основних законів сталого розвитку та зростання регіональної соціо-економічної системи,

які були розглянуті в попередній праці автора [9]. Забезпечити стаке економічне зростання в цих стратегіях передбачається за рахунок зміни або коригування відтворювального циклу регіональної системи.

1. Стратегія інтенсифікації економічного зростання.

Цей вид стратегії рекомендовано для промислово розвинутих регіонів, наявною загрозою розвитку яких виступає проблема стану природного середовища. Її ключова ідея полягає у трансформації відтворювального циклу регіональної соціо-економічної системи на новий якісний рівень завдяки гармонізації технологій виробництв усіх галузей економіки. Гармонізація має синхронізувати цикли відтворення всіх компонентів системи з урахуванням вимог соціальної стабільності, екологічного добробуту та економічного зростання. Чинне виробництво не має суперечити законам існування соціо-економічної системи та порушувати її відтворювальну цілісність.

Стратегія передбачає зміну так званої серцевини соціо-економічної системи – процесу виробництва через нові технологічні рішення, які забезпечать його гнучкість, зроблять менш ресурсоємним і більш наукоємним. Знання, інновації та інформаційні ресурси дозволять трансформувати технологічний цикл виробництва таким чином, що будь-який ресурс системи в разі його зменшення або подорожчання може бути замінений йому подібним. А оскільки знання не обмежені у своїх теренах, відповідно, економічне зростання, забезпечене за їх рахунок, також не буде обмеженим.

Технологічна переорієнтація на основі нових знань за виробничою функцією є потенціальним джерелом економічного зростання, оскільки дозволяє отримати так звану технологічну ренту – надприбуток, пов'язаний із високим технологічним рівнем виробництва [10, с. 39]. Він особливо важливий для розвинутих регіонів, що мають великий потенціал, який можна ефективно використати тільки за умови достатнього рівня фінансування. У зв'язку з цим технологічна рента є досить цікавою для великих промислових структур.

Стратегія інтенсифікації економічного зростання дозволить сформувати базис "нової економіки". В цьому контексті її головне завдання полягає в сприянні процесу дифузії нововведень. Розвиток технологій буде проходити тим інтенсивніше, чим більш конкурентними будуть умови, в яких функціонують економічні агенти, й чим ефективніші мотиви до втілення інновації та результатів науково-дослідницької діяльності. Інтенсивність цих процесів буде залежати від стимулів, що діють у економіці.

У процесі створення сприятливих умов для впровадження нових технологій необхідно, в першу чергу, підвищити культуру комерційного використання прав інтелектуальної власності, патентування та ліцензування результатів НДР, а також відходити в суспільстві інноваційну культуру. В рамках цієї стратегії доцільним вважається створення центру комерціалізації і трансферту технологій. Його завданнями можуть бути моніторинг та експертиза наукоємних проектів, правовий захист інтелектуальної власності, формування бази для комерційного використання об'єктів інтелектуальної власності, пошук партнерів або інвесторів.

Рушійною силою НТП є ринок, який регулює попит на товари та їх пропозицію. Успіх будь-яких нововведень залежить від того, наскільки їх потребує суспільство, а не компанія-виробник. Тому процес управління впровадженням науково-технічних досягнень має базуватися, в першу чергу, на попиті споживачів. Продукт необхідно розглядати як похідну функцію споживання. Головний принцип тут – первинність потреб відносно продукту.

Підтримку та субсидування наукоємного експорту слід розглядати як пріоритет цієї стратегії. Маючи технологічні інновації, регіон може придбати низку порівняльних переваг, наприклад, експортувати ці інновації та отримувати зайву додаткову вартість через унікальність товару. Це також є різновидом технологічної ренти.

Особливість сучасного науково-технічного прогресу полягає у зміні ролі та місця людини у процесі виробництва. Наразі більшість висококваліфікованих науковців і спеціалістів, які є найманими робітниками корпорацій, асоціацій, консорціумів та консультативних фірм, становлять безпосередню цінність

для цих структур. Саме вони завдяки своєму таланту, ерудиції та професіоналізму здатні генерувати знання, створюючи інноваційний продукт і забезпечуючи високий рівень конкурентоспроможності виробництва. У зв'язку з цим стратегія інтенсифікації економічного зростання має забезпечувати, перш за все, баланс інтересів власників капіталу та інтелектуальної власності. Вона має бути спрямована на формування такого механізму створення й розподілу інновацій, який дозволив би якнайшвидше та з високою ефективністю використовувати у виробництві інтелектуальний і науково-технологічний потенціал регіону.

Одним із головних напрямків цієї стратегії має стати культивування ековідповідальності виробництва. Остання передбачає таке управління життєвим циклом товару, яке забезпечує мінімальний негативний вплив виробника на довкілля на всіх його етапах. Підприємства та науково-дослідні інститути мають провести аналіз життєвого циклу товару разом з проблемою "екобалансу" з тим, щоб оцінити вплив на екосистему різних виробничих опцій і в перспективі мінімізувати його на всіх етапах циклу.

В ідеалі гармонізація технологій виробництва має мінімізувати навантаження на природну компонента та зберегти її репродуктивну функцію.

Слід зазначити, що це одна з найскладніших стратегій, оскільки реалізувати її може лише регіон, який має достатній економічний, соціальний і природний потенціал. Крім того, вона передбачає складні інноваційні рішення на всіх рівнях та в усіх сферах соціоекономічної системи регіону. Тому тільки високорозвинені території можуть використати її ефективно.

2. Стратегія підтримки та стабілізації економічного зростання.

Основна ідея стратегії полягає в тому, що підтримати та стабілізувати економічне зростання в регіоні можливо за рахунок диверсифікації його соціально-економічної бази через створення й розвиток нових виробництв і напрямків господарчої діяльності. Якщо розвиток регіону забезпечує тільки одне або декілька виробництв, то він знаходиться під загрозойо дестабілізації ринку праці, монопрофільної орієнтації економіки та функціональної залежності від дії обмеженої групи економічних агентів. Унаслідок чого виникають структурні диспропорції у його господарчому комплексі. У зв'язку з чим автор вважає, що будь-який регіон повинен мати широку економічну базу для забезпечення високого рівня зайнятості населення та гарантії його прибутків.

Диверсифікація дозволяє зберегти відтворювальну цілісність регіональної соціоекономічної системи та забезпечити її сталий розвиток у довгостроковій перспективі. Однак успіх можливий тільки за умови проведення загальної внутрішньосистемної багатосекторної диверсифікації, що торкається всіх компонент системи.

Обов'язковою умовою є те, що при проведенні диверсифікації треба враховувати потенційні можливості території і сучасні потреби соціуму. Тому перш ніж її ініціювати, необхідно визначити сектори, що є домінуючими у місцевій економіці у сенсі кількості робочих місць, обсягів продажу, суми податків і зв'язків з іншими місцевими економічними галузями, встановити, наскільки вони пов'язані з зовнішнім середовищем регіону, чи повністю використовується їх потенціал. Далі всі трансформації можна сконцентрувати навколо двох напрямків. Перший пов'язаний із створенням та розвитком підприємств, які можуть функціонувати на базі діючих господарчих структур або виконувати для них обслуговуючу функцію. Другий напрямком пов'язаний зі створенням виробництв, продукція яких може користуватися попитом не тільки на внутрішньому ринку, а й на ринках сусідніх регіонів і країн. Тому вони будуть у більшій мірі орієнтовані на світовий ринок. При цьому треба враховувати, що наразі попит надзвичайно мінливий, споживачі висувають високі вимоги до якості, новизни та технологічного рівня товарів і послуг.

Чим багатший регіональний ринок, тим більше шансів утримати його баланс, тому в рамках стратегії підтримки та стабілізації економічного зростання необхідно створювати умови для його ефективного функціонування. Для цього слід максимально застосувати всі потенційні сили регіону,

стимулювати чесну конкуренцію, підтримувати малий і середній бізнес, забезпечити економічну безпеку підприємств і сприяти впровадженню прогресивних методів ведення бізнесу. При цьому важливо не тільки надати певну свободу економічним агентам, а й сформувати відповідний механізм господарювання. Цей процес має супроводжуватись підвищенням якості інституційного середовища. Високий рівень інституційного розвитку економіки забезпечить "прозорість" діяльності компанії, дотримання контрактних обов'язків, справедливість конкуренції та обов'язковість виконання законодавчих актів. Інституційні реформи надзвичайно важливі для формування сприятливого інвестиційного клімату, необхідного для накопичення виробничого та людського капіталу.

Процес диверсифікації економіки території буде тим ефективнішим, чим більш кваліфіковані кадри задіяні в ньому. Тому його принципово важливо починати за наявності управлінської команди, яка розуміє і знає його сутність. Крім того, бізнесова спільнота та територіальна громада також мають підтримати дану ініціативу. Як бачимо, цей процес стосується як економічної, так і соціальної сфери. У зв'язку з цим диверсифікація освітніх програм, збільшення числа видів і типів навчальних закладів, їх переорієнтація на потреби ринку, укріплення системи професійної підготовки та перепідготовки кадрів розглядаються як перспективні напрямки диверсифікації соціальної сфери.

У рамках даної стратегії автор приділяє особливе значення проблемі адекватності та збалансованості розвитку господарчого комплексу регіональної системи, тому базовою умовою її стабілізації й переходу до сталого типу зростання вважає досягнення цієї адекватності в її різних сферах та галузях. У цьому контексті перспективним напрямком стратегії вважається розвиток підприємств сфери послуг і високотехнологічних галузей промисловості.

Поза будь-яким сумнівом процес створення високих технологій – це шлях обмеженої кількості сфер. Домінанту у сфері фундаментальних та прикладних досліджень поки що зберігають розвинені регіони країни, але можливість застосування їх результатів на практиці має бути у всіх. Тому регіонам із середнім рівнем розвитку рекомендується використовувати так звані "інноваційні коридори" [2, с. 17], розвивати співпрацю з центрами високих технологій та НДІ для того, щоб переймати їх передовий досвід і йти шляхом їх розвитку.

Для посилення розвитку можна застосовувати не тільки внутрішні ресурси території, а й залучати зовнішні. Тому важливим завданням стратегії стає розвиток регіонального партнерства. У зв'язку з чим необхідно передбачити механізм стимулювання міжрегіонального співробітництва. Розвитку цього співробітництва, як визначає З. Варналій, може сприяти реалізація таких заходів:

поглиблення виробничої кооперації підприємств різних регіонів;

розробка спільних інноваційно-інвестиційних проектів, регулярний обмін інформацією про потреби суб'єктів господарювання в інвестиціях і створенні нових підприємств;

об'єднання зусиль у створенні транспортних коридорів; здійснення наукових досліджень і соціологічних опитувань з цієї проблематики, проведення конференцій, семінарів, зустрічей, круглих столів та інших організаційних заходів для вироблення ефективних рішень і узгоджених документів [5].

Слід пам'ятати, що регіони і так взаємопов'язані в рамках єдиного економічного простору країни. Продукція більшості з них може знайти попит тільки на всеукраїнському ринку, тому укріплення господарчих зв'язків між ними тільки посилить результативність економічних процесів, що в них відбуваються.

Узагальнюючи вищесказане, можна стверджувати, що ця стратегія передбачає швидше екстенсивний тип відтворення, оскільки збільшення валової додаткової вартості в регіоні забезпечується за рахунок залучення зовнішніх ресурсів створення нових виробництв.

3. Стратегія реанімації економічного зростання.

Стратегію "реанімації" рекомендовано використовувати тим регіонам, які мають серйозні соціально-економічні проблеми та низькі перспективи зростання. Ситуація настільки

складна, що впровадження заходів зі стимулювання економічного зростання в них навіть не має сенсу, у зв'язку з чим у рамках стратегії необхідно обмежитися лиш заходами, спрямованими на створення умов для його появи. Перш за все, слід вирішити основні проблеми регіонів, які стримують зростання, і тільки потім зайнятися його стабілізацією.

Ключова ідея стратегії полягає у визначенні унікальних властивостей ресурсного потенціалу території, ефективне використання яких дозволить їй отримати певні переваги. Головне – дотримуватися принципу індивідуалізму: територія має відрізнятися від інших у своєму розвитку. Це допоможе привернути до неї інтерес інших економічних агентів і потенційних інвесторів. Таким чином, можна реанімувати її відтворювальний цикл. Необхідно також чітко з'ясувати, які економічні та соціальні переваги вона може отримати найближчим часом від подібного шляху розвитку.

У рамках стратегії слід визначити можливість переносу виробництва з інших територій, для чого потрібно створити сприятливий інвестиційний клімат і сформувати умови господарювання, достатні для приходу нових економічних агентів та інвесторів. Це можна забезпечити через надання їм певних пільг і підтримки з боку територіальних органів управління. Поновлення та активного розвитку потребує й інфраструктура території.

Доцільно також стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу. В малорозвинених регіонах саме цей тип бізнесу має стати основою їх економіки. Вирішення потребує й проблема покращення стану довкілля.

Таким чином, запропоновані стратегії дозволять реалізувати державну політику сталого економічного зростання на регіональному рівні. Їх перевага полягає в тому, що вони розроблені з урахуванням особливостей розвитку регіонів України, їх потенціалу та умов відтворення. Всі вони передбачають створення умов для розширеного відтворення, переходу підприємств до нового технологічного укладу, всебічного розвитку особистості та покращення стану довкілля.

Література: 1. Шеховцова Л. С. Стратегическое целеполагание регионального развития: междисциплинарный подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – №3. – С. 134 – 139. 2. Экономический рост в Российской Федерации: проблемы и перспективы // Российский экономический журнал. – 2003. – №3. – С. 10 – 24. 3. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общ. ред. Л. И. Абалкина. – М.: Экзамен, 2004. – 608 с. 4. Черевко О. В. Стратегічні напрями комплексного соціально-економічного розвитку регіону // Зб. наук. пр. "Формування ринкових відносин в Україні" / Наук. ред. І. К. Бондар. – К., 2006. – Вип. 9(64). – С. 104 – 108. 5. Варналії З. Регіональний розвиток України: проблеми та пріоритети // Економіст. – 2005. – №6. – С. 24 – 27. 6. Бойко-Бойчук О. Стратегії розвитку міст України. – К.: Універ. вид. "Пульсари", 2002. – 156 с. 7. Хоменко Я. В. Про можливості дослідження характеру економічного зростання в регіонах України // Сб. науч. тр. "Город, регион, государство экономика-правовые проблемы градостроения" / НАН Украины: Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО "Юго-Восток, Лтд", 2007. – С. 61 – 79. 8. Хоменко Я. В. Оцінка рівня розвитку регіонів України // Економіка і право. – 2007. – №3(19). – С. 25 – 30. 9. Хоменко Я. В. Деякі аспекти теорії побудови та функціонування соціоекономічної системи регіону // Зб. наук. пр. "Формування ринкових відносин в Україні" / Наук. ред. І. К. Бондар. – К., 2007. – Вип. 9(76). – С. 150 – 156. 10. Захарченко В. П'ятий цикл індустріального (постіндустріального) розвитку і формування промислових територіальних систем // Економіка України. – 2005. – №11. – С. 38 – 45.

Стаття надійшла до редакції
19.05.2008 р.

УДК 339.13

Ігнатюк А. І.

БАР'ЄРИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВІ ГАЛУЗЕВІ РИНКИ

The nature, types of barriers to entry the world markets are studied, the possibilities of establishing a strategic barriers by foreign companies are analyzed in the article.

Процеси глобалізації світового економічного розвитку та пов'язана з нею інтернаціоналізація капіталу призводить до необхідності залучення національних підприємств у конкурентну боротьбу на різних сегментах світових галузевих ринків. Саме успішна участь підприємств у ринкових відносинах на міжнародному рівні забезпечують на сьогоднішній день найбільші прибутки, а для країн, до яких належать дані підприємства, високий рейтинг у світовому економічному просторі.

Разом з цим входження на міжнародні ринки українських підприємств стає однією з гострих проблем сьогодення для України. Багато економістів пов'язують дану проблему з неконкурентоспроможністю вітчизняних підприємств. Але, на погляд автора, це питання є набагато ширшим та охоплює не лише проблеми конкурентоспроможності. З одного боку, дійсно, не так уже й багато переваг у вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності. З іншого ж – практика конкурентних відносин свідчить, що не має й бажання з боку існуючих на світових ринках фірм бачити нових конкурентів у вигляді українських компаній. Зарубіжні компанії мають більший досвід щодо ведення конкурентної боротьби, зокрема, шляхом створення як стратегічних, так і нестратегічних бар'єрів входження на ринок нових конкурентів, у тому числі й українських компаній.

За даними Держкомстату України, за січень – листопад 2007 р. експорт українських товарів склав 44 448,9 млн. дол. США, а імпорт в Україну – 54 041,1 млн. дол. США. Порівняно з відповідним періодом 2006 р. експорт збільшився на 27,9%, імпорт – на 34,2%. Від'ємне сальдо становило 9 592,2 млн. дол. (у січні – листопаді 2006 р. – 5 515,1 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту складав 0,82 (у порівняному періоді 2006 року – 0,86). [1] Це свідчить про те, що більше іноземних компаній виходить на українські ринки, ніж навпаки.

Тому дослідження існуючих у світовій практиці бар'єрів входження на ринки має актуальність як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Ознайомлення з теоретичними підходами щодо сутності та видів бар'єрів надає можливість уникати й долати їх на практиці для українських підприємств.

Найбільш ґрунтовно бар'єри входження фірм на ринки товарів і послуг досліджували такі економісти, як Дж. Бейн, Дж. Стіглер, М. Портер, які визначили сутність та види бар'єрів; російські економісти С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова, А. Д. Вурос, що досліджують бар'єри входження на російські ринки, а також українські науковці В. Д. Базилевич, О. О. Костусев, Г. М. Філюк, які аналізують іноземний досвід та українську дійсність, розробляють специфічні теоретичні моделі й методи практичної оцінки бар'єрів для антимонопольного регулювання. Разом з цим аналіз існуючих бар'єрів входження на світові ринки, їх сутності та видів, на погляд автора, зроблений недостатньо.

Мета роботи – дослідити існуючі у світовій практиці бар'єри входження фірм на світові галузеві ринки, порівняти їх з теоретичними моделями, а також внести певні пропозиції,

щодо шляхів подолання бар'єрів входження для українських підприємств.

Одним із перших досліджувати бар'єри входження на ринок почав Дж. Бейн. На його думку, бар'єри – це можливість установлення існуючими фірмами цін продажу, що перевищують мінімальні середні витрати на виробництво та збут продукції, які б виключали входження на ринок нових конкурентів. Іншими словами, оскільки існування прибутків робить ринок привабливим для входження, то саме різниця між ціною та витратами, тобто прибутковість, визначає, чи будуть нові конкуренти входити на ринок [2]. Завдання для існуючих фірм фактично зводиться до того, щоб зменшити витрати на виробництво та збут у такій мірі, щоб інші потенційні учасники не змогли отримати прибуток за даними цінами. Тому Дж. Бейн до бар'єрів відносив: економію на масштабі; вимоги щодо капіталовкладень, які необхідні для входження; урядові обмеження (тарифи, патенти); абсолютні переваги існуючих фірм стосовно витрат: кращі технології (захисті патентами або комерційною таємницею), контроль над джерелами постачання дешевої сировини та матеріалів; крива навчання. Оскільки дані бар'єри приводять до зменшення витрат на виробництво продукції, тобто до підвищення ефективності виробництва, то, на думку Дж. Бейна, усунення бар'єрів входження не завжди означає підвищення суспільного добробуту.

Дж. Бейн запропонував наступну класифікацію галузей залежно від висоти бар'єрів входження:

галузі із вільним входженням ($P = MC$);

галузі з неефективними бар'єрами (бар'єри існують, але мають короткостроковий характер, у довгостроковому періоді можливим є входження нових фірм);

галузі з ефективними бар'єрами (повільний вхід нових фірм у галузь, навіть у довгостроковому періоді може увійти лише певна частина фірм);

галузі із блокуванням входженням (кількість фірм у галузі є стабільною).

Дж. Стіглер розширив поняття бар'єрів, визначивши їх як витрати, які мають нести фірми, що прагнуть увійти на ринок, та які не мають фірми, що вже працюють на даному ринку [3]. Дане тлумачення свідчить про те, що при входженні на ринок фірми мають певні витрати, які й визначають доцільність входження.

Підтвердженням справедливості даного підходу є модель рівноваги галузі за умов вільного входження, згідно з якою саме витрати входження визначають кількість учасників ринку. Якщо ж уже працюючі на ринку фірми бажають запобігти входженню, то їх завданням є збільшення витрат для організації прибуткового виробництва для потенційних учасників ринку.

Таким чином, на погляд автора, доцільно визначити бар'єри як фактори об'єктивного чи суб'єктивного характеру, що перешкоджають новим фірмам організувати прибуткове виробництво в галузі.

Дослідження бар'єрів необхідно здійснювати в два етапи. На першому етапі аналізуються всі припущення, які лежать в основі конкретного аргументу про те, що певне явище становить бар'єр, визначається чи справді наявні фірми здатні утримувати ціну на рівні, значно вищому від витрат, і водночас перешкоджати входженню в ринок нових учасників. На другому етапі необхідно з'ясувати, чи існує політика, що здатна "усунути" бар'єр і позитивно вплинути на суспільний добробут.

Визначення природи та сутності бар'єрів дозволяє зробити висновок про те, що бар'єри є об'єктивним явищем, методом конкурентної боротьби на ринку. Шляхи подолання бар'єрів витікають з того, що саме витрати на входження лежать в основі прийняття рішення про входження на світові ринки українськими підприємствами. До того ж саме конкурентні переваги у витратах на виробництво товару визначають можливість їх зменшення та забезпечення прибуткового, конкурентоспроможного виробництва продукції.

Якщо ж аналізувати можливості зменшення витрат вітчизняних підприємств порівняно з витратами компаній, що вже працюють на світових ринках, то стає зрозумілим конкурентоспроможність вітчизняних підприємств металургійної галузі, які забезпечують собі менші витрати лише за рахунок доступу до дешевої сировини. Даний фактор може спрацювати певний час, оскільки ця перевага може зникнути незабаром і металургійні підприємства стануть неконкурентоспроможними на світовому ринку металу.

Для визначення чинників, що сприяють зменшенню бар'єрів входження, та напрямків набуття конкурентних переваг визначимо їх види. Бар'єри поділяють на нестратегічні, що утворюються фундаментальними умовами галузі, факторами об'єктивного характеру і зазвичай не залежать від діяльності фірм галузі, та стратегічні, які є наслідком стратегічної діяльності компаній, політики фірм на ринку, мають суб'єктивний характер.

Нестратегічні бар'єри пов'язані, в першу чергу, з обмеженням попиту (місткості ринку). Це може бути наслідком високої насиченості ринку товарами, низької платоспроможності, наявності великої кількості конкурентів. Щодо світових ринків, то можна з упевненістю сказати, що існує велика кількість географічних сегментів галузевих ринків для українських підприємств. Завдання полягає лише в систематичному пошуку даних сегментів, тобто проведенні активної маркетингової політики, а також дослідженні обмеженої діяльності конкурентів на певних географічних територіях. На сьогоднішній день головними країнами, де представлена продукція українських підприємств, є Росія, Казахстан, Італія, Німеччина, Польща, Білорусь, Туреччина. Вступ України до СОТ має розширити географічні межі ринків для вітчизняних підприємств.

Одним із найсуттєвіших бар'єрів для українських підприємств є капітальні витрати або обсяги початкових інвестицій, що необхідні для входження. До капітальних витрат у даному контексті відносяться: витрати на освоєння випуску нових товарів; вартість нового будівництва або реконструкція та технологічне переозброєння існуючих потужностей; витрати на НДДКР; підготовка та наймання персоналу; організація мережі збуту; час освоєння виробництва.

Величина капітальних витрат визначає оптимальний економічний розмір підприємства, тобто величину та структуру виробничих активів, що необхідні для ефективного функціонування виробництва даного товару при існуючому рівні техніки, технології й організації виробництва.

На величину капітальних витрат впливають: ступінь розвитку, організованості та відкритості ринку праці, ринку інвестиційних товарів, ринку технологій, стан ринку капіталів. Перераховані ринки, окрім ринку праці, мають гальмуючий характер для зменшення бар'єрів входження для українських підприємств. Але й ринок праці за рівнем підготовки фахівців, особливо у найбільш передових, інноваційних галузях, починає суттєво відставати від світових стандартів.

Як уже зазначалося, велике значення для входження на ринок мають бар'єри, що засновані на перевагах (абсолютних або відносних) у рівні витрат.

Абсолютні переваги означають, що довгострокові середні витрати діючих фірм є меншими за потенційних конкурентів так, що ціна, яка необхідна для покриття інвестицій потенційних конкурентів, буде вищою, ніж середня ціна галузі.

Створюються дані переваги за рахунок наступних факторів: існуючі фірми мають доступ до більш дешевої або якісних джерел постачання, використання інновацій, накопиченого досвіду та оптимального розміщення ресурсів.

За даними Держкомстату України, у січні – вересні 2007 р. інновації впроваджували лише 808 вітчизняних підприємств (7,9% промислових, або 89,8% інноваційно активних). З них 299 підприємств впроваджували інноваційні види продукції, з яких 95 – машини, устаткування, прилади, апарати тощо; і лише 147 підприємств – нові технологічні процеси [4]. Відповідно на переваги вітчизняних підприємств на основі запровадження інноваційних технологій і продукції розраховувати

не можна. До тих пір, поки інноваційна складова розвитку підприємства не стане об'єктивною необхідною для успішної конкуренції як на національному, так і на світовому ринку, ніякі державні програми, заклики науковців не приведуть до зменшення витрат на основі інновацій.

Відносні переваги пов'язані з можливостями випуску існуючими фірмами більшого обсягу випуску, ніж потенційні конкуренти. Вони є наслідком дії зростаючої віддачі від масштабу: випуск зростає швидше ніж масштаби використання ресурсів. Бар'єри відносною переваги у витратах можна оцінити на основі зіставлення обсягів випуску на одного зайнятого на підприємствах-монополістах (великих підприємствах) галузі та підприємств малого бізнесу. Чим вище значення, тим більшими є бар'єри відносних витрат.

Окрім вищеперерахованих бар'єрів відокремлюють також адміністративні бар'єри – встановлення державними органами обов'язкових правил господарської діяльності, виконання яких пов'язано із витратами з метою перешкодження незаконній діяльності, контролю якості, подолання труднощів ефективною реалізації. До адміністративних бар'єрів відносять: бар'єри, що регулюють доступ до ресурсів та права власності на них; бар'єри, які регулюють отримання прав на здійснення діяльності; бар'єри, що передбачають контроль за діяльністю.

Контроль за доступом до ресурсів та отримання права власності на них здійснюється за допомогою реєстрації суб'єктів; зміни статусу суб'єкта; отримання прав на оренду; обмеження земель, надр, запасів корисних копалин; регулювання доступів до кредитів; лізингу. Обмежують отримання прав на здійснення діяльності ліцензування видів діяльності та сертифікація продукції. На сьогоднішній день це є суттєвою перешкодою для імпорту вітчизняної продукції на світові ринки товарів і послуг. В Україні ж найбільш вагомим адміністративним бар'єром входження залишаються перевірки; санкції за порушення; пільги, що надаються підприємствам за колами інтересів політичних груп; необхідність узгодження рішень.

Унаслідок існування адміністративних бар'єрів виникають зацікавлені групи, а також рентоорієнтована поведінка даних груп, що призводить до викривлення структурних пропорцій у розвитку економіки України.

Особливе місце у діяльності іноземних компаній щодо входження нових конкурентів мають стратегічні бар'єри, які створюються свідомою діяльністю фірм, стратегічною поведінкою. До них відносяться наступні заходи фірм: зберігання інновацій, довгострокові контракти з постачальниками, отримання патентів та ліцензій, збереження незавантажених потужностей, а також всі способи підвищення мінімально ефективного обсягу випуску для галузі: збільшення витрат на рекламу та НДДКР, маркетингові дослідження, витрати зі створення іміджу фірми.

Створення бар'єрів входження на ринок для потенційних конкурентів належить до стратегічної конкуренції – поведінки фірми з метою поліпшення майбутніх позицій на ринку. Існує багато форм даного виду конкуренції, серед яких збільшення вартості входження з метою обмеження кількості майбутніх нових учасників, а також інвестиції, що здатні забезпечити зменшення вартості.

У своїй крайній формі стратегічна конкуренція передбачає дії, спрямовані на зменшення кількості конкурентів (витіснення з ринку або обмеження входження). Витіснення у крайній формі набуває вигляд "хижацької поведінки", а обмеження входження – "стратегічної протидії входженню".

В економічній теорії існує багато моделей, що пояснюють поведінку фірм з метою витіснення конкурентів та надають практичні рекомендації для регулювання даної поведінки, якщо вона є антиконкурентною. Дані моделі можна розподілити залежно від об'єкта, вплив на який дозволяє обмежити входження.

Метод граничного ціноутворення – використання фірмами, що працюють на ринку, цінових інструментів з метою перешкодження входження на ринок нових учасників (один з випадків – домінуюча фірма). В основі даної стратегії підприємств лежать моделі, що спрямовані на встановлення

ціни, яка створює бар'єри для потенційних конкурентів: модель цінового лідерства, динамічна модель ціноутворення Д. Гаскінсона, а також модель Сайлоса-Лабіні та Дж. Бейна. "Гранична ціна" – ціна, яка не допускає нових конкурентів у галузь. Д. Гаскінсон показав, як збільшення кількості конкурентів залежить від поведінки домінуючої фірми. Він довів, що домінуюча фірма, яка очікує входження, буде максимізувати прибуток, використовуючи поточні прибутки для нейтралізації впливу входження та протидіючи зменшенню чистих прибутків, тобто майбутніх прибутків. Фірми можуть призначити високу ціну з метою отримання прибутків у короткостроковому періоді, але наявність при цьому високих прибутків буде стимулювати входження нових фірм на ринок, що, врешті-решт, призведе до зменшення прибутковості на ринку. Прикладом може бути наступний випадок: компанія "Reynolds International Pen Corporation", одна з фірм, що виготовляла кулькові авторучки з 1945 р., збільшувала ціну з 12 до 20 доларів при собівартості 80 центів. Унаслідок чого до 1948 р. ринкова частка фірми зменшилася, оскільки зростання ціни стимулювало появу нових конкурентів.

Динаміка входження характеризується рівнянням:

$$d_t/d_t = K(t) \cdot (P(t) - P_0),$$

де d_t/d_t – швидкість розширення конкурентного середовища;
 $K(t)$ – швидкість реакції конкурентів на стимул до отримання прибутків.

Дане рівняння підтверджує висновок про те, що чим вище ціна, тим більшою є ймовірність входження на ринок нових фірм.

Наступна стратегія обмеження входження заснована на виборі обсягу виробництва продукції. Вважається, що фірма може обирати обсяг виробництва так, що його входження буде неприбутковим.

Фактором, що впливає на зміну обсягів діючої фірми, є вартість пристосування – витрати на зміну обсягів виробництва: при збільшенні обсягу випуску виникають додаткові витрати на ресурси; при зменшенні обсягу – збільшення робітників.

Якщо вартість пристосування висока, то фірма не буде змінювати обсяг унаслідок входження нової фірми, незважаючи на те, що її обсяги повинні скоротитися згідно з моделлю Курно. Через наявність вартості пристосування фірма буде намагатися підтримувати обсяг на рівні, якомога ближчому до попереднього.

Головний висновок, який можна зробити з теоретичних моделей обмеження входження на основі регулювання обсягів, полягає в тому, що фірма здатна запобігти входженню, якщо в період ухвалення рішення нової фірми щодо входження вона буде виробляти достатню кількість продукції.

Коли вартість пристосування дуже висока, то має місце блокування входу.

Наступні стратегії протидії входженню, які можуть застосовувати іноземні фірми відносно українських підприємств, засновані на підвищенні витрат конкурентів. Зокрема, це можуть бути інвестиції в капітал, що приводить до розширення потужностей та покращення становища даної компанії на ринку.

Стратегії перехоплення ініціативи та розмноження торговельних марок також є достатньо серйозними аргументами на шляху до протидії входженню. Стратегія розмноження торговельних марок передбачає, що існуючі фірми пропонують усе нові й нові торговельні марки з метою заповнення всіх ніш ринку, які б забезпечили новим конкурентам простір для прибуткового входження. Стратегія перехоплення ініціативи полягає у будівництві нових заводів з метою розширення обсягів виробництва, а також патентуванні перспективних інновацій.

Як уже зазначалося, однією з форм стратегічної конкуренції може бути хижацька поведінка, сутність якої полягає у проведенні такої політики з боку фірми, яка призводить до витіснення з ринку або недопущення на ринок конкурентів.

Хижацькі дії можуть бути ціновими та неціновими. Хижацьке ціноутворення – це стратегія фірми щодо встановлення цін на рівні, нижчому від собівартості, з метою витіснення конкурентів з певного ринку та набуття або посилення монополічної влади. У світовій практиці такі ціни мають назву демпінгових. Їхнє застосування призводить до того, що будь-яке входження на даний ринок стає неприбутковим.

Хижацтво має також нецінові форми прояву. Починаючи з 1970 р. у США було ініційовано низку справ щодо монополізації ринків унаслідок хижацьких дій. Так, компанія "Verkey" – "Kodak" звинуватила "Eastman Kodak" у монополізації. "Eastman Kodak" мала ринкову частку 60 – 90% у більшості сегментів фотографічної індустрії, коли у 1972 р. "Kodak" запропонувала на ринок нову систему для фотографування "110 Pocket Instamatic System" з необхідною для цього плівкою "Kodacolor". Доступ на ринок для плівок фірм-конкурентів, а також незалежних постачальників фотопослуг був заблокований [5]. З метою уникнення випадків позовів до суду у 1975 р., наприклад, компанія "Хеґо" підписала угоду, згідно з якою вона погодилася ліцензувати свої патенти, продавати конкурентам "ноу-хау", продавати в лізинг копіювальні апарати та змінити свою політику щодо ціноутворення.

У 1969 р. була також ініційована справа проти ІВМ, розгляд якої тривав аж до 1982 р. Ця компанія використовувала практику, яка надавала можливість підтримувати свою монополію владою. Зокрема, передбачалися диференціація програмного забезпечення, випуск нової техніки, що призводив до прискореної амортизації вже існуючих машин, продаж продукції з "навантаженням", маніпуляції зі співвідношенням цін для лізингу-купівлі та створення освітніх можливостей, "зв'язування", що стримувало входження нових фірм на ринок.

Таким чином, розглянувши природу, сутність і види бар'єрів, можна зробити наступні висновки щодо можливості та перспектив входження українських підприємств на світові галузеві ринки.

1. Бар'єри є об'єктивним явищем, методом конкурентної боротьби на ринку.

2. В основі прийняття рішення про входження на світові ринки українськими підприємствами повинні стати витрати на входження. Конкурентні переваги у витратах на виробництво товару визначають можливість їх зменшення та забезпечення прибуткового, конкурентоспроможного виробництва продукції.

3. Інноваційна складова має стати основою розвитку підприємства, що планує виробляти продукцію для світового ринку. Лише даний фактор може забезпечити зменшення витрат та надати конкурентні переваги.

4. Існування адміністративних бар'єрів може призводити до виникнення зацікавлених груп, а також рентоорієнтованої поведінки даних груп.

5. Стратегічні бар'єри, які можуть створювати іноземні фірми, призводять до обмеження входження на ринки, але їх усвідомлення дозволяє правильно визначити стратегію протидії для вітчизняних підприємств.

Література: 1. Зовнішня торгівля України товарами за січень – листопад 2007 року: Експрес-бюлетень / Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua 2. Joe S. Bain. Industrial Organization: 2nd ed. – New York: John Wiley, 1968. – P. 252. 3. George J. Stigler. The Organization of Industry. – Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968. – P. 67. 4. Інноваційна активність промислових підприємств України у січні – вересні 2007 року: Експрес-бюлетень. 22.11.2007 р. №292 / Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua 5. Burnett W. B. Predation by a Nondominant Firm: The Liggett Case // John E. Kwoka, Lawrence J. White. The Antitrust Revolution. – New York: HarperCollins, 1994.

УДК 378

Кратт О. А.
Дєєва Л. Г.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ШКОЛИ: ПОШУК ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ

In the article urgency of modern higher education development tendencies analysis was proved. Used cause-effect relations allowed allocating and characterizing external influencing factors and the tendencies caused by them. It made possible to explain character of higher school development and both qualitative and quantitative changes in its activity.

Процес пошуку нової парадигми системи вищої освіти, викликаний світовими тенденціями та національними економічними умовами, що постійно змінюються, охопив багато країн, і Україна не є винятком. Перебудова вітчизняної вищої школи, що зумовлена формуванням нової соціально-економічної системи, зазнає одночасно впливу зовнішніх інтеграційних та глобалізаційних процесів і внутрішнього переростання індустріального суспільства в інформаційне.

Останнім часом відбувається активний розвиток вищої освіти та розширення студентського контингенту. При цьому темп базисного приросту числа студентів з 1998 по 2005 рр. становить 58%, що є більш ніж 995 тис. [1, с. 456]. Протягом останніх років популярність вищої освіти так зросла, що за показниками кількості студентів на душу населення Україна займає провідні позиції в Європі. Проте сучасні тенденції розвитку та реформування національної вищої освіти є надзвичайно складними й досить суперечливими. Якщо в розвинених країнах зміни, які можна спостерігати, відбуваються у визначеному напрямку, закономірно, спокійно і природно, то країнам, зокрема на пострадянському просторі, що бажають ліквідувати відставання в економічному розвитку, властиве прагнення до більш інтенсивних реформ.

В Україні формування ефективної державної освітньої політики відбувається на тлі національних та міжнародних трансформаційних процесів з урахуванням усіх сучасних освітніх тенденцій. Визначення засад тактики і стратегії супроводжується критикою існуючого стану речей, переглядом попередніх помилок та пропозиціями відповідних змін щодо їх усунення. Тому разом з дискутуванням на тему перспектив важливим і актуальним є виявлення та аналіз причинно-наслідкових зв'язків усіх змінних процесів, які відбуваються на сучасному етапі розвитку вищої школи.

У професійних колах в останні роки зазначена тема вже привернула увагу багатьох українських вчених. Вони сходяться у думці, що на сучасному етапі національної вищої освіти притаманний процес постійних змін та реформування. Наприклад, В. Кремень говорить про те, що "зміни й тенденції розвитку, характерні для людства в цілому і для України зокрема, складають підґрунтя сучасних змін в освіті" [2, с. 9]. А. Амбросов та О. Сердюк також поділяють цю думку, підкреслюючи, що зміни у сучасному суспільстві ставлять "вимогу до трансформування цілей вищої освіти" [3, с. 24]. О. Комарова згодна, що "нині система вищої освіти... переживає період нового самовизначення" [4, с. 10]. В. Андрущенко акцентує увагу на тому, що, "змінюючись під впливом глобалізаційних та інформаційних технологій, система освіти набуває нових контурів" [5, с. 6]. С. Шейко підтверджує, що "освіта зазнає якісних змін" [6, с. 33]. А. Гужий і В. Гапон наголошують на тому, що цей процес охопив не тільки Україну, всі "провідні країни світу почали перетворення у своїх системах вищої освіти" [7, с. 25]. Продовжує думку В. Тітарчук,

підкреслюючи, що "глобалізація значно посилила вплив на трансформацію національних систем вищої освіти" [8, с. 37].

Отже, в тому що трансформаційні процеси притаманні сучасному етапу розвитку вищої освіти України, немає сумніву, і багато авторів підтримують цю думку. Проте у дискусіях щодо змін, тенденцій та перспектив української вищої школи приділяється мало уваги причинно-наслідковим зв'язкам процесів, що тривають. Порушена проблема, звичайно, має певний ступінь висвітлення у науковій літературі, і до неї все частіше звертаються теоретики та практики. Так, Г. Черевичний аналізує проблеми розвитку системи вищої освіти України, існуючі протягом усього періоду пострадянської трансформації, але не зупиняється на них детально і не визначає їх джерела [9]. В. Приходько і М. Фоміна перелічують "болючі" точки й негативні тенденції змін у вітчизняній вищій школі та пропонують можливі шляхи їх вирішення, аналізуючи природу і причини їх появи [10]. В. Дюндін описує проблеми, з якими стикається вітчизняна система освіти, але без аналізу їх коренів та наслідків [11]. У зв'язку з цим мета публікації полягає в пошуку причинно-наслідкових зв'язків, що передбачає виділення кола факторів і обумовлених ними тенденцій, які пояснюють якісні й кількісні зміни в діяльності вищої школи, що надалі дозволить розробити інструментарій наукового пізнання її функціонування як системи.

Сучасний розвиток економіки, глобальні процеси у світі, їх вплив на всі сфери життя зумовлюють необхідність інтенсивних змін у політичному, економічному і соціальному житті нашої держави. Тенденції розвитку в галузі вищої освіти України обумовлені як кардинальними суспільно-політичними змінами, так і особливостями соціально-економічних обставин. Вражаючи кількісні перетворення в розвитку вищої освіти говорять про те, що спричинили їх значні за масштабністю дії фактори. Якісні зміни у діяльності вищої школи відображають зовнішній вплив. Отже, фактори, які стали причиною основних тенденцій, є зовнішніми відносно вищої школи і носять глобальний характер (рисунок).

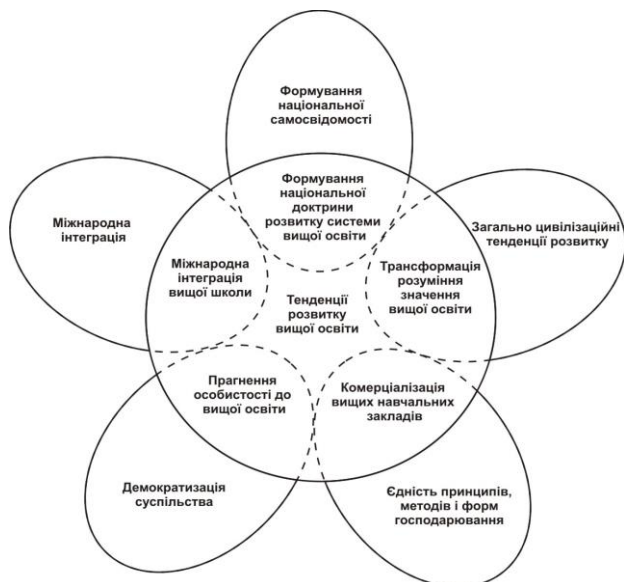


Рис. Зовнішні фактори та обумовлені ними тенденції розвитку вищої освіти

Як перший фактор трансформаційних процесів можна виділити здобуття Україною незалежності в 1991 р., з чого розпочинається формування національної самосвідомості. Цей процес та відокремлення від механізму колишньої радянської народної освіти зумовили необхідність створення й упровадження в Україні нової освітньої політики зі своїми принципами, формами, змістом і методами навчання. Наслідком цієї необхідності став процес формування національної освіт-

ньої доктрини. Вона була орієнтована на досягнення сучасного світового рівня, відродження самобутнього характеру, докорінне відновлення форм і методів навчання, створення умов для вільного здобуття вищої освіти, забезпечення ринку праці висококваліфікованими фахівцями, збільшення інтелектуального потенціалу країни. У період пошуку індивідуального шляху було видано закони України "Про освіту", "Про вищу освіту", сформульовано стратегічні завдання розвитку та реформування системи освіти в Державній національній програмі "Освіта. Україна XXI століття" [12; 13; 14]. Згодом наказом Президента України було затверджено Національну доктрину розвитку освіти на 2002 – 2004 рр., у якій фундаментальні знання та підвищення загальноосвітнього і професійного рівня асоціювалися та тісно пов'язувалися зі зміцненням держави [15].

Держава всіляко сприяла зростаючому освітньому потенціалу суспільства, бо всі сподівалися, що це дасть змогу скоротити відставання у темпах розвитку, а надалі дозволить істотно наблизитися до рівня розвинених країн світу. Така політика обумовила сучасний характер розвитку вищої школи в Україні в рамках наголошених у доктрині напрямів стратегії розвитку освіти. Протягом років у країні відбувалось зростання чисельності вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації та кількості їх студентів [1, с. 464].

Другим фактором стало отримання Україною статусу повноправного члена світового співтовариства і включення до міжнародних процесів глобалізації й інтеграції. Потужні інтеграційні процеси, які змушують переоцінювати пріоритети в усіх сферах знання і діяльності, були й залишаються найважливішою та всеохоплюючою тенденцією останніх десятиріч. Насамперед, це стосується сфери вищої освіти, одного з найважливіших компонентів соціальної системи будь-якого суспільства, оскільки вона відповідає за його майбутнє, формуючи пріоритети та цінності. Очевидно, що національні системи освіти не можуть розвиватися ізольовано, і вони мусять також залучатися до цих світових глобальних тенденцій. Україна є активним учасником зазначених процесів разом з європейськими країнами. Так, 23 січня 2004 р. наказом міністра освіти і науки було затверджено Програму дій щодо реалізації положень Болонської декларації в системі вищої освіти і науки України на 2004 – 2005 рр. [16].

В умовах впливу інтеграційних процесів питання реформи й розвитку вітчизняної вищої школи не може відбуватися виключно в контексті критеріїв національного рівня. Тому обрані шляхи модернізації цієї сфери в Україні аналогічні загальноєвропейським підходам. Інтеграція в європейську систему зумовила глобальне реформування, що привело до зміни концептуальних пріоритетів у сфері освітньої політики України. Вища школа відчувала вплив лібералізації та демократизації, невід'ємних атрибутів сучасного громадянського суспільства. Цей процес став запорукою дотримання прав і свобод людини щодо отримання освіти будь-якого рівня, тим самим вплинувши на характер розвитку вищої освіти.

Третій фактор полягає у сучасних загальнолюдських та загальноцивілізаційних тенденціях розвитку суспільства, які Україна не може ігнорувати. Вони здійснюють системоутворюючий вплив на реформування системи вищої освіти, наслідком чого стала зміна її місця у системі національного господарства. Традиційний розподіл структури національного господарства на виробничу і невиробничу (соціальну) сфери вже має академічний характер [17, с. 104; 18, с. 9; 19, с. 53]. Проте сучасна економіка наполягає на відсутності чіткої грані між ними, і у країнах з розвинутою ринковою економікою таке розмежування не проводиться [17, с. 105].

У ході життєдіяльності люди вступають у різноманітні й багатомірні відносини, у сукупності яких варто особливо виділити виробничі. Вони становлять сукупність стосунків між людьми, що складаються в процесі суспільного виробництва, обміну, розподілу матеріальних благ та послуг. Вища школа змінює і якісно перетворює предмети праці, технологію й організацію виробництва, вона будує теоретичну основу зміни виробничих відносин [20, с. 59]. Тобто бере участь у їх відтворенні.

Засоби виробництва і люди, що володіють певним виробничим досвідом, навичками до праці та приводять ці засоби в дію, формують суспільні продуктивні сили. Людина з її інтелектом, психофізіологічними якостями, професійними знаннями й навичками, досвідом, відношенням до праці, ціннісними орієнтаціями є найважливішим елементом даної системи, головною продуктивною силою суспільства. Її відтворення здійснюється передусім як відтворення робочої сили [19, с. 484]. Отже, вища освіта бере участь у відтворенні продуктивних сил.

Водночас відтворення виробничих відносин та продуктивних сил означає і відтворення суспільного виробництва: безперервне поновлення соціально-економічних процесів, зокрема виробництва матеріальних благ і послуг [19, с. 483]. Отже, за таких обставин вища школа вже не є галуззю тільки невиробничої сфери, бо вона активно задіяна в матеріальному виробництві, бере участь у відтворенні виробничих відносин і продуктивних сил, сприяє розширеному та безперервному поновленню соціально-економічного процесу в усьому більших масштабах, що робить надзвичайним її значення для будь-якої сучасної держави. Недарма місце і роль вищої школи у суспільстві законодавчо закріплено у всіх цивілізованих країнах. У США закон про освіту був прийнятий у 1965 р., у Великобританії у 1992 р., у Російській Федерації – у 1996 р. [21 – 23].

У Законі України "Про освіту" проголошується, що освіта є основою духовного, соціального, економічного, культурного розвитку суспільства і держави й визнається пріоритетною сферою у соціально-економічному житті [12]. Отже, освіта – це складова соціальної сфери, яка бере участь в економічних, соціальних, політичних, духовних процесах, що відбуваються у суспільстві, та економічного розвитку, де вона залучена до структурної перебудови економіки відповідно до потреб технологічного і соціального прогресу. Це підтверджують у своїх працях багато вітчизняних і зарубіжних авторів [4; 11; 24 – 27].

Значення вищої освіти для соціального розвитку суспільства загальновизнане. Освіта є одним з інститутів, що задовольняє потребу суспільства у відтворенні, накопиченні та передачі у часі знань, вмінь, навичок для нових поколінь. В. Кремень підкреслює, що сфера вищої освіти є фундаментом розвиненого суспільства, яке ґрунтується на знаннях [24, с. 17]. За словами Дж. Л. Руї, всі історичні соціальні зміни завжди проходили за участю вищої освіти [25, с. 4]. Отже, вона є могутнім чинником розвитку духовної культури народу, відтворення продуктивних сил суспільства.

Не менший вплив має вища освіта на економічний розвиток. На думку Т. Бессалової, здатність суспільства створювати й ефективно використовувати знання має визначальне значення для стійкого економічного зростання [26, с. 69]. С. Ніколаєнко вважає, що саме вища освіта сприяє розвитку національної економіки і визначає рівень життя у країні та її конкурентоспроможність у світі [27, с. 5]. Отже, під впливом глобальних змін у світі істотно зросла значущість знань як одного із ключових факторів економічного розвитку.

Таким чином, вища освіта, беручи участь у відтворенні виробничих відносин і продуктивних сил, має надзвичайне значення для будь-якого суспільства й соціально-економічного прогресу, що обумовлює сучасний характер її розвитку.

Четвертий фактор трансформацій вищої освіти – це перехід країни до ринкової економіки і єдиних принципів, форм та методів господарювання, наслідком чого була активна комерціалізація вітчизняних вищих навчальних закладів. В Україні законодавчо визначені основні засади господарювання й регулювання господарських відносин, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності [28]. Сфера вищої освіти не є винятком, тому її розвиток підкоряється законам ринкової економіки. Саме це зумовило появу та діяльність приватного сектору вищої освіти, а у Законі України "Про вищу освіту" в класифікації вищих навчальних закладів за формою власності з'явився термін "вищий навчальний заклад приватної форми власності" [13].

Вимоги суспільства та ринкові умови господарювання сприяли активному зростанню чисельності приватних вищих навчальних закладів та тому факту, що державні ВНЗ почали надавати платні освітні послуги. За рахунок розвитку конт-

рактної форми навчання відбулося розширення популярних серед молоді економічних, юридичних та управлінських спеціальностей, що спричинило динамічне збільшення кількості студентів. Заохочуючи все більше зростання студентів, у погоні за фінансовою вигодою вищі навчальні заклади випускають незатребуваних фахівців на ринок праці. Саме це обумовило сучасний характер розвитку вищої освіти і високі темпи зростання кількості студентів.

П'ятий фактор трансформацій, що відбуваються у вищій освіті, полягає у демократизації суспільства, його особистісної орієнтації і пріоритетності громадських інтересів. У межах цих процесів змінюються напрями впроваджені освітньої політики. Держава та суспільство дає можливість реалізувати демократичні права кожній особистості. Демократизація сфери освіти забезпечує більш широкі можливості молоді щодо вступу до вищих навчальних закладів і більш повне розкриття її здібностей. Наслідком цього є те, що кожний громадянин у створених обставинах прагне задовольнити свої інтереси і потреби та здобути вищу освіту.

Отже, з одного боку, вища школа в Україні зорієнтована на задоволення освітніх потреб особистості, а з іншого – суспільство спонукає особистість скористатися цією можливістю. Тобто освіта має забезпечити найбільш повний розвиток здібностей та інтелектуально-творчого потенціалу людини, маючи за мету сприяння її активній, вільній й конструктивній участі в розвитку суспільства.

Викладене вище підтверджує, що вища освіта важлива для людини не менш, ніж для суспільства. Роль у формуванні високоосвіченої і культурної особистості належить освіті. Значущість вищої освіти активно транслюється суспільством, що знаходить відгук у характері розвитку вищої освіти України. Особистість, маючи потребу і можливість її задовольнити, в межах впроваджені державою політики демократизації та вільного доступу вступає до вищих навчальних закладів навіть не завжди тому, що мріє про вищу освіту. У сучасному суспільстві освіта – це один із показників соціального статусу індивіда. Цей інститут виконує функції підготовки і включення людини в різні сфери життєдіяльності суспільства, залучення до культури певної суспільної системи. Тому майже кожен мріє використати цю можливість, щоб не бути ізольованим від сучасного суспільства та його вимог щодо повноцінного розвитку. Таке сприйняття вищої освіти молоддю також спричиняє надзвичайне зростання попиту на освітні послуги і розширення студентського контингенту.

Таким чином, коло факторів та обумовлені ними напрями розвитку складають механізм причинно-наслідкових зв'язків трансформаційних процесів вищої освіти. Описані причини – далеко не вичерпний список, проте вони є основними для розуміння характеру розвитку вищої школи. Більш того, вони взаємопов'язані та взаємообумовлені. Так, здобуття незалежності і процес формування національної самосвідомості забезпечили отримання Україною статусу самостійного члена світового співтовариства і включення до міжнародних процесів глобалізації й інтеграції, що не могло відбуватися без її причетності до сучасних загальноцивілізаційних тенденцій розвитку суспільства. Ці політичні й економічні процеси відбувалися на тлі переходу країни до ринкової економіки та демократизації суспільства. Разом ці фактори спричинили тенденції й характер розвитку української вищої освіти, а аналіз даного причинно-наслідкового зв'язку дав змогу зрозуміти якісні й кількісні зміни. Надалі це дозволить розробити інструментарій наукового пізнання функціонування системи вищої освіти, що є метою подальшого наукового дослідження й матеріалом для майбутніх публікацій.

Література: 1. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О. Г. Осауленка; [Відп. за вип. В. А. Головка. – К.: Техніка, 2006. – 576 с. 2. Кремень В. Вища освіта в соціокультурних змінах сучасності // Вища освіта України. – 2007. – №3. – С. 9 – 13. 3. Амбросов А. Системний погляд на місію вищої освіти / А. Амбросов, О. Сердюк // Вища освіта України. – 2007. – №3.

– С. 21 – 29. 4. Комарова О. А. Соціально-економічна значущість освіти // Проблеми науки. – 2004. – №1. – С. 10 – 15. 5. Андрущенко В. Стратегія для освіти // Вища освіта України. – 2006. – №3. – С. 5 – 9. 6. Шейко С. Національні та загальногромадянські засади реформування сучасної вищої освіти в Україні // Вища освіта України. – 2005. – №3. – С. 32 – 35. 7. Гуржій А. Методологічні засади оцінювання та прогнозування розвитку вищої освіти / А. Гуржій, В. Гапон // Вища освіта України. – 2006. – №1. – С. 23 – 31. 8. Тітарчук В. Соціокультурна глобалізація вищої освіти: тенденції та наслідки // Віче. – 2006. – №21/22. – С. 37 – 39. 9. Черевичний Г. С. Вища освіта України: новації, проблеми, перспективи // Наука та наукознавство. – 2007. – №1. – С. 107 – 112. 10. Приходько В. Економічна глобалізація і вища освіта / В. Приходько, М. Фоміна // Схід. – 2007. – №1. – С. 45 – 48. 11. Дюндін В. Проблеми розвитку вищого образования как фактора формирования интеллектуального потенциала общества // Економіст. – 2006. – №3. – С. 56 – 59. 12. Закон України "Про освіту" від 23.05.1991 р. №1060-ХІІ // Відомості Верховної Ради. – 1991. – №34. – Ст. 451. 13. Закон України "Про вищу освіту" від 17.01.2002 р. №2984-ІІІ // Відомості Верховної Ради. – 2002. – №20. – Ст. 134. 14. Державна національна програма "Освіта" ("Україна ХХІ століття"). Затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 3 листопада 1993 р., №896 / Відп. за вип. С. С. Павловський. – К.: Радуга, 1994. – 64 с. 15. Національна доктрина розвитку освіти: Затв. Указом Президента України №347/2002 від 17 квітня 2002 р. // Освіта. – 2002. – №26(4984). – С. 2 – 4. 16. Наказ МОН України "Про затвердження Програми дій щодо реалізації положень Болонської декларації в системі вищої освіти і науки України на 2004 – 2005 рр. №49 від 23.01.2004 р. // <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=laws/education/proftech/6/0001>. 17. Клімко Г. Н. Основи економічної теорії: Політекономічний аспект / Г. Н. Клімко, Л. О. Канищенко, В. М. Пригода. – К.: Знання-Прес, 2004. – 614 с. 18. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода – М.: ТЕИС, 2003. – 592 с. 19. Мочерний С. В. Економічна теорія для менеджерів / С. В. Мочерний, В. М. Фомішина, О. І. Тищенко. – Херсон: Олді-плюс, 2006. – 625 с. 20. Алейник А. З. Наука в системе общественного воспроизводства: Вопр. методол. – Л.: Изд. ЛГУ, 1991. – 178 с. 21. Department of Education. Higher Education Act of 1965, Public Law 89-329, 79 STAT 1219 // <http://www.ed.gov/policy/highered/leg/hea98/index.html> U/S/ >. 22. The Further and Higher Education Act 1992 (Commencement No. 2). – Order 1992 (№3057). – The UK Statute Law database. Ministry of justice // <http://www.statutelaw.gov.uk/legResults.asp?x?LegType=All+Legislation&title=Higher+Education&searchEnacted=0&extentMatchOnly=0&confersPower=0&blanketAmendment=0&TYPE=Q&SNavFrom=0&activeTextDocId=3361156&PageNumber=2&SortAlpha=0>. 23. Министерство образования и науки Российской Федерации. Федеральный закон "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" // <http://mon.gov.ru/dok/fz/obr/3993/>. 24. Кремень В. Підвищення ефективності вищої освіти і науки як дієвого чинника суспільного розвитку та інтеграції в європейське співтовариство // Вища школа. – 2003. – №6. – С. 3 – 23. 25. Rury J. L. Education and Social Change: Themes in the History of American Schooling. – NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2004. – 268 p. 26. Бессалова Т. В. Роль вищого образования в формировании общества, основанного на знаниях // Наука та наукознавство. – 2006. – №2. – С. 69 – 75. 27. Ніколаєнко С. М. Вища освіта – джерело соціально-економічного і культурного розвитку суспільства. – К.: Знання, 2005. – 320 с. 28. Господарський кодекс України // ВВР. – 2003. – №18, №19 – 20, №21 – 22. – Ст. 144.

Стаття надійшла до редакції
25.04.2008 р.

УДК 658.62:339.564

Семікоп Ю. О.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Increased competition in world markets brings the problem of finding new market niches and means of expanding foreign trade activities of domestic enterprises. A crucial role in resolving this problem plays export diversification enterprises. The article discussed theoretical and methodological foundations, diversify its methods of assessment and justified its use preconditions export strategies of businesses.

Процеси глобалізації та загострення конкуренції на світових ринках актуалізують проблему пошуку нових ринкових ніш і засобів розширення зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств. Виключно важливу роль у розв'язанні цієї проблеми відіграє диверсифікація експорту підприємств.

На необхідності активного використання стратегії диверсифікації експорту українських підприємств акцентується увага в багатьох наукових дослідженнях [1 – 3]. Проте у її практичній реалізації виникають труднощі і проблеми, які пов'язані з недостатньою розробкою теоретичних основ диверсифікації – неоднозначною інтерпретацією її економічної сутності, мотиваційного механізму та методів її кількісної оцінки та вимірювання [4; 5].

За таких умов проблеми розвитку теоретичних основ та дослідження мотиваційного механізму диверсифікації набувають підвищеної гостроти й актуальності.

Метою даної статті є аналіз існуючих уявлень економічного змісту, методів оцінки та обґрунтування причинно-наслідкового зв'язку і мотиваційного механізму диверсифікації в контексті її використання у стратегічному управлінні експортною діяльністю підприємства.

У сучасній економічній літературі залежно від контексту дослідження поняття "диверсифікація" визначається або як "розширення номенклатури продукції, що її виробляють окремі фірми та об'єднання" [1], або як "важливий напрям підвищення попиту і відповідно конкурентоспроможності підприємства" [3], або як "стратегія виходу фірми на ринок або ринки, які не пов'язані з її основною діяльністю" [6, с. 751], або як "процес збільшення продуктивних груп однієї й тієї ж компанії на існуючому специфічному обладнанні" [6, с. 535], або як "спосіб розширення бізнес-портфелю компанії" [4] тощо. Цей плюралізм уявлень сутності диверсифікації доповнюється суттєвими розбіжностями щодо її причин, мотиваційного механізму та методів кількісного вимірювання.

Уся сукупність методологічних підходів до дослідження сутності і мотиваційного механізму диверсифікації умовно може бути поділена на звужені та розширені.

Звужений підхід до інтерпретації сутності і причин диверсифікації пов'язується з аналізом поля (сфери) експортної діяльності підприємства – розширенням продуктової лінії експорту або ринкових сегментів (ніш) бізнесу.

Розширений підхід ураховує більш широке коло факторів впливу на диверсифікацію, в тому числі таких, як: посилення ринкової влади; збільшення темпів зростання фірми; зниження витрат; використання специфічних активів у різних галузях. Дослідженням диверсифікації в аспекті цих факторів присвячено багато наукових праць, серед яких слід особливо виділити роботу В. Баумоля [7], у якій розроблено модель рівноваги в стратегії диверсифікації з метою зростання.

Згідно з роботою [7], першим ефектом диверсифікації є збільшення постійних та змінних витрат відповідно до зростання виробництва. Друга група витрат пов'язана зі здійсненням самої стратегії диверсифікації. Зростання сукупних витрат та

процес досягнення рівноваги в моделі диверсифікації з метою зростання наведено на рис. 1.

Згідно з рис. 1, сукупний дохід (TR) зростає зі зростанням виробництва (G). Однак темпи його зростання поступово зменшуються. Різниця між сукупним доходом та сукупними витратами (TR-TC) (рис. 1) становить прибуток фірми. При нульовому темпі зростання фірма реалізує поточний обсяг продукції й отримує низький прибуток (TR₀-TC₀). При збільшенні темпів зростання прибуток зростає до певного моменту, а потім починає спадати. Максимальною є величина прибутку в точці, де різниця між значеннями TR і TC найбільша (точка G₁).

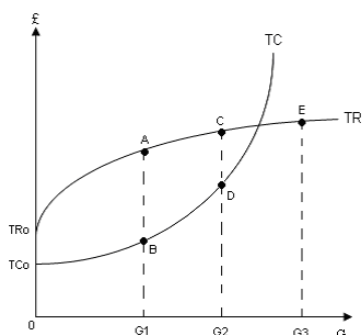


Рис. 1. Рівновага в моделі диверсифікації з метою зростання

Модель рівноваги, наведена на рис. 1, достатньо коректно пояснює механізм реалізації стратегії зростання через диверсифікацію з метою досягнення більшої прибутковості. Кінцевий результат використання цієї моделі залежить від цілей підприємства: якщо ними є максимізація прибутку, то підходить варіант G₁, якщо ж максимізація темпів зростання підприємства, то цей випадок ілюструє точка G₃. Можливою є і ситуація мінімізації прибутку на певний час, що описується варіантом, представленим у точці G₂.

Проте аналітична цінність наведеної на рис. 1 моделі диверсифікації, на думку автора, є обмеженою в тому сенсі, що вона відображає загальний ефект реалізації стратегії диверсифікації в умовах зростання обсягів виробництва. Однак поза увагою залишається механізм формування витратно-дохідного ефекту диверсифікації, в якому послідовне розширення продуктової лінії спричиняє відповідне зменшення (зростання) витрат (доходу) підприємства.

Наведена на рис. 2 (а, б) модель формування "витратно-дохідного" ефекту диверсифікації експорту підприємства надає можливість поглибленого осмислення мотиваційного механізму диверсифікації.

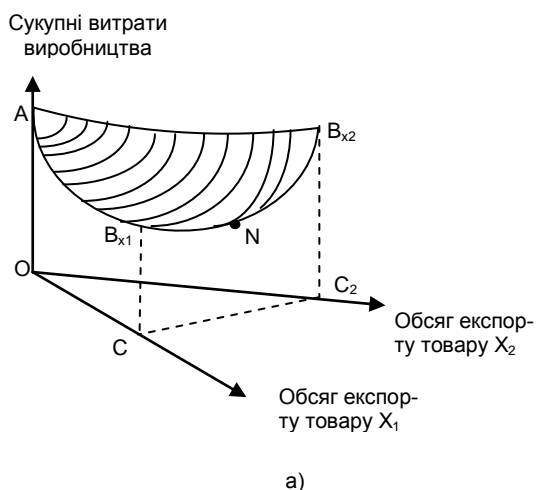
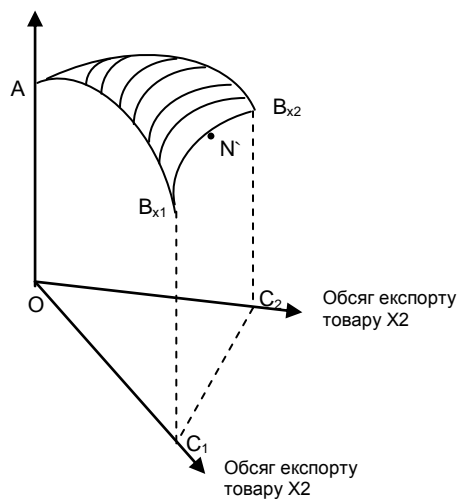


Рис. 2. Ефект розширення продуктової лінії експорту: а) зниження сукупних витрат; б) зростання доходності експорту

Сукупні доходи від експорту



б)

Закінчення рис. 2.

Ефект масштабу експорту підприємства, як відомо, виникає на ґрунті розширення продуктової лінії або товарної структури експорту. Він дозволяє підприємству експортувати товари з більш низькими витратами порівняно з конкурентами, які мають звужену продуктову лінію експорту.

У наведеної на рис. 2 моделі у тривимірному просторі горизонтальна площина (O C₁ C₂) відображає обсяги виробництва та експорту двох товарів – X₁ і X₂. Вертикальна площина C₁B_{x1}B_{x2}C₂ відображає сукупні витрати (total costs) виробництва двох експортних товарів. Поверхня B_{x1}B_{x2} із множиною ліній у тривимірному просторі відображає сукупні витрати виробництва різних комбінацій експортних товарів X₁ і X₂. Крива витрат AB_{x1} вертикальної площини OAB_{x1}C₁ відображає середні витрати одного експортованого продукту X₁ при різних його обсягах випуску і відсутності виробництва й експорту товару X₂. Крива витрат AB_{x2}, навпаки, відображає ситуацію відсутності випуску й експорту товару X₁ і показує середні витрати виробництва товару X₂ при різних його обсягах експорту.

Мінімальний рівень сукупних витрат (рис. 2-а) і відповідно, максимальний сукупний дохід (рис. 2-б) досягаються в точці N, що вказує на те, що одна половина товарної структури експорту підприємства належить товару X₁, а інша – товару X₂. Тобто розширення продуктової лінії експорту забезпечує зниження сукупних витрат на виробництво товарів X₁ і X₂ (зростання доходності експорту) порівняно з виробництвом та експортом одного будь-якого із цих товарів. Ця перевага розширення товарної структури експорту цілком корелюється з "ефектом комбінованого випуску з одного підприємства" (economies of scope) – терміном, введеним В. Баумолом для опису впливу на сукупні витрати факторів, пов'язаних з виробництвом більш ніж одного товару. Розширення товарної структури експорту певною мірою урівноважує (компенсує) негативні наслідки зниження попиту на певний експортний товар шляхом рекомбінації обсягів випуску на користь інших експортних товарів.

У теоретичному і практичному плані виключно важливим є питання вимірювання рівня диверсифікації. У більшості наукових праць проблема вимірювання рівня диверсифікації досліджується у площині вимірювання рівня концентрації. Такий підхід обґрунтовується тим, що показники концентрації оцінюють кількість і відносний розмір фірм у галузі, а показники диверсифікації, у свою чергу, визначають кількість і відносний розмір галузей або видів діяльності, в яких працює фірма [6, с. 755].

При цьому, як зазначають окремі автори, взагалі "не існує формальної моделі виробництва, на основі якої можливо було б однозначно вивести єдиний показник диверсифікації" [8]. Разом з тим, на думку автора, можна визначити певні властивості, яким повинен відповідати показник диверсифікації:

відображати співвідношення в кількості виробленої різновидної продукції;

змінюватися у зворотному співвідношенні до більш нерівного розподілу продуктів уздовж продуктових ліній;

відображати різноманітність або неоднорідність продукції;

варіюватися в кількісному значенні від нуля до одиниці [8].

Найпростішим методом визначення показника рівня диверсифікації може бути простий підрахунок видів діяльності, у які залучено підприємство на основі використання галузевої класифікації. Але проблема застосування цього методу пов'язана зі слабким його інформативним забезпеченням.

Другим способом оцінки рівня диверсифікації є співвідношення основного (первинного) виду діяльності та інших сфер бізнесу:

$$W/(A+B), \quad (1)$$

де А – основний вид діяльності;

В – інші види діяльності.

Більш точний метод вимірювання рівня диверсифікації ґрунтується на визначенні індексу спеціалізації Херфіндала (H (S)): він дозволяє визначити кількість видів діяльності, в які залучена фірма, і ступінь залученості. Розраховується цей показник як сума площин "частки" виду діяльності (x_i), що означає, що більша вага буде надана головним видам діяльності [9]:

$$H(S) = \sum_{i=1}^n x_i^2. \quad (2)$$

Індекс спеціалізації Херфіндала було перетворено Беррі у 1971 р. в індекс диверсифікації:

$$H(D) = 1 - H(S). \quad (3)$$

Відповідно до індексу спеціалізації спеціалізована фірма буде мати значення $H(S) = 1$, а значення індексу диверсифікації в цьому значенні дорівнює нулю.

Варіантом індексу диверсифікації Херфіндала після відповідних перетворень може бути наступний вираз:

$$H(D) = \frac{1}{\sum_{i=1}^n x_{ij}^2}, \quad (4)$$

де x_{ij} – частка в обсязі продажу і-ї фірми в її j-му виді діяльності.

Якщо фірма діє в єдиній галузі, то $H(D) = 1$, якщо має 10 видів діяльності то $x_{ij} = 0,1$ і відповідно $H(D) = 10$. Чим більша частка видів діяльності фірми зосереджена в меншій їх кількості, тим ближче значення $H(D)$ до одиниці.

Емпіричному тестуванню причин і показників рівня диверсифікації, а також напрямків використання стратегій диверсифікації присвячено багато наукових праць.

Поглиблений аналіз диверсифікації здійснений, зокрема, М. А. Аттоном [10]. На основі вибірки із 200 найпотужніших фірм обробної промисловості Великобританії він спробував дослідити рівень їх спеціалізації й визначити показники вимірювання диверсифікації.

Згідно з М. А. Аттоном, вимірювання рівня диверсифікації має здійснюватися за формулою [10]:

$$W = 2 \sum_{i=1}^n i \times p_i - 1, \quad (5)$$

де W – числовий еквівалент індексу диверсифікації;

i – ранг галузі, у якій працює фірма;

p_i – частка зайнятих компаній у i-й галузі.

Індекс W вимірюється в межах від нуля (випадає повної спеціалізації) до безмежності, і чим більшим є значення W, тим вище є рівень диверсифікації. Якщо його значення, наприклад, дорівнює 4, то це означає, що рівень диверсифікації фірми є еквівалентним її діяльності в 4-х галузях. За формулою (5) були підраховані середньозважені значення індексів диверсифікації для кожної з 14 груп, які попали до інтервалу від 9 (для вугільної, нафтової, хімічної та пов'язаної продукції) до 1,7 (виробництво інженерного інструменту) при загальній середньозваженій величині – 4,4.

М. А. Аттоном обґрунтовано 2 головних напрямки диверсифікації: "вузький спектр", коли фірми виходять на ринки пов'язаних продуктів, та "широкий спектр", коли нова діяльність не пов'язана з головною сферою бізнесу. Диверсифікація в галузях, що не виходить за межі однієї групи, до якої відноситься головна діяльність фірми, розглядалась як диверсифікація "вузького спектру". Вихід за межі однієї групи, до якої належить головний вид діяльності фірми, визначався як диверсифікація "широкого спектру" [10].

Поглиблений аналіз ступеня диверсифікації великих компаній Європейського Союзу зроблено і в роботі [11]. Для аналізу рівня диверсифікації в цій роботі використано такі показники: кількість видів діяльності, співвідношення основного та інших видів діяльності, індекс диверсифікації Беррі H (D). У результаті аналізу було встановлено, що найвищий рівень диверсифікації спостерігався в таких країнах, як Великобританія і Голландія (для галузей із тризначним кодом), а найбільш низький – в Італії та Німеччині. Для галузей з двозначним кодом найвищий рівень диверсифікації виявився в Бельгії та Італії, що пояснюється впливом ринку капіталу цих країн на організаційні структури їх підприємств [11].

Наступні дослідження підтверджують тенденцію потужних фірм до більш високого рівня диверсифікації, а також те, що ефекти від реклами, НДДКР, високої продуктивності є позитивними як для основного, так і для інших видів діяльності. При цьому одним із найважливіших стимулів для компаній, що обрали стратегію диверсифікації, є прагнення до використання у більш широкому галузевому діапазоні специфічних активів (нових технологій, методів збуту, брэнда, управлінського досвіду).

Отже, на сучасному етапі диверсифікація залишається одним із "вузьких місць" в експортній діяльності вітчизняних підприємств, що пов'язане, зокрема, з недостатнім рівнем розробки її теоретичних основ, мотиваційного механізму та методів оцінки. Дослідження, виконане автором статті, дозволяє виділити такі новації, які визначають напрямки подальших досліджень проблематики диверсифікації як на теоретичному, так і на прикладному рівні.

1. У сучасних умовах рівень диверсифікації українських підприємств-експортерів не дозволяє активно засвоювати нові ринкові ніші й сегменти світового ринку. Проблема підвищення диверсифікаційної активності вітчизняних експортерів знаходиться у великій залежності від тенденцій продуктової диверсифікації експорту і включає в себе мотиваційні механізми, механізми вимірювання та оцінки і, в кінцевому підсумку, підвищення ефективності експорту.

2. Для активного використання диверсифікації в експортній діяльності українських підприємств важливе значення має розкриття рушійних сил і мотиваційного механізму, в якому розширення продуктової лінії експорту та сфер бізнесу стимулюється зниженням сукупних витрат і зростанням дохідності (прибутковості) експорту. Теоретична модель, яка наведена у статті й відображає ефект диверсифікації, акцентує увагу саме на мотиваційному механізмі диверсифікації.

3. Для широкого впровадження стратегій диверсифікації в систему сучасного менеджменту українських підприємств важливого значення набуває розробка методолого-методич-

них засад оцінки й вимірювання рівня диверсифікації з урахуванням світового досвіду та формуванням вітчизняної статистичної і нормативно-довідкової бази оцінювання.

Література: 1. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 58 – 72. 2. Корінько М. Д. Диверсифікація як стратегія розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С. 12 – 17. 3. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2002. – С. 143 – 157. 4. Боумен К. Основы стратегического менеджмента. – М.: Банки и биржи, 1997. – С. 169. 5. Стратегия предприятия и стратегического менеджмента: Учебн. пособие / Ю. В. Соболев, В. Л. Дикань, А. Г. Дейнека, Л. А. Позднякова. – Харьков: Олант, 2002. – С. 207 – 245. 6. Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. – 1000 с. 7. Bawmol W. J. Business Behavior, Value and Growth. – New York: Harcourt Brase Jovanovich, 1967. – Ch. 10. 8. Gollor F. M. A Generalized Index of Diversification: Trends in U. S. Manufacturing / F. M. Gollor, J. L. Monahan // The Review of Economic and Statistics. – 1991. – Vol. 73. – P. 318 – 330. 9. Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В. И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия; ИНФРА-М, 2003. – С. 162. 10. Utton M. A. Large Firm Diversification in British Manufacturing Industry // Economic Journal. – 1997. – Vol. 87. – P. 96 – 113. 11. Rondi L. Determinants of Diversification Patterns / L. Rondi, A. Sembenelli, E. Ragazzi // Davies S. Industrial Organization in the European Union / S. Davies, B. Lyons. Oxford: Oxford University Press, 1996. – Ch. – 10.

Стаття надійшла до редакції
22.04.2008 р.

УДК 330.42

Мельников О. С.

ОПТИМИЗАЦИЯ ВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

This paper offers a micro-level approach to determining the term structure of interest rates for fixed-income securities. To this end, the author casts an individual investor's decision-making problem with regard to selection of investment with different maturities into von Neumann-Morgenstern expected utility framework. The proposed model explains a positive slope of the yield curve even in the absence of the short-term interest rate uncertainty. Aggregating upon decisions of individual investors yields market demand curves for instruments of different maturities. This allows to determine the profit-maximizing term structure of interest rates from the issuer's perspective.

Развитие финансовых институтов в Украине, возрастание роли инструментов долгосрочного кредитования и ипотеки повышают интерес к методам финансовой математики.

Основным инструментом финансовой деятельности коммерческих банков и прочих финансовых институтов является процентная ставка. На уровень процентных ставок оказывает

влияние целый ряд факторов: макроэкономическая ситуация в стране, уровень развития финансовой инфраструктуры, инвестиционные риски, инфляционные ожидания и т. д. Одним из важных факторов является также срок действия соответствующего финансового инструмента. Влияние этого фактора на уровень процентных ставок известно под названием временной структуры процентных ставок (ВСПС).

Анализу ВСПС посвящены работы Ф. Блэка, О. Васичека, Д. Ингерсолла, С. Росса, А. Уайта, Д. Халла, Д. Хиса, К. Ярроу и др. [1 – 5]. Основные их результаты изложены в работах [6 – 8]. Вместе с тем существующие теории ВСПС имеют ряд недостатков, в связи с чем возникает необходимость дальнейшего развития исследований в данной области. Целью настоящей работы является разработка математической модели и оптимизация ВСПС в коммерческих банках.

Под временной структурой процентных ставок понимается зависимость размера процентной ставки от срока действия финансового инструмента (срока погашения облигации, продолжительности депозитного договора и т. д.). График подобной зависимости называется кривой доходности. На рис. 1 представлены кривые доходности по депозитным вкладам в гривнах для физических лиц в некоторых украинских банках по состоянию на 06.01.2008 г., построенные на основе данных Интернет-сайтов этих банков.

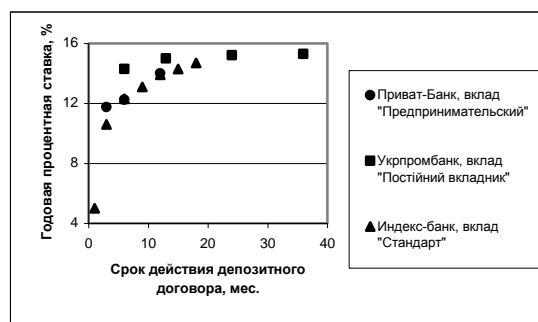


Рис. 1. Кривая доходности в некоторых украинских банках

Как видно из рис. 1, долгосрочные инвестиции предлагают инвестору большую доходность. Такая ситуация есть достаточно типичной, то есть в большинстве случаев кривая доходности является возрастающей функцией от времени.

Существуют две основные теории ВСПС. Согласно арбитражной теории, форма кривой доходности объясняется исключительно ожиданиями участников рынка относительно будущего поведения краткосрочных процентных ставок.

Предположим, в момент времени t у инвестора есть возможность заключить депозитный договор сроком на два года с годовой доходностью r_t^l или на один год с годовой доходностью r_t^s . Альтернативой первому варианту является выбор краткосрочного депозитного договора и продление его через год под (неизвестную на текущий момент времени) процентную ставку r_{t+1}^s . Поскольку эти два варианта по сути эквивалентны, то они должны давать инвестору одинаковую ожидаемую доходность, то есть

$$(1 + r_t^l)^2 = M[(1 + r_t^s)(1 + r_{t+1}^s)], \quad (1)$$

где $M[\cdot]$ – оператор математического ожидания.

Таким образом, согласно арбитражной теории, кривая доходности будет возрастающей (убывающей) функцией от времени, если рынок ожидает повышения (понижения) процентных ставок. Поскольку на достаточно длительном интервале времени как повышение, так и понижение процентных ставок рановероятно, то в среднем кривая доходности должна быть горизонтальной. Однако это следствие из арбитражной теории плохо согласуется с эмпирическими данными.

Чтобы объяснить положительный в среднем наклон кривой доходности, была выдвинута теория предпочтения ликвидности. Согласно этой теории, долгосрочные инвестиции связаны с большим риском, чем краткосрочные, в частности, из-за возможности изменения процентных ставок в будущем. В результате, чтобы заинтересовать инвесторов в долгосрочных финансовых инструментах, эмитенты должны предлагать им премию за риск в виде повышенной доходности, чтобы компенсировать связывание свободных средств инвестора на продолжительный срок. Следовательно, кривая доходности должна характеризоваться положительным наклоном даже в отсутствие каких-либо ожиданий будущего повышения ставок.

Теория предпочтения ликвидности, таким образом, объясняет эмпирическую форму кривой доходности, однако лишь на качественном уровне. Очевидно, существенный интерес представила бы модель, объясняющая размер премии за риск на количественном уровне.

В настоящей работе предлагается математическая модель, позволяющая формализовать предпочтения инвестора к ликвидности и определить оптимальный размер премии за риск с позиций теории ожидаемой полезности фон Неймана-Моргенштерна (ТОПНМ) [6; 9; 10].

Рассмотрим модель принятия решений потенциальным инвестором в случае, когда ему доступны две альтернативы вложения свободных средств, различающиеся по сроку погашения и доходности.

Примем следующие предположения. Время дискретно, $t \in \{0, 1, 2\}$. Состояние инвестора в момент времени t обозначим через w_t . Инвестору доступны две альтернативы:

- краткосрочный депозит на один период с доходностью r_s ;
- долгосрочный депозит на два периода с доходностью r_l .

Будем считать краткосрочную доходность r_s постоянной, независимой от времени, исключив тем самым риск изменения процентных ставок в будущем.

Выбирая долгосрочный вклад, инвестор связывает свои свободные денежные средства на два периода времени. Это может привести к проблемам, если у вкладчика возникнет потребность в наличных денежных средствах. Будем считать, что в каждом периоде времени вкладчик находится в одном из двух возможных состояний: благоприятном ($F_t=0$) или неблагоприятном ($F_t=1$). Наступление неблагоприятного состояния влечет за собой досрочный разрыв депозитного договора. В свою очередь, в случае преждевременного расторжения договора вкладчик теряет ранее начисленные проценты. Состояние F_t определяется в начале каждого периода времени. Таким образом, вкладчик находится в ситуации полной определенности на один период времени вперед и в ситуации неопределенности – на последующие периоды. Вероятность возникновения неблагоприятного состояния не зависит от времени и равна $\pi: \Pr\{F_t=1\} = \pi \forall t$.

Финансовые последствия выбора инвестором того или иного типа вклада удобно представить в виде дерева (рис. 2, 3).

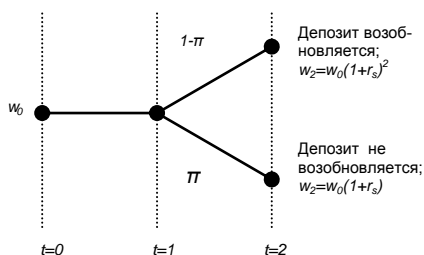


Рис. 2. Финансовые последствия выбора краткосрочного депозита

На рис. 2 изображен случай, когда инвестор выбирает краткосрочный вклад. В первом периоде времени неопределенность отсутствует, следовательно, на момент времени $t=1$ вкладчик с вероятностью 1 будет иметь сумму, равную

$w_1 = w_0 \cdot (1 + r_s)$. В начале периода 2 определяется состояние инвестора F_2 . Если $F_2 = 0$, инвестор возобновляет вклад на следующий период. Тогда к моменту времени $t=2$ вкладчик получит сумму $w_2 = w_0 \cdot (1 + r_s)^2$. Вероятность этого исхода равна $(1 - \pi)$. Если же $F_2 = 1$, то депозит не продлевается и доход вкладчика к окончанию второго периода составит $w_2 = w_1 = w_0 \cdot (1 + r_s)$. Вероятность такого исхода равна π .

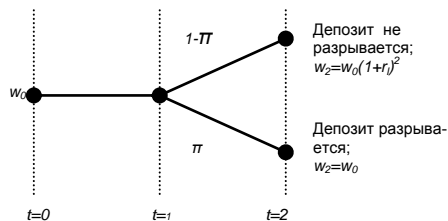


Рис. 3. Финансовые последствия выбора долгосрочного депозита

На рис. 3 изображен случай, когда вкладчик выбирает долгосрочный вклад. Эта ситуация отличается от предыдущей тем, что в случае реализации состояния $F_2 = 1$ инвестор будет вынужден досрочно расторгнуть депозитный договор, потеряв ранее начисленные проценты и получит, таким образом, сумму $w_2 = w_0$. Вероятность такого исхода равна π .

Сопоставляя рис. 2 и 3, легко видеть, что в случае совпадения процентных ставок r_s и r_l обе альтернативы будут обеспечивать равный доход в состоянии $F_2 = 0$, а в состоянии $F_2 = 1$ доходность первой альтернативы строго выше. Следовательно, первая альтернатива доминировала бы вторую. Таким образом, банк должен предлагать более высокую ставку по долгосрочным вкладам, чтобы заинтересовать потенциальных инвесторов.

Рассмотрим, насколько значительной должна быть разница в уровне ставок (называемая также премией за риск или спредом), чтобы инвестор получал одинаковую полезность при выборе любой из этих двух альтернатив. Для этого необходимо сделать дополнительные предположения о предпочтениях ЛПР по отношению к риску.

Согласно ТОПНМ, при достаточно общих предположениях относительно рациональности поведения ЛПР, отношение ЛПР к риску полностью характеризуется функцией полезности ЛПР $U(w)$, $U'(w) \geq 0$, где w – доход ЛПР. Выбор решения в условиях риска сводится тогда к максимизации ожидаемой полезности ЛПР:

$$a^* = \arg \max_a M[U(\tilde{w}, a)], \quad (2)$$

где a – действие ЛПР, \tilde{w} – случайная величина, характеризующая доход ЛПР в случае выбора действия a .

Ожидаемая полезность инвестора при выборе краткосрочного вклада составит:

$$M_s(w_0, \pi, \gamma, r_s) = M[U(w_2)] = (1 - \pi) \cdot U(w_0 R_s^2) + \pi \cdot U(w_0 R_s), \quad (3)$$

а при выборе долгосрочного –

$$M_l(w_0, \pi, \gamma, r_l) = M[U(w_2)] = (1 - \pi) \cdot U(w_0 R_l^2) + \pi \cdot U(w_0), \quad (4)$$

где $R_s = 1 + r_s$; $R_l = 1 + r_l$.

Назовем эквивалентным спредом величину $\Delta = r_l - r_s$, при которой краткосрочный и долгосрочный вклады будут обеспечивать инвестору одинаковую ожидаемую полезность. Размер эквивалентного спреда можно определить из уравнения

$$M_s(w_0, \pi, \gamma, r_s) = M_l(w_0, \pi, \gamma, r_s + \Delta). \quad (5)$$

Предположим, что предпочтения ЛПР по отношению к риску описываются функцией полезности CRRA (Constant Relative Risk Aversion) с постоянным коэффициентом относительного уклонения от риска [6]:

$$U(w) = \begin{cases} \frac{w^{1-\gamma}}{1-\gamma}, & 0 \leq \gamma < 1 \\ \ln(w), & \gamma = 1 \end{cases}, \quad (6)$$

где γ – коэффициент относительного уклонения от риска Эрроу-Пратта.

Легко показать, что для функции полезности коэффициент относительного уклонения от риска не зависит от w и равен γ :

$$\rho(w) = -\frac{U''(w) \cdot w}{U'(w)} = \gamma, 0 \leq \gamma \leq 1. \quad (7)$$

Если предпочтения инвестора описываются функцией CRRA (6), то эквивалентный размер спреда (5) не зависит от w_0 и определяется формулой

$$\Delta(r_s, \pi, \gamma) = \begin{cases} \left(R_s^{2(1-\gamma)} + \frac{\pi}{1-\pi} [R_s^{1-\gamma} - 1] \right)^{\frac{1}{2(1-\gamma)}} - R_s, & 0 \leq \gamma < 1 \\ R_s \left(\frac{\pi}{R_s^{2(1-\pi)}} - 1 \right), & \gamma = 1 \end{cases}. \quad (8)$$

На рис. 4 приведены результаты численного расчета значений спреда $\Delta(r_s, \pi, \gamma)$ при различных значениях параметров. Можно показать, что $\Delta(r_s, \pi, \gamma)$ является возрастающей функцией по каждому из аргументов.

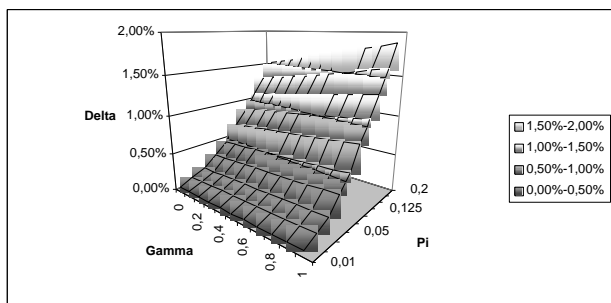


Рис. 4. Размер эквивалентного спреда $\Delta(r_s, \pi, \gamma)$ при различных значениях параметров (γ, π) ($r_s = 14\%$)

Полученные результаты позволяют также рассмотреть вопрос о выборе оптимального уровня процентной ставки.

При наличии двух альтернатив, различающихся сроком погашения, инвестор выберет ту из них, которая обеспечивает большую ожидаемую полезность (3), (4). При структуре предпочтений (6) выбор оптимального решения зависит от следующих факторов:

Δ , размер спреда между краткосрочной и долгосрочной процентными ставками;

γ , коэффициент относительного уклонения ЛПР от риска (7);

π , субъективная оценка вероятности реализации неблагоприятного события $\{F_2 = 1\}$.

Предположим, что распределение параметров $(\gamma, \pi) \in \Omega$ на множестве потенциальных инвесторов задается совместной плотностью распределения $f(\gamma, \pi)$. Введем следующие обозначения:

$$j^*(\Delta) = \underset{j \in \{s, l\}}{\operatorname{argmax}} M_j(\pi, \gamma, r_j); \quad (9)$$

$$A_s(\Delta) = \{(\gamma, \pi) \mid j^*(\Delta) = s\}; \quad A_l(\Delta) = \Omega \setminus A_s(\Delta).$$

Тогда вероятность выбора инвестором краткосрочного (долгосрочного) депозита (а значит, и доли рынка соответствующих финансовых инструментов) будет определяться по формулам:

$$s_s(\Delta) = \iint_{A_s(\Delta)} f(\gamma, \pi) d\gamma d\pi; \quad (10)$$

$$s_l(\Delta) = 1 - s_s(\Delta).$$

Прибыль коммерческого банка на каждом из предлагаемых вариантов депозита зависит от:

суммы вклада, внесенного i -м инвестором W_i ;

разницы между ставкой кредитования r_c и ставкой, выплачиваемой по депозитному договору;

временем фактического пребывания денег на депозите.

В соответствии с ранее введенными предположениями о поведении инвесторов (рис. 2, 3) легко видеть, что прибыль банка при выборе i -м инвестором краткосрочного вклада составит:

$$\Pi_{si} = W_i [(1 - \pi)(R_c^2 - R_s^2) + \pi(R_c - R_s)], \quad (11)$$

а при выборе долгосрочного вклада –

$$\Pi_{li} = W_i [(1 - \pi)(R_c^2 - R_l^2) + \pi R_c]. \quad (12)$$

Тогда средневзвешенная прибыль банка на каждом потенциальном вкладчике составит:

$$\Pi_i(\Delta) = \iint_{\Omega} [\Pi_{si} I(\gamma, \pi) \in A_s(\Delta) + \Pi_{li} I(\gamma, \pi) \in A_l(\Delta)] f(\gamma, \pi) d\gamma d\pi, \quad (13)$$

где $I\{\cdot\}$ – индикаторная функция. Тогда оптимальный уровень спреда может быть найден путем численной максимизации (13) по Δ . (Легко видеть, что оптимальный размер спреда не зависит от характера распределения инвестируемых средств в генеральной совокупности инвесторов.)

Таким образом, предложенная модель не только объясняет положительный в среднем наклон кривой доходности, но и позволяет оптимизировать временную структуру процентных ставок с точки зрения коммерческого банка. Модель может быть обобщена на случай произвольного количества периодов с использованием методов динамического программирования.

Література: 1. Black F. A One-Factor Model of Interest Rates / F. Black, E. Derman, W. Toy. Rates and Its Application to Treasury Bond Options // Financial Analysts Journal – 1990. – №46(1). – Pp. 33 – 39. 2. Vasicek O. An Equilibrium Characterization of the Term Structure // Journal of Financial Economics. – 1977. – №5. – Pp. 177 – 88. 3. Cox J. A Theory of the Term Structure of Interest Rates / J. Cox, J. Ingersoll, S. Ross // Econometrica – 1985. – №53. – Pp. 385 – 407. 4. Hull J. One factor interest rate models and the valuation of interest rate derivative securities / J. Hull, A. White // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1993. – №28(2). – Pp. 235 – 254. 5. Heath D. and Bond Pricing and the Term Structure of Interest Rates: A New Methodology / D. Heath, R. Jarrow, A. Morton // Econometrica. – 1992. – №60(1). – Pp. 77 – 105. 6. Ingersoll J. Theory of Financial Decision Making. – Rowman & Littlefield Publishers, 1987. – 452 p. 7. Боди З. Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, А. Маркус. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2008. – 984 с. 8. Любу Ю. Д. Методы и алгоритмы финансовой математики – М.: Бинном, 2007. – 752 с. 9. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн – М.: Наука, 1970. – 708 с. 10. Varian, H. Microeconomic Analysis. – New York: W. W. Norton & Co., 1992. – 508 p.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КУРОРТНОЙ ТЕРРИТОРИИ

Theoretical approaches to organization of system of factors of sustainable ecology-economic development of resort territories are considered in the article. The system of factors of sustainable ecology-economic development of resort territories, formed as the result of analysis of theoretical approaches to determining conceptual-categorical concepts of sustainable development is the basis of proposed working-outs.

Социально-экономические процессы, характерные для современного общества, определяют необходимость исследования особенностей эколого-экономического развития территорий с учетом принципов рационального природопользования и необходимости формирования новой социальной философии, основанной на сохранении природной среды, генофонда нации и развития экологической культуры общества. Поэтому автор полагает, что достаточно актуальными являются вопросы устойчивого эколого-экономического развития территорий с курортной специализацией, поскольку их основное назначение – оказание услуг, связанных с рекреацией и восстановлением жизненных сил населения.

Цель статьи состоит в рассмотрении теоретических подходов к организации системы факторов устойчивого эколого-экономического развития курортных территорий.

Отметим, что ученые [1] традиционно факторы разделяют на внешние и внутренние (рисунок). Внешние факторы характеризуют явления и процессы, которые происходят за пределами территориальных границ курортной территории, а внутренние факторы представляют собой симбиоз взаимодействия всех составных компонентов структуры курортной территории. Вместе с этим внешние и внутренние факторы возможно рассматривать как в территориальном, так и во временном аспекте. Так, территориальный аспект предполагает исследования особенностей эколого-экономического развития как на планетарном уровне, охватывающим весь мир, так и на индивидуальном уровне, характеризующим определенный субъект экономической деятельности курортной территории. В свою очередь, временной аспект позволяет анализировать факторы как постоянно воздействующие, то есть существующие в течение всего жизненного цикла нашей планеты, так и краткосрочно влияющие факторы, возникающие в процессе функционирования и развития курортной территории.

Учитывая существующие подходы к рассмотрению факторов устойчивого эколого-экономического развития территории, автор предлагает систематизировать и дополнить предложенную классификацию факторами устойчивого эколого-экономического развития курортной территории. В этой связи отметим, что внешние, внутренние, пространственные и временные факторы будут представлять собой структурную взаимосвязь, каждый элемент которой характеризуется природно-климатическими, экологическими, социально-экономическими, институциональными и специализированными факторами.

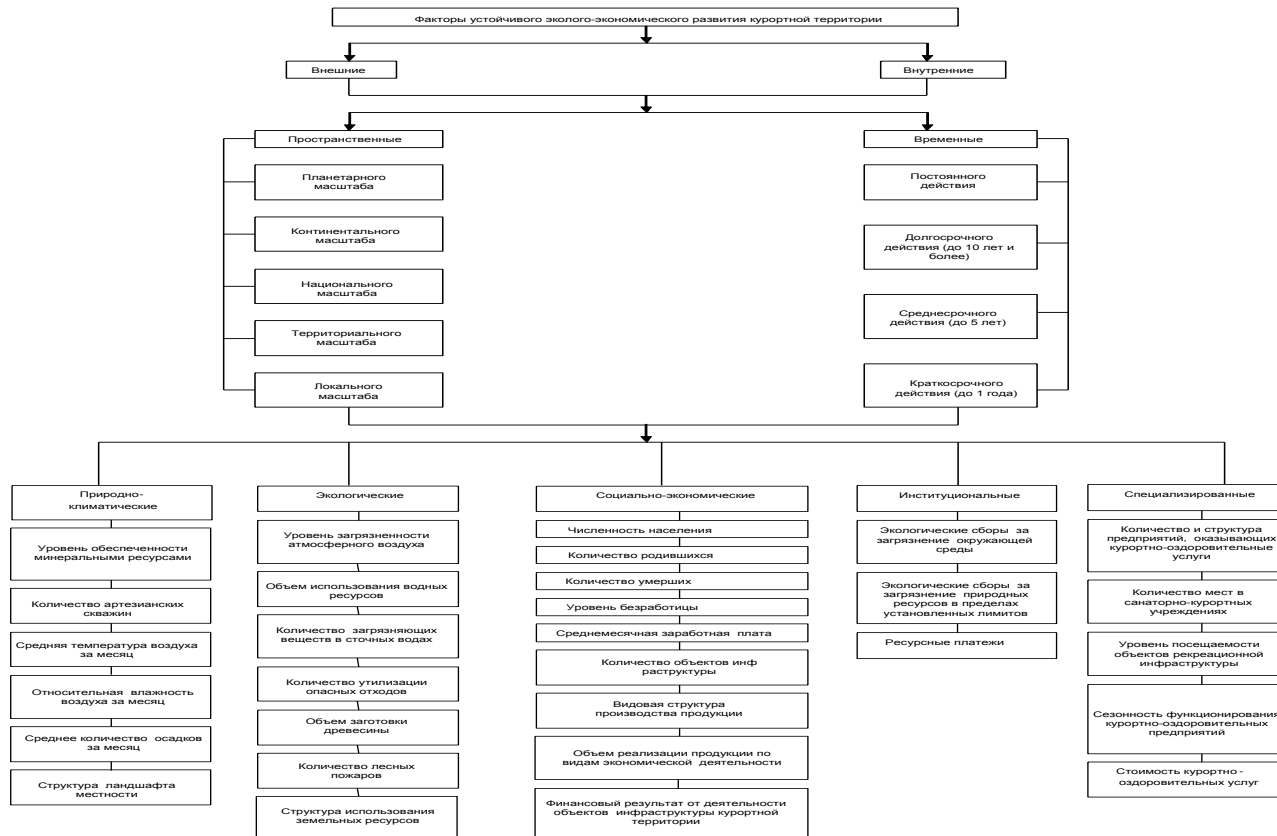


Рис. Система факторов устойчивого эколого-экономического развития курортной территории

В заключение следует отметить, что факторы устойчивого эколого-экономического развития курортной территории достаточно разнообразны, поэтому процесс рассмотрения совокупности всех этих факторов в единой взаимосвязи представляет собой сложную систему взаимодействия всех элементов, обеспечивающих эффективное функционирование курортной территории. Таким образом, осуществление устойчивого эколого-экономического развития курортной территории становится возможным при условии наличия и рационального использования природно-ресурсного потенциала территории с учетом экологических норм и стандартов с целью оказания курортно-оздоровительных услуг населению, которые способствуют восстановлению здоровья человека, повышению его трудоспособности и, как следствие, улучшению уровня социально-экономического развития курортной территории.

Литература: 1. Бильчак В. С. Региональная экономика / В. С. Бильчак, Р. Ф. Захаров. – Калининград: Балтика, 1998. – 332 с. 2. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. – М.: Институт новой экономики, 1998. – 832 с. 3. Буркинский Б. В. Экономико-экологические основы природопользования и развития / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса: Феникс, 2005. – 576 с. 4. Василенко В. Н. Архитектура регионального экономического пространства. – Донецк: ООО "Юго-Восток, ЛТД", 2006. – 312 с.

Стаття надійшла до редакції
07.03.2008 р.

УДК 330.322.14

**Філіппова С. В.
Смоквіна Г. А.**

ШЛЯХИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Investment-innovative activity is examined and probed. Recommendations, directed on stimulation of innovative investment activity of economic entities by the improvement of mechanisms of government control stimulation are developed. It is grounded, that public innovative policy can be effective under the condition of creating adequate organizational-economic mechanism of adjusting and stimulating the innovative investment activity. The main point of this mechanism should be the creation of organizational structures of management by innovative process at macro-, meso- and microlevels.

Актуальним завданням держави є активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій. Збільшення притоку інвестицій є пріоритетним напрямом діяльності державних органів влади. За рахунок реального нарощування обсягів інвестицій активізація інвестиційно-інноваційної діяльності виглядає як каталізатор сталого соціально-економічного розвитку на різних рівнях. Однак сфера регіонального управління ще недостатньо забезпечена ефективними складовими її реалізації.

Основною метою статті є формування підходів і методів щодо покращення інвестиційної привабливості та інвестиційно-інноваційного іміджу підприємств, а також розробка більш дієвих інструментів щодо активізації інвестиційно-інноваційних процесів, їх вдосконалення в контексті подальшої ринкової трансформації.

Діюча система формування, розподілу й використання державних централізованих капіталовкладень не створює умов для економічного розвитку України.

Інвестиції у поєднанні з інноваціями повинні давати позитивний ефект – збільшувати кількість робочих місць і обсяг продукції, знижувати собівартість одиниці продукції та поліпшувати її якість, підвищувати рентабельність виробництва, умови праці і збільшувати її продуктивність. Для України це актуально, оскільки повноцінна інтеграція національної економіки у світову систему господарювання можлива лише за умов прискореного розвитку, що базується на широкому використанні інновацій.

Державне та регіональне управління економікою і інноваційними процесами, як зазначають вчені та фахівці, є однією з головних умов переходу до функціонування на ринкових засадах. Проте зараз не приділяється достатньої уваги проблемам виведення економіки з кризи. Як вбачають автори, необхідно розробити стратегію збереження й розвитку науково-технічного та інноваційного потенціалу країни в наступних напрямках: 1) реструктуризації науково-технічного потенціалу в різних галузях економіки; 2) створення фонду майна науки і інновацій; 3) розробки системи використання лізингу як ефективного ринкового механізму для суб'єктів інноваційної діяльності, що розробляють і впроваджують у практику наукомістку продукцію з використанням приладів і устаткування, які мають високу вартість; 4) вдосконалення механізмів залучення банківського кредиту; 5) формування інституту розробників і керівників інноваційними проектами; 6) розробки пропозицій щодо зміни податкового законодавства.

У сучасних умовах виникає потреба в пошуку організаційних форм науки та інноваційного бізнесу, які б дозволили підвищити ефективність фундаментальних досліджень і прискорити впровадження їх результатів у практику. У країнах з розвинутою ринковою економікою виділяють наступні дві форми організації інноваційного процесу: адміністративно-господарська, що виступає як науково-виробничий центр, який об'єднує під загальним керівництвом наукові дослідження і розробки, виробництво та збут нової продукції; ініціативна форма, суть якої полягає у фінансуванні та наданні допомоги малим фірмам, створеним для освоєння нововведень. Кожна форма має свої суттєві переваги та недоліки.

Необхідно зазначити, що законодавство України у сфері науки і науково-технічної діяльності має конституційну основу. У статті 54 Конституції України зазначено, що громадянам гарантується свобода наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їх авторських прав і матеріальних інтересів, які виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. Верховною Радою України був прийнятий Закон "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [1], який можна розглядати як певний крок вперед в осмисленні політики пріоритетів і забезпечення більш системного підходу до її реалізації. Законом, зокрема, передбачається формування ієрархії інноваційних пріоритетів, що складається з чотирьох рівнів: стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні строком на 10 років; середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня; середньострокові пріоритетні напрями галузевого рівня; середньострокові пріоритетні напрями регіонального рівня.

Цим законом затверджені такі стратегічні напрями: модернізація електростанцій; нові й поновлювані джерела енергії; новітні енергозберігальні технології; машиновудування і приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії; нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології,

телекомунікації; вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій; високотехнологічний розвиток сільського господарства та переробної промисловості; транспортні системи: будівництво і реконструкція; охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища; розвиток інноваційної культури суспільства [1].

Для прискорення ухвалення інвестором рішення про те, чи вкладати кошти в те або інше підприємство, необхідно розробити інвестиційний проект, що визначає мету, до якої прагне фірма, стратегію підприємницької діяльності в сукупності з термінами досягнення мети.

Аналіз ефективності проекту ведеться на основі статистичних методів і методів дисконтування (тобто зведення доходів/витрат за проектом, що відносяться до різних проміжків часу, до спільного знаменника через використання особливого коефіцієнта (дисконту), що відображає тимчасову вартість капіталу).

Статистичні методи базуються на допущенні рівної цінності доходів і витрат за проектом, одержаним у різні проміжки часу. Основними з них є: розрахунок простої норми прибутку (відношення чистого прибутку за проектом за аналізований період до сумарних капітальних витрат); розрахунок терміну окупності (кількість років, за які одержаний чистий прибуток за проектом та амортизаційні відрахування покриють приведені капітальні витрати).

Статистичні методи можуть служити інструментом орієнтовної оцінки проекту. Проте для інвестора надходження і витрати, що відносяться до різних проміжків часу, мають неоднакову цінність, тобто капітал має свою тимчасову вартість.

Для фінансування пріоритетних інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету необхідно встановити жорстку нормативну межу його витрачання на споживання. Слід розмежувати дві частини державного бюджету: бюджет споживання і бюджет розвитку. Бюджет споживання повинен бути побудований за системою нормативів, що визначають мінімум бюджетної забезпеченості в частині поточних і капітальних соціальних витрат на душу населення, а за деякими статтями – за типами об'єктів витрачання. Бюджетні доходи, що одержуються понад нормативні мінімуми, повинні бути повністю або в переважній частині спрямовані на фінансування розвитку економіки.

Галузева реструктуризація означає раціоналізацію внутрішньогалузевої структури, ліквідацію неефективних виробництв, підвищення конкурентоспроможності й поліпшення структури продукції галузі, заміну застарілих технологій на прогресивні ресурсозберігальні, зниження техногенної дії на навколишнє середовище.

Показник інвестиційної привабливості є критерієм зрілості ринкових відносин. Україна в рейтингах інвестиційного клімату, які регулярно проводять міжнародні організації, як правило, виходить за межі першої сотні країн. На жаль, на вітчизняних підприємствах зношення основного капіталу на багатьох підприємствах наблизилось до крайньої межі, продовжується процес старіння основних фондів, а рівень інвестиційної активності практично не покриває вибуття та зносу основного капіталу. Активізація інвестиційної діяльності значною мірою пов'язана з підтримкою амортизаційного каналу мобілізації ресурсів і потребує проведення активної державної амортизаційної політики. Система нормативів амортизаційних відрахувань може забезпечити підвищення ефективності використання основного капіталу, його швидке оновлення, тобто стимулювати інвестиційний процес.

Інвестиційно-підприємницька ситуація в Україні не відповідає стандартам ринкової економіки. Централізоване управління ослаблене. Можливості реалізації інвестиційних проектів є недосконалими через слабкий інвестиційний менеджмент, який тяжіє до традиційних радянських методів. Нині діє розподільча система капіталовкладень, заснована на державних контрактах, контрольованих міністерствами та відомствами, державними корпораціями та холдингами.

Вітчизняні інвестори, на жаль, надають перевагу фінансовим інвестиціям, які мають короткий період обігу, а іноземні інвестори ще досить обережно ставляться до інвестування в

нашу економіку через політичну, правову й економічну нестабільність в країні. Значних втрат наша економіка зазнає не через нестачу кредитних ресурсів, а через характер їх розміщення. Інвестиційна сфера потребує державної підтримки в умовах нестабільного розвитку української економіки.

Важливу роль у вирішенні інвестиційних проблем може відіграти лізинг. Це один з оптимальних механізмів розвитку виробництва, ефективний як для великих, так і для малих форм господарювання. Слід мати на увазі, що значно більші можливості відкриває розширення лізингових операцій за межі країни, якщо вона має потребу в інвестиціях. Законодавче забезпечення лізингу передбачає не тільки прийняття нормативних актів, які безпосередньо регламентують лізинг як явище господарського життя, а й його відповідність законам про страхування й оподаткування. Важливим джерелом формування інвестицій можуть бути кошти населення, про що свідчить міжнародна практика. Механізм залучення вільних коштів населення до інвестиційної діяльності досі не створений, а на інвестиційному ринку склалася ситуація, яка характеризується майже відсутністю пропозицій з боку підприємств і населення. Формуванню стійкого інвестиційного попиту з боку підприємств заважає загроза платіжної кризи, яка дезорганізує роботу окремих галузей економіки. Регулювання інвестиційного процесу є важливим інструментом державної підтримки інвестиційної діяльності.

Інвестиції у сучасній українській економіці визначаються Законом України "Про інвестиційну діяльність", де вони розглядаються як майнові та інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності і в результаті чого утворюється прибуток.

Недосконалість законів доповнюється їх нестабільністю, слабо проводиться податкова реформа, нерегульовані питання платежів, не відповідає вимогам часу законодавство про амортизацію основних фондів підприємств. Результатом цих недоопрацювань є те, що в Україні на сьогодні не створено ефективного механізму акумуляції вільних грошових коштів.

Інвестиційно-інноваційна активність нині набуває провідного значення в реформуванні та трансформації економіки. Регулювання розвитку ситуації в інвестиційній сфері на регіональному рівні значною мірою визначається розробкою і результативністю реалізації концепції державної інвестиційної політики. Відповідність новим економічним та соціально-політичним реаліям у цьому напрямі забезпечує значний за масштабами приплив капіталу для модернізації виробництва й розвитку інвестиційно-інноваційного механізму.

До пріоритетних сфер інвестиційно-інноваційної діяльності, що заслуговують на державну підтримку, належать масове житлове будівництво, виробництво екологічно чистої продовольчої продукції, екологічно чисті технології, створення й модернізація транспортного комплексу. Ці пріоритети мають становити основу системи державних, регіональних і галузевих інноваційно-інвестиційних програм та отримати першочергову підтримку у вигляді прямих інвестицій, податкових пільг тощо.

Визначено такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003 – 2013 роки, які суттєво підвищують інвестиційну активність. Це модернізація електростанцій, новітні ресурсозберігальні технології, машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва, розвиток телекомунікацій і біотехнологій, охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища, розвиток інноваційної культури суспільства.

Регіональне регулювання інноваційних процесів проявляється у фінансових, матеріально-технічних підтримках господарських суб'єктів, в залученні іноземних та вітчизняних кредитів, у розробці регіональних програм розвитку підприємства. Потрібне дослідження балансу позитивних і негативних наслідків використання нововведень, щоб вирішити питання про його застосування в окремій ситуації та в розвитку господарства регіону. На стадіях розробки нововведень отримані результати мають самостійне значення й можуть впливати на вибір напрямів розвитку як господарства в цілому, так і окремих виробництв.

Без активізації інноваційних процесів, прискореного впровадження у виробництво передових технологій і новітніх розробок неможливий науково-технічний прогрес. Складність і системність інновацій спонукає підприємства до застосування нової стратегії наукових досліджень. Тому реалізація інноваційної політики потребує активізації діяльності держави на фондовому ринку, який має стати важливим джерелом для розвитку виробництва й залучення інвестицій у реальний сектор економіки. Важливо максимально використовувати вже сформовану інфраструктуру фондового ринку, повною мірою враховувати накопичений досвід функціонування ринку цінних паперів.

У сучасних умовах провідною тенденцією розвитку економіки є глобалізація, яка надає трансформаційним процесам нових якісних рис, загострює конкурентну боротьбу у сфері інноваційної діяльності, посилює інтелектуалізацію виробництва, продукування нових інформаційних технологій. Значно менше уваги приділяється розробці стратегії інноваційної діяльності, вибору конкурентних шляхів науково-технологічного прориву української економіки, формуванню нової технологічної структури соціально-економічного розвитку. Зношеність основних фондів і виробничої інфраструктури свідчить про необхідність розвитку інноваційної діяльності. У 2004 – 2006 рр. лише 4% промислових підприємств Одеської області витрачали кошти на дослідження та розробку, спрямовані на випуск інноваційної продукції (частка її не перевищила 7% від загального обсягу галузевого виробництва). Існують два шляхи підвищення конкурентоспроможності промислової продукції – це зниження ціни і підвищення якості. У 2006 році загальні витрати державного бюджету на наукову діяльність досягли майже 2 млрд грн. Кошти чималі, а в загальних витратах держбюджету вони склали всього 2,5% [2].

Процеси створення нових інноваційних організацій особливо важливі для великих підприємств. Ці підприємства мають складну систему управління інноваціями, часто орієнтуються на великі проекти, реалізація яких повинна практично відразу (або за короткий проміжок часу) забезпечити отримання високих доходів. З цієї причини кількість інновацій у даних структурах не така велика, як на малих підприємствах. Аналіз показав, що у світовій практиці існує декілька прогресивних видів інноваційного механізму.

Механізми організації орієнтовані на формування й реорганізацію структур, що здійснюють інноваційні процеси: механізми пошуку інноваційних рішень, механізми розробки і механізми впровадження, механізм пошуку нових ідей, технічних рішень, створення новацій, організаційні форми інноваційної діяльності.

В Україні створені і функціонують фінансово-промислові групи. Їх метою є підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів через прискорення заходів науково-технічного потенціалу. Фінансово-промислові групи об'єднують низку виробничих підприємств, організацій, банків та інших об'єктів підприємницької діяльності.

Механізми фінансування. Визначають способи формування фінансових ресурсів підприємства і підвищення їх зацікавленості у впровадженні нововведень. Сюди належать механізми кредитування, формування власного капіталу, узгодження розмірів оподаткування з інтенсивністю інноваційної діяльності.

Механізм інтелектуальної власності. Цей механізм сприятиме посиленню інноваційної складової підприємства і переходу до інноваційного типу економічного зростання.

Інноваційна модель сучасного зростання змінює його основу: рушійною сферою розвитку стає не просто промислове виробництво, а задіяні в ньому наукові розробки й технології. Станом на початок 2007 року інноваційну діяльність у промисловості України проводили близько 2,5 тис. підприємств. Частка інноваційно активних підприємств дуже низька – всього 18%. За минулі 2 роки в середньому освоювалося 3,4 тис. найменувань нових видів продукції.

Конкуренція та інноваційна діяльність тісно взаємопов'язані. Виробники і споживачі в процесі використання застарілої техніки і технології зазнають збитку, внаслідок чого вимушені

скорочувати витрати виробництва на основі інновацій. Підприємства, що перші освоїли інновації, мають можливість знижувати витрати виробництва і, відповідно, ціни на товари, що реалізуються. Актуальною проблемою розвитку економіки є підвищення ефективності суспільного виробництва шляхом випуску конкурентоспроможної продукції. Щоб бути конкурентоспроможним, підприємству необхідно застосовувати високоефективні форми, системи й моделі управління інноваційною діяльністю. Ці системи сприяють постійному поліпшенню якості продукції і випускається, і забезпечують підвищення рівня вдовolenості споживачів.

Економіку можна вважати конкурентоспроможною, якщо вона забезпечує досягнення таких позицій, за яких національні товари та послуги успішно реалізуються на міжнародних ринках, а також мають підтримку щораз вищих життєвих стандартів. Тому країни, які прагнуть бути конкурентоспроможними на світовому просторі, повинні підтримувати свій науково-технічний і освітній потенціал на належному рівні.

Обстеження показує, що понад 90% підприємств, які впроваджували інновації, змогли отримати приріст продукції, підвищити її конкурентоспроможність і розширити ринки збуту [2]. Інновації, як відомо, об'єднують у собі науку, техніку, підприємництво та менеджмент у єдину систему нововведень. Нинішня система державного управління інноваційною діяльністю недосконала і перебуває у стадії формування.

Україні потрібна наявність широких зв'язків із сучасним зовнішнім світом, науково-технічна спеціалізація, участь у світовому розподілі праці, ефективне використання зарубіжного науково-технічного досвіду тощо.

Для стимулювання залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у наукову, науково-технічну й інноваційну сфери слід забезпечити: створення системи пільгового рефінансування комерційних банків у разі надання ними пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів з розробки і впровадження високотехнологічного устаткування та іншої інноваційної продукції; розширення практики пільгового кредитування під заставу майна суб'єктів господарської діяльності; створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів; розширення форм кредитування інноваційних підприємств шляхом здійснення лізингових, факторингових та інших операцій.

Аналіз показав, що державна інноваційна політика може бути ефективною за умови створення організаційно-економічного механізму державного регулювання і стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, спрямованого на забезпечення ухвалення обґрунтованих управлінських рішень для досягнення цілей національної інноваційної політики на макро-, мезо- і мікрорівні. Розроблено механізми регулювання стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на рівні держави, регіонів і окремих підприємств, що дозволить формувати й реалізовувати комплекси заходів, які сприяють нарощуванню вітчизняного виробничого потенціалу і припливу інвестицій в економіку з метою досягнення сталого економічного розвитку.

Головна роль у формуванні й розробці конкретних шляхів реалізації інноваційної політики повинна належати регіональним органам влади, які визначають пріоритетні напрями інноваційної діяльності в регіоні з урахуванням наявного науково-технічного та економічного потенціалу і формують сприятливий інвестиційний клімат, здійснюють оцінку й відбір альтернативних інноваційних проектів, розробляють та провадять заходи щодо зниження інноваційного ризику в пріоритетних для регіону галузях; формують регіональну інноваційну інфраструктуру; здійснюють підготовку і підвищення кваліфікації кадрів.

Література: 1. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16 січня 2003 року №433-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №13. – С. 354.
2. www.ukrstat.gov.ua

Стаття надійшла до редакції
19.03.2008 р.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

This article is devoted to the peculiarities of foreign capital functioning in the Ukraine banking sector. The necessity of transnationalization of banking sector as means of rise in the work effectiveness and integration into world bank system is proved.

Процеси глобалізації світової економіки впливають на всі сфери економічного життя суспільства. Закономірною є глобалізація фінансового ринку та поява нових фінансових гравців. Адаже транснаціональні корпорації невпинно здійснюють активні операції на світовому фінансовому ринку, що збільшує кількість банківських операцій та сприяє формуванню глобальної стратегії провідних банківських установ світу. Формування банківських об'єднань і, зокрема, транснаціональних банків дозволяє розподіляти ризики й витрати, підвищувати прибутковість роботи, переходити від відносин конкуренції до відносин співпраці.

Провідні банки світу перетворюються на потужні універсальні фінансові установи, що можуть запропонувати клієнтам різноманітний спектр послуг, який уже не обмежується банківськими операціями, а поєднує страхові, туристичні, консультативні тощо. При цьому вартість на послуги знижується, а кількість клієнтів зростає. Виникає й інша реакція: чим більше клієнтів обслуговує банк, тим менше собівартість його послуг. У результаті розміри банків зростають, а їх кількість зменшується. Для підтвердження цього факту доречно звернутися до досвіду Польщі. В 1993 році в країні здійснювали свою діяльність близько 90 комерційних банків, які контролювали 80% усіх активів банківської системи [1]. Крім того, в країні існувало приблизно 60 приватних банків. Відділення іноземних банків на той час в Польщі були відсутні. З приходом іноземного капіталу виникла тенденція до злиття та поглинання, що привело до формування висококонцентрованої структури банківського ринку. Близько 70% банківських установ Польщі сьогодні контролюється іноземцями. В результаті залишилось приблизно 20 банків. При чому великими вважаються лише 10, які контролюють приблизно 70% активів [2]. З усіх комерційних банків лише два повністю належать державі (Ощадбанк, Сільськогосподарський банк). Найбільш вірогідно, що Україна має піти таким же шляхом. В Україні занадто багато банків, тому скорочення їх чисельності неминуче.

Сьогодні на ринок України проникнення західного фінансового капіталу здійснюється через купівлю акцій, поглинання місцевих банків і перетворення їх на дочірні фінансові установи або створення небанківських структур. Банки з іноземним капіталом розширюють свою діяльність досить швидко. З 2001 по 2005 рік їхні активи збільшилися в 3,5 рази. До найбільших банків зі стопроцентним відсотковим іноземним капіталом в Україні можна віднести: "Райффазен-банк Україна" (Австрія), "Сітібанк Україна" (США), "Каліон Банк Україна" (Франція), "ІНГ Банк Україна" (Нідерланди), "ХФБ Україна" (Німеччина), "Прокредитбанк" (Німеччина, США, Великобританія), "Внешторгбанк" (Росія), Банк "Ренсанс Капітал" (Нідерланди), БМ Банк (Росія, Швейцарія).

Існує багато українських банків, які починали процес продажу, але поки що не знайшли покупців. Проте іноземні банки постійно ведуть переговори з вітчизняними банками щодо їх придбання. Лише в 2007 р. було проведено приблиз-

но десять операцій з продажу вітчизняних банків іноземним фінансовим установам. Серед найбільших можна відзначити продаж "ТАС" банку шведському Swedbank та продаж банку "Форум" німецькому Commerzbank. Цього року завершено також продаж "Укрсоцбанку" UniCredit Group. Крім того, група Intesa Sanpaolo, яка раніше хотіла купити "Укрсоцбанк", купила "Правекс-банк".

У результаті всіх операцій власниками українських банків лише за минулий рік було отримано близько 4 млрд. дол., що приблизно в два рази більше, ніж передбачали деякі аналітики рік тому [3]. А за повідомленням Нацбанку, частка іноземного капіталу в українській банківській системі збільшилася з 27,6% на початку 2007 року до 35% станом на 01.01.2008 року [3]. Не виняток, що всі недавні зміни у вітчизняній банківській сфері найближчим часом можуть збільшити частку іноземного капіталу до 50%. Отже, Україна наближається до країн Центральної та Східної Європи, де від 60 до 90% банківського капіталу належить іноземному.

Серед дрібних операцій має місце нещодавній прихід на вітчизняний банківський ринок грецьких і кіпрських банків. Зокрема, Pireaus Bank купив Міжнародний комерційний банк. Кіпрські Marfin Popular Bank і Bank of Cyprus придбали МТБ і АвтоЗАБ-банк. Їх стратегія, швидше за все, буде будуватися на обслуговуванні інтересів своїх клієнтів в Україні. В Україні також присутній уже Банк Грузії та лідер ізраїльського ринку — Нароалім Банк. Взагалі на вітчизняному банківському секторі представлено близько двадцяти країн. Лідують за обсягом інвестицій Франція та Австрія. Проте деякі аналітики прогнозують найближчим часом прихід російського капіталу у великих обсягах.

Такий масовий прихід іноземних банків в Україну можна пояснити як розвитком економіки, так і недоскональним ринком банківських послуг чи можливістю отримати додатковий прибуток. Проте не можна забувати, що часто банки приходять в країну для обслуговування інтересів клієнтів своєї країни або транснаціональних корпорацій, які вони вже обслуговують. Яскравим прикладом є "Сітібанк Україна", клієнтами якого є великі західні транснаціональні компанії. "Сітібанк" дотримується ідеї глобального банку. "Ми хочемо бути представлени скрізь, де працюють наші клієнти. При цьому нас не цікавлять короткострокові операції і надприбутки. Навіть незважаючи на найкращий економічний стан країни, для нас набагато важливіше робота на довгострокову перспективу", — пояснює Вітольд Зелінські, голова правління "Сітібанк Україна", стратегію банку у Східній Європі [4]. Отже, чимало банків виходять на іноземні ринки лише тому, що там розгорнули свою діяльність їхні традиційні клієнти, з якими у країнах походження налагоджені тісні стосунки. Причому внутрішнім ринком країни перебування такі банки майже не цікавляться, а з регіональними банками співпрацюють мало. Тому їхній вплив на господарство країни перебування є мінімальним.

Приплив іноземного банківського капіталу може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Перш за все, прихід іноземного капіталу свідчить про те, що економіка досягла певного успішного рівня. До того ж присутність іноземного банку зі світовим ім'ям у вітчизняній банківській системі буде переважною перевагою при виборі транснаціональною компанією країни інвестування. Без західних ресурсів українська економіка не могла б зростати так динамічно. Звичайно, дедалі більше буде проявлятися залежність від західного фінансування, яка в разі ускладнень на світових фінансових ринках може обернутися негативними наслідками. З іншого боку, іноземні банки мають більший досвід щодо злиття (поглинання) компаній, торгівлі деривативами, організації випусків облігацій. Попит на такі послуги в Україні буде зростати, що змусить вітчизняні банки вчитися у своїх іноземних колег. Це неодмінно збільшить спектр якісних послуг. Адаже в таких умовах перед місцевими банками постає вибір: засвоювати передові технології та методи банківської діяльності, вдосконалюючи й розширюючи асортимент послуг і продуктів, або погодитися на поступове згортання діяльності та витіснення з ринку. Отже, іноземні банки приносять більш швидке та ефективне

впровадження передових методів банківської діяльності. Система менеджменту іноземного банку та наявність новітніх інформаційних технологій може покращити ефективність функціонування і національної банківської системи.

Іноземні банки збільшують обсяг кредитних ресурсів та мають більш стабільні джерела. Ці банки навіть в умовах економічного спаду будуть спроможні здійснювати кредитну діяльність. Крім того, залучення іноземного капіталу в банківську сферу буде сприяти неодмінному запровадженню міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків. А в умовах збільшення конкуренції автоматично прискорюється процес реформування банківського сектору. Важливим є і факт підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, оскільки вони будуть вимушені працювати за світовими стандартами надання банківських послуг.

З точки зору вітчизняних банків, іноземні гравці забирають у них найприбутковіших клієнтів, залишаючи натомість найбільш ризикованих. І місцеві банки можуть не витримувати конкуренції та банкрутувати. Тому збільшення частки іноземного банківського капіталу в банківській системі має відбуватися поступово. Паралельно мають створюватися сприятливі внутрішні умови розвитку банківського сектору та підвищуватися конкурентоспроможність національного банківського капіталу. Не можна забувати про зміцнення банків з державним капіталом, які забезпечують структурні та соціальні завдання, таких, як Ощадбанк. Має чітко нормуватися продаж банків з національним капіталом іноземцям. Це допоможе зменшити ризик приходу іноземного капіталу в банківський сектор.

Поступове посилення конкуренції та прихід на український ринок світових банків має розглядатися як позитивний. Підвищення технічних і комунікаційних можливостей вітчизняних банків надасть їм змогу фінансувати міжнародну торгівлю, проводити масштабні операції з валютою та кредитними угодами, організовувати фінансування нових перспективних проєктів і надавати високоспеціалізовані фінансові послуги. Таким чином, підвищиться рівень конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи, що сприятиме забезпеченню стабільного розвитку банківського сектору.

Література: 1. Шкирич А. Адаптація банківських систем к процесу глобалізації // Банкауський весник. – 2007. – Сентябрь. – С. 44 – 47. 2. Павлюк К. В. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми / К. В. Павлюк, В. А. Кажан // Фінанси України. – 2006. – №6. – С. 143 – 151. 3. Гриньков Д. Иностранные выходы [Банки с иностранным капиталом] // Бизнес-комплект. – 2008. – №5. – С. 58 – 63. 4. Ершов М. Банковская система и развитие российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №3. – С. 28 – 34. 5. Кириченко М. М. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1. – С. 132 – 140. 6. Кузнецов А. Витольд Зелински: "Нас не интересуют сверхприбыли" // Киевский телеграф. – 2000. – №16. – С. 5. 7. Мусасва С. Иноземні банки осідають в Україні // Вечерний Харьков. – 2008. – 6 лютого. – С. 4. 8. Остапчук Я. Роль іноземного капіталу в банківській системі України // Финансовые риски. – 2007. – №1. – С. 41 – 47. 9. Положенко Д. В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 91 – 95. 10. Щодо питання відкриття в Україні філій іноземних банків // Финансовая консультация. – 2005. – №10. – С. 47 – 49.

Стаття надійшла до редакції
13.05.2008 р.

УДК 331.108.4

**Бормотова М. В.
Небилиця О. А.**

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "КАР'ЄРА"

The definition "career" has been considered in the article. The existing points of view were summarized. This makes it possible to understand the career clearer and define the main marks and special features of the career.

Актуальність теми дослідження обумовлена високою економічною та соціальною значущістю проблеми кар'єрного зростання, через те що кар'єра займає важливе місце в житті людини протягом її свідомого життя. Кар'єра — поняття дуже широке і багатогранне, пронизує будь-які сфери професійної діяльності, в будь-якій професії можна забезпечити кар'єрне просування людини. Особливу значущість вона має для керівників будь-якого рівня.

Ступінь розробки проблеми характеризується наявністю значної кількості друкованих та електронних робіт, присвячених різним областям управління персоналом, у тому числі й кар'єри, і вкрай низькою опрацьованістю проблеми впливу кар'єри на діяльність організації в цілому.

Теоретичні питання щодо управління кар'єрою розглядаються у роботах як вітчизняних авторів, так і зарубіжних. Роботи таких вчених, як Едгар Шейн, Я. Щепанського, П. Санісало, Є. Г. Молл, Г. М. Парсоданова, Н. Н. Руткевича, А. Б. Борисова присвячені різним аспектам розвитку кар'єри стосовно конкретних ситуацій або сфер діяльності.

Проведений аналіз літератури показує, що в працях вітчизняних і зарубіжних дослідників створюється серйозна наукова основа для вдосконалення процесу управління кар'єрою. Разом з тим у своїй цілісності і в аспектих відносинах ця проблема містить ряд невирішених питань, особливо якщо розглядати таку важливу її частину, як розвиток кар'єри. На сьогоднішній день теоретична розробка вибраної проблеми значно відстає від сучасної практики. Дослідження теоретичних основ розвитку кар'єри — багато в чому ще не освоєне поле наукової діяльності. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває дослідження теоретичних засад розвитку кар'єри, а саме сутності поняття кар'єри.

Метою даної статті є теоретичне дослідження існуючих точок зору щодо тлумачення поняття "кар'єра" та обґрунтування іншого визначення, яке дозволяє розглянути кар'єру у більш широкому розумінні та включитиме основні ознаки й особливості кар'єри.

Для досягнення поставленої мети у статті вирішені наступні завдання: проаналізовані й узагальнені існуючі точки зору щодо сутності поняття "кар'єра"; запропоновано більш повне та сутнісне визначення цього поняття.

Звернення великої кількості дослідників різних сфер діяльності до проблематики кар'єри породило багато визначень поняття "кар'єра". Тлумачення кар'єри, які пропонуються вченими, наведені в таблиці.

Таблиця

Визначення кар'єри, які пропонують різні вчені

№ з/п	Визначення	Основна ідея	Джерело
1	2	3	4
1	Кар'єра від італ. <i>carriera</i> — дія, життєвий шлях, поприще; від лат. <i>carus</i> — віз, візок — швидке й успішне просування по службовій, суспільній, науковій та іншій діяльності, досягнення популярності, вигоди;	Професійний або життєвий шлях	О. С. Мельничук [1]

Закінчення таблиці

1	2	3	4
	рід діяльності; від франц. <i>carriere</i> — це професійний шлях до успіху по службових східцях, до престижного соціального статусу і становища у суспільстві		
2	Кар'єра — це процес повільного розвитку професійної самоконцепції і самовизначення в термінах власних здібностей, талантів, мотивів, потреб та цінностей	Процес повільного розвитку	Едгар Шейн [2]
3	Кар'єра — суттєвий "здви́г" у свідомості людини, успішне просування у якій-небудь сфері діяльності	Суттєвий "здви́г" у свідомості	А. Б. Борисов [3]
4	Кар'єра — це погоня за успіхом, викликана прагненням до особистого благополуччя	Погоня за успіхом	С. І. Ожегов [4]
5	Кар'єра — це негативне соціальне явище, яке виявляється у підпорядкуванні особи її професійної діяльності вузькогоспичним, прагматичним цілям	Негативне соціальне явище	В. Л. Василенко, В. Б. Авер'янов, Ф. Г. Бурчак [5]
6	Кар'єра — це загальна схема життя, яка складена з ряду епізодів і подій, що включає не тільки просування, а й усі значні зміни життєвого шляху взагалі	Загальна схема життя	Г. В. Осіпов [6]
7	Кар'єра — це сукупність займаних людиною місць, визначених за ранговою шкалою	Сукупність займаних людиною місць	Ю. П. Воронов [7]
8	Кар'єра — це проходження індивідом ієрархічних ступенів "престижу", "доходу", "влади"	Проходження індивідом ієрархічних ступенів	Я. Щепанський [8]
9	Кар'єра — це просування працівника в результаті зростання його освітнього рівня, кваліфікації, накопичення ним досвіду до складнішої праці	Просування працівника	Н. Н. Руткевич [9]
10	Кар'єра — це етапність індивідуального розвитку	Етапність розвитку	П. Санісало [10]
11	Кар'єра — це дії, направлені на підвищення конкурентоспроможності працівника для досягнення мети організації й особистих цілей у роботі працівника	Дії, направлені на підвищення конкурентоспроможності	Є. Г. Молл [11]
12	Кар'єра — це загальний стаж роботи, що включає як оплачувану, так і неоплачувану роботу, а також суспільну, добродійну і сімейну діяльність	Загальний стаж роботи	дослідники з Університету Альберти (Канада) [12]
13	Кар'єра — це гнучке поєднання професійних навичок, які можуть бути розставлені й перерозподілені різними болісними способами	Гнучке поєднання професійних навичок	Річард Болзо [13]
14	Кар'єра — це суб'єктивно усвідомлені власні поведінка та позиція, які пов'язані з трудовим досвідом і діяльністю впродовж робочого життя людини	Поведінка та позиція людини	Г. М. Парсоданов [14]

Таким чином, аналіз наведених визначень дозволяє зробити висновок, що термін кар'єра вживається як у широкому, так і у вузькому розумінні. Деякі автори (Г. В. Осіпов, С. І. Ожегов) дають широке тлумачення кар'єри. Так, наприклад, Г. В. Осіпов розглядає термін кар'єри як загальну схему життя, складену з ряду епізодів та подій, що включає у себе не тільки просування, а й усі значні зміни життєвого шляху взагалі [4]. Разом з цим ряд авторів (Едгар Шейн, Ю. П. Воронов, Н. Н. Руткевич, Є. Г. Молл) використовують і вузьке тлумачення: наприклад, Ю. П. Воронов дає тлумачення кар'єри як сукупності займаних людиною місць, визначених за ранговою шкалою [7].

У деяких визначеннях кар'єра представлена у вигляді моделі, схеми переміщення індивідів з нижчих суспільних позицій на вищі. Польський соціолог Я. Щепанський вважає, що, досліджуючи проблему кар'єри, "перш за все ми стикаємося з мобільністю індивідів, що полягає у проходженні встановлених ступенів у будь-якій ієрархічній системі, яке ми називаємо особистою кар'єрою" [8]. У розуміння кар'єри він включає проходження індивідом ієрархічних ступенів "престижу", "доходу", "влади".

Не можна не відмітити випадків зайвого "звуження" розуміння кар'єри. Так, наприклад, Н. Н. Руткевич трактує поняття кар'єри лише як просування працівника в результаті зростання його освітнього рівня, кваліфікації, накопичення ним досвіду до складнішої праці [9].

Аналізуючи підходи різних вчених до визначення досліджуваного поняття, можна виділити такі основні напрямки: кар'єра — це:

життєвий шлях, погоня за успіхом (О. С. Мельничук, С. І. Ожегов);

суттєвий "здви́г" у свідомості (А. Б. Борисов); процес, дії, просування (Едгар Шейн, Н. Н. Руткевич, Є. Г. Молл);

етапність, проходження індивідом ієрархічних ступенів, сукупність займаних людиною місць (Я. Щепанський, П. Санісало, Ю. П. Воронов);

соціальне явище (В. Л. Василенко, В. Б. Авер'янов, Ф. Г. Бурчак); загальна схема життя (Г. В. Осіпов); загальний стаж роботи (дослідники з Університету Альберти);

гнучке поєднання професійних навичок (Річард Болзо). Отже, доходимо висновку, що основними складовими поняття кар'єра є індивідуальні зміни поведінки та свідомості людини, просування працівників по службових сходах, рух уперед.

Але треба відзначити, що в науковому розумінні кар'єри також присутня ознака успіху: "успішне просування", "шлях до успіхів", а також результат досягнення успіху. Проте при розгляді даного блоку визначень виникають цілком суттєві сумніви про коректність трактування кар'єри лише як "успішного просування". Сфера діяльності людини завжди неоднорідна, її структура та властивості постійно змінюються і, як наслідок, змінюється відношення до самої сфери діяльності. Цілком допустимо: те, що вважається сьогодні успішним, завтра стане цілком буденним, а післязавтра — посереднім, банальним або невдалим. Таким чином, якщо керуватися даними визначеннями, може виникнути випадок, коли все те "успішне просування" в якій-небудь сфері діяльності, що раніше вважалося за кар'єру, водночас перестає нею бути. Важливо пам'ятати, що від невдач не застрахований ніхто і негативний досвід теж є безцінним досвідом, і він обов'язково повинен знаходити своє відображення в тому, що називають "кар'єрою".

Інша група авторів визначає кар'єру як процес, дії, просування працівників по ступенях ієрархії (Едгар Шейн, Ю. П. Воронов, Н. Н. Руткевич, Є. Г. Молл, Я. Щепанський, П. Санісало), як загальну схему життя (Г. В. Осіпов).

Тут кар'єра розуміється як процес (рух, просування), проте обмежений формальними рамками (службові сходи, місце, визначене за ранговою шкалою). Іншими словами, ті види діяльності, де людина не є часткою якої-небудь організації (прива-

тне підприємство, мистецтво), але якими вона може займатися тривалий час, знову не включаються в кар'єру, що, безумовно, є значним недоліком даних визначень.

Ще одна група визначень, яку можна виділити, розкриває суб'єктивну сутність кар'єри. Кар'єра в цьому випадку розглядається як "суб'єктивно усвідомлені власні поведінка та позиція, які пов'язані з трудовим досвідом і діяльністю впродовж робочого життя людини" [14], "суттєвий "здви" у свідомості людини, успішне просування в якій-небудь сфері діяльності" [3].

Цінність цих визначень полягає в тому, що в них виражена суб'єктивна складова кар'єри. Проте те, що в них виражена виключно суб'єктивна складова, є і головним їх недоліком: кар'єра є більш універсальним поняттям, ніж індивідуально усвідомлена послідовність змін поведінки або його результат.

В іншу групу можна виділити визначення дослідників з Університету Альберти (Канада), які вважають, що кар'єра – це загальний стаж роботи, який включає як оплачувану, так і не оплачувану роботу, а також суспільну, добродійну й сімейну діяльність [12]. Річард Болзо каже, що це гнучке поєднання професійних навичок, які можуть бути розставлені й перерозподілені різними болісними способами [13].

Таким чином, головна думка зарубіжних дослідників і практиків полягає в тому, що кар'єра — це вся робоча діяльність людини впродовж життя, загальний стаж її роботи. Дані визначення, на думку авторів, взагалі не можуть характеризувати термін "кар'єра", тому що вони відображають просто процес трудової діяльності людини.

Отже, після більш глибокого аналізу поняття "кар'єра" можна зробити висновок, що майже всі перелічені трактування не враховують дуже важливу ознаку кар'єри – процес переходу працівника від нижчих ступенів до вищих. Якщо не враховувати таку особливість, то, на думку авторів, не можна казати взагалі про кар'єру людини. У зв'язку з цим є можливість сформулювати нове визначення, яке буде більш повно розкривати сутність поняття кар'єри та враховуватиме основні ознаки й особливості цього процесу.

Але треба спочатку відмітити, що ще однією цікавою особливістю є зв'язок поняття кар'єри з терміном "кар'єр" у значенні "найшвидший галоп", тобто стрибкоподібний асиметричний вид руху коня [4]. Мабуть стрибкоподібність і асиметричність описують вельми важливі сторони сучасної кар'єри.

І, нарешті, виділимо не випадкову подачу терміна "кар'єра" в одному ряді з терміном "кар'єризм", що трактується як погоня за посадовим просуванням по службі, за успіхом у професійній діяльності з метою досягнення особистого й сімейного благополуччя [4]. Негативний відтінок на весь ряд споріднених термінів посилюється в роз'ясненні терміна "кар'єризм" — людина, яка пройнята кар'єризмом, що "ставити турботу про свою кар'єру і особисті успіхи вище за інтереси суспільної справи" [4].

Таким чином, у зв'язку з тим, що не має однозначної думки щодо сутності поняття "кар'єра", а автори існуючих визначень підходять лише односторонньо до тлумачення кар'єри, не розкриваючи повно це поняття, можна запропонувати інше визначення кар'єри.

Отже, кар'єра — це процес послідовної зміни робочого стану людини в результаті зростання її освітньо-кваліфікаційного рівня та набуття якісно нових навичок для вдосконалення свого способу життєдіяльності. Під способами життєдіяльності автори розуміють стиль життя людини, її устрій, рівень життя та всі сфери життя людини взагалі. На думку авторів, поняття "кар'єра" є комплексним, і при визначенні його необхідно як враховувати суб'єктивну складову, так і використовувати процесний підхід, а не розглядати це явище з одного або іншого боку.

Таким чином, запропоноване авторами тлумачення є більш сутнісним, комплексним, дає змогу розглянути кар'єру у більш широкому розумінні та включає основні ознаки й особливості кар'єри. Тлумачення поняття "кар'єра" отримало подальший розвиток.

Отримані результати дослідження передбачається використати в процесі подальшого аналізу факторів, які впливають на розвиток кар'єри людини.

Література: 1. Мельничук О. С. Словник іншомовних слів / За ред. член. кор. АН УРСР. — К.: Голов. ред. УРЕ, 1979 — 776 с. 2. Едгар Шейн. Организационная культура и лидерство. — СПб.: Питер, 2007. — 336 с. 3. Большой словарь-справочник кадровика / А. Б. Борисов, А. Б. Барихин. — М.: Изд. "Книжный мир", 2007. — 784 с. 4. Ожегов С. И. Словарь русского языка. — 13 изд., стереотип. — М.: Русский язык, 1992. — С. 247. 5. Соціальне управління: Досвід / В. Л. Василенко, В. Б. Авер'янов, Ф. Г. Бурчак. — К.: Політвидав. України, 2006. — С. 347. 6. Русская социологическая энциклопедия / Под общ. ред. академика РАН Г. В. Осипова. — М.: Изд. гр. "НОРМА — ИНФРА", 1998. — 672 с. 7. Измерение и моделирование в социологии / Под ред. Ю. П. Воронова. — Новосибирск: Наука, 2000. — 120 с. 8. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 2000. — 208 с. 9. Руткевич Н. И. Социальные перемещения / Н. И. Руткевич, Ф. Р. Филиппов. — М.: Мысль, 1999. — 208 с. 10. Санисало П. Особенности трудовой карьеры в жизненных ориентациях молодежи // Психология личности и способ жизни / Под ред. Е. В. Шорохова. — М.: Мысль, 1987. — С. 174. 11. Мол Є. Г. Планування своєї кар'єри керівника // Питання психології. — 2006. — №3. 12. <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/35595/> 13. <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/35596/> 14. Парсоданов Г. М. Планирование карьеры руководителя или специалиста // Научно-методический сборник. — 1999. — Вып. 5. — 160 с.

Стаття надійшла до редакції
11.04.2008 р.

УДК 658.149.3

**Золотарёв С. К.
Пономаренко Е. Э.**

ВОЗМОЖНОСТИ ТРАНСФЕРА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

The questions devoted to the issue of the day of small and middle business of Ukraine are considered in this work. The special attention is paid to the problems of businessman's disability to organize correctly the process of production, management and motivation at an enterprise. Basic directions of possible co-operation of businesses and educational establishments, and also its necessity, are reflected in work. On the basis of these actions the conclusions are done.

В условиях становления и развития рыночной экономики в Украине ежегодно тысячи людей начинают новый бизнес — становятся предпринимателями. Предприниматели играют ключевую роль в развитии экономики страны. В большинстве случаев силы предпринимательства направлены на создание и развитие среднего и малого бизнеса. Следует отметить и тот факт, что ежегодно тысячи средних и малых предприятий закрываются. Причиной неэффективности или прекращения

деятельности средних и малых предприятий не всегда являются отсутствие спроса на их продукцию (услуги) или нехватка финансовых и других средств, а неумение предпринимателя правильно организовать процесс производства, управления и мотивации на своих предприятиях, отсутствие комплексной стратегической программы. В этой связи актуальным на данный момент является вопрос повышения квалификации, обучения и консультирования представителей малого и среднего бизнеса (руководителей).

По определению, "предприниматель – это человек, который берет на себя риск, связанный с организацией нового предприятия или с разработкой новой идеи, продукции или нового вида услуг, предлагаемых обществу" [1, с. 44].

Поскольку предприниматели активно участвуют в формировании целей предприятия и часто управляют им, то важным фактором эффективного управления является необходимость наличия определенных знаний, умений и опыта, а также наличия разработанных комплексных программ деятельности предприятия.

Цель данной работы – выявление путей плодотворного взаимодействия образовательных учреждений с бизнес-структурами. В связи с обозначенной целью к задачам данной работы относятся:

актуализация проблем повышения уровня образованности, компетентности в вопросах организации деятельности предприятия, в ознакомлении с новыми научными разработками представителей малого и среднего бизнеса;

выявление необходимости направлений взаимодействия бизнес-структур с научными и учебными учреждениями;

определение возможных направлений взаимодействия бизнес-структур с научными и учебными учреждениями.

Предметом изучения являются методы и средства повышения квалификации, обучения, консультирования представителей малого и среднего бизнеса. Объектом исследования выступают процессы развития взаимодействия между бизнес-структурами и образовательными центрами.

Проблемам взаимодействия коммерческих организаций с образовательными учреждениями, связанных с ним возможностей реализации различного рода научных разработок, а также организации научно-технических связей в последнее время посвящали свои работы такие авторы, как Э. Я. Волынец-Руссет, М. С. Доронина, Г. Штумпф и др. Основной идеей работ перечисленных авторов является необходимость коммерциализации научных разработок.

Как показывает анализ опроса, проведенного на средних и малых предприятиях, более 60% руководителей не имеют экономического образования и руководят организацией, используя только жизненный опыт и профессиональные знания в отрасли, в которой действует их предприятие. Такая ситуация часто и является причиной необоснованности экономических решений и ошибок в процессе управления персоналом предприятия. Решением таких проблем выступает тесное взаимодействие производственных организаций (и организаций сферы услуг) с научными организациями и высшими учебными учреждениями, в которых сосредоточены специалисты, способные научно обосновать и разработать стратегию и тактику функционирования предприятий. Научная разработка технологий управления организацией, с учетом воздействия внешних факторов и изменений, позволит облегчить работу менеджеров и повысить эффективность среднего и малого бизнеса. Технология как "средство преобразования исходных материалов, будь то люди, информация или физические материалы – для получения желаемых продуктов или услуг" [2, с. 697] является интеллектуальной собственностью разработчика. Использование научного потенциала вузов для разработки и передачи технологий управления в бизнесе должно соответствовать требованиям осуществления трансфера технологий.

Закон "О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий", принятый Верховной Радой Украины в сентябре 2006 года, и принятая межведомственная научно-техническая программа "Високопродуктивні засоби обчислювальної техніки для вирішення завдань економіки,

обороздатності, науки і освіти" указывают на необходимость взаимодействия вузовской науки и бизнеса.

Опыт университетских центров Америки, Европы, России и других стран показывает эффективность их взаимодействия с бизнес-организациями. Чаще всего трансфер технологий касается технических или технологических разработок. Однако технологии управления не менее важны для функционирования бизнес-структур. Менеджмент (управление) как вид деятельности по руководству людьми в самых разнообразных организациях приобретает все более важное значение для среднего и малого бизнеса в Украине. Часто менеджерами в современных условиях называют сотрудников, которые никак не связаны с управлением (менеджер по продажам – продавец, менеджер по недвижимости – риэлтер и т. п.). Управлять организацией должен обученный, подготовленный специалист, обладающий знаниями в области управления.

Целью развития трансфера управленческих технологий должно стать более тесное взаимодействие учебных заведений, готовящих специалистов-менеджеров и бизнес-структур. Данное развитие должно происходить в следующих направлениях:

разработка вузами программ развития и деятельности бизнес-структур (бизнес-планов), включая финансовые, организационные вопросы, вопросы управления и мотивации персонала;

создание и развитие консалтинговых центров на базе вузов; подготовка специалистов под заказ;

создание центров подготовки, переподготовки управленческих кадров и повышения квалификации руководящих работников;

создание на базе вузов центров обмена опытом между предприятиями внутри отрасли, а также развитие межотраслевых контактов;

предоставление со стороны вузов специалистов по аудиту предпринимательской деятельности;

проведение научно-практических конференций с участием представителей малого и среднего бизнеса.

Например, в Харьковском национальном экономическом университете существуют все возможности для осуществления вышеперечисленных видов деятельности. Данное взаимодействие структур образования и бизнеса может протекать через заключение хозяйственных договоров, которые могут осуществляться при участии специалистов с кафедр экономики, менеджмента, экономической организации и планирования, маркетинга, финансов, логистики, налогообложения, управления трудовыми ресурсами, учета и аудита и т. д. Таким образом, на базе вузов возможно создание консалтинговых центров, в которые по необходимости могут привлекаться специалисты в той или иной области в зависимости от заинтересованности заказчиков (к примеру, специалисты в области правового регулирования и т. д.).

На данный момент действует программа "Украинская инициатива", которая реализуется межведомственным центром по организации переподготовки управленческих кадров для сферы предпринимательства (МЦПК) на выполнение Постановления Кабинета Министров Украины от 30 августа 2000 года №1358 "Про реалізацію Указу Президента України від 3 липня 2000 року №849 "Про сприяння підготовці управлінських кадрів для сфери підприємництва" и рассчитана на 2001 – 2007 годы. Целью данной программы является формирование во всех регионах Украины критической массы молодых управленцев, способных хозяйствовать в условиях рыночной экономики и внедрять в нее европейские стандарты и новейшие технологии. К основным задачам программы относятся:

1) подготовка и переподготовка молодых специалистов высшего и среднего звена управления предприятий и организаций на базе отобранных по конкурсу высших учебных учреждений;

2) стажировка на предприятиях стран ЕС или украинских предприятий;

3) осуществление постпрограммных мероприятий, объединение выпускников в ассоциации и т. д.

Для развития обозначенной программы и внедрения новых необходимо информировать общественность об имеющихся возможностях взаимодействия. Это информирование возможно проводить путем проведения различных рекламных акций, размещения информационных блоков в СМИ, Интернете и т. д. На данный момент лишь малое количество представителей бизнеса знают и используют необходимые для них возможности вузов.

Данное взаимодействие образовательных структур и бизнеса полезно тем, что позволит доводить научные разработки до бизнес-структур с одной стороны и обогащать экономическую науку практическими знаниями в области функционирования бизнеса. Средства от реализации программ могут быть направлены на развитие научного потенциала вузов.

Отдельно следует отметить, что данное взаимодействие позволит повысить эффективность среднего и малого бизнеса, часто не имеющего средств для содержания своих отделов (это обусловлено тем, что они нужны одновременно или время от времени), а также способствует укреплению материальной базы для развития научного потенциала вузов.

Литература: 1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедури. – М.: Дело, 1992. – 704 с. 2. Вольнец-Руссет Э. Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках): Учебник. — М.: Юристъ, 1999. – 328 с. 3. Доронина М. С. Организация международных научно-технических связей: Учеб. пособ. Ч. 1. – Харьков: РИО ХГЭУ, 1997. – 76 с. 4. Штумпф Г. Договор о передаче ноу-хау. – М.: Прогресс, 1998. — 320 с.

*Стаття надійшла до редакції
21.03.2008 р.*

УДК 330.341.1:338.3

Павленко І. А.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

The problems of forming the economical mechanism of innovative enterprising regulation in national economy are studied. The factors and conditions for such mechanism creation are considered. The indicators for assessment of economical mechanism of innovative activities' regulation efficiency on the macrolevel is offered.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні та впровадження інноваційної моделі української економіки головним завданням є усунення негативних тенденцій, що склалися в інноваційному підприємстві. Проблеми впровадження інноваційної моделі як гаранта забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки не можуть у сучасних умовах вирішуватися лише адміністративними методами. Скерування інноваційного підприємства в заданому напрямі має відбуватися, насамперед, за допомогою дії важелів непрямой дії, які знаходяться в арсеналі економічного механізму управління інноваційним процесом та відповідають принципам ринкової економіки.

Питання специфіки дії економічного механізму регулювання інноваційного підприємства в постсоціалістичній економіці є недостатньо розробленими та не знайшли широкого висвітлення у вітчизняній науковій літературі. Тому гострота проблеми вдосконалення економічного механізму регулювання інноваційної сфери не зникає, а її актуальність підвищується у зв'язку з нагальною потребою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Враховуючи зазначене, темою даної статті є розробка пропозицій щодо напрямів удосконалення економічного механізму регулювання інноваційного підприємства на сучасному етапі формування й розвитку ринкових відносин в Україні.

Економічний механізм є ваговою складовою інноваційної системи країни та потужним інструментом державного регулювання інноваційного підприємства. Індикатором його досконалості виступають рівень продукування новацій, стан інноваційної активності суб'єктів господарювання, обсяги виробництва інноваційної продукції і, в кінцевому підсумку, стан конкурентоспроможності національної економіки.

Формування економічного механізму регулювання інноваційного підприємства в кожній країні відбувається за індивідуальною схемою і залежить від чисельних факторів, до яких, у першу чергу, відносяться: стан та тенденції розвитку національної економіки, ринкових відносин і ринкової інфраструктури, проблеми розвитку інноваційного підприємства, потенціал наукової бази, рівень інноваційної та інвестиційної активності суб'єктів підприємства, досконалисть нормативно-правової бази, умови функціонування податкової системи, умови попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках, традиції національного виробництва та управління публічними фінансами, участь у міжнародному поділі праці, розвиненість механізму міжнародного технологічного обміну та трансферу технологій, рівень безробіття, інфляція тощо.

Інноваційне підприємство не може розглядатися ізольовано, відокремлено від цілісного народногосподарського комплексу, через те що воно є його невід'ємною частиною. Однак інноваційний процес має свою специфіку, яка повинна враховуватися при формуванні й удосконаленні економічного механізму його регулювання. Удосконалення і розвиток економічних методів управління інноваційним процесом має відбуватися на основі загальних економічних законів, законів розширеного відтворення інноваційної діяльності та принципів системності й комплексності побудови національної інноваційної системи.

Насамперед, необхідно враховувати, що інноваційний процес є багатограним і багатетапним та охоплює його чисельних суб'єктів зі своїми індивідуальними економічними інтересами. Сутність удосконалення інноваційної діяльності в умовах становлення й розвитку ринкової економіки полягає в перебудові економічних відносин на основі врахування інтересів суб'єктів інноваційного підприємства. Тому при підборі форм і методів економічного впливу на суб'єктів господарювання першочерговим завданням є врахування економічних інтересів господарюючих суб'єктів усіх ланцюгів інноваційного процесу за умов забезпечення функціонування його як єдиного цілого.

Узгодження інтересів суб'єктів інноваційної діяльності є складним процесом, оскільки передбачає погодження цілей функціонально відокремлених між собою господарюючих блоків, ефективність діяльності кожного з яких у кінцевому підсумку позначається на його оціночних результатах — обсягах та ефективності виробництва інноваційної продукції в країні. Необхідно також урахувати, що всі елементи економічного механізму регулювання інноваційної діяльності тісно взаємопов'язані, і зміна одного з них на певному етапі інноваційного процесу неминуче призведе до зміни інших елементів та стану всього інноваційного процесу. У цьому реалізується принцип комплексності, дотримання якого є запорукою досягнення мети підвищення ефективності інноваційного підприємства.

Разом з тим необхідно враховувати і ту особливість інноваційного процесу, що зміна параметрів та форм регулювання одного з його етапів не завжди одночасно змінює потенціал інших ділянок єдиного ланцюга у зв'язку з певною їх ізольованістю. Тому інструментарій економічного механізму регулювання інноваційного підприємництва має бути індивідуально визначеним для кожного із послідовних етапів продукування новацій, їх матеріалізації та просування на внутрішній і світовий ринок товарів, робіт і послуг залежно від поточного їх стану, перспективних цілей та бути оптимальним для збалансованого функціонування інноваційного процесу в цілому.

Коригування економічного механізму регулювання інноваційного підприємництва має бути підпорядковане створенню умов для інтенсивного розвитку економіки, забезпеченню її конкурентоспроможності в умовах використання обмежених ресурсів і досягненню максимального економічного результату в усіх сферах народногосподарського комплексу.

В економічному механізмі регулювання інноваційного підприємництва в умовах становлення та розвитку ринкової економіки ключовими напрямками його вдосконалення постають організація, планування, стимулювання інноваційного процесу, ціноутворення на інноваційну продукцію тощо. Через хаотичність і теоретичну необґрунтованість формування ринкової економіки в Україні і, зокрема, стосовно функціонування інноваційної сфери потенціал зазначених складових економічного механізму був не в повній мірі реалізованим.

До організаційних питань належить, зокрема, проблема формування відносин власності в науковій сфері, організація діяльності державних і недержавних науково-дослідних організацій, умови їх співпраці між собою та з державою, умови комерціалізації результатів наукових досліджень, задіяння малого підприємництва в інноваційній сфері тощо.

В Україні інституціональні зміни у структурі власності, що пов'язані з переходом до ринкових відносин, у найменшій мірі торкнулися наукової сфери, де сектор приватної власності залишається майже не розвиненим. Такий стан не сприяє розвитку конкуренції як гаранта підвищення ефективності діяльності цієї галузі народного господарства. У той же час у більшості розвинених країн чисельність науково-дослідного персоналу, зайнятого у приватному секторі, становить більше 60% кадрового наукового потенціалу країни. До того ж частка підприємницького сектору в загальнонаціональних витратах на наукові розробки перевищує 65% [1]. Натомість в Україні частка коштів підприємств і організацій, витрачених на фінансування наукових та науково-технічних робіт, у загальній сумі таких витрат становить близько 30% [2].

В Україні залишається не вирішеним питання прав власності на винаходи й розробки, робота над якими фінансувалася за державні кошти, не створені умови для кооперативної співпраці наукових та підприємницьких структур з питань запровадження інноваційних розробок, малий бізнес практично усунений від виробничого, в тому числі й інноваційного процесу. Ці проблеми вимагають законодавчого врегулювання та практичного вирішення органами державної влади.

Потужним важелем стимулювання інноваційної діяльності в умовах формування й розвитку ринкової економіки є податкова система. Вона є інструментом непрямої дії на суб'єктів господарювання і тому найбільш відповідає принципам ринкової економіки. Стимулююча функція податкової системи реалізується шляхом надання окремим платникам податків пільг та привілеїв з метою створення найбільш сприятливих умов для їхньої діяльності.

У розвинених країнах ринкової економіки необхідність стимулювання розвитку інноваційного підприємництва обумовлена ускладненнями відтворювального процесу в сучасній ринковій економіці, а також тим, що в умовах вільного ринку інноваційна сфера не отримує належного розвитку. Для її стимулювання застосовуються різноманітні податкові пільги, знижки, способи обрахунку податкової бази тощо [3 — 5].

Причому податкове стимулювання в цих країнах спрямоване на створення сприятливих умов для інноваційної діяльності переважно приватних підприємницьких структур і відбувається шляхом:

включення витрат на дослідження та розробки приватного сектору в собівартість продукції;

застосування системи адресних податкових пільг, спрямованих на нарощування обсягів наукових витрат великими корпораціями й залучення малого та середнього бізнесу до інноваційної діяльності;

пільгового кредитування науково-технічних розробок і пайового фінансування великих інноваційних проектів;

безкоштовної передачі або надання у використанні на пільгових умовах державного майна чи землі для організації інноваційних підприємств (в основному у сфері науки, середнього і малого бізнесу) та формування наукової інфраструктури в регіонах.

При цьому слід зауважити, що в деяких європейських країнах (Фінляндії, Швеції, Німеччині) стимулювання інноваційного процесу здійснюється наданням прямої фінансової підтримки, в тому числі у вигляді грантів і пільгових кредитів. Пряме державне фінансування має цільове спрямування, що дозволяє урядам визначати, які сектори економіки або технології потребують першочергового розвитку й державної підтримки [6].

Тобто основою економічного механізму державної інноваційної політики розвинутих країн є поєднання конкурсного бюджетного фінансування проектів, програм, окремих дослідницьких структур з різноманітними методами непрямого стимулювання наукової та інноваційної діяльності при постійному пошуку найбільш оптимального їх поєднання.

Податковий механізм в економічно розвинених країнах формувався протягом десятиліть, він відпрацьовувався з урахуванням завдань економічного розвитку, дії чисельних факторів, комплексної дії на суб'єктів господарювання всієї податкової системи. Зведення гнучких, регулярно поновлюваних і ретельно сформульованих правил оподаткування забезпечує ефективне функціонування всього податкового механізму й вирішення актуальних проблем в економіці країни та можливість прогнозування її розвитку. Тому наявність в Україні Податкового кодексу, зорієнтованого на вирішення невідкладних завдань запровадження інноваційної моделі вітчизняної економіки, є умовою та запорукою максимальної реалізації потенціалу податкового механізму у вирішенні нагальних проблем інноваційного процесу і економіки країни в цілому. Проте, незважаючи на тривалі дискусії з приводу прийняття Податкового кодексу, що відбуваються під час виборів до Верховної Ради України та її роботи протягом кількох останніх скликань, Податкового кодексу як зведення взаємоузгоджених, стабільних, відпрацьованих норм оподаткування різних видів господарської діяльності в Україні не прийнято. Цим здебільшого і пояснюється той факт, що інноваційна діяльність в Україні не стала привілейованою сферою бізнесу, а податковий механізм не тільки не сприяє її розвитку, а ще й створює умови для її згорання.

Зокрема, зупинення дії статей 21 і 22 Закону України "Про інноваційну діяльність", які встановлювали особливий режим оподаткування інноваційної діяльності, не було компенсовано жодним законодавчим актом для стимулювання такої специфічної сфери, і, таким чином, було ліквідовано систему стимулювання інноваційної діяльності, виключено інноваційну діяльність з переліку особливої, яка кардинально відрізняється від звичайної, має високий ступінь ризику та вимагає значних одноразових капіталовкладень.

На погляд автора, у вітчизняному законодавстві пільгові норми оподаткування інноваційної діяльності, які до їх відміни призводили до зловживань і тому спровокували прийняття рішення про їх скасування, вимагають диференційованого підходу до встановлення податкових преференцій на кожному етапі інноваційного процесу з урахуванням особливостей його

функціонування та ступеня трансформації ринкових відносин. Якщо на стадіях проведення фундаментальних досліджень, прикладних наукових розробок, проектування, виготовлення промислових дослідних зразків нової техніки та технології доцільно, крім прямого державного фінансування, запровадити податкові пільги для суб'єктів інноваційної діяльності різних форм власності, то на наступних етапах інноваційного процесу, які пов'язані з комерціалізацією новацій, справедливим було б надання суб'єктам інноваційної діяльності податкового кредиту, який обов'язково через певний час повинен повертатися до фондів суспільних фінансів.

Особливого значення стимулювання інноваційної діяльності набуває в період, коли постає необхідність її активізації у зв'язку з проявами негативних тенденцій у цьому процесі. Налагодження та досягнення необхідних темпів у інноваційній діяльності в цій ситуації має відбуватися на плановій основі. При цьому необхідно зважувати на те, що впровадження ринкового механізму в нашій країні відбувалося й відбувається без урахування специфіки функціонування багатьох галузей народногосподарського комплексу, десятиліттями утворюваних інтеграційних і кооперативних зв'язків між ними. Все це негативно позначилося на сфері наукової та інноваційної діяльності, призвело до хаотичності цього процесу та під впливом чисельних факторів практично виключило інноваційну сферу з числа визначальних складових у процесі економічного відтворення. В такій ситуації відновлення системи взаємодії науки й підприємницького комплексу, впровадження ринкових важелів регулювання і стимулювання інноваційної діяльності, вдосконалення нормативно-правової бази інноваційного підприємництва та всього організаційно-правового механізму має відбуватися на системній основі, в певній послідовності, в певні терміни і з визначенням відповідальних за стан справ у сфері наукової та інноваційної діяльності. Тобто використання планових засад у сучасних умовах становлення національної інноваційної системи й розвитку інноваційного підприємництва є, на думку автора, дієвим засобом удосконалення економічного механізму регулювання інноваційного підприємництва.

Досягнення задекларованих стратегічних цілей щодо впровадження інноваційної моделі економічного розвитку української економіки передбачає реалізацію цілого комплексу системних, обґрунтованих заходів теоретичного, методичного та практичного спрямування з питань формування і функціонування національної інноваційної системи. З точки зору економічної теорії та практики, в цій проблемі особливо актуальним є питання оцінювання економічної ефективності інноваційної діяльності. Без його вирішення утруднюється вибір і оцінка оптимальних напрямів інноваційного підприємництва в умовах обмежених фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів, визначення економічно доцільних варіантів інноваційних розробок з урахуванням потреб конкретних споживачів, обґрунтування доцільності вкладення власних та іноземних інвестицій, участі в міжнародних інноваційних проектах тощо. Тому питання визначення економічної ефективності інноваційних розробок є вагомим складовою економічного механізму регулювання інноваційного підприємництва та всієї національної інноваційної системи.

Підтвердженням значущості цієї проблеми є чисельні дослідження вітчизняних і російських учених теоретичних аспектів визначення економічної ефективності інноваційної діяльності. Питання ефективності нововведень постійно знаходяться також у полі зору зарубіжних вчених.

Слід зауважити, що існуючі в Україні чисельні теоретичні формули визначення вартісних величин ефективності та ефекту від упровадження інноваційних проектів базуються в основному на прийнятих у колишній радянській соціалістичній економіці методах визначення загальної (абсолютної) економічної ефективності капітальних вкладень, які з деякими припущеннями дозволяли в тодішніх умовах визначати показники ефективності капіталовкладень.

Проте використання звичної категорії економічної ефективності та економічного ефекту стосовно інноваційного

процесу в сучасних умовах України не дозволяє отримати об'єктивну оцінку ефективності реальних інвестицій. Це пов'язано з іншими умовами господарювання та динамічними процесами в економічній системі, які докорінно змінюють ситуацію щодо фінансового забезпечення інвестицій в інноваційній сфері, критеріїв ефективності для різних суб'єктів інноваційного процесу та умов визначення економічних показників через інфляційні процеси й невизначену ймовірність багатьох параметрів. Тому вченими загальновідомі формули розрахунку ефекту та ефективності обґрунтовано були скореговані шляхом урахування в математичних формульних виразах показників ймовірності інфляції, зміни цін, банківських кредитних ставок, ризиків тощо. На теперішній час існує більше 250 формул визначення економічної ефективності інноваційних проектів.

Незважаючи на чисельність і популярність даних досліджень серед науковців, на теперішній час це питання залишається дискусійним та остаточно не з'ясованим. Це обумовлено цілою низкою факторів, серед яких, на погляд автора, основними необхідно виокремити наступні.

Сьогодні методичні підходи до визначення економічної ефективності інновацій не структуруються відповідно до їх класифікації. Проте відповідно до класифікаційних ознак інновації повинні об'єднуватися в певні класифікаційні групи, кожна з яких має свої особливості та індивідуальні характеристики за масштабами можливого розповсюдження новацій, їх значущістю в розвитку продуктивних сил, способом виникнення, сферою дії, джерелом фінансування, рівнем ефективності, ступенем упровадження тощо. Таке різноманіття характеристик інновацій об'єктивно обумовлює чисельність методичних підходів до розрахунку економічної ефективності кожної новації.

Крім того, існуючі методики визначення економічної ефективності нововведень відзначаються громіздкістю, складністю розрахунків та відсутністю для цього необхідної інформації, перехресною дією багатьох факторів і величин, задіяних у математичних формулах. Це ускладнює розрахунки, а в деяких випадках унеможлиблює їх.

Необхідно зазначити, що інноваційний процес складається з цілого ряду етапів, які можуть функціонувати окремо один від одного, в певних ізольованих умовах. Тому економічна оцінка інновацій може і має здійснюватися на всіх стадіях інноваційного процесу: від проведення фундаментальних досліджень до виготовлення й реалізації готової інноваційної продукції та в цілому інноваційної політики держави. Без такої оцінки унеможлиблюється реалізація інноваційної стратегії країни, координація діяльності суб'єктів інноваційного підприємництва та оптимізація витрат державних і недержавних коштів у цій сфері діяльності.

Намагання пристосувати єдині методичні підходи визначення показників ефективності до всіх етапів інноваційного процесу не можуть бути виправданими. Так, продукування інноваційних ідей відбувається на стадії фундаментальних і прикладних наукових досліджень. Економічна оцінка такого роду робіт у вартісному вимірі неможлива, оскільки їхнім результатом є нова інформація, нові знання, формування науково-технічного потенціалу, оцінка яких сумою коштів виглядає не переконливо. На теперішній час відсутня загально визнана беззаперечна теорія ефективності витрат на науку та не знайдені надійні індикатори порівняльної характеристики результатів наукової діяльності.

Проте ефективність наукових фундаментальних і прикладних досліджень повинна мати оцінку за будь-яких умов, тому що вони здійснюються в основному за кошти публічних фінансів, які мають бути контрольованими й використовуватися раціонально. На погляд автора, ефективність наукової роботи має оцінюватися виключно з точки зору визначення економічної доцільності фінансування наукових програм. Таке оцінювання має здійснюватися на підставі не тільки бібліометричних та кількісних показників діяльності вчених, але переважно на підставі експертних оцінок фахівців різних

галузей щодо якісних характеристик результатів наукових робіт, їх інновативності та вагомості для перспектив розвитку народногосподарського комплексу країни.

Крім науковців в інноваційному підприємстві задіяні інші чисельні суб'єкти, зокрема, інвестори, підприємці, різного роду посередники тощо. Для кожного з них упровадження інноваційної розробки пов'язане з певною, особливою господарською діяльністю, характер якої, мета, комерційні цілі та кінцеві результати для кожного з них у ринкових умовах мають свої індивідуальні виміри.

Тому ефективність упровадження інновації кожний із суб'єктів оцінює та вимірює своїми власними критеріями, виходячи зі своїх власних інтересів і цілей. А це означає, що єдиного методичного підходу до визначення універсального показника економічної ефективності інноваційного підприємства існувати не може в принципі.

Крім різних суб'єктів, існують ще й різні рівні економічної системи, відносно яких може розглядатися й розраховуватися економічна ефективність інноваційного підприємства. Це — рівень народного господарства в цілому, регіональний рівень, галузевий рівень, рівень фірми або суб'єкта інноваційного підприємства, рівень інноваційного проекту, рівень споживача інноваційної продукції. Очевидно, що для зазначених рівнів економічна ефективність має відрізнятися за методикою розрахунку, обсягом, масштабом даних для здійснення відповідних оцінок тощо.

На макроекономічному рівні критерії економічної ефективності інноваційного підприємства також мають декілька характеристик. Вона може розглядатися з позиції успішності інноваційної політики держави в цілому, з позиції наповнення дохідної частини державного бюджету, впливу на соціальний стан громадян, впливу на екологічний стан навколишнього середовища та природокористування тощо. Методичні підходи до визначення економічної ефективності кожного з цих напрямів мають значно відрізнятися, а існуючі формалізовані підходи не можуть урахувати чисельні фактори, які впливають на їх значення. Крім того, теоретичне визначення показника за допомогою складних математичних формул ще не означає можливість їх практичного використання через брак або низьку достовірність необхідної інформації на момент проведення розрахунків.

Це пов'язане, в першу чергу, з тим, що в умовах формування й розвитку ринкових відносин на терені постсоціалістичної економіки існує певна невизначеність в економічних процесах, у здійсненні господарської діяльності, зокрема у сфері науки й інноваційної діяльності, та існуванні різних видів політичних, економічних, екологічних, соціальних та інших ризиків. Передбачуваність цих ризиків і ступінь їх імовірності значно відрізняються та на даному етапі соціально-економічного розвитку практично не можуть бути визначеними на перспективу. Крім того, зазначені види ризиків є тісно пов'язаними та взаємообумовленими, тому їх вплив на величину економічної ефективності не може ігноруватися й розглядатися окремо, ізолювано одне від одного.

Передбачити та оцінити ці взаємопов'язані чинники практично неможливо. Тому вартісні показники економічної ефективності, яким притаманні ознаки ймовірності і значення яких переважно залежить саме від вірогідності цих факторів, у дійсності навіть приблизно не можуть бути розрахованими на певний момент часу, на найближчу і віддалену перспективу. Отже, достовірну величину сумарного економічного ефекту або ефективності від упровадження інновацій розрахувати практично неможливо.

На думку автора, кількісним орієнтиром економічного ефекту інноваційного проекту може бути лише показник поточного економічного результату, який розраховується для вже впровадженого інноваційного проекту, за фактом його реалізації на певний момент часу комерціалізації нововведення. Він визначає співвідношення затрат та фактично отриманого економічного результату від нововведення за фіксований період. Однак цей показник не може в цілому

характеризувати ефективність новації та бути критерієм в оцінці її економічної значущості.

Викладені обставини не виключають необхідності економічного оцінювання інноваційного підприємства. На погляд автора, воно може відбуватися шляхом експертної оцінки доцільності та перспективності здійснення інноваційної діяльності, яка може формулюватися на будь-якій стадії інноваційного процесу щодо реалізації інноваційної наукової ідеї, впровадження інноваційного проекту, комерційної реалізації інноваційної продукції тощо. Вона має здійснюватися експертами, розробниками, спеціалістами з урахуванням чисельних факторів і, насамперед, з урахуванням сфер можливого розповсюдження нововведення та екстраполяції можливого економічного результату на майбутнє. При цьому вагомі нововведення мають проходити державну експертизу з метою оцінювання їх значення для всього народногосподарського комплексу країни й визначення необхідності та обсягів державної підтримки таких інноваційних проектів на початкових етапах інноваційного процесу.

На думку автора, числові значення економічної ефективності інноваційного підприємства доцільно розраховувати лише для загальнодержавного, макроекономічного рівня. До основних індикаторів ефективності, на погляд автора, необхідно віднести такі показники: частку витрат на наукову та науково-технічну діяльність у відсотках до ВВП; інноваційну активність суб'єктів підприємства як відношення кількості суб'єктів, що займаються інноваційною діяльністю, до загальної їх кількості; частку інноваційної продукції (товарів, робіт, послуг) у загальному обсязі виробництва; частку інноваційного виробництва у загальному виробництві валового внутрішнього продукту. Зазначені показники дають змогу комплексно оцінити результативність інноваційної політики держави, проаналізувати ефективність зусиль державного апарату управління щодо переходу на інноваційну модель розвитку вітчизняної економіки, визначити тенденції, що складаються у формуванні інноваційного потенціалу економіки, розвитку науково-технічних досягнень та їх упровадженні в усі сфери суспільного життя, здійснювати моніторинг поточної ситуації в інноваційній сфері та прогнозування економічних коливань. Вони методично доступні для розрахунку та можуть бути визначеними з певним ступенем достовірності.

Удосконалення економічного механізму регулювання інноваційного підприємства має позитивно вплинути на розвиток мотиваційних факторів формування інвестиційних ресурсів інноваційного спрямування у вітчизняних суб'єктах підприємства, покращить інноваційний клімат в Україні, забезпечить зміну негативних тенденцій у науковій та інноваційній сфері в позитивному напрямку, стимулюватиме активізацію інноваційного бізнесу та безпосереднім чином сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Література: 1. Иванова Н. И. Национальные инновационные системы. — М.: Наука, 2002. — 244 с. 2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Держкомстат України. — К., 2005. — 360 с. 3. Бойко И. Промышленная политика: опыт Японии // <http://www.innovrussia.ru/foreign.html> 4. Зангеева С. Б. Технопарки и техноэкополисы как основа национальной инновационной системы / С. Б. Зангеева, С. А. Филин // Инновации. — 2004. — №6 (73). — С. 14 – 24. 5. Леонтьев Л. И. Опыт стимулирования инновационной деятельности за рубежом // Инновации. — 2003. — №4. — С. 11 – 13. 6. European Innovation Scoreboard // Cords focus supplement. — 2001. — №18. — P. 1 — 40.

Стаття надійшла до редакції
13.05.2008 р.

УДК 161.22:008

Зима О. Г.
Дехтяр Н. А.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ КРИТЕРІЇВ ВІДБОРУ ДО ПЕРЕЛІКУ ОБ'ЄКТІВ СВІТОВОЇ СПАДЩИНИ ЮНЕСКО

The article deals with the consideration of the main criteria of choice of the objects of international heritage. The main objects should demonstrate the universal values and correspond at least one of the ten criteria. Among them there are six cultural and four ecological ones. In conclusion the approach to the analysis of the criteria of international heritage has been improved.

У Парижі 4 листопада 1946 року було створено ЮНЕСКО (UNESCO — від англ. United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation — міжнародна міжурядова організація, спеціалізована комісія Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки й культури). Цього дня набув чинності статут ЮНЕСКО, прийнятий ще в 1945 році Лондонською конференцією представників 44 країн. У галузі культури головним завданням організації є охорона культурної спадщини всіх народів Землі [1]. З 1972 року діє Конвенція про охорону світової культурної й природної спадщини, учасниками якої у 2007 році було 168 країн. Відповідно до Конвенції існує список об'єктів світової культурної й природної спадщини, що підлягають охороні, так само як і список об'єктів світової загрози, до якого входять, наприклад, Антарктида, озеро Байкал, ліси дельти річки Амазонки тощо.

Проблема збереження пам'яток є актуальною як для світового простору, так і для України зокрема.

Мета статті — пошук можливостей оптимізації критеріїв відбору об'єктів світової спадщини.

Для здійснення поставленої мети проведено аналіз списку світової спадщини за даними ЮНЕСКО, запропоновано оптимізувати (календарно) графік подання заявок на включення (відбір) об'єктів світової культурної й природної спадщини для посилення культурної функції туризму.

Зростання добробуту, зміна характеру праці в бік її інтелектуалізації стимулюють підвищення рівня освіти, самоосвіту та просвітництва в кожній країні. Перехід суспільного розвитку до моделі "вільного часу" урізноманітнює проведення дозвілля в бік інтелектуалізації, саморозвитку; посилюючи культурну функцію туризму. Туризм виступає засобом комунікації та саморозвитку, засобом підвищення рівня освіти та загальної культури шляхом ознайомлення з культурою, побутом, традиціями й віруваннями, стилем і характером життя інших народів, з культурною спадщиною людства та перлинами природи. Безпосереднє спілкування різних народів і різних культур сприяє взаємозбагаченню та саморозвитку культури, відіграє значну роль в укріпленні миру та порозумінні на планеті, розширює культурні та ділові контакти. Можна стверджувати, що саме у ХХ ст. завдяки масовості туризм став явищем сучасної культури. З іншого боку, туризм, прискорюючи культурний обмін, прискорює інноваційні процеси в культурі. У зв'язку з цим актуальною стає проблема крос-культурних комунікацій (поведінки туристів в іншому культурному середовищі, спроможність і здатність до сприйняття іншої культури, інших культурних традицій). Туризм як форма проведення дозвілля притаманний лише певній частині населення, що має вільний час

та відповідний рівень життя, який дозволяє подорожувати. Тобто подорожування виступає ознакою певного рівня і стилю життя, фіксатором соціального статусу, засобом закріплення іміджу та інших соціальних ознак. Доступність туристичних послуг, соціальна орієнтованість туризму розширює коло споживачів, залучаючи нові й нові верстви населення до туризму, вводить його до стилю життя суспільства, вирівнюючи соціальні можливості населення [2].

Станом на кінець 2007 року список світової спадщини налічує майже 900 природних і культурних об'єктів. Постійним секретаріатом Конвенції є Центр світової спадщини [3].

ЮНЕСКО не обмежується охороною пам'яток культури й природних цінностей. Величезне багатство становлять різні форми нематеріальної культурної спадщини, особливо в країнах, що розвиваються, такі, як фестивалі, пісенна творчість, мови.

З 02.02.2005 р. розроблено новий зразок заявки щодо порядку відбору об'єктів.

Інформація, надана державою-учасником, доповнюється Секретаріатом після прийняття рішення Комітетом світової спадщини, яка повертається державі-учасникові із зазначенням категорії, за якою об'єкт буде внесений до списку світової спадщини.

Консультативні органи [4]:

ІККРОМ (ICCROM). Міжнародний дослідницький центр зі збереження й реставрації культурних цінностей — міжурядовий орган, що здійснює експертну підтримку зі збереження об'єктів, які ввійшли до списку світової спадщини, а також провідні тренінги з реставраційних технологій. Центр, створений у 1956 році, знаходиться в Римі і є активним членом інформаційної мережі світової спадщини;

ІКОМ (ICOM). Міжнародна рада музеїв, заснована в 1946 році, має на меті розвиток і підтримку музеїв та їх співробітників на міжнародному рівні. Рада була ініціатором створення інформаційної мережі світової спадщини;

ІКОМОС (ICOMOS). Міжнародна рада з питань охорони пам'яток і історичних місць, заснована в 1956 році, після прийняття Венеціанської хартії, з метою підтримки ідеї й методики охорони пам'яток і визначних місць. Рада здійснює оцінку об'єктів, запропонованих до внесення у список світової спадщини, а також порівняльний аналіз, технічну підтримку й складання періодичної звітності про стан внесених до списку об'єктів. Рада є одним із провідних членів інформаційної мережі світової спадщини;

МСОП (IUCN). Міжнародний союз охорони природи й природних багатств — міжнародна неурядова організація, що здійснює підготовку рекомендацій Комітету світової спадщини щодо внесення до списку об'єктів природної спадщини, а також готує звіти про стан схоронності внесених до списку об'єктів через міжнародну мережу фахівців. МСОП був створений у 1948 році і знаходиться у Швейцарії. У МСОП налічується понад 850 членів;

ОМСП (OWHC). Організація міст світової спадщини, що заснована в 1993 році для розвитку співробітництва між містами світової спадщини, особливо в рамках виконання Конвенції. Вона сприяє обміну знаннями й досвідом управління, а також взаємній матеріальній підтримці щодо питань охорони пам'яток та історичних місць. Зараз у світі налічується понад 100 міст світової спадщини.

Об'єкти для внесення до переліку мають бути видатними, універсальними цінностями й відповідати, щонайменше, одному з десяти критеріїв. Опис критеріїв наведено в документі "Operational Guidelines for the Implementation of the World Heritage Convention", що після Конвенції є головним дієвим інструментом щодо визначення переліку об'єктів світової спадщини. Критерії регулярно переглядаються Комітетом для своєчасного обліку зміни складу переліку.

До кінця 2004 року об'єкти для переліку відбиралися на основі 6 культурних і 4 природних критеріїв. З прийняттям переглянутого документа було встановлено інше тлумачення критеріїв (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії відбору об'єктів

Рекомендації	Культурні об'єкти						Природні об'єкти			
	I	II	III	IV	V	VI	I	II	III	IV
Operational Guidelines 2002										
Operational Guidelines 2005							VIII	IX	VII	X

Відповідно до вищезгаданих критеріїв, об'єкт повинен [4]:

I — бути шедевром людської творчості;

II — відображати взаємообмін загальнолюдськими цінностями поза межами часу або в межах світового культурного простору, розвиток у галузі архітектури й технологій, пам'яток культури, містобудування або ландшафтного дизайну;

III — містити унікальне або принаймні видатне свідцтво культурних традицій або розвитку цивілізації, що існують або зникли;

IV — бути видатним зразком будинку, архітектурного або технологічного ансамблю чи ландшафту, що відображає знаменні(-у) стадії(-ю) в історії розвитку людства;

V — бути видатним зразком традиційного людського поселення, що використовує водні або земельні ресурси і представляє взаємодію культури (культур) або людини з навколишнім середовищем, особливо в тому випадку, коли об'єкт став уразливим під впливом необоротних змін;

VI — безпосередньо ототожнюватися з подіями або з існуючими традиціями, уявленнями або віруваннями, з художніми або літературними творами, які мають всесвітнє значення. (Комітет вважає, що цей критерій повинен використовуватися переважно в поєднанні з іншими критеріями);

VII — бути найбільшим феноменом природи або мати виняткову природну красу й естетичну значущість;

VIII — незвичайним способом представляти головні етапи історії розвитку земної поверхні, включаючи свідцтва наявності життя; значущі (що тривають й донині) геологічні процеси; важливі геоморфні або фізикогеографічні особливості;

IX — бути видатним зразком свідцтва знаменних (що протікають і сьогодні) екологічних або біологічних процесів в еволюції й розвитку наземних, прибережних або морських екосистем і прісноводних водоймищ, а також рослинних і тваринних співтовариств;

X — містити найважливіші природні ареали в їх первозданному, первісному вигляді з багатим різновидом біологічних видів, включаючи види, що вимирають.

З 1992 року територія, на якій відбувається взаємодія між людьми й навколишнім середовищем, називається "культурним ландшафтом".

Об'єкт включається в перелік через два роки після подання заявки. Заявки про внесення об'єкта до переліку об'єктів світової спадщини, яким загрожує небезпека, розглядаються позачергово.

Критерії відбору об'єктів до переліку об'єктів світової спадщини, яким загрожує небезпека:

Для культурних об'єктів [4]:

За безпосередньої загрози:

I) серйозне руйнування матеріалів;

II) серйозне руйнування структури або орнаменту;

III) серйозне руйнування архітектурної або містобудівної цілісності;

IV) серйозне руйнування міського або сільського простору або навколишнього середовища;

V) серйозна втрата історичної вірогідності;

VI) серйозна втрата культурної значущості.

За потенційної загрози:

I) зміна юридичного статусу об'єкта, що спричиняє зменшення заходів щодо його збереження;

II) недостатня кількість заходів щодо збереження об'єкта;

III) загрозливі наслідки програм розвитку регіону;

IV) загрозливі наслідки планування міської забудови;

V) заколот або загроза збройного конфлікту;

VI) поступові зміни через геологічні, кліматичні або інші природні фактори.

Для природних об'єктів [3]:

За безпосередньої загрози:

I) серйозне зниження чисельності популяцій, рідкісних і/або тих, що перебувають під охороною, в результаті природних (наприклад, хвороб) або людських (наприклад, браконьєрство) чинників;

II) серйозне руйнування природної краси або наукової цінності об'єкта в результаті забудови, спорудження водоймищ, с/г робіт, забруднення навколишнього середовища, вирубки лісу, розробки родовищ корисних копалин та ін.;

III) агресивне вторгнення людей на територію об'єкта.

За потенційної загрози:

I) зміна юридичного статусу території;

II) планування або будівля поселень безпосередньо на території об'єкта або в безпосередній близькості до нього, так що наслідки загрожують об'єкту;

III) заколот або погроза збройного конфлікту;

IV) система управління об'єктом неповна або не відповідає потребам захисту.

Кожна держава-учасник зобов'язана 1 раз на шість років надавати звіт Комітету в такому порядку (рисунок).

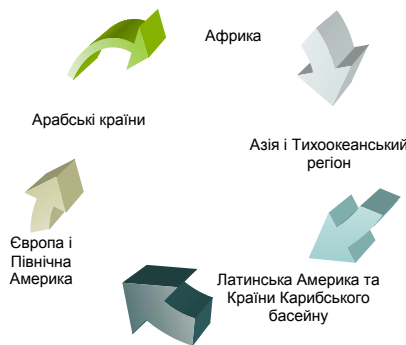


Рис. Порядок надання звіту

Вихідні дані: процедура подання заявки від імені країни наведена в табл. 2, 3.

Таблиця 2

Графік подання заявок

Дата	Дії
1	2
30 вересня 0 року	Останній день прийому списку об'єктів Секретаріатом від країн-учасниць
15 листопада 0 року	Секретаріат розглядає заявки і, якщо потрібно, вказує країні на необхідність виправлень та доповнень
1 лютого 1 року	Останній день прийому заявок в остаточному варіанті. Заявки повинні бути отримані до 17.00 GMT або, якщо 1 лютого припадає на вихідний день, до 17.00 GMT попередньої п'ятниці. Заявки, отримані пізніше зазначеного часу й дати, будуть розглядатися в наступному циклі
1 лютого – 1 березня 1 року	Реєстрація заявок, перевірка повноти їх змісту та пересилання відповідним консультативним органам. Секретаріат реєструє заявку й повідомляє прохача про її прийняття або необхідність доповнень

Закінчення табл. 2

1	2
1 березня 1 року	До цього дня Секретаріат повинен повідомити прохача про прийняття заявки, визнання її повноти й про те, чи була вона отримана до 1 лютого
Березень 1 року – березень 2 року	Оцінка консультаційних органів
31 січня 2 року	Останній день, коли консультативні органи можуть звернутися з проханням про додаткову інформацію до країни — подавця заявки
31 березня 2 року	Останній день, коли додаткова інформація за запитом повинна бути надана державою-учасником до Секретаріату
6 тижнів до щорічної сесії Комітету світової спадщини (2 рік)	Консультативні органи подають результати своїх досліджень Секретаріату для передачі заявникам і Комітету
Принаймні за 2 дні до відкриття щорічної сесії Комітету світової спадщини	Країни-учасниці можуть зазначити помилки, допущені консультативними органами, в листі голові сесії Комітету
Щорічна сесія Комітету (червень /липень) 2 року	Комітет розглядає заявки й виносить рішення
Відразу ж після закінчення сесії	Повідомлення країн-учасниць, що подавали заявки, про рішення Комітету. Секретаріат публікує новий Перелік об'єктів світової культурної спадщини із зазначенням країн, чиї прохання були задоволені протягом цього циклу
Через місяць після закриття щорічної сесії Комітету	Секретаріат відсилає опублікований звіт про всі рішення Комітету всім країнам-учасникам

Таблиця 3

Зведена форма

1	2
Держава-учасник	
Адміністративна одиниця	
Назва об'єкта	
Текстовий опис меж об'єкта	
Карта формату А4 або "letter" з нанесеними межами об'єкта й буферною зоною (якщо така є)	Номер додатка
Підтвердження світової значущості об'єкта	Текстовий опис повинен містити пояснення заявки, чому сторона пропонує включити об'єкт у Перелік світової спадщини
Категорія (критерій) об'єкта	
Реквізити й контактна інформація офіційної місцевої установи	Організація: Адреса: Телефон: Факс: E-mail: Web-address:

Успіхи ЮНЕСКО пов'язані з реалізацією конкретних заходів та програм. Програма діяльності ЮНЕСКО проходить у межах 14 масштабних програм, а також так званої "Програми участі" [4], тобто заявок щодо надання допомоги державам і національним комісіям, які втілюють у життя заходи ЮНЕСКО на своїй території, як за рахунок фінансування ЮНЕСКО, так і інших міжнародних організацій системи ООН: ПРООН, ФАО, ЮНІСЕФ, а також Міжнародним валютним фондом (МВФ),

Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), міжнародними та приватними фондами. Це так звана "оперативна діяльність" ЮНЕСКО, в ході якої вона виступає як ініціатор, проєктант, координатор, гарант, виконавець конкретних проєктів.

Література: 1. Уранов Г. В. ЮНЕСКО: к 40-летию деятельности. — М.: Международные отношения, 1986. — 128 с. 2. Любичева О. О. Риннок туристичних послуг (геопросторові аспекти). — К.: Альтерпрес, 2005. — 436 с. 3. ecsocman. edu. ru 4. unesco. org. ua

*Стаття надійшла до редакції
07.04.2008 р.*

УДК 65.014(043)

Брусильцева Г. М.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБРАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВАРІАНТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРУКТУР

In the article methodical recommendations are presented in relation to the choice of rational variant of creation of integration structures. As basic variants certain vertical, horizontal and conglomerate integration are given. The criteria of choice of rational variant are indexes of own production and transaction expenses.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується переходом на нову інноваційну модель розвитку, ефективним механізмом реалізації якої є пошук і створення дієвих організаційних форм здійснення господарської діяльності, одними з яких виступають інтеграційні структури, що втілюють взаємодію підприємств, установ, науково-дослідницьких організацій та фінансових структур і спрямовані на поєднання можливостей високотехнологічного виробництва й концентрованого фінансового капіталу з метою забезпечення стабільних умов функціонування підприємств та створення необхідного інвестиційного потенціалу для інноваційного шляху розвитку. Обираючи стратегію інтеграції, важливо визначити раціональний варіант взаємодії підприємств. Від того, наскільки обґрунтованим є вибір варіанта інтеграції, залежать можливості розвитку підприємств.

Обрання напряму діяльності підприємства в процесі інтеграції як процес досягнення поставлених цілей розглядається складовою стратегічного управління підприємством, що є процесом, який визначає послідовність дій підприємства з розробки й реалізації стратегії [1].

Ряд вчених по-різному розглядають процес стратегічного управління [1 – 3]. Слід відмітити, що їх основу становлять аналогічні етапи, які характеризують сутність стратегічного управління. Так, у роботі [2] стратегічне управління розглядається як сукупність складових, що складають певну послідовність дій, а саме стратегічний аналіз, стратегічний вибір та реалізація стратегії. Таким чином, обрання варіанта діяльності підприємства в процесі інтеграції як елементу стратегічного управління впорядковує в собі певну послідовність етапів, поданих на рисунку.

Згідно з рисунком, на першому етапі проводиться діагностика розвитку підприємства, яка включає аналіз зовнішнього

та внутрішнього середовища. Поняття "зовнішнє середовище" увійшло до складу об'єктів дослідження в 60 – 70 роках ХХ століття разом з концепцією стратегічного управління, його відокремленням від оперативного. Розглянуті в роботі [1] дослідження М. Мескона, М. Альберта і Ф. Хедоурі свідчать, що "перша проблема, з якою зіштовхується керівник, що бажає виходити із принципу відкритих систем, – визначення зовнішнього середовища". На їх думку, "зовнішнє середовище – це всі умови й фактори, які виникають у навколишньому середовищі організації, незалежно від діяльності конкретної організації, але які впливають і можуть вплинути на її функціонування й тому вимагають прийняття управлінських рішень".

Дослідження внутрішнього середовища полягає в комплексному аналізі результатів діяльності підприємства, тому воно включає всі процеси, які здійснюються всередині підприємства, структуру й співвідношення його елементів з організаційної та функціональної точки зору.

На основі аналізу внутрішнього й зовнішнього середовища формується перелік усіх можливих напрямків діяльності підприємства з урахуванням загроз і можливостей його оточення й власного потенціалу, обумовлених співвідношенням сильних і слабких сторін підприємства. Отже, другим етапом є формування портфеля варіантів (стратегій), який передбачає розробку, аналіз й обрання альтернативних стратегій. У загальному вигляді альтернативні стратегії є сукупністю різних стратегій, які дозволяють досягати цілей підприємства в рамках обраної базової стратегії.

Стратегіями інтеграції, які створюють певні синергетичні ефекти за рахунок отримання економії на масштабах виробництва, скорочення витрат, розширення каналів збуту продукції та підвищення якості управління, є горизонтальна і вертикальна інтеграція.

З огляду на розширення застосування у сфері інтеграції підприємств синергетичної теорії для обрання варіанта інтеграції пропонується використовувати два головних підходи: 1) отримання економічного ефекту від збільшення прибутку; 2) отримання економічного ефекту від зменшення витрат, який базується на теорії операційних синергій – щодо економії витрат на одиницю продукції.

Наступним етапом є визначення пріоритетних партнерів, обрання яких здійснюється на підставі використання їх стратегічної залежності.

З метою визначення ступеня залежності підприємств доцільно розглядати взаємозалежність стратегічних бізнес-одиниць з погляду реалізації як "вузького" місця підприємства в умовах ринкової економіки.

При такому підході можна говорити, що якщо стратегічна бізнес-одиниця є покупцем продукції, виробленої й реалізованої другою бізнес-одиницею, то друга бізнес-одиниця залежить від діяльності першої. Дана залежність може бути відображена кількісно в коефіцієнті стратегічної залежності бізнес-одиниці:

$$K_{ij} = q_{ij} / q_i, \quad (1)$$

де q_{ij} – обсяг продукції, придбаної стратегічною одиницею j у стратегічній залежності i ;

q_i – обсяг продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею i . Обсяги продукції в зазначеному коефіцієнті наводяться в сумовому вираженні.

Наведений коефіцієнт K_{ij} показує, наскільки діяльність однієї стратегічної бізнес-одиниці (що виражається в реалізації продукції з метою одержання прибутку) визначається іншою бізнес-одиницею, тобто яка частка продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею, була придбана іншою стратегічною бізнес-одиницею.

Очевидно, що значення цього коефіцієнта знаходяться в інтервалі від нуля до одиниці. Якщо коефіцієнт стратегічної залежності q_{ij} дорівнює нулю, це означає, що стратегічна бізнес-одиниця j не є покупцем продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею i . Якщо ж коефіцієнт стратегічної залежності q_{ij} дорівнює одиниці, це означає, що вся продукція, реалізована стратегічною бізнес-одиницею i споживається стратегічною бізнес-одиницею j . Отже, більше значення коефіцієнта стратегічної залежності бізнес-одиниці говорить про більшу залежність однієї стратегічної бізнес-одиниці від іншої.

На четвертому етапі здійснюється оцінка адаптації обраного варіанта інтеграції до умов зовнішнього середовища, яка передбачає визначення рівня адаптації підприємств до зовнішнього середовища. Пріоритетність рівня адаптації визначається згідно з критерієм максимізації рівня адаптації до загальних тенденцій розвитку оточення підприємства.

На п'ятому етапі проводиться оцінка раціональності обраного варіанта інтеграції. Методики визначення оптимальних варіантів інтеграції були розглянуті вченими Ю. В. Івановим, О. Є. Кузьмим [5; 6] та ін.

З урахуванням розвитку синергетичної теорії, а саме теорії операційних та фінансових синергій, пропонується метод обрання варіанта інтеграції залежно від структури витрат. Узагальнення досліджень у галузі синергії показало, що операційні синергії виникають в умовах інтеграції внаслідок ефекту масштабу, економії витрат на наукові дослідження та розробки, ефекту комбінування ресурсів, збільшення розмірів ринкової ніші. Практика свідчить, що високий рівень витрат не дозволяє підприємству брати активну участь у цій конкуренції на ринку. Обрання варіанта інтеграції ґрунтується на досягненні позитивного ефекту, вираженого у зниженні собівартості продукції. При горизонтальній інтеграції умовою виникнення позитивного ефекту є можливість зниження

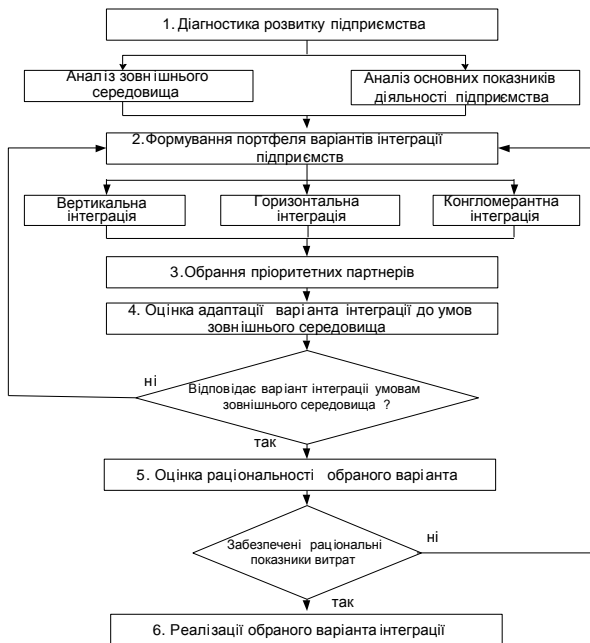


Рис. Схема процесу обрання раціонального варіанта інтеграції

У процесі обрання стратегії діяльності оцінюється ціла низка факторів, серед яких є відповідність стратегії цілям підприємства, достатність ресурсів підприємства для реалізації стратегії діяльності та ін. Одним із головних мотивів стратегії інтеграції виступає підвищення ефективності діяльності внаслідок отримання різного роду синергетичного ефекту, який у роботі [4] описується такими змінними: 1) збільшення прибутку (доходу); 2) зниження витрат; 3) зменшення потреби в інвестиціях; 4) зменшення часу для досягнення поставленої мети. Таким чином, головним критерієм обрання варіанта інтеграції є визначення, що саме орієнтуються на досягнення синергетичного ефекту.

виробничих витрат, а при вертикальному – транзакційних, за відсутності впливу інших факторів.

Виникнення позитивного ефекту можливе за умови відповідності структури витрат підприємств-партнерів по інтеграції, тобто частки виробничих і транзакційних витрат у структурі собівартості повинні бути наближеними за значенням.

При визначенні варіантів інтеграції слід використовувати відносні показники власних виробничих (K_B) та транзакційних витрат (K_{TP}). В якості показника власних виробничих витрат є виробничі витрати за винятком матеріальних витрат, а в якості показника транзакційних витрат – витрати, пов'язані з пошуком інформації про потенційних партнерів, покупців і продавців продукції, проведенням переговорів, укладанням та оформленням контрактів. Коефіцієнти виробничих і транзакційних витрат розраховуються за формулами:

$$K_B = \frac{B_B \times q_{ij}}{C_{ii} \times q_i} \times 100\% , \quad (2)$$

$$K_{TP} = \frac{B_{TP} \times q_{ij}}{C_{ii} \times q_i} \times 100\% , \quad (3)$$

де B_B, B_{TP} – відповідно виробничі і транзакційні витрати підприємства;

C_{ii} – загальна повна собівартість продукції підприємства;

q_{ij} – обсяг продукції, придбаної стратегічною одиницею j у стратегічної бізнес-одиниці i ;

q_i – обсяг продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею i .

Нерівність $K_B < K_{TP}$ указує на доцільність вертикальної інтеграції підприємств, а $K_B > K_{TP}$ – відповідно горизонтальної. При визначенні об'єктів для інтеграції потенційні партнери повинні мати такі значення коефіцієнтів: для вертикальної інтеграції – однаково високі показники транзакційних витрат, а для горизонтальної – однаково високі показники власних витрат. Граничні значення відповідних показників пропонуються встановлювати залежно від пріоритетів та сфер діяльності. Результати розрахунків коефіцієнтів виробничих і транзакційних витрат та рекомендований варіант інтеграції на підприємствах машинобудування наведені в таблиці.

Таблиця

Результати розрахунку коефіцієнтів витрат підприємств на 1 січня 2007 р.

Підприємства	Значення коефіцієнтів витрат, %		Варіант інтеграції
	транзакційних	виробничих	
1	21,5	1,04	Вертикальна
2	27,4	6,5	Вертикальна
3	4,5	18,05	Горизонтальна
4	5,04	19,2	Горизонтальна
5	2,02	12,1	Горизонтальна
6	3,6	15,9	Горизонтальна
7	5,8	11,07	Горизонтальна
8	3,07	15,7	Горизонтальна
9	5,2	15,9	Горизонтальна
10	6,7	12,6	Горизонтальна

Таким чином, прийняття рішення щодо обрання варіанта інтеграції визначається оцінкою стану підприємства та галузі в цілому, стратегічними вигодами й витратами варіантів інтеграції, а також впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Проведений аналіз процесу обрання варіанта

інтеграції може служити основою для використання українськими підприємствами в сучасних умовах, однак це вимагає належної адаптації.

Література: 1. Томсон А. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – 12-изд. – М.: Вильямс, 2003. – 924 с. 2. Богачев С. В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики — Донецк: Институт экономики промышленности, 2002. — 294 с. 3. Герасимчук В. Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность. – К.: Вища школа, 1995. – 266 с. 4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. С. Жильцов; [Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 412 с. 5. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с. 6. Кузьмін О. Економічні проблеми злиття підприємств / О. Кузьмін, Р. Шуляр // Економіка України. — 2003. – №12. – С. 85 – 110.

Стаття надійшла до редакції
09.06.2008 р.

УДК 657.442

**Фартушняк О. В.
Пасічник І. Ю.**

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ОБЛІКУ

The expediency of using the factoring of enterprises with the aim of debit indebtedness management is grounded in the article. The technigue of factoring transaction accounting at the enterprise is proposed.

Дослідження економічного стану підприємств України показує, що у січні – вересні 2007 року відбулося стрімке зростання дебіторської заборгованості. За звітний період поточна дебіторська заборгованість зросла на 96,7 млрд грн, або на 25,1% (торік – на 59,3 млрд грн, або на 18,5%). Зростання поточної дебіторської заборгованості у січні – вересні 2007 року становило 149,7% від загальної суми зростання за весь 2006 рік [1, с. 12].

На відміну від попереднього року в січні – вересні 2007 року відбулося також значне зростання простроченої поточної дебіторської заборгованості на 4,4 млрд грн, або на 7,4% (торік – зменшення на 6,4 млрд грн, або на 9,3%). Таким чином, частка прострочених платежів у загальній сумі поточної дебіторської заборгованості за звітний період становила 13,3% (торік – 16,6%). Найбільші суми неплатежів зберігалися в переробній промисловості – 118,2 млрд грн, або 62,3% від усієї поточної дебіторської заборгованості по промисловості [1, с. 13 – 14].

Тому для українських підприємств актуальною є проблема пошуку альтернативного джерела фінансування, окрім кредитів банку, овердрафту та займів, зниження ризику безнадійних боргів та поповнення обігових коштів.

Використання факторингу дозволяє знизити ризик неплатежів, скоротити період розрахунків, а також здійснювати

управління дебіторською заборгованістю та покращувати стан грошових розрахунків.

Так, на кінець листопада 2007 р. кредитування за факторинговими операціями банківськими установами склало 1 299 млн грн, із яких 1 295 млн грн у національній валюті та 4 млн грн – в іноземній, що більше на 516 млн грн порівняно з 2006 роком (торік – 783 млн грн, з яких 780 млн грн, у національній валюті та 3 млн грн – в іноземній) [1, с. 106 – 107].

Таким чином, на сьогодні зростає потреба в такому інструменті фінансування, як факторинг. Однак досі з огляду на відсутність єдиної методології обліку факторингових операцій виникає необхідність у роз'ясненні деяких облікових аспектів, що і є метою даної статті.

Дослідженням сутності факторингових операцій займалися такі вчені, як Н. Внукова, Ф. Томілін, Б. Гвоздьов, С. Маслова, О. Опалов, А. Солтан, облікові питання вивчали Р. Грачова, В. Завгородній та ін.

Спочатку слід визначитися з категорійним апаратом.

Згідно із Законом України "Про банки та банківську діяльність", факторинг – це придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари (послуги) із прийняттям на себе ризику невиконання вимог і прийом платежів [2].

Згідно із Законом України "Про податок на додану вартість", факторинг – це операція з переуступки першим кредитором (виробником) прав вимоги боргу третьої особи (споживача) другому кредитору (факторові) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [3].

Інакше кажучи, факторинг – це фінансування підприємств за рахунок викупу в нього боргових зобов'язань покупців (рахунків-фактур, векселів, накладних).

Факторинг – це прямий продаж дебіторської заборгованості банку або фінансовій компанії з передачею кредитних ризиків і ризиків до запитання, грошових коштів [4, с. 89].

Аналіз спеціалізованої економічної літератури дозволив авторам обґрунтувати доцільність використання факторингу підприємствами з метою управління дебіторською заборгованістю, яке полягає в наступному:

удосконалення стану розрахунків як інструменту скорочення неплатежів та зниження сумнівної дебіторської заборгованості;

управління грошовими потоками як діючого інструменту отримання коштів тоді, коли вони потрібні підприємству, а не тоді, коли вони надійдуть від покупців;

удосконалення фінансового планування підприємства як ефективного управлінського інструменту з наданням постійного та ретельного обліку розрахунків з дебіторами, виявлення їх платоспроможності, обслуговування кредитування необмеженого кола покупців, складання звітів;

зростання показників ефективності використання капіталу підприємства, таких, як ліквідність активів, оборотність капіталу, рентабельність продажів за рахунок покращення структури балансу;

"ліквідація" дебіторської заборгованості, за якої проблема розрахунків із дебіторами переходить до фактора (банку чи небанківської фінансової установи) шляхом продажу або передачі її в заставу.

Таким чином, оптимальне використання факторингу дозволить підприємствам досягти запланованого в управлінні дебіторською заборгованістю, покращити обсяги продажу, не обмежуючи кількості покупців та не боячись виникнення безнадійних боргів.

Слід розглянути алгоритм факторингових операцій. Спочатку фактор (фінансові агенти, якими можуть виступати банки, небанківські фінансові компанії чи інші кредитні організації, які мають ліцензію на здійснення такого виду діяльності) купує рахунки клієнтів на умовах передоплати від 80% до 90% від фактурованих поставок. Далі фактор у разі надходження грошових коштів від дебіторів сплачує клієнту залишкову частину боргу за винятком відсотків (комісії), які можуть коливатися від 0,5% до 5%, в обумовлені строки.

На сьогодні розрізняють два види факторингових операцій – конвенційний (широкий) та конфіденційний (обмежений) [5, с. 445].

Конвенційний факторинг – це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, яка включає бухгалтерський облік, ведення розрахунків з постачальниками та покупцями, страхове й рекламне обслуговування, представництво та всі інші можливі види обслуговування, аж до того, що за клієнтом залишається лише виробничо-управлінська функція.

Конфіденційний факторинг – це факторинг, який обмежується обліком фактур, рахунків клієнтів до своїх боржників та наданням кредиту за рахунок майбутнього погашення боргів цими дебіторами.

За конфіденційного факторингу договір між постачальником і фактором не підлягає розголосу для покупця. Фактор здійснює тільки фінансування і/чи захист від ризику неплатежу, в той час як адміністративне управління дебіторською заборгованістю лежить на постачальнику, що повинен здійснювати ці послуги від імені нового власника боргів – фактора [6, с. 144].

Саме тому залежно від розподілу тягаря ризику неплатежу на практиці застосовують такі два види факторингу: з регресом та без регресу.

Використовуючи факторинг з регресом, у договір між клієнтом і фактором вносять умови, за якою фактор у разі невиконання покупцем (дебітором) свого зобов'язання повертає клієнту заборгованість такого несумлінного покупця. Так, фактор після укладання договору та відступлення заборгованості фінансує клієнта, сплачуючи йому аванс. Але якщо платіж від покупця не надходить у встановлений термін, то клієнт має повернути фактору фінансування (аванс), а також сплатити комісію. Після цього клієнт сам займається стягненням боргу зі свого покупця. У рамках такого виду факторингу застосовується факторинг з регресом і заставою. Усе, як і в процесі факторингу з регресом, але з одним застереженням – можливі зобов'язання клієнта, пов'язані зі зворотним викупом заборгованості (в разі неплатежу покупця), забезпечують заставою.

Якщо використовується факторинг без регресу, то всі ризики неплатежу з боку покупця бере на себе фактор. Саме він буде вживати всіх заходів для його повернення (аж до подання позову до суду) [7, с. 7 – 10].

Таким чином, можна сказати, що право регресу означає передачу дебіторської заборгованості в заставу, а факторинг без права регресу – її продаж.

На думку авторів, залежно від того, який вид факторингу використовується з регресом чи без нього, будуть по-різному відображені облікові операції. Крім того, на відміну від інших авторів [5; 7], пропонується, виходячи із суті факторингу, проводити розрахунки з фактором, використовуючи субрахунок 681 "Аванси отримані" та відобразити передачу дебіторської заборгованості в заставу в забалансовому обліку на рахунок 05 "Гарантії та забезпечення надані".

Виходячи з цього, в статті запропонована методика обліку факторингових операцій у підприємства-продавця з використанням цих субрахунків.

Наприклад, припустимо, що підприємство-продавець відвантажило готову продукцію підприємству-покупцю на суму 65 760 грн з ПДВ з відстрочкою платежу до 60 днів. Але підприємству-продавцю терміново потрібні гроші для розрахунків з постачальником за сировину на умовах передоплати. Тому підприємство-продавець звертається до факторингової компанії та продає дебіторську заборгованість фактору на умовах без регресу. За свої послуги фактор бере комісію в розмірі 5% від суми боргу та перераховує кошти клієнту. Методика обліку факторингу без регресу у підприємства-продавця наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Закінчення табл. 2

Облік факторингу без регресу у підприємства-продавця

№з/п	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1	Відображено відвантаження продукції	361	701	65 760
2	Нараховано податкове зобов'язання за ПДВ	701	641	10 960
3	Списана собівартість реалізованої продукції	901	26	51 200
4	Нараховані комісійні фактора (5% від дебіторської заборгованості)	952	685	3288
5	Отримана сума за продаж дебіторської заборгованості від фактора за винятком комісійних	311	685	62472
6	Відображено продаж дебіторської заборгованості фактору	685	361	65 760

У разі продажу дебіторської заборгованості підприємству-продавцю необхідно списати з балансу дебіторську заборгованість, яка вже не є його власністю, оскільки всі права та ризики перейшли до фактора. Цей варіант більш вигідний для підприємства, адже воно отримало гроші і може вже не турбуватися про повернення боргу покупцем. Але сума комісійних за такого факторингу зростає, оскільки зростає ризик у фактора щодо стягнення боргу з покупця.

Для відображення методика обліку факторингу з правом регресу в підприємства-продавця використовуються умови вищенаведеного прикладу. Але підприємство-продавець звертається до факторингової компанії та передає в заставу дебіторську заборгованість підприємства-покупця на умовах з правом регресу. За свої послуги фактор бере комісію в розмірі 3% від суми боргу та перераховує аванс у розмірі 90% від суми дебіторської заборгованості.

Методика обліку факторингу з правом регресу у підприємства-продавця наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Облік факторингу з правом регресу у підприємства-продавця

№ з/п	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1	2	3	4	5
1	Відображено відвантаження продукції	361	701	65 760
2	Нараховано податкове зобов'язання по ПДВ	701	641	10 960
3	Списана собівартість реалізованої продукції	901	26	51 200
4	Відображення в забалансовому обліку передачі дебіторської заборгованості в заставу	05	-	65 760
5	Отримання авансу від фактора (90%)	311	681	59 184
Дебітор заплатив після закінчення терміну договору всю суму боргу				
6	Проведено взаємозалік заборгованості на суму раніше перерахованого авансу	681	361	59 184
7	Отримана залишкова сума боргу від фактора за винятком комісії	311	685	4 603,2
8	Проведено взаємозалік заборгованості:			
	на залишкову суму	685	361	4 603,2
	на суму комісійних	685	361	1 972,8
9	Нараховані комісійні фактора (3% від дебіторської заборгованості)	952	685	1 972,8

1	2	3	4	5
Дебітор не заплатив після закінчення терміну договору суму боргу				
10	Нараховані комісійні фактора	952	685	1 972,8
11	Перерахована сума комісійних фактора	685	311	1 972,8
12	Повернуто отриманий аванс від фактора	681	311	59 184

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що в процесі використання факторингу з правом регресу підприємство-продавець отримує потрібні йому кошти, але ж у нього не знижується ризик неплатежів, а, як наслідок – і виникнення сумнівної заборгованості.

Необхідно зазначити, що в даній статті була запропонована методика обліку факторингових операцій на підприємстві. Але у фактора облікові аспекти таких операцій будуть іншими, а тому вони потребують висвітлення в подальших роботах.

Література: 1. Загальноекономічний стан розвитку // Бюлетень Національного банку України. – 2008. – №1 (178). – С. 3 – 56. 2. Закон України "Про банки та банківську діяльність" від 07.12.2000 р. №2121-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – №8. – С. 5 – 11. 3. Закон України "Про податок на додану вартість" від 20.06.1991 р. №895-ХІІ зі змінами та доповненнями // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №10 (1287). – С. 17 – 64. 4. Внукова Н. М. Основи факторингу: Навчальний посібник. – К.: Тов. "Знання", КОО, 1998. – 176 с. 5. Грачева Р. Е. Енциклопедія бухгалтерського учета. – К.: Галицькі Контракты, 2004. – 832 с. 6. Внукова Н. М. Ринок фінансових послуг: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Н. М. Внукова, В. І. Грачов, Н. В. Кузьмінчук. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 276 с. 7. Солтан А. Потрібні гроші за проданий товар? Факторинг поспішає на допомогу // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – №99 (1253). – С. 7 – 10.

Стаття надійшла до редакції
24.05.2008 р.

УДК 628:504

**Дмитрієва О. О.
Василенко В. П.**

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ ВОДОКОРИСТУВАННЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

The methodical provisions of ecological and economical grounding to the improvement of ecologically safe systems of water usage in settlements are considered; the effective administrative decisions in this field are offered in the article.

Рівень соціально-економічного розвитку будь-якого регіону світу (держави, краю, району) визначається рівнем його цивілізації, економіки, екологічного стану середовища мешкання та інших процесів, які забезпечують комфортне, здорове і тривале життя людини.

Розвиток матеріального виробництва останнім часом був орієнтований на економічні критерії прогресу. Екологічні зміни та негативні наслідки цих змін ураховувалися не завжди і не в повному обсязі. Така установка дозволяла ігнорувати значну шкоду, що завдавалася навколишньому природному середовищу. На сьогодні, коли усвідомлюється глобальний характер екологічної проблематики, соціально-економічний прогрес не може здійснюватися без урахування екологічних обмежень.

Особливості розвитку суспільства, стан здоров'я генофонду людства в значному ступені визначаються кількісними та якісними становищем водних ресурсів. Напружене становище з ресурсами прісних вод у багатьох регіонах світу, прогресуюче забруднення водостоків і водойм, підземних джерел обумовлюють необхідність пошуку нових способів економії води, впровадження маловодних та безводних технологій, підвищення якості водних ресурсів, удосконалення технології очистки й відведення стічних вод, більш широкого використання нетрадиційних джерел водопостачання.

Основна увага у сфері використання й охорони водних ресурсів України повинна приділятися [1]:

зменшенню питомої та абсолютної величини водоспоживання;

зменшенню скидів забруднюючих речовин;

зменшенню до мінімуму непродуктивних витрат води.

Така економія буде сприяти запобіганню кількісного та якісного виснаження водних ресурсів, підвищенню водозабезпеченості господарського комплексу країни та зменшенню соціально-економічної напруженості в регіонах.

Відведення неочищених зворотних вод населених пунктів (НП) та підприємств у водні об'єкти й "економія" на їх очищенні дійсно приносить тимчасову, короткочасну користь, робить вироблену продукцію більш "дешевою", що фактично означає перекладання частини витрат на суспільство в цілому. Причому якщо суспільство не вкладе кошти і не ліквідує наслідки негативних дій, то витрати "передаються" наступним поколінням. Існуючі системи водовідведення в населених пунктах України є ілюстрацією неухваги до екологічних проблем, "витіснення" зі свідомості можливості виникнення аварійних ситуацій, небажання тратити кошти на це зараз, що прирікає країну на техногенну катастрофу. Кількість аварійних ситуацій, які призводять до надходження неочищених стічних вод різних категорій у водні об'єкти, постійно зростає [2].

Сучасна дійсність настійно потребує визнати необхідність створення системи екологічно безпечного водовідведення НП для забезпечення стійкого функціонування водних екосистем, при якій шкідливі впливи на довкілля не будуть перебільшувати його можливості до самовідновлення. Можливість до самовідновлення водних об'єктів України знаходиться на межі, причому те, що ця межа не перейдена, пов'язано, головним чином, зі спадом виробництва.

Екологічне мислення у вирішенні даного питання потребує кардинально нового підходу до проблеми. Дилема полягає в наступному: або допустити подальше забруднення водних об'єктів, яке пов'язане з небезпекою виникнення епідемій, заморів риби, а потім витратити великі кошти на відновлення водних екосистем; або створити екологічно безпечні системи водокористування населених пунктів, при експлуатації яких у водні об'єкти будуть надходити тільки стічні води, склад яких відповідає вимогам встановлених в Україні природоохоронних нормативів.

Створення екологічно безпечних систем водокористування НП повинно базуватись на їх еколого-економічному обґрунтуванні (ЕЕО), яке спирається на такі основні методичні положення, що погоджуються із системним підходом до явищ та процесів матеріальної дійсності. Мета статті і полягає в тому, щоб сформулювати дані методичні положення.

Дослідження для досягнення цієї мети дозволило сформулювати сім наступних методичних положень.

1. ЕЕО повинно розглядати заходи, що спрямовані на досягнення визначеної мети. При цьому мета будь-якого заходу має відображати кінцеве призначення водокористування — забезпечення якісною для використання і в достатній кількості

водою для потреб населення та промисловості (водоспоживання), а також швидке видалення за межі населених пунктів і промислових підприємств забруднених стічних вод, їх очищення, знешкодження й знезараження (водовідведення).

Особливістю системного підходу до ЕЕО є те, що оптимальні рішення окремих завдань повинні знаходитися у відповідності до інтересів (цілей) більш загальних завдань, а будь-який об'єкт, щодо якого буде прийматися рішення, має розглядатися як частина цілого, як елемент системи більш високого рівня. При цьому своїм основним завданням ЕЕО ставить не просто економію засобів, що витрачаються на водокористування, а пошук таких шляхів нового будівництва (вдосконалення) систем водоспоживання та водовідведення, що приводять до підвищення ефективності витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Завдання пошуку шляхів скорочення витрат на забезпечення будівництва екологічно безпечного водокористування необхідно співвідносити зі зміною кінцевої екологічної ефективності досліджуваних систем водокористування.

Показник ефективності систем водокористування, що досягається при реалізації даного завдання, повинен відповідати інтересам завдання більш високого рівня.

2. У кожен момент заданого відрізка часу кількісний склад і стан об'єктів водокористування, склад чергового персоналу та його підготовка мають бути такими, щоб не допустити аварій на мережах та спорудах водоспоживання й водовідведення, які можуть призвести до скидів неочищених стічних вод у водні об'єкти. Порушення даної вимоги може сприяти погіршенню санітарно-епідеміологічного стану поверхневих вод.

Кожен елемент системи водоспоживання та водовідведення має безперечно цільове призначення, а структура системи в кожний фіксований момент часу чітко обґрунтована. Прогнозування зміни екологічної обстановки в зоні, охопленій системою водокористування, призводить до необхідності періодичного перегляду її структури, а в найбільш радикальних ситуаціях — до проведення її реконструкції й модернізації. Надалі структура системи водокористування має зберігатися до нових змін екологічної обстановки, що викликають потребу у створенні нової або вдосконаленні існуючої системи водокористування.

3. ЕЕО припускає оцінку двох груп показників, одна з яких відображає екологічний, а інша — економічний (вартісний і часовий) аспекти розглянутих заходів. Екологічний аспект визначає мету діяльності, що впливає, у свою чергу, з об'єктивних потреб практики та необхідності збереження чи покращення існуючого стану водних екосистем. Під метою мається на увазі бажаний стан або досягнутий тим чи іншим структурним елементом результат. Бажано, щоб при проведенні аналізу міра досягнення мети вимірялася кількісно, що підвищує аналітичність одержуваних результатів. Наприклад, на роль екологічного показника ефекту при обґрунтуванні систем водовідведення НП пропонується використовувати модифікований показник якості вод [3] (таблиця).

Таблиця

Структура екологічного показника ефекту для обґрунтування варіантів будівництва (вдосконалення) систем водовідведення НП

Клас якості води	1	2	3	4	5		
Категорія якості вод (якість вод за ступенем їх чистоти/забруднення)	1 (дуже чиста)	2 (чиста)	3 (допускається чиста)	4 (слабкозабруднена)	5 (помірнозабруднена)	6 (брудна)	7 (дуже брудна)
Стан здоров'я населення у зв'язку з водним фактором	Рівень еколого-гігієнічного ризику (в балах)						

Як видно з таблиці, в основі структури соціального показника пропонується використовувати відомі дані про категорії якості поверхневих вод суші та естуаріїв [4]. Дані категорії якості вод були спеціально розроблені для одержання переконливих висновків і прийняття відповідних рішень щодо водоохоронних заходів, спрямованих на досягнення чи збереження екологічного стану водних об'єктів. За основу показника якості вод [3] прийнято розроблений чіткий механізм та критерії оцінювання категорій якості вод [4]. Конкретне значення показника категорії для фахівця-еколога в галузі водоохоронних заходів дасть вичерпну картину якості досліджуваних вод.

Однак особі, що приймає рішення щодо систем водовідведення НП (тобто керівнику місцевих органів влади), оперувати тільки розробленими в роботі [4] категоріями якості вод явно недостатньо переконливо. Представникові влади треба мати дані про те, як досягнення конкретного рівня категорії якості вод у водному об'єкті за рахунок упровадження розглянутої системи водовідведення буде впливати на елементи життєвого рівня людей у НП, де він є обраним. Тому саме в таблиці додається третій рядок, у якому за кожним рівнем якості води треба навести середньостатистичні дані про рівень еколого-гігієнічного ризику для різних водних об'єктів з урахуванням їх специфіки. Тоді керівнику місцевих органів влади і населенню буде зрозуміло, що впровадження нової системи водовідведення в їх населених пунктах призведе до зниження категорії якості води у водному об'єкті, на якому замкається дана система водовідведення, наприклад, з четвертого на третій. При цьому населення можна буде фактично цілком позбавити від відповідного переліку хвороб, а за іншими хворобами відсоток захворюваності знизити на скільки-небудь відсотків.

Економічні показники мають два різновиди: показники обсягу необхідних або витрачених ресурсів і показники тривалості досягнення мети. Необхідність використання часового показника виникає внаслідок неможливості негайного задоволення всіма ресурсами, потрібними для досягнення мети, і миттєвого виконання всіх робіт, що входять до складу заходу. При цьому варто мати на увазі, що шляхів досягнення мети може бути декілька або навіть багато, а, отже, різними будуть строки досягнення мети й обсяги ресурсів.

Тому еколого-економічний аналіз припускає в загальному випадку обов'язкову оцінку трьох показників: екологічний ефект — витрати — час. При вирішенні деяких окремих завдань можлива оцінка тільки одного чи двох показників. Наприклад, на практиці часто виникає необхідність в оцінці вартості ліквідації наслідків аварій системи водовідведення за розробленим планом.

Конкретний зміст показників "екологічний ефект — витрати — час" може бути різним і визначається характером розв'язуваного завдання, що зрештою залежить від мети заходу. Так, при вирішенні завдання досягнення заданого ступеня очищення вод як критерій може використовуватися показник — вартість виконання поставленого завдання, а обмеженнями є ступінь очищення і час, відведений на виконання завдання. При обґрунтуванні планів ліквідації наслідків аварій систем водоспоживання як показник, що підлягає максимізації, виступає рівень соціального ефекту, а обсяг виділених ресурсів і відведений для ліквідації аварії час є заданими та виступають у ролі дисциплінуючих, обмежуючих умов.

Оскільки всі три показники пов'язані між собою, виділення тільки одного з них, наприклад економічного, може негативно впливати на якість прийнятого рішення. Інакше кажучи, своєю головною метою еколого-економічне обґрунтування має не просто економію засобів за будь-яку ціну, а пошук таких шляхів організації заходів, що приводять до підвищення ефективності витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

4. Залежно від поставленої мети аналізу кінцевий результат вирішення завдання може бути двох видів:

значення основних показників аналізованого заходу (комплексу заходів): очікуваного чи отриманого ефекту, тривалості його одержання й обсягу необхідних (спожитих) ресурсів (завдання оцінки показників);

оптимальний план проведення заходу (завдання оптимізації діяльності).

Перший вид результатів аналізу містить відповідь на запитання: що буде, якщо... При відомих характеристиках системи водокористування і заданому плані проведення заходів оцінюються кількісні значення трьох показників (екологічного ефекту, тривалості, обсягу ресурсів) чи одного-двох з них.

Другий вид результатів містить відповідь на одне з наступних запитань:

Як має проводитися захід?

Які характеристики повинні мати система та її елементи (завдання оптимізації параметрів системи водовідведення)?

Який обсяг необхідних ресурсів при оптимальному плані проведення заходів?

У які строки потрібно поставляти ресурси, щоб сумарні втрати були мінімальними?

5. Вибір оптимального плану досягнення мети може вважатися цілком обґрунтованим лише в тому випадку, коли є кількісна оцінка значень показників і критеріїв. Застосування вербальних показників "добре — погано", "мало — багато" та порядкових критеріїв "краще — гірше", "більше — менше" можливо лише у виняткових випадках, коли через недостатність вихідної інформації неможливо одержати кількісну оцінку ступеня досягнення поставленої мети й обсягу необхідних ресурсів.

Кожному кількісному аналізу повинен передувати якісний аналіз, необхідний при виконанні таких його етапів, як формулювання цілей і завдань, а також обґрунтування критерію вибору оптимального рішення. Крім того, якісний аналіз використовується при дослідженні початкового стану досліджуваного об'єкта чи процесу, при відборі статистичних даних.

Кількісний аналіз дає порівняльну оцінку альтернативних варіантів рішення за вибраним критерієм.

Після проведення кількісного аналізу знову настає етап якісного аналізу, пов'язаний з інтерпретацією отриманих результатів, підготовкою проекту пропозицій для керівника, що приймає рішення. За результатами якісного аналізу отриманого розв'язання завдання або у випадку відсутності рішення при несумісності заданих умов (обмежень) кількісний аналіз може повторюватися.

6. Для оцінки ефективності заходів при ЕЕО використовуються не тільки показники власне екологічного ефекту заходу, й інші показники різного характеру, що визначають ступінь відповідності отриманих чи очікуваних результатів поставленій кінцевій меті. Важливо, однак, щоб показники ефективності окремих заходів відповідно відображали кінцевий результат діяльності і відповідали меті функціонування структурних елементів системи водокористування. Наприклад, при аналізі процесів технічного обслуговування та ремонту техніки й устаткування системи водоспоживання обов'язково оцінювати кінцевий показник екологічного ефекту. У даному випадку як показник, що характеризує кінцевий результат, досить вибрати відповідні показники техніки й устаткування для експлуатації систем водоспоживання та водовідведення. Очевидно, що чим вище значення даних показників, тим вище екологічний ефект системи водокористування.

7. ЕЕО як система дій у загальному випадку повинна включати ряд елементів, склад яких залежить від характеру розв'язуваного завдання — оцінки показників чи оптимізації.

Послідовність вирішення завдання оцінки показників включає наступні елементи:

1) конкретизацію завдання обґрунтування відповідно до поставленої мети;

2) визначення переліку і якісного опису сутності основних еколого-економічних показників (екологічний ефект — витрати — час);

3) розрахунок кількісних значень показників;

4) підготовка пропозицій за результатами обґрунтування.

Послідовність вирішення завдання оптимізації запропонованих заходів водокористування включає наступні елементи:

1) вибір критерію, що найбільш повно відповідає меті заходу;

2) визначення варіантів (альтернатив) досягнення поставленої мети шляхом зміни способів організації заходу, якості і порядку;

3) оцінка кількісних значень показників для кожного варіанта;

4) порівняння варіантів за обраним критерієм з урахуванням обмежень і визначення найкращого варіанта з числа припустимих;

5) підготовка рекомендації для ухвалення рішення.

Слід при цьому відзначити, що еколого-економічне обґрунтування (як будь-яке інше обґрунтування) саме по собі не призначене для автоматичного ухвалення рішення. Воно дає керівнику місцевих органів влади, що приймає рішення, результати оцінки різних варіантів і рекомендації щодо вибору кращого з них. Тому можна вважати, що ЕЕО — це метод підготовки для керівників необхідних даних у зручній для ухвалення рішення формі, що не замінює здорового судження керівника, а допомагає йому. Вибір остаточного варіанта (плану) дій є прерогативою (виключним правом) керівників місцевих органів влади. Вони ж, як правило, повинні визначати й цілі обґрунтування.

Таким чином, проведення еколого-економічного обґрунтування щодо створення екологічно безпечних систем водокористування населених пунктів, яке спирається на розроблені методичні положення, дозволить підготувати ефективні управлінські рішення у цьому напрямку.

Література: 1. Водний кодекс України. Офіційне видання. — К.: Концерн "ВД "ІнЮре", 2004. — 136 с. 2. Програма упорядкування водовідведення в населених пунктах України (розроблення): Звіт про НДР (заключий) №ДР 0103U007797 / Наук. кер. О. О. Дмитрієва. — Харків: УкрНДІЕП, 2004. — 180 с. 3. Романенко В. Д. Методика екологічної оцінки якості поверхневих вод за відповідними категоріями / В. Д. Романенко, В. М. Жукинський, О. П. Оксіюк, А. В. Яцик, А. П. Чернявська, О. Г. Васенко, Г. А. Верніченко, В. І. Лаврик, Й. В. Гриб. — К.: СИМВОЛ-Т, 1998. — 28 с. 4. Дмитрієва О. О. Спосіб оцінки ризику антропогенного евтрофування поверхневих вод. Деклараційний патент на корисну модель №11702 U 2005 04583 МКП G01 №33/18 / О. О. Дмитрієва, Д. Ю. Верніченко-Цветков, Г. А. Верніченко.

*Стаття надійшла до редакції
15.02.2008 р.*

УДК 330.322.011

**Коробков Д. В.
Кочетова Т. И.**

ОЦЕНКА РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

The article presents the most widespread approaches to defining risks of real investment projects. Based on the conducted analysis the authors propose the new approach to risk quantification, using the probability distribution of the internal rate of return.

В сучасних ринкових умовах підприємства різного профіля достатньо часто стикаються з необхідністю оцінки ефективності інвестиційних проектів. Класическими показателями, на яких ґрунтується рішення про прийняття розглянутого інвестиційного про-

екта, являються чистий приведений ефект, внутрішня норма доходності (в разі неординарного денежного потоку — модернізована внутрішня норма доходності), а також показателі рентабельності і окупаемости інвестицій [1, с. 605 — 665; 2, с. 208 — 239].

Слід відзначити, що один і той же інвестиційний проект з розрахованими задовільними показателями його ефективності одним підприємством може бути прийнятий, а другим — ні. Це обставина залежить від ряду причин, найбільш важливими з яких є відповідність інвестиційної політики підприємства (наприклад в разі, коли для нього більшу значимість мають значення показателів окупаемости), а також від його фінансової стратегії (наприклад, коли з метою диверсифікації ризиків менеджментом компанії заздалегідь передбачено здійснювати інвестиції в один проект на суму не більше 25% засвідчених загальної бюджетної інвестицій).

Однак, як показує практичний досвід обґрунтування інвестиційних проектів, на яких ґрунтуються бізнес-плани, зазвичай саме оцінці ризику приділяється найменше уваги. В класическому розгляді інвестиційного проекту він зводиться до аналізу чутливості інвестиційного проекту. Даний підхід базується на визначенні найбільш важливих, з точки зору інвестора, показателів інвестиційного проекту і подальшому виділенні закономірностей зміни загальних фінансових результатів від динаміки кожного з параметрів [3, с. 385 — 389]. В більшості випадків аналіз чутливості інвестиційного проекту включає в себе:

1) безпосередньо аналіз чутливості інвестиційного проекту (аналізуються зміни факторів, оказує вплив на показателі ефективності інвестиційного проекту);

2) аналіз сценаріїв (ґрунтується на побудові песимістического, найбільш ймовірного і оптимістического сценаріїв реалізації інвестиційного проекту і денежного потоку з подальшим визначенням відповідних кожному сценарію показателів ефективності);

3) експертний метод (найбільш суб'єктивний підхід до аналізу ризику інвестиційного проекту, при якому розглядаються його різні переваги і недоліки) [3, с. 385 — 389].

Також, на думку авторів, в останнє час в зв'язі з стрімким становленням і розвитком ринкових відносин і в Україні знаходять своє застосування найбільш обґрунтовані підходи до аналізу ризику, які ґрунтуються на розгляді його неопределенности і імітаційному моделюванні при використанні методу Монте-Карло [4, с. 502 — 505, 507 — 512; 5, с. 80 — 147].

Перевагою даних підходів при аналізі ризиків порівняно з альтернативними підходами є те, що зміни ефективності інвестиційного проекту розглядаються на основі додаткових випадково генерованих сценаріїв при визначеному діапазоні базових значень.

Коротко представлені підходи до аналізу ризику інвестиційного проекту являються достатньо обґрунтованими і в залежності від кваліфікації інвестиційного менеджера, а також цілей, які він переследує, вони знаходять своє застосування на практиці. Однак, на думку авторів, до неідеальності належать застосовувані в даний час показателі ефективності інвестиційних проектів і, як наслідок, актуальності їх розгляду можна віднести недостатню проработанность, а в деяких випадках — навіть повне відсуттєвє методик, які дозволяють здійснювати кількісну оцінку ризику.

Таким чином, метою даної статті є розробка інструментарію, який дає можливість кількісно оцінювати ризик інвестиційного проекту.

Ризик інвестиційного проекту, як і будь-який інший ризик, який має відношення до сфери фінансів, на основі розгляду статистических даних повинен кількісно

характеризовать возможную величину потерь (убытков). Для этих целей широкое распространение получили следующие статистические показатели:

дисперсия — мера разброса суммы квадратов отклонений относительно ожидаемого значения (чем выше дисперсия, тем больше разброс):

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (k_i - k_0)^2 \times p_i, \quad (1)$$

где σ^2 – дисперсия;

k_i – ожидаемая доходность i -го возможного исхода;

k_0 – средневзвешенная ожидаемая доходность;

p_i – вероятность появления i -го возможного исхода;

n – количество исходов;

среднеквадратичного отклонения (СКО) – определяется нахождением корня квадратного из дисперсии и характеризует меру разброса отклонений относительно ожидаемого значения:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (k_i - k_0)^2 \times p_i}, \quad (2)$$

где σ – среднеквадратическое отклонение;

коэффициент вариации – определяется как отношение среднеквадратического отклонения к ожидаемому значению доходности. Этот показатель позволяет стандартизировать СКО и рассчитать риск, приходящийся на единицу доходности:

$$CV = \frac{\sigma}{k_0}, \quad (3)$$

где CV – коэффициент вариации;

коэффициент полувариации – показатель, аналогичный коэффициенту вариации, за исключением того факта, что в его расчёте рассматривается лишь риск получения доходности ниже ожидаемого значения. Тем самым удаётся элиминировать искажения при рассмотрении инвестиционного проекта с ассиметрично распределённым риском в ту или иную сторону:

$$SV = \frac{\sigma_{(-)}}{k_0}, \quad (4)$$

где SV – коэффициент вариации;

$\sigma_{(-)}$ – величина риска получения доходности ниже ожидаемого значения.

На взгляд авторов, рассмотрение такого показателя, как дисперсия, при анализе риска инвестиционного проекта можно исключить по ряду причин. Во-первых, это связано с тем, что его расчётные значения представлены во второй степени и, тем самым, представляют определённые неудобства для анализа его результатов и их последующей интерпретации. Во-вторых, такой показатель, как СКО даёт аналогичную показателю дисперсии характеристику риска инвестиционного проекта, но в более удобной форме.

Относительно выбора показателей для анализа риска из коэффициентов вариации и полувариации следует отметить следующее: на практике зачастую могут встречаться инвестиционные проекты с ассиметричным распределением риска. Так, например, может рассматриваться инвестиционный проект, у которого определённая сумма дискретных вероятностей того, что он окажется успешным и сгенерирует величину денежного потока больше ожидаемой, значительно превышает сумму дискретных вероятностей, при которых денежный поток будет ниже ожидаемого значения. Тем самым при рассмотрении коэффициента вариации будем иметь дело с менее правдивыми данными, чем при рассмотрении

коэффициента полувариации. Таким образом, авторами обосновывается применение при оценке риска инвестиционного проекта расчётной базы коэффициента полувариации.

При рассмотрении описанных выше статистических показателей в качестве ключевых значений, на основании изменения которых осуществляется характеристика величины риска, используются показатели доходности. В случае же определения риска инвестиционного проекта, на взгляд авторов, в качестве показателя доходности инвестиционного проекта актуально будет использовать внутреннюю норму доходности (а в случае сравнения различных по масштабу и длительности инвестиционных проектов следует применять модифицированную норму внутренней доходности).

Преимуществом показателя внутренней нормы доходности по сравнению с другими показателями выступает то, что она показывает ставку процента, при которой предприятие в равной степени эффективно будет осуществлять инвестиции в альтернативные проекты.

Таким образом, предлагаемая авторами формула для оценки риска реального инвестиционного проекта (RIP – risk of investment project) имеет следующий вид:

$$RIP = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^m (IRR_i - IRR_0)^2 \times p_i}}{IRR_0}, \quad (5)$$

где RIP – риск инвестиционного проекта;

IRR_i – ожидаемая внутренняя доходность инвестиционного проекта при неблагоприятном i -м возможном исходе;

IRR_0 – средневзвешенная ожидаемая внутренняя доходность инвестиционного проекта;

p_i – вероятность появления неблагоприятного i -го возможного исхода;

m – количество исходов, при которых IRR_i принимает значения, меньше IRR_0 .

Следует отметить, что при построении сценариев инвестиционного проекта, основанных на изменении в заданном диапазоне ставки дисконтирования и, как следствие, ожидаемых денежных потоков, внутренняя норма доходности также будет принимать различные значения. В данном случае особенностью анализа внутренней нормы доходности является то, что она сравнивается не только с ожидаемым её значением, но и со стоимостью капитала.

Однако из классической теории оценки эффективности реальных инвестиционных проектов следует, что они могут быть приняты только при превышении значения ожидаемой внутренней нормы доходности над стоимостью капитала предприятия. В данном случае требования к отбору инвестиционных проектов несколько ужесточаются. Так, поскольку при оценке риска должны рассматриваться различные сценарии инвестиционного проекта, то и стоимость капитала предприятия должна сравниваться уже со средневзвешенным значением ожидаемой внутренней нормы доходности, а не просто с ожидаемым значением данного показателя, которое присуще определённому сценарию. Следовательно, раз средневзвешенное ожидаемое значение внутренней нормы доходности превышает стоимость капитала предприятия и по другим расчётным показателям инвестиционный проект является приемлемым, то при оценке его риска по формуле (5) должны будут рассматриваться в качестве негативных значений внутренней нормы доходности только те, которые меньше средневзвешенной ожидаемой величины.

Особо следует подчеркнуть то, что при построении и проведении дальнейшего анализа сценариев рассматриваемого инвестиционного проекта изменять следует не столько ставку дисконтирования, сколько ожидаемые денежные притоки и оттоки. Поскольку при ухудшении прогноза реализации инвестиционного проекта в первую очередь сократится величина денежного потока. Также верна и обратная ситуация.

С целью апробации предложенной авторами формулы (5), которая позволяет оценивать количественно риск реального инвестиционного проекта, необходимо рассмотреть следующий гипотетический пример, который представлен в таблице.

Таблица

Определение риска инвестиционного проекта при различных сценариях его развития

Показатель	Вариант сценария		
	пессимистический	наиболее вероятный	оптимистический
Вероятность развития сценария (р)	0,3	0,6	0,1
Первоначальные инвестиции (I ₀ , грн.)	1000	1000	1000
Генерируемый денежный поток в 1-й г. (CF ₁ , грн.)	350	400	450
Генерируемый денежный поток во 2-й г. (CF ₂ , грн.)	450	500	550
Генерируемый денежный поток в 3-й г. (CF ₃ , грн.)	550	600	650
Ставка дисконтирования (i, %)	15	14	13,5
Чистый приведенный эффект (NPV, грн.)	6,24	140,59	267,97
Внутренняя норма доходности (IRR, %)	15,34	21,64	27,81
Средневзвешенное значение внутренней нормы доходности (IRR, %)	20,37 (15,34 × 0,3 + 21,64 × 0,6 + 27,81 × 0,1)		
Риск инвестиционного проекта (RIP, %)	24,69 $RIP = \frac{\sqrt{(15,34 - 20,37)^2 \times 0,3}}{20,37}$		

Представленный выше инвестиционный проект имеет левостороннюю асимметрию в отношении дискретно распределенного риска и соответствующие ему значения внутренней нормы доходности. Так как наиболее вероятный и оптимистический сценарии инвестиционного проекта показывают значения внутренней нормы доходности больше ее средневзвешенного значения, то в процессе определения величины риска они не использовались.

Также, на взгляд авторов, следует добавить то, что полученное значение риска инвестиционного проекта (RIP), которое в данном примере равно 24,69%, не должно рассматриваться индивидуально. С целью более объективного анализа полученное значение следует сравнивать с альтернативными инвестиционными проектами, которые имеют схожие характеристики.

К недостаткам предложенного подхода определения риска реального инвестиционного проекта можно отнести наличие определенной доли субъективизма при прогнозировании его сценариев развития. Таким образом, дальнейшие научные исследования в данном направлении могут быть

сосредоточены на разработке инструментария, позволяющего с достаточно высокой точностью строить различные варианты развития инвестиционного проекта с присущими им вероятностями.

Література: 1. Ковалёв В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК "Велби"; Изд. "Перспектив", 2007. – 1024 с. 2. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: Пер. с англ. В 2-х т. / Ю. Бриггем, Л. Гапенски; [Под ред. В. В. Ковалёва. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – Т. 1. – 496 с.; Т. 2. – 668 с. 3. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб.: Питер, 2004. – 592 с. 4. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. – К.: Изд. дом "Максимум", 2001. – 600 с. 5. Кучарина Е. А. Инвестиционный анализ. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с.

*Стаття надійшла до редакції
13.02.2008 р.*

УДК 658.5

**Гончаров В. М.
Родіонов О. В.**

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

The theoretical points of organization of ecological management assurance at the enterprises in the management of nature system are considered.

Національні виробничі підприємства на даний час стабілізували свій стан й активізують діяльність, спрямовану на розширення виробничих і ринкових можливостей. Розробляються програми з удосконалення організації технологічного процесу виробництва і навчання персоналу, технічного переозброєння. Однак до діяльності з охорони навколишнього природного середовища виробничі підприємства не схильні. Чисельність питань у розвитку екологічного менеджменту виробничих підприємств і необхідність формування відповідних механізмів його організації зумовили актуальність обраного напрямку дослідження.

Спостерігається недостатній рівень організації екологічного менеджменту й управління екологічною діяльністю на підприємствах галузі. Цехи і служби, що займаються питаннями охорони навколишнього середовища, в тій або іншій мірі в цілому діють роз'єднано, відсутні раціональні форми їхнього взаємозв'язку і співпідпорядкованості, координації, планування та реалізації природоохоронних заходів [1 – 3]. Головні фахівці підприємств основним для себе вважають виконання фінансово-економічних показників виробництва, що нерідко суперечить вирішенню завдань охорони навколишнього середовища.

Досвід функціонування іноземних виробничих підприємств свідчить про те, що організаційна структура закордонного підприємства формується під впливом двох основних критеріїв – екологічності та якості продукції. Спільною рисою зарубіжних виробничих підприємств є наявність екологічного підрозділу і періодичні перевірки ефективності організаційної

структури. Однак не всі підприємства самостійно проводять такі перевірки, деякі, користуючись переважно послугами сторонніх підприємств, сподіваються отримати більш ефективну й об'єктивну оцінку. Через традиційні і культурні особливості лінійна система організації притаманна в більшості випадків японським підприємствам. Європейські підприємства віддають перевагу організаційним системам з використанням департаментів. Однією з характерних рис практично всіх підприємств є проведення періодичних перевірок кваліфікації й освіти персоналу в природоохоронній сфері. Кожен тип організаційних структур характеризується набором позитивних і негативних властивостей. Тому підприємствам необхідно в кожному окремому випадку формувати власну організаційну структуру й механізм управління, які залежатимуть від цілей, завдань, специфіки діяльності та інших факторів.

Відповідна організаційна структура є відповідальним виконавцем і координатором специфічного механізму управління. Дослідження стану екологічного менеджменту на виробничих підприємствах свідчать, що сьогодні на вітчизняних підприємствах становлення організації екологічного менеджменту знаходиться ще на стадії розвитку [1 – 3]. Цей факт можна пояснити недостатністю дослідження даного питання в теоретичному і практичному плані, що визначає необхідність його подальшої розробки. Виходячи з цього, а також беручи до уваги узагальнений досвід побудови механізмів управління різними об'єктами, пропонуються принципові основи формування організаційного механізму екологічного менеджменту виробничого підприємства як окремого специфічного об'єкта управління. В основу формування організаційного механізму екологічного менеджменту виробничого підприємства покладена його багатобічність.

Метою роботи є викладення підходу до організації й функціонування екологічного менеджменту в системі природокористування.

Застосування системного підходу організації екологічного менеджменту припускає розгляд елементів його системи у взаємозв'язку, визначення цілей і критеріїв організаційного механізму екологічного менеджменту та окремо кожного його елемента. Умовою організації екологічного менеджменту є наявність декількох складових його ефективної роботи. До таких складових відносяться: сформовані цілі роботи організаційного механізму, критерії його роботи, інструменти, за допомогою яких забезпечується робота організаційного механізму, ресурси, що дозволяють реалізувати встановлені цілі.

В основі формування організаційного механізму екологічного менеджменту покладений принцип цілеспрямованості системи, що орієнтована на досягнення підприємством державних і власних екологічних норм та вимог, а також запобігання забрудненню навколишнього природного середовища. Конкретизовані цілі забезпечують досягнення цілей більш високого рівня в зазначеному напрямку діяльності підприємств.

Складовою ефективною роботою організації екологічного менеджменту є встановлення критеріїв механізму його роботи. Критерій — це ознака, на підставі якої здійснюється оцінка ефективності функціонування екологічного менеджменту підприємства. Критерії управління становлять кількісні аналоги цілей. До таких критеріїв відносяться: стан екологічного менеджменту, рівень використання сучасних природоохоронних технологій, кількість заощаджених ресурсів, рівень викиду шкідливих речовин в атмосферне повітря тощо.

Під ресурсами управління слід розуміти джерела впливу на стан відповідних факторів управління. Результатом впливу буде приведення екологічного менеджменту до поставлених цілей. Відповідно до вимог системного підходу механізм організації екологічного менеджменту має такі властивості, як цілісність, ідентифікованість, відкритість, динамізм.

Цілісність припускає, що зміни, заплановані в одній частині механізму, обов'язково впливатимуть на інші. Ідентифікованість передбачає, що елементи механізму мають певні характеристики, відмінні від інших елементів. Відкритість означає вплив зовнішнього середовища і відповідну реакцію внутрішнього середовища на них. Динамізм передбачає безупинний розвиток механізму у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, що негайно веде до змін усередині нього.

Однією з важливих умов функціонування організаційного механізму екологічного менеджменту є його фінансування. Використання й розподіл фінансових ресурсів має бути раціональним тому, що їх пошук є складним завданням, але підприємство сьогодні реально може розраховувати не тільки на власні сили. Потенційні джерела фінансування природоохоронних заходів на виробничих підприємствах наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Потенційні джерела фінансування природоохоронних заходів на виробничих підприємствах

Джерела фінансування природоохоронних заходів			
Кошти, що позичаються	Державна підтримка	Грантова підтримка	Власні кошти
Кредити. Позики. Облігації. Інші джерела	Цільові проекти. Податкові пільги. Спеціальні фонди	Незалежних фондів на цільові витрати	Амортизаційні фонди. Прибуток. Фонд накопичення

Одним із нових джерел фінансування природоохоронних заходів для українських виробничих підприємств є грантова підтримка. Використовуючи таку підтримку, підприємства ЄС щорічно одержують допомогу в розмірі 1 млрд. євро. Це цільові кошти, які виробничі підприємства використовують на вирішення екологічних проблем, природоохоронні заходи й розробки [4; 5].

Зміни, що виникають у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємств, обумовлюють появу ризикових ситуацій, які виникають у різних галузях управління. Ризики зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства відіграють значущу роль при прийнятті управлінських рішень, тому їх необхідно випереджати, аналізувати й керувати ними. Деякі заходи для зниження ризиків у сфері екологічного менеджменту зазначено в табл. 2.

Таблиця 2

Заходи щодо зниження ризиків в екологічному менеджменті

Ризик	Заходи щодо зниження ризику
Постачання неякісної сировини	Відповідний договір, страхування, контрольні виміри на сировину, що поставляється
Постачання неякісного устаткування	Відповідний договір, страхування, контрольні перевірки устаткування
Старіння устаткування й технологій	Моніторинг відповідності технологій і устаткування, пошук джерел фінансування
Відхилення відповідності продукції від екологічних нормативів, стандартів	Установлення своїх норм, більш жорстких, ніж державні. Тестування продукції, контроль якості продукції
Зміна законодавства убік жорсткості природоохоронних нормативів	Власне ведення природоохоронної діяльності, уведення власних стандартів більш твердих, ніж державні
Зміна складу і якості викидів підприємства	Своєчасна заміна і ремонт устаткування, моніторинг стану устаткування й параметрів викидів
Можливі аварійні викиди	Моніторинг технічного процесу, наявність відповідної техніки і технологій для усунення джерела аварії та її наслідків, навчання і стажування персоналу з екстрених випадків
Недофінансування проектів	Оцінка вигідності й ефективності проектів, пошук альтернативних джерел фінансування, страхування, аналіз досвіду

Аналіз ризикових ситуацій і управління ними сприяє підвищенню стійкості підприємства до змін у зовнішньому середовищі підприємства, знижує рівень виникнення надзвичайних аварійних ситуацій на підприємстві, підвищує екологічну безпеку виробництва і продукції.

Механізм організації екологічного менеджменту виробничого підприємства забезпечує взаємозв'язок і взаємодію підрозділів підприємства та напрямків їхньої діяльності, одержання синергетичного ефекту в цілому для всього підприємства, тому що створює взаємодію функціональних підрозділів. Одним з головних питань у побудові механізму організації екологічного менеджменту є розробка й удосконалення організаційної структури підприємства. На даний час успішно функціонуючі закордонні підприємства регулярно оцінюють ступінь адекватності своїх організаційних структур і змінюють їх так, як цього вимагають зовнішні умови. Відносна ефективність та рухливість того або іншого типу організаційної структури визначається різними зовнішніми і внутрішніми факторами підприємства. На практиці якийсь конкретний тип організаційних структур і механізмів зустрічається досить рідко, відбувається інтеграція різних типів організаційних структур та управлінських механізмів залежно від цілей їхнього функціонування. Тому, керуючись цілями проєктованого механізму організації екологічного менеджменту виробничого підприємства, доцільними будуть структура або підрозділ, що забезпечують ефективну роботу екологічного менеджменту і здатні здійснювати функціональні зв'язки між підрозділами підприємства.

Функціонування організаційного механізму передбачає вирішення певного кола завдань, функцій і робіт природоохоронного характеру. Реалізацію цілей, завдань, функцій доцільно сконцентрувати й покласти на окремий підрозділ підприємства. Залежно від обсягів роботи підприємства, кількості видів продукції, що випускається, персоналу, технологій та інших факторів формується коло завдань і функцій екологічного підрозділу. Підрозділ може функціонувати в межах єдиної структури – екологічного департаменту.

Метою створення екологічного департаменту є зниження негативного впливу виробничого підприємства на навколишнє природне середовище, забезпечення функції координації екологічного менеджменту, соціальної відповідальності підприємства і стійкого розвитку екосистем.

Діяльність такої координаційної структури, як екологічний департамент, повинна бути підкріплена відповідними регламентами та організаційно-розпорядними документами, які визначаються для даного підрозділу правилами планування, моніторингу й аналізу роботи.

Створення екологічного департаменту обумовлено: по-перше, це необхідність у структурному підрозділі, що запобігає забрудненню підприємством навколишнього природного середовища, забезпечує баланс підприємства у сфері охорони навколишнього середовища; по-друге, з метою забезпечення інтересів підприємства і зацікавлених груп; по-третє, як засіб розподілу і координації інформації; по-четверте, для консолідації повноважень; по-п'яте, створення у структурі виробничого підприємства такого підрозділу забезпечить збереження конфіденційної інформації про технічний процес виробництва, технології й перспективи продукції підприємства.

Визначною рисою екологічного департаменту є взаємодія з усіма підрозділами підприємства: проєктним, фінансовим, збутовим, виробничим, маркетинговим, що визначає необхідність його комунікації і висування як координуючого органу центру комунікаційної системи. Таким чином, горизонтальний функціональний зв'язок департаменту з усіма підрозділами забезпечить ефективний комунікаційний зв'язок, швидкість і якість прийняття рішень.

Екологічний менеджмент шляхом постійного моніторингу й періодичного аналізу забезпечує ефективність функціонування виробничого підприємства з урахуванням змін внутрішніх і зовнішніх факторів. Рівень деталізації та складності структури екологічного менеджменту, обсяг необхідної документації й ресурсів залежать від масштабу і характеру діяльності підприємства. Це особливо стосується малих та середніх підприємств.

Робота екологічного департаменту спрямована на підвищення стану екологічного менеджменту підприємств, зниження впливу підприємств на навколишнє природне середовище, заощадження ресурсів. Виконання цих та інших напрямків робіт є важким завданням у динамічному навколишньому середовищі підприємств. Через те до основних сфер діяльності роботи екологічного департаменту віднесено формування цілей і організація роботи екологічного менеджменту, оцінка його стану й моніторинг. Планування життєвого циклу виробів з урахуванням вимог екологічного менеджменту не тільки поліпшує екологічні характеристики підприємства, а й призводить до його стійкого стану на ринку товарів та послуг. Це відбувається через те, що сучасне суспільство приділяє увагу екологічності виробів і процесів їх створення.

Література: 1. Галушкіна Т. П. Экологический менеджмент в Украине // Экономика Украины. — 1999. — №6. — С. 78 – 83. 2. Родіонов О. В. Аналіз стану екологічного менеджменту на виробничих підприємствах м. Луганська // Матеріали III міжнародної наук.-практ. конф. "Теорія і практика перебудови економіки". – Черкаси: ЧДТУ, 2002. – С. 196 – 197. 3. Рыночные методы управления окружающей средой: Учеб. пособие / Под ред. А. А. Голуба. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 288 с. 4. GEO – 2000. Доклад ЮНЕП о состоянии окружающей среды в конце тысячелетия. – М.: Интер Диалект, 2000. – 400 с. 5. Романова В. Я. Экономическая и социальная география мира / Я. В. Романова, Е. М. Линенко. – Запорожье: Просвіта, 2000. – 452 с.

Стаття надійшла до редакції
18.02.2008 р.

УДК 330.341

Мешко Н. П.

РЕГИОН В ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ МЕЗОРИВНЯ

In the article the basic levels of hierarchy of management by innovative activity are explored. The are considered six levels – nanolevel, mikrolevel, mezolevel, macrolevel, hyperlevel and global level. The features of management by innovative activity of mezolevel are explored. Duality of function of region in the innovative system is shown. The value of innovative development of regions in terms of economic integration is certain.

У регіональному розрізі з урахуванням української території є реальні можливості створення достатньо ефективних та гнучких інституціональних форм підтримки й розвитку інноваційної діяльності на принципах ринкових відносин. Регіоналізацію інноваційної діяльності та функціонування соціально-економічної системи взагалі слід розглядати як явище, що реалізується в умовах глобалізації і складних взаємозв'язків у масштабах України.

Характерною рисою розвитку світової економіки на сучасному етапі виступає формування соціально-економічних систем, у яких домінують інноваційні ознаки діяльності, що забезпечують конкурентні переваги вищого порядку. У цілому побудова інноваційної економіки й системи управління нею полягає у принциповій зміні напрямків розвитку, нових концептуальних підходах до обґрунтування стратегічних пріоритетів, значній модернізації методів і форм використання ресурсів на всіх рівнях інноваційної системи, корінній трансформації вза-

емодії "наука — бізнес — влада — суспільство". У цьому контексті одним зі значущих напрямків формування інноваційної економіки виступає її регіональний аспект.

Дослідженням інноваційної системи на регіональному рівні займалися такі провідні вчені, як Л. Л. Антонюк, П. Т. Бубенко, Л. І. Федупова, В. В. Іванов та ін. Однак певні аспекти дослідження інноваційної системи на мезорівні розглянуті не в повній мірі. І тому метою статті є розгляд регіону в системі інноваційної діяльності мезорівня.

В економічній теорії виділяється дві характерні риси соціально-економічного розвитку регіону: з одного боку, його адміністративна самостійність, з іншого — відносна відособленість від загальнодержавних напрямків соціально-економічного розвитку. Ці характерні особливості регіону суттєво проявляються в умовах формування інноваційної економіки, оскільки механізми реалізації стратегічних задач узгоджують два регіональні критерії розвитку — відповідність цілям розвитку регіону й використання сукупності засобів регіону для вирішення загальнодержавних завдань. Це дозволяє розглядати регіональний інноваційний процес як ключовий фактор формування конкурентоспроможної економіки, що базується на просуванні до більш високих технологічних укладів, які через процес упровадження забезпечують збільшення внеску у вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіону.

Дослідження інноваційної діяльності є необхідною умовою для розробки дієвого механізму управління інноваційним розвитком економіки регіону, оскільки пізнання особливостей його формування дає змогу визначити основні напрями і важелі впливу, розробити ефективні заходи та інструменти, які забезпечать спрямування механізму на певний результат.

Інноваційна діяльність є складовою господарської діяльності окремих суб'єктів ринку, спеціальних організацій та об'єднань, органів державного і місцевого самоврядування тощо. Ознаки інноваційної діяльності можуть проявлятися у процесі набуття нових знань, їх генерації у виробництво, комунікації та інших сферах господарювання. Інтенсивність і якість інноваційного процесу визначається впливом сукупності ендогенних та екзогенних факторів.

Інноваційна діяльність залежно від масштабу впровадження може здійснюватися на різних економічних рівнях. В наукових працях вітчизняних авторів, присвячених дослідженню інноваційних процесів, в основному розглядаються три економічні рівні: мікрорівень — інноваційна діяльність підприємств, регіональний рівень та макрорівень — інноваційні процеси в державі [1 – 3].

У роботі російського економіста В. В. Іванова [4] наведена більш детальна класифікація інноваційної діяльності за ознакою масштабу — виділено шість економічних рівнів, а саме: нано, мікро, мезо, макро, гіпер та глобальний. Така диференціація інноваційної діяльності за економічними рівнями дозволяє враховувати не лише особливості розвитку інноваційних процесів у масштабах держави, а й інтеграційні процеси та глобалізацію економіки.

Інноваційна діяльність як процес має ознаки динамічної відкритої системи, що розвивається та взаємодіє з системами інших економічних рівнів (рис. 1).

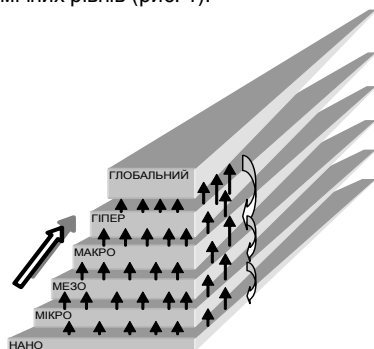


Рис. 1. Економічні рівні інноваційної діяльності

В основі представленої ієрархії знаходиться нанорівень — інноваційна діяльність на рівні конкретної людини, яка, з одного боку, полягає в отриманні нових знань і формуванні персоналу, що здатен генерувати інновації, а з іншого — це інвестування в наукомістку сферу шляхом придбання інноваційних товарів та послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності і задоволення власних потреб. На формування інноваційного потенціалу нанорівня впливають інноваційні процеси вищих рівнів, зокрема, через механізм формування нових знань, інформаційне поле, використання нових товарів і послуг тощо. В сучасних умовах суттєво зростає значення ефективного формування саме нанорівня, тому що він є базисом формування інтелектуального капіталу національної економіки. Зміщення важелів управління інноваційною діяльністю на нанорівень відстежується у всіх країнах-інноваторах.

Мікрорівень — це, як відомо, інноваційна діяльність суб'єктів ринку, які здійснюють дослідження, розробку та випуск наукомісткої продукції або виконують послуги із забезпечення інноваційного процесу (освіта, фінанси, юридичне супроводження, маркетинг, реклама, інформація і т. д.). Безумовно, інноваційні процеси, які здійснюються на рівні суб'єктів ринку, залежать від професійної підготовки персоналу (нанорівень), від розвитку інфраструктури регіону (мезорівень), впливу інтеграційних процесів через імпорто-експортні операції (макрорівень) та проникнення впливу ТНК (гіперрівень).

Мезорівень — це інноваційна діяльність, яка здійснюється групою підприємств однієї галузі чи корпоративних структур переважно в межах однієї держави, або ж діяльність суб'єктів ринку окремого регіону. Як відомо, кожен регіон має свої характерні ознаки економічного розвитку, які, зазвичай, проявляються через результати діяльності окремих підприємств (мікрорівень), якість персоналу компанії (нанорівень), показники зовнішніх інвестицій та державного фінансування наукомістких програм (макрорівень).

Макрорівень — це інноваційна діяльність, що здійснюється в межах однієї держави, інституціональну основу якої складає національна (державна) інноваційна система (НІС).

Гіперрівень — інноваційна діяльність, що здійснюється об'єднаними національними (державними) системами (США, ЄС) чи транснаціональними корпораціями.

Глобальний рівень — це одержання і поширення нових знань на рівні глобальних формалізованих та неформалізованих мереж (прикладом таких мереж є фундаментальна наука (неформалізована мережа) і інформаційна мережа Інтернет (формалізована мережа)).

У наведеній системі інноваційної діяльності за ознакою економічних рівнів особливе місце займає мезорівень. Інноваційну діяльність мезорівня можна розглядати як об'єкт державного управління (система важелів макрорівня), так і систему управління інноваційними процесами мікро- та нанорівнів. На макрорівні через нормативно-правові акти формуються регулятори інноваційної діяльності — система стимулів, інструменти контролю, критерії відповідності, процедурні механізми тощо.

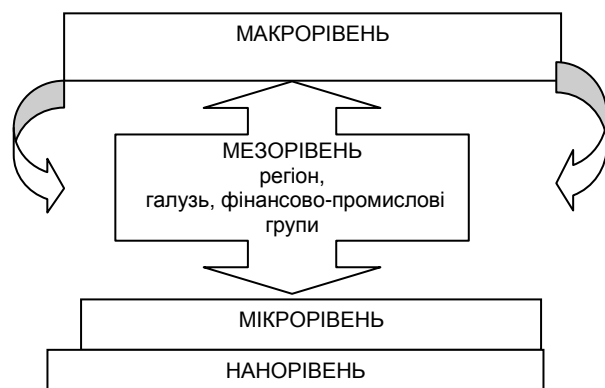


Рис. 2. Інноваційна діяльність мезорівня в системі національної економіки

Державне управління інноваційною діяльністю базується на принципах державної дії на об'єкт управління, яке знаходить свій вираз у правових формах, а також виробленні загальнодержавних цілей для регіональних органів влади і управління, й направлене на створення умов для використання та розвитку науково-технічного потенціалу за рахунок формування конкурентного підприємницького середовища та економічної активності всіх форм бізнесу.

Об'єктами управління виступають суб'єкти, які здійснюють інноваційну діяльність, – підприємства, організації, установи, господарчі об'єднання тощо [5]. Об'єктами управління можуть бути також суб'єкти ринку, які здійснюють свою діяльність у відповідних галузях економіки, які згідно з державною політикою визначені як пріоритетні. Таким чином, вплив макрорівня як системи управління інноваційною діяльністю мезорівня стосується, насамперед, суб'єктів ринку (мікрорівня), господарських об'єднань (фінансово-промислових груп) та галузей. Щодо регіону як складової інноваційної діяльності мезорівня, то його місце в цій системі визначається як підсистема державного регулювання у сфері інноваційної діяльності (ст. 7, 9, 10 Закону України "Про інноваційну діяльність").

Регіональне управління інноваційною діяльністю — це комплекс організаційних механізмів, спрямованих на сприяння інноваційній діяльності та створення сучасної інноваційної інфраструктури в даному регіоні. Метою управління інноваційною діяльністю регіону має бути ефективне використання місцевих природних, науково-технічних, фінансових і трудових ресурсів, розвиток відповідної інфраструктури, реалізація інноваційних проектів з метою забезпечення динамічного розвитку регіону, підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств регіону, покращення якості життя громадян, що проживають у регіоні. Це також особливий вид діяльності з управління інноваційною діяльністю нанорівня на території, що характеризується певною системою механізмів щодо підготовки й перепідготовки персоналу через систему спеціальної та вищої освіти.

Регіональне управління інноваційною діяльністю здійснюється органами місцевого самоврядування через сукупність функцій, а також різноманітні методи, ресурси, що використовуються для реалізації цих функцій; систему державної служби; систему зв'язків (прямих і зворотних потоків управлінської інформації), що виникають між об'єктами та суб'єктами управління.

На погляд автора, з позиції системного підходу регіон у системі управління інноваційною діяльністю слід розглядати з двох сторін – як об'єкт державного управління і як суб'єкт самоврядування – з урахуванням його економічної самостійності. Регіон в особі найвищих органів влади є суб'єктом та об'єктом державного управління і одночасно самоврядною системою.

Як об'єкт державного управління інноваційною діяльністю регіон знаходиться у взаємодії з державними органами, які виконують відповідні контролюючі функції щодо суб'єктів підприємницької діяльності, що реалізують інноваційні проекти: органами податкового адміністрування, органами управління державною власністю та органами обласного казначейства і фінансів, органами митного контролю. Регіон є підсистемою державного управління і складається з окремих елементів, які покликані забезпечити власне інноваційний розвиток регіону. Одночасно він виступає як суб'єкт самоврядування на рівні здійснення інноваційної діяльності в межах компетенції, визначеної законодавством України. Регіон є складною відкритою системою, для якої характерні поліструктурність, багатокomпонентність та складність ієрархічної структури управління.

На думку окремих західних фахівців, конкурентний федералізм ("федералізм, що створює ринок") може стати діючою інтегруючою силою в країнах з перехідною економікою, оскільки він спрямований на реалізацію ідеї "сильний центр — сильні регіони", коли обидві сторони визнають

взаємні права й обов'язки [6]. Наприклад, у Німеччині система так званого "кооперативного федералізму" з високим рівнем централізації законодавчих і фінансових функцій забезпечує високий рівень міжнародної конкурентоспроможності національної економіки на основі реалізації інноваційних переваг.

У сучасних умовах регіони починають приділяти увагу впорядкуванню внутрішніх фінансових відносин, у тому числі створенню відповідної регіональної інфраструктури і розвитку реального сектору. Це знаходить своє вираження у формуванні сприятливого інвестиційного клімату: наданні різних преференцій, забезпеченні вітчизняним і іноземним інвесторам доступу до акцій регіональних компаній. Інтеграція регіональної та місцевої влади з великим бізнесом формується в основному у правовому полі. Регіон як орган управління виступає гарантом прав власності й укладених договорів, у тому числі відносно іноземного капіталу; є провідником промислової політики (як ініціатор, так співвиконавець інноваційних програм); реалізує соціальну політику (при підписанні інноваційних та інвестиційних угод, обумовлюючи гарантії для працівників підприємств, які є об'єктом договорів). Таким чином реалізується територіальна самостійність регіону, формуються основи конкурентного регіоналізму.

Але перетворення регіону в реальний суб'єкт інноваційної діяльності не може бути забезпечено лише шляхом прийняття відповідних правових актів, за ними повинна стояти дієва система внутрішньорегіональної інтеграції. Мається на увазі інтеграція регіональної влади з великими банками, корпораціями, бізнесом, наукою. Розвиток гнучких форм внутрішньорегіональної кооперації в науково-технічній сфері сприятиме формуванню ефективного інноваційного середовища як необхідної умови інноваційної діяльності мезорівня.

На основі проведеного дослідження встановлено, що регіон слід розглядати в системі інноваційної діяльності не тільки як суб'єкт управління, але й як об'єкт самоврядування. Таким чином, регіон – це самостійний господарський комплекс, результати діяльності якого залежать від якості управління в цілому, за рахунок оптимального поєднання різних методів, спрямованих на вирішення стратегічних задач. Інноваційний розвиток регіону в цьому контексті розглядається як необхідна умова успішної інтеграції регіону в міжнародний економічний простір.

Література: 1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 272 с. 2. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: Монографія. – Харків: НТУ "ХПИ", 2002. – 316 с. 3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. докт. екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с. 4. Иванов В. В. Актуальные проблемы формирования российской инновационной системы // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №6. – <http://www.cfin.ru/press/management/1997-6.index/chtml> 5. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 року №40-IV (із змінами, внесеними згідно із законами №380-IV (380-15) від 26.12.2002, №1344-IV (1344-15) від 27.11.2003) // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – С. 266. 6. Евстегнеева Л. Субфедеральные аспекты глобализации / Л. Евстегнеева, Р. Евстегнеев // Вопросы экономики. – 2003. – №5. – С. 50 – 66.

Стаття надійшла до редакції
08.02.2008 р.

УДК 364.23

Корнілов О. О.

БЕЗРОБІТТЯ ТА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

The socioeconomic climate, forms of unemployment and people's social protection in transitive economics are carried out in this article.

Соціально-економічна криза в Україні наприкінці ХХ століття призвела до суттєвого зниження життєвого рівня переважної більшості населення, зростання безробіття й неповної зайнятості, поглиблення поляризації суспільства за життєвим рівнем. Об'єктивні процеси соціально-економічних перетворень в останні роки позначаються, передусім, на окремих категоріях соціально вразливих груп населення. Це потребує постійного врахування змін умов життєдіяльності й своєчасного формування глибокої програми соціального захисту.

Питання зростання безробіття, неповної зайнятості, суттєвого зниження життєвого рівня переважної більшості населення та його соціального захисту вельми активно вивчається в економічній науці. В українській економічній науці склався свій напрямок досліджень проблеми безробіття та соціального захисту населення. Значний внесок у розробку названої тематики зробили Д. Богиня, Д. Верба, В. Герасимчук, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Г. Задорожний, Т. Заяць, М. Кім, А. Колот, Ю. Краснов, О. Крушельницька, Л. Лисогор, Г. Осовська, Т. Петрова, В. Петюх, В. Секретарюк, С. Тумакова, С. Тютюнникова, Л. Шевченко, Д. Шушпанов та ін. Належну увагу цій проблемі приділяли й приділяють також російські дослідники Н. Вишневська, І. Заславський, А. Нікіфорова, Ф. Прокопов, Н. Рімашевська, А. Рябов та ін.

Сьогодні, в умовах трансформаційної економіки, проблема безробіття та соціального захисту населення привертає все більшу увагу науковців. Однак ще багато аспектів цієї проблеми не вивчено. Так, на погляд автора, ще недостатньо розкрито зміст і особливості безробіття саме в умовах транзиції, не розглянуто взаємодію та взаємозв'язок неповної зайнятості, зростання або зменшення безробіття та суттєве зниження життєвого рівня переважної більшості населення. Як підкреслює А. Колот, "активний процес формування соціально орієнтованої ринкової економіки України об'єктивно має супроводжуватися науковим його забезпеченням, який передбачає проведення результативних і практично корисних науково-дослідних робіт передусім соціально-економічного спрямування" [1, с. 15].

Виходячи з актуальності та ступеня розробки проблеми, метою статті є дослідження на новітніх наукових і статистичних даних соціально-економічної природи, сучасного стану безробіття та соціального захисту населення.

Як відомо, соціально-економічна ситуація в суспільстві, за якої частина працездатних громадян не може знайти роботу з метою її виконання, що обумовлено переважанням пропозиції праці над попитом на неї, і є безробіття. Існує думка, що безробіття є стимулятором трудової дисциплінованості та активності працюючого населення, однак соціально-економічні втрати від безробіття настільки значні, що в усьому світі докладається багато зусиль для його скорочення.

Навіть у таких країнах з розвинутою соціально орієнтованою економікою, як Японія, Німеччина, США та інших, кількість безробітних, за різними даними, досягла не менше 2 –

3% загальної кількості працездатних. Узагалі ж експерти Міжнародної організації праці (МОП) вважають, що в наступні роки в середньому у світі безробіття становитиме близько 10% і повністю ліквідувати його не зможе жодна країна. За визначенням цієї організації, безробітні – це особи у віці 15 – 70 років (як зареєстровані, так і незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють три умови: не мають роботи (прибуткового заняття); шукають роботу або намагаються організувати власну справу; готові взятися до роботи протягом наступних двох тижнів. До цієї категорії належать також особи, що навчаються за направленням служби зайнятості, знайшли роботу і чекають відповіді або готуються до неї взятися, але на даний момент ще не працюють.

У Законі України "Про зайнятість населення" безробітними визнаються громадяни, що не мають роботи і заробітку, зареєстровані в органах служби зайнятості, активно шукають роботу і готові в будь-який момент приступити до неї. Офіційна система обліку безробіття в Україні занижує реальні показники, оскільки велика частка безробітних такими не вважаються, тому що вони з різних причин не реєструються в службі зайнятості.

Як вважає російський науковець С. Дятлов, "на ринку праці формуються певні потоки, які можна класифікувати таким чином: вибуваючі зі складу робочої сили; вступаючі до складу робочої сили; ті, що відмовляються від пошуків роботи; ті, що зазнали невдачі в пошуках роботи; ті, що втратили роботу; ті, що шукали й одержали роботу; ті, що закінчили працювати; ті, що одержали роботу. Усі ці потоки людей, які не беруть участі у суспільному виробництві, складають загін безробітних, що є своєрідним резервом економічно активного населення" [2, с. 95].

Оскільки одним із принципів соціально орієнтованої економіки є свобода вибору працівниками роду діяльності й місця роботи, то в кожний певний момент частина працівників знаходиться в стані зміни роботи. Деякі працевлаштовуються, інші тимчасово залишають роботу, але в цілому цей вид безробіття залишається і називається фрикційним.

У транзитивній економіці структура споживчого попиту змінюється, змінюється й попит на працівників. Деякі професії застарівають і не знаходять попиту на ринку праці. Представники цих професій часто поповнюють лави безробітних, а відбувається це тому, що люди невчасно реагують на технологічні зміни. У результаті структура пропозиції праці не відповідає структурі попиту. Внаслідок такої невідповідності виникає структурне безробіття. До цього виду належить також безробіття, пов'язане з територіальною відірваністю робочого місця й працівника, який міг би на ньому працювати. Структурне безробіття є продовженням фрикційного, бо воно виникає тоді, коли відбуваються важливі зміни в техніці, технології та організації виробництва, а отже, у структурі попиту на робочу силу. Ці безробітні не можуть знайти роботу без відповідної перепідготовки, додаткового навчання і зміни місця проживання. Фрикційне безробіття є короточасним, а структурне – тривалим, тому і вважається більш важким.

Як вважає В. Петюх, "в Україні, як і в інших країнах СНД, можна виокремити також "конверсійне" безробіття як різновид структурного. Воно пов'язане з перепрофілюванням оборонних підприємств (з випуску військової продукції на цивільну) та скороченням армії і триватиме доти, доки держава не зможе забезпечити на належному рівні колишніх військових та їхні сім'ї робочими місцями, житлом, організує систему перепідготовки" [3, с. 151].

Більшість економістів вважає, що фрикційне безробіття є результатом динамічності ринку праці, а структурне виникає з причин територіальної або професійної невідповідності попиту та пропозиції на ринку праці.

В умовах економічного спаду, а особливо в час кризи, швидко зростає безробіття, зумовлене кількісною нестачею робочих місць для всіх бажаючих працювати. Цей вид безробіття називається кон'юнктурним, або циклічним, оскільки він викликаний зміною економічної кон'юнктури, кризовою фазою економічного циклу. Циклічне безробіття викликане фактич-

ною відсутністю вільних робочих місць при значній кількості безробітних і зумовлене спадами виробництва, коли сукупний попит на товари й послуги знижується, зайнятість скорочується, а безробіття зростає. Є ще сезонне безробіття, яке викликане тимчасовим характером виконання тих чи інших робіт. Передусім, це сільськогосподарські роботи, рибальство, будівництво, цукрове виробництво тощо.

Утримання надлишкової робочої сили на підприємствах є одним із проявів існування такого специфічного явища перехідної економіки, як приховане безробіття. Причому в стані прихованого безробіття перебувають переважно працівники з високим рівнем освіти і кваліфікації. Підприємства не зацікавлені в утриманні низькокваліфікованої робочої сили, тоді як висококваліфіковані спеціалісти є необхідним "потенційним ресурсом" для можливої технічної реорганізації та технологічного переозброєння виробництва. Воно штучно підтримується на підприємствах у сучасних економічних умовах. До цієї категорії, як відомо, відносяться офіційно зайняті працівники, які вимушено працюють на умовах неповного робочого часу або перебувають у тривалих неоплачуваних відпустках. Вивільнення цих працівників з виробництва й переведення прихованого безробіття у відкрите стимулювало б економічний розвиток і перерозподіл робочої сили, посилило б її мобільність на основі ринкових механізмів. Як зазначає В. Герасимчук, "на практиці прихований ринок праці і приховане безробіття не завжди просто розрізнити, оскільки в кожному конкретному випадку має місце складне поєднання факторів, які їх зумовлюють" [4, с. 29]. Часткове безробіття є різновидом прихованого безробіття і виникає воно в результаті зменшення попиту на продукцію підприємства і відповідне скорочення виробництва.

Результатом державного регулювання ринку праці має бути більш інтенсивне зменшення зареєстрованого і ще більше незареєстрованого безробіття. Адже для суспільства в цілому кожен з цих видів безробіття наносить більше шкоди, ніж часткове [5, с. 13]. Робітники, які працюють навіть неповний робочий день, не втрачають своєї кваліфікації, в той час як звільнення з місця праці не тільки призводить до дискваліфікації, а й негативно впливає на їх психічний стан.

В економічній літературі можливо зустріти поняття добровільного безробіття. Українські економісти Д. Богиня і О. Грішнова вважають поняття добровільного безробіття нелогічним, оскільки при добровільній зайнятості людина, що не хоче працювати, не може вважатися безробітною [6, с. 86]. Добровільне безробіття виникає тоді, коли працівник звільняється за власним бажанням, оскільки він незадоволений рівнем оплати праці, умовами роботи, через психологічний клімат у колективі або з інших причин. У класичній же теорії ринку праці існує інше визначення добровільного безробіття, яке полягає в тому, що частина робочої сили не бажає працювати за ту заробітну плату, яка визначається попитом і пропозицією в умовах вільного ринку праці або гнучкої заробітної плати. На відміну від добровільного, недобровільне безробіття виникає за умов невідповідності заробітної плати посаді.

Коли працівник не бажає звільнитися, а адміністрація скорочує персонал, тоді виникає вимушене безробіття. Отже, лише частина безробітних може претендувати на робочі місця, а інші виявляються вимушено безробітними. Такий стан ринку праці характерний, як правило, для періодів спаду в економіці.

Як вважає російський економіст Н. Вишневська, "загострення проблем тривалого безробіття, поява її застійних форм належать до найбільш негативних наслідків зарегульованості ринку праці. У країнах Західної Європи суворість законодавства щодо захисту зайнятості позитивно корелює з тривалістю безробіття і часткою безробітних, які не мають роботи протягом довгого часу (більше одного року)" [7, с. 122].

Не знайшовши роботи на Батьківщині, працівники виїздять за кордон, ще більше збіднюючи внутрішній ринок праці. Протягом двох років поспіль рівень економічної активності населення в Україні завмер і тримається на позначці 62,2%.

І до того ж половина працюючих на вітчизняних бюджетних підприємствах – люди у віці понад 50 років. Недарма за індексом людських ресурсів Україна посідає 77-ме місце у світі [8].

Охарактеризувавши безробіття в цілому та його види, можемо перейти до характеристики соціального захисту населення в сучасних економічних умовах.

Досвід індустріально розвинених країн, які будують свою економіку на ринковій основі, показує, що еволюційний розвиток економіки потребує постійного соціального коригування з боку держави. Форми й методи при цьому можуть бути різними, але вони не повинні носити адміністративно-командного характеру [9, с. 102]. Розробляються національні та регіональні програми розвитку людських ресурсів і персоналу підприємств, які включають застосування сучасних гнучких програм навчання як засобу профілактики падіння професійних стандартів, заснування національної системи сертифікації робітників. Так, наприклад, у Росії серйозна увага приділяється підготовці молоді, випускників усіх ланок професійної школи до праці, адаптації до умов ринку праці. У цьому напрямку підтримується зусилля ряду регіонів щодо спільної роботи органів зайнятості і органів просвіти [10, с. 63].

На сьогодні, за офіційними даними, близько трьох мільйонів українців щороку виїжджають на тимчасову роботу за межі країни. Фахівці ж зазначають, що реальна кількість українців-заробітчан є вдвічі-втричі більшою. Так, на четвертому Всесвітньому форумі українців назвали цифру сім мільйонів трудових мігрантів [11, с. 10]. На сучасному етапі країна є переважно експортером робочої сили. З огляду на це потрібна активна соціальна політика з боку держави щодо захисту працівників-мігрантів, а також максимального збереження трудового й демографічного потенціалу [12, с. 23]. Неодноразово член-кореспондент НАНУ Е. Лібанова висловлювала думку, що якби наша робоча сила стала дорожчою всередині країни, вона б не втратила конкурентоспроможності й на Заході. Проте значно знизилася б мотивація до міграції [13, с. 6].

У 2007 році середньомісячна чисельність економічно активного населення України віком 15 – 70 років становила 22,3 млн. чоловік: 20,8 млн. були зайняті економічною діяльністю, а решту – 1,5 млн. – становили безробітні. Рівень зайнятості населення складав у віці 15 – 70 років 58,5%, а у працездатному віці (за методологією МОП) – 66,5%. Рівень безробіття серед економічно активного населення зазначеного віку (за результатами вибіркового обстеження населення) з питань економічної активності в середньому за січень – червень 2007 р. становив 6,6% та 7,1% відповідно [14, с. 7].

В Україні згідно з концепцією добровільної зайнятості держава надає працездатному населенню у працездатному віці такі гарантії: добровільність праці, вибір або зміна професії; захист від необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу і незаконного звільнення; безкоштовне сприяння в підборі роботи і працевлаштуванні; надання роботи за фахом на період не менше трьох років молодим спеціалістам – випускникам державних закладів освіти; безкоштовне навчання безробітних; виплата безробітним допомоги у зв'язку з безробіттям та ін.

Проблема зайнятості населення притаманна всім без винятку регіонам України. Міграція населення у пошуках пристойно оплачуваної роботи триває вже не перший рік. У центрах зайнятості ведуться спроби подолати наявну проблему різними способами, та поки що на вакансії відгукується мало охочих.

Про дефіцит висококваліфікованих фахівців на українському ринку праці багато говорять усі. Хоча деякі служби зайнятості й фіксують зниження рівня безробіття, зокрема у прошарку економічно активного населення, на ринку праці збільшується кількість вакансій, які вимагають від працівників високої кваліфікації. Місцеві державні адміністрації за участю державної служби зайнятості з метою забезпечення тимчасової зайнятості населення, особливо безробітних, організують проведення оплачуваних громадських робіт на підприємствах, в установах, організаціях комунальної власності. Оплата

праці осіб, зайнятих на громадських роботах, здійснюється за фактично виконану роботу і не може бути меншою від мінімального розміру заробітної плати, встановленої законодавством.

У державній службі зайнятості громадяни реєструються на загальних підставах як такі, що шукають роботу. Право на допомогу у зв'язку з безробіттям мають незайняті (непрацюючі) громадяни, визнані безробітними. Ця допомога виплачується з восьмого дня після реєстрації громадянина в державній службі зайнятості до працевлаштування, але не більше 360 календарних днів протягом двох років. Для осіб передпенсійного віку – до 720 календарних днів, а громадянам, які бажають поновити трудову діяльність після тривалої (більше шести місяців) перерви, та громадянам, які вперше шукають роботу, допомога у зв'язку з безробіттям виплачується не більше 180 календарних днів. Умови надання матеріальної допомоги у зв'язку з безробіттям та іншої допомоги визначаються Кабінетом Міністрів України. Громадяни можуть укладати з органами державного страхування договір на випадок втрати роботи. Порядком, періодичність та умови страхування визначаються законодавством України.

Центри зайнятості проводять велику роботу з безробітними. З метою ознайомлення з економічною ситуацією у своїх областях проводять екскурсії на підприємства регіону для безробітних, працівників центрів зайнятості, школярів. До участі у цих заходах запрошуються наставники, висококваліфіковані робітники, представники підприємств. Одним із завдань центрів зайнятості є пояснення, що гарантована державна допомога у зв'язку з безробіттям не повинна розхолоджувати шукачів роботи і що соціальна допомога не може бути стабільним доходом сім'ї.

Зниження напруги на ринку праці значною мірою залежить від працевлаштування таких демографічних груп, як жінки і молодь. Молодь традиційно розглядається як найменш захищена частина населення. У деяких дослідженнях, як підкреслює економіст Л. Чвертко, до працівників, які не можуть на рівних конкурувати на ринку праці, зараховують не молодь узагалі, а молодь, що навчається. Молоді працівники зазвичай мало задоволені роботою, їм не до душі традиційне ставлення до праці, вони хочуть мати більше незалежності та соціальної взаємодії на роботі [15, с. 9]. Так, у 2005 р. рівень економічної активності жінок віком 15 – 70 років сягав 57,0%, у працездатному віці – 67,6%. А рівні зайнятості жінок у цих вікових групах становили 53,1% та 62,4% відповідно. Протягом останнього п'ятиріччя показники зайнятості жінок поступово зростали, але залишалися нижчими, ніж середній рівень зайнятості жінок країни, що входять до Євросоюзу [16, с. 4].

Оцінити розмір відкритого безробіття можна за допомогою кількох показників. Серед них чисельність безробітних, рівень і середня тривалість безробіття. Найповніше характеризує розмір безробіття в окремому районі його рівень. У цілому по Україні рівень зареєстрованого безробіття з урахуванням вимушеної неповної зайнятості в роки незалежності спочатку зростав (до 1999 р.) і починаючи з 2000 р. почав знижуватись. Це зниження відбувалось за рахунок зменшення масштабів часткового безробіття, оскільки зниження рівня зареєстрованого безробіття почалося лише у 2001 р.

У 2007 р. за даними державної служби зайнятості протягом січня – вересня її послугами скористалися 1960,7 тис. незайнятих трудовою діяльністю громадян порівняно з 2167,4 тис. за відповідний період 2006 р. На обліку цієї установи на 1 жовтня 2007 р. перебувало 599,9 тис. незайнятих громадян, які шукали роботу. Офіційного статусу безробітних на зазначену дату набули 96,7% незайнятих громадян, з них 71,0% отримували допомогу у зв'язку з безробіттям. Кількість зареєстрованих безробітних порівняно з відповідною датою минулого року скоротилася на 14,2% і на 1 жовтня 2007 р. становила 580,0 тис. осіб, або 39,5% усіх безробітних працездатного віку (за методологією МОП) [17, с. 7].

Результатом державного регулювання ринку праці і має бути більш інтенсивне зменшення зареєстрованого безробіття. Адже для суспільства в цілому кожен з цих видів безробіття

завдає більше шкоди, ніж часткове безробіття. Тобто політика зайнятості має бути спрямована не тільки на зменшення інтегрального рівня безробіття, а й на вдосконалення його структури.

На думку автора, зниження безробіття, скорочення його тривалості, збільшення формальної зайнятості і відповідної оплати праці несуть вираш усього суспільству. На думку російського економіста Р. Капелюшнікова, "цілком законотвірні очікування, що у Росії ринок праці "працюватиме" приблизно так само, як ринок праці в інших постсоціалістичних країнах, які раніше за неї ступили на шлях реформ. Щоправда, з урахуванням більшої глибини трансформаційної кризи можна припустити, що масштаб і гострота проблем виявлять себе іншими: "скидання" підприємствами робочої сили – активніше, безробіття – вище, трудові конфлікти – численніші, інфляційний тиск з боку витрат на робочу силу – сильніший тощо... Не дивно, що перші кроки реформ пройшли під знаком швидкої катастрофи, яка, на думку більшості наглядців, неминуче мала вибухнути у сфері зайнятості російської економіки" [18, с. 84 – 85]. Перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки неможливий без створення дієвої системи соціального захисту, зокрема, системи гарантування реалізації прав громадянам на матеріальне забезпечення у випадках, передбачених законодавством.

Практика переходу до ринкових відносин в Україні свідчить про те, що процес системних соціально-економічних перетворень виявився більш складним та суперечливим, ніж здавалося. Як вважає В. Герасимчук, "поряд з певними досягненнями в економіці спостерігаються досить глибокі кризові явища у сфері виробництва, різке зниження доходів невеликої його групи, зростання безробіття" [19, с. 113]. Запровадження в Україні страхової системи на випадок безробіття дало змогу здійснювати підвищення рівня матеріального забезпечення безробітних. З 2001 р. розмір мінімальної допомоги у зв'язку з безробіттям збільшився в 4,3 раза. Правлінням фонду загальнооб'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття було прийнято рішення щодо підвищення розміру мінімальної допомоги у зв'язку з безробіттям з 1 вересня 2007 р. [20, с. 7].

Дослідження стану зайнятості, безробіття, оплати праці в Україні наочно свідчить про специфіку національного ринку робочої сили. Ця специфіка з певними національно-економічними рисами на етапі трансформаційних змін характерна і для інших країн СНД, яким притаманні деякі неринкові елементи у зв'язку з особливостями їхнього історико-економічного розвитку, трудового менталітету населення, господарського порядку. Негативні наслідки трансформаційних змін в економіці та соціально-трудовій сфері, які прискорено впроваджувались в країнах колишнього Радянського Союзу, значною мірою позначилися на формуванні не зовсім ринкових форм господарювання, в тому числі у сфері соціально-трудових відносин.

Таким чином, наукова новизна полягає в наступному:

1. Уточнено поняття безробіття в трансформаційній економіці.
2. Доведено, що досягнення ефективної зайнятості в період ринкової трансформації залежить від ступеня економічної свободи (свобода зайнятості, вибір її форм та видів).
3. Виділено особливості зайнятості в транзитивній економіці: взаємозалежність широкомасштабної нерегламентованої діяльності, прихованого безробіття і самозайнятості та ін.
4. Запропоновано НДІ праці та соціальної політики України разом з державним центром зайнятості з метою зниження рівня безробіття та пом'якшення напруженості на ринку праці України розробити й упровадити програму розвитку самозайнятості та підприємницької діяльності. Таким чином, в умовах недостатньо сформованого ринкового середовища владні структури країни не можуть повноцінно виконувати поставлені перед ними соціально-економічні завдання. В Україні це підкреслюється й тим, що найвагомішими засобами забезпечен-

ня стабільного розвитку економіки виступають такі чинники, як низький рівень матеріального забезпечення населення, готовність до виконання малокваліфікованої та низькооплачуваної роботи; прив'язка до відповідних територіальних, професійних, соціальних угруповань та ін.

Сталий економічний розвиток країни сьогодні дає можливість для вирішення глобального питання – підвищення рівня життя громадян, їхньої соціальної захищеності, зменшення безробіття. Уряд вживає рішучих дій для постійного підвищення матеріальних стандартів. Так, з 1 жовтня 2007 р. знову підвищено розмір деяких державних виплат: мінімальної заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам, а також окремих видів державної соціальної допомоги, допомоги у зв'язку з безробіттям. Це свідчить про те, що соціальна політика посідає одне з головних місць у системі життєзабезпечення суспільства, відіграє важливу роль у його збалансованому розвитку. За роки незалежності соціальна політика держави була орієнтована, передусім, на формування інститутів, що забезпечують соціальний захист громадян, створення умов для повноцінної реалізації людини праці, встановлення в державі справедливих соціально-трудових відносин.

Література: 1. Колот А. Теоретико-методологічні аспекти класифікації змісту функції заробітної плати // Україна: аспекти праці. – 2000. – №6. – С. 15 – 19. 2. Дятлов С. А. Рабочая сила в системе рыночных отношений. – СПб.: Изд. Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1992. – 166 с. 3. Петух В. М. Ринок праці: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 288 с. 4. Герасимчук В. І. Соціально орієнтований ринок праці і проблеми його становлення. – К.: Вид. "Принт Експрес", 2000. – 32 с. 5. Приймак В. Регіональні особливості безробіття в Україні // Україна: аспекти праці. – 2003. – №4. – С. 8 – 13. 6. Богиня Д. П. Основи економіки праці. Навчальний посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К.: Знання-Прес, 2000. – 312 с. 7. Вишнева Н. Законодавство о защите занятости и рынок труда (международный опыт) // Вопросы экономики. – 2003. – №4. – С. 114 – 122. 8. Дацюк Л. Де взяти трудовий ресурс? // Урядовий кур'єр. – 2007. – 16 жовтня. 9. Мкртчян Г. Социальные аспекты рынка труда / Г. Мкртчян, И. Чистяков // Вопросы экономики. – 1999. – №9. – С. 93 – 103. 10. Калашников С. О приоритетных направлениях развития социально-трудовой сферы // Вопросы экономики. – 1999. – №9. – С. 57 – 63. 11. Злобін С. Трудова міграція: правові аспекти // Урядовий кур'єр. – 2006. – 22 вересня. – С. 10. 12. Ривак О. Соціальні пріоритети розвитку економіки України // Україна: аспекти праці. – 2007. – №3. – С. 20 – 23. 13. Дешева робоча сила збиткова // Урядовий кур'єр. – 2007. – 15 лютого – С. 6. 14. Економіка України за січень – вересень 2007 року // Урядовий кур'єр. – 2007. – 2 листопада. – С. 7. 15. Четверто Л. Трансформація зайнятості і ситуація на ринку праці Східного Поділля та Центрального Придніпров'я // Україна: аспекти праці. – 2007. – №3. – С. 3 – 9. 16. Аксьонова С. Форми зайнятості жінок і материнство // Україна: аспекти праці. – 2007. – №6. – С. 3 – 8. 17. Економіка України за січень – вересень 2007 року // Урядовий кур'єр. – 2007. – 2 листопада. – С. 7. 18. Капелюшников Р. Российская модель рынка труда: что впереди? // Вопросы экономики. – 2003. – №4. – С. 83 – 100. 19. Герасимчук В. І. Проблеми трансформації зайнятості і розвитку ринку праці України: методологія, аналіз, шляхи вдосконалення. – К.: Вид. ТОВ "ПРИНТ ЕКСПРЕС" 2001. – 504 с. 20. Підвищені розміри державних виплат // Урядовий кур'єр. – 2007. – 6 жовтня. – С. 7.

УДК338.4:004.738.5

**Комарницький І. М.
Бублик М. І.
Кушніренко О. О.**

ЕЛЕКТРОННЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНАХ

The realities of e-enterprise in Ukraine are studied and the prospects of its development are analysed as priority direction of support of small business in regions. It is set that such priority of direction consists in adjusting the direct contacts among producers, customers, potential partners and investors with the help of Internet; in providing the informative support of those organizations, which assist development of e-enterprise on a regional level in Ukraine, apart from forms of ownership and department belonging. It is proved that just e-business is the catalyst, that result in creation of absolutely new models of market relations, absolutely new union of partners and, on the whole, – in the absolutely new economy, that is able to take Ukraine on the level of highly-developed countries, by raising its competitiveness in world scales.

Постановка проблеми в загальному вигляді полягає в тому, що динамічна глобалізація економіки і бурхливий розвиток нових технологій викликали трансформацію традиційного бізнесу. З'явилося нове середовище – Інтернет, яке за короткий час із мережі з вузьким науковим застосуванням перетворилося в середовище, в якому з'явилося нове покоління комерційних організацій. Інтернет займає щоразу вагоміше місце в усіх галузях ринкової економіки. У мережі працюють такі бізнес-моделі, існування яких у реальному житті неможливо було передбачити. З упевненістю можна констатувати, що Інтернет став атрибутом ділового життя, формуючи сприятливі умови для поліпшення економічної ситуації в державі.

З іншого боку, малий бізнес виступає одним із чинників стабільного зростання економіки та підвищення конкурентоспроможності країни. Таким чином, державна підтримка суб'єктів малого підприємництва (СМП), що ведуть електронний бізнес, набуває особливої актуальності останнім часом.

Проаналізуємо поняття "підприємництво", що в сучасній економіці вживається як явище, процес, соціальний інститут, вид поведінки чи діяльності. За універсальним підходом підприємництво тотожне з бізнесом чи справою. За цілефункціональним підходом більш чітко визначаються сутнісні ознаки підприємництва за його функціями в суспільстві. Незважаючи на те, що поняття "бізнес" ширше за поняття "підприємництво", воно може включати або не включати підприємницьку функцію, пов'язану з інновацією і креативом. Підприємництво, як досліджено в роботі [1], – це явище, яке іманентно присутнє в суспільстві та передбачає наявність соціально-економічної активності індивіда, має інноваційний характер, ставить за мету отримання прибутку або капіталізацію доходу, пов'язане з ризиком, невизначеністю, творчим самовдосконаленням, самореалізацією особистості, здійснюване у взаємодії з економічними, політичними, соціальними і культурними інститутами в рамках загальноприйнятих у конкретній культурно-історичній ситуації норм ведення бізнесу, формує певну модель особистості та субкультури.

Стаття надійшла до редакції
31.01.2008 р.

© Комарницький І. М., Бублик М. І., Кушніренко О. О., 2008

Інтернет в Україні вступає в нову фазу розвитку. Постійно зростає число користувачів Інтернету, тобто зростає об'єм потенційних споживачів. Виникає необхідність застосування переваг електронного ринку України, тобто Уанету, для формування електронного бізнесу взагалі та підтримки електронного підприємництва зокрема.

Електронний бізнес в Україні знаходиться на етапі розвитку. Вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності (СПД) мають невеликий досвід у використанні можливостей електронного бізнесу і, як наслідок, програють у конкурентній боротьбі. Так, компанія Sputnikmedia.net і найбільший український портал Bigmir.net навели глобальну статистику відвідуваності Уанету за липень 2007 року [2; 3], яка порівняно з попередніми місяцями мало чим відрізняється і складає 4 880 834 осіб. Серед регіонів лідером залишається Київ (61,9%). Далі в порядку спадання йдуть Одеса, Дніпропетровськ, Донецьк, Харків, Львів, Крим, Запоріжжя. Їх сумарна частка — 27,2%. На решту регіонів припало 10,9% користувачів (рисунок).

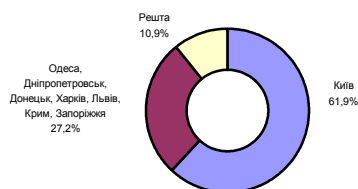


Рис. Статистика відвідуваності Уанету [2]

Перше місце за переходами українських користувачів займають такі пошукові системи, як: google.com (68,7%), yandex.ru (15,8%), meta.ua (5,2%), bigmir.net (4,5%), rambler.ru (4,45%) та ін. Найпопулярнішими пошуковими запитами серед користувачів були: погода, робота, авторинок, чат тощо [3]. Водночас, за інформацією компанії TNS Interactive [4], всього 13% жителів України мають доступ до мережі Інтернет і лише 4% користувачів виступають одночасно Інтернет-покупцями.

В авангарді українського підприємництва є наступні Інтернет-магазини: Molotok.com.ua, Vambbook, Azbooke, Webshop. Kiev.ua [3]. Через Уанет сьогодні добре продаються товари, що не вимагають контакту з покупцем: книги, касети, картки мобільного зв'язку, комп'ютери та комплектуючі. Багатообіцяючим є ринок туристичних послуг, ринок продажів і оренди житла, продажів автомобілів, коштовностей та рідкісних товарів. Український сегмент Інтернету в даний час складає більш ніж 12 тисяч сайтів, а також очікується щомісячне зростання відвідувачів на 15% [3].

За умов поглиблення міжнародного поділу праці, активного розвитку спільної комерції, коли підприємства не тільки купують один у одного продукцію, а й спільно працюють над виробництвом нових товарів та послуг, електронна комерція типу "бізнес для бізнесу" набуває особливого значення, оскільки вона передбачає формування тривалих партнерських відносин між підприємствами, які здійснюються через комунікаційні мережі. В Україні вже створюються корпоративні портали, в межах яких систематизується корпоративна інформація та надається доступ до неї сертифікованим користувачам. Прикладом виступають корпоративні системи компаній "Квасар-Мікро" та Softline. Перспективними для України є також створення електронних ринків, систем управління ланцюгом комплектації, систем управління взаємодіями з клієнтами [3].

Досвід створення електронних підприємств в Україні є поки що невеликий. Темпи зростання Уанету обмежуються банальними речами: наявністю комп'ютера на підприємстві та доступом до Інтернету. Аналізуючи дослідження, викладені в роботі [5], бачимо, що 76% фірм мають принаймні один комп'ютер. Ймовірність присутності хоча б одного комп'ютера збільшується із розміром підприємства, причому майже всі великі підприємства мають принаймні один комп'ютер. Із

табл. 1 видно, що компанії телезв'язку мають найвищий рівень використання комп'ютерів у середовищі бізнесу — 70,4 комп'ютери на 100 службовців, найменш інтенсивними користувачами комп'ютерів є транспортні підприємства — 1,3 комп'ютери на 100 службовців.

Таблиця 1

Кількість комп'ютерів на 100 службовців [5]

	Сектори				
	Телезв'язок	Торгівля	Виробництво	Будівництво	Транспорт
Середнє значення	70,4	8,8	4,3	2,4	1,3

У роботі [5] визначено, що приблизно третина всіх підприємств мають доступ до Інтернету. Середні та великі підприємства (більше 250 працюючих) мають вищий відсоток доступу до Інтернету — 52%, малі підприємства (менше 50 працюючих) — 27%. Такий розрив можна пояснити або поганим розумінням можливостей Інтернету, або меншою здатністю оплатити зв'язок.

Аналізуючи використання Інтернету (табл. 2), найчастіше використовуваною послугою є електронна пошта — 79,6%, другою за величиною виступає потреба в отриманні новин та інформації — 77,2%, і лише 7-ме та 8-ме місця посідають продаж і купівля товарів та послуг за допомогою Інтернету, що фактично і є змістом електронної торгівлі, складаючи в середньому 28,1% та 24,5% відповідно.

До лідерів серед підприємств, що мають веб-сторінки, належать підприємства телекомунікацій (74%). Другими в рейтингу підприємств — 17% — йдуть безпосередньо виробничі підприємства (табл. 3).

Таблиця 2

Використання послуг Інтернету у % від фірм, що мають доступ до Інтернету [5]

№ з/п	Назва послуги	Середнє значення, %
1	Електронна пошта	79,6
2	Отримання новин та інформації	77,2
3	Пошук товарів-послуг	57,6
4	Реклама товарів-послуг	47,2
5	Підтримка зв'язків із клієнтами	44,8
6	Ринкове дослідження	41,7
7	Продаж товарів-послуг	28,1
8	Купівля товарів-послуг	24,5

Таблиця 3

Структурне співвідношення підприємств, які мають веб-сторінки у % від усіх фірм [5]

	Сектори				
	Телезв'язок	Торгівля	Виробництво	Будівництво	Транспорт
Середнє значення	74,0	8,4	17,3	7,1	7,0

Незважаючи на розвиток електронного бізнесу в Україні, дуже багато підприємств не вважають Інтернет-комерцію прибутковим та перспективним напрямом і розглядають її тільки як елемент та засіб формування іміджу й просування реального підприємства. Досі є невирішеною проблемою організація малого бізнесу в Уанеті.

Мета даного дослідження – проведення аналізу реалій електронного підприємництва в Україні та перспектив його розвитку як пріоритетного напрямку підтримки малого бізнесу в регіонах.

Визначимо три істотні відмінності електронної торгівлі від традиційної [6]:

- потенційно дуже велика аудиторія;

- товари експонуються не на прилавках, а в електронному вигляді;

- між заявкою покупця про намір зробити покупку й актом купівлі-продажу проходить час.

Ці риси й обумовлюють переваги та недоліки Інтернет-магазину порівняно з його реальним побратимом.

Серед переваг можна виділити:

- потенційна можливість залучити більшу кількість покупців;

- невеликі витрати на рекламу магазину;

- потенційно більша кількість продажів;

- значно менші витрати на утримання;

- краще інформаційне забезпечення, тобто є можливість надавати більше інформації про товар великій кількості відвідувачів одночасно.

Серед недоліків можна назвати:

- у покупця немає можливості "покрутити товар у руках" чи "приміряти" перед купівлею;

- оскільки покупки роблять під впливом моменту, то у випадку електронної комерції істотно підвищується відсоток відмовлень від покупки, незавершених угод;

- значно складніша організація доставки;

- Інтернет-магазин недоступний для тих, хто не вміє працювати в Інтернеті.

Електронний бізнес необхідно чітко будувати, а для цього дуже важливою є логічна система виробничо-комерційних відносин. Процес створення Інтернет-системи відрізняється від побудови традиційної інформаційної системи. Веб-інтерфейс і веб-технології надають величезні можливості, але одна з особливостей полягає в тому, що вони вимагають наявності в колективі розроблювачів команди, яку прийнято називати "контентною" [7]. Робота даної команди найбільш близька до роботи редакції журналу чи газети – це робота з інформацією (текстами, даними, графікою), систематизацією, редагуванням і представленням цієї інформації на екрані. Торгово-інформаційна система є обличчям компанії. Велику роль відіграє можливість персоналізації інформації, яку бачить користувач. Саме ці фактори і створюють на екрані комп'ютера зручне, зрозуміле та привабливе для споживача середовище.

Першою реалією електронного бізнесу в Україні стає постійна потреба Інтернету в інвестиціях.

Кожна фірма шукає свої шляхи вирішення цього складного питання. Серед них компанія "Сігма Блейзер" створила Інтернет-інкубатор, де реалізовано кілька перспективних веб-проектів. Свою роль компанія бачить не у формі керівництва молодими Інтернет-компаніями, а у вигляді консультанта та аналітика електронного бізнесу.

Свої інвестиції в український електронний бізнес вкладають потужні компанії зі світовим ім'ям. Компанія "Сан" [8] упроваджує спеціальні програми підтримки малих фірм, які тільки-но розпочали свій бізнес в Інтернеті. Метою цих програм є не тільки допомогти швидко стартувати Інтернет-компаніям, а також і вести свій бізнес більш ефективно. Програма під назвою "Sun Developer Essentials Hardware" спрямована на постачання систем для розробників за пільговими цінами. Інша програма "Sun Startup Accelerator" дозволяє початкувачам Інтернет-провайдером отримати технічну підтримку, щоб розпочати свій бізнес. Для цього є спеціальна схема кредиту, причому виплати розпочинаються тільки через півроку.

Аналізуючи світовий досвід, де електронний бізнес розпочинали за схемою B2B (business to business, тобто виробник до виробника), цю схему найпростіше реалізувати на спеціальних торгових майданчиках. В Україні існує вже такого

типу система "Market Land", розроблена й підтримувана київською компанією "Автоматизовані системи і технології" [9]. Система "Market Land" працює як горизонтальний діловий портал, що об'єднує в собі декілька галузевих (вертикальних) веб-ресурсів. Ця система розрахована на малі та середні компанії, яким, передусім, надаються такі сервісні програми, як пошук партнерів для бізнесу, способи просування товарів. Для знаходження клієнтів працює зручна система абонентських плат. Створення торгових майданчиків у режимі он-лайн потребує інструментарію. Компанія Інформекс [10] – один із лідерів ринку програмного забезпечення (ПЗ) для електронної торгівлі – розробила програму "Intershop Communications". Уже працює Інтернет-магазин "Спортфан", що використовує дане програмне забезпечення.

Другою реалією електронного бізнесу є його необхідність в Інтернет-рекламі, ринок якої динамічно зростає. Для порівняння наведемо дані агентства "Інтернет Експерт" [11], що у 1995 році масштаби ринку оцінювали у 50 тис. дол. США, а вже у 2000 р. він сягнув рівня 300 тис. дол. США. Такі темпи зростання є багатобічними, що дозволяє Уанету як розширюватися, так і з'являтися новим спеціалізованим рекламним ресурсам на зразок медіа-баїнгових агентств Dom.com і Sialla.com.

Безумовно, сьогодні рекламний ринок українського Інтернету потребує нових принципів розробки й проведення рекламних кампаній. Найважливішою рисою сучасних нововведень є розгляд Інтернету як інструменту комунікації, а не як маркетингового засобу. Статичний і контекстно залежний показ банерів не враховує основні риси Інтернет-інтерактивності. Від цієї форми реклами вже відійшли в Росії. Як показує досвід проведення рекламних компаній у Рунеті, основне завдання реклами в мережі – якнайшвидше знайти аудиторію і якнайефективніше надіслати до неї повідомлення. Система "Ad Watch", розроблена однойменною компанією, базується на технології, що дозволяє з високою ймовірністю відслідковувати переваги відвідувачів сайтів, виділяючи серед них необхідні цільові групи.

Третьою реалією електронного бізнесу Уанету є сам суб'єкт електронного підприємництва, яким може бути не тільки велике підприємство, а й приватний підприємець, тобто СМП.

До найпростіших стратегій, які застосовуються в малому електронному підприємстві, є партнерська програма (affiliate). Іншим варіантом цієї ж стратегії виступає формування власної партнерської програми. Це вже вимагає навичок програмування. Не менш цікавими способами заробити можна назвати: організацію віртуального підприємства; банерну та он-лайн-рекламу. Тобто приватному підприємцю є де прикласти руки, а якщо нема зовсім ніякого досвіду, то краще всього пошукати існуючі комерційні проекти, структуру чи бізнес і спробувати з ними об'єднатися.

Розвиток сучасної концепції інформаційного суспільства привів до виникнення нових соціальних, психологічних та економічних явищ, основою яких є якісно інше розуміння значення інформаційного ресурсу як найголовнішого фактора суспільного прогресу [12]. Одним із таких явищ виступає віртуальна організація взаємодії суб'єктів господарювання різних економічних систем.

Інтернет дозволив реалізувати на ринку продукцію та послуги без особистого контакту між замовником і виконавцем, на будь-якій відстані майже миттєво можливо здійснювати торговельні та банківські операції, консультації і навіть медичну діагностику.

Створення віртуальних корпорацій, мереж, об'єднань викликає необхідність теоретичного обґрунтування виникнення й функціонування подібних структур, принципів характеристики та поділу ринку, на якому вони працюють. Віртуальна організація аналізується як добровільна тимчасова форма кооперації декількох, як правило, незалежних суб'єктів, що спрямована на оптимізацію системи виробництва благ.

Принципова відмінність віртуальних об'єднань від таких класичних методів співпраці, як консорціуми, конгломерати,

концерни, трести, пули, синдикати, полягає в тому, що метою останніх є створення обмежень і певних важелів регулювання поведінки суб'єктів на ринку, в той час як віртуальна організація кооперації спрямована на забезпечення доступності інформаційних та інших ресурсів для всіх учасників мережного об'єднання. Головною перевагою віртуальної організації бізнесу є скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із пошуком та обробкою інформації.

При цьому значно зменшуються витрати на створення й утримання офісів, виробничих площ, зникає необхідність у поїздках для організації персональних зустрічей та переговорів.

Кількість учасників віртуального об'єднання майже не обмежена, єдиним стримуючим фактором у даному випадку є межа переваженості інформацією, коли останню вже не вдається систематизувати, та кількісна межа керованості об'єднання. Окрім залучення інформаційних ресурсів, віртуальні об'єднання дозволяють користуватись послугами висококваліфікованих фахівців без зміни місця їх проживання та деколи без офіційного оформлення співпраці. Відкритість і гнучкість віртуальних компаній дозволяє значно швидше реагувати та пристосовуватись до змін зовнішнього середовища організації, хоча у віртуальних об'єднаннях уже важко визначити межу між зовнішнім і внутрішнім середовищем через глибоку інформаційну інтеграцію.

У функціонуванні віртуальних об'єднань є певні обмеження, які стримують розвиток мережної співпраці. Існують ринкові обмеження, які з економічної точки зору обґрунтовують доцільність існування мережі, створення віртуального об'єднання втрачає свій сенс при відсутності економічного ефекту, що визначається як різниця між вартістю утримання віртуальної організації та витратами соціуму на виконання її функцій при відсутності такого об'єднання. Також нерівномірність телекомунікаційного розвитку окремих регіонів і відмінність у цифрових стандартах може створити додаткові витрати на технологічну синхронізацію мережі. Загалом важко зберегти конфіденційну інформацію від несанкціонованого доступу. До стримуючих факторів можна віднести психологічну "неготовність" багатьох СПД до інтенсивної роботи у віртуальному просторі.

Перераховані недоліки більшою мірою пов'язані із технічними питаннями функціонування віртуальних об'єднань, тому, враховуючи сучасні швидкі темпи розвитку інформаційних технологій, можна сподіватись на вирішення значної частки проблем мережних об'єднань у найближчі роки. У країнах Західної Європи сьогодні активно розвивається таке явище, як аутсорсинг, тобто часткова або повна передача виконання окремих функцій і навіть частин бізнес-процесів стороннім організаціям на основі створення динамічних мереж. Західні експерти пророкують, що інтеграція Інтернету в ділове життя вже найближчим часом буде проходити надзвичайно інтенсивно. Пояснюють вони це тим, що коли європейські компанії не почнуть використовувати переваги електронного бізнесу, то вони не зможуть конкурувати з тими, хто це вже робить [4].

Останнім часом щоразу більше українських підприємств починають замислюватись над тим, як застосовувати переваги Інтернету задля розвитку малого бізнесу. Однак можливість електронної комерції на наших просторах обмежені як кількістю користувачів, так і слабкорозвинутою системою електронних платежів. Крім того, чимало бізнесменів до перспектив електронного бізнесу в Україні ставиться із скептицизмом. І знову ж, через те, що коло користувачів ще не досить широке і відповідно мало вивчені принципи роботи на віртуальному ринку.

Створення системи віртуальних електронних структур на даному етапі розвитку економічної системи України є одним із найбільш оптимальних організаційних методів підтримки діяльності СМП. Наявність висококваліфікованих вітчизняних фахівців та невеликі стартові витрати дозволяють сподіватись на успіх нових форм організації малого підприємництва.

Проблеми розвитку електронного бізнесу в Україні останнім часом широко обговорюються. Це пов'язано з тим, що практично всі економічно розвинуті країни перейшли на широке використання переваг нових інформаційних технологій у виробничій, комерційній і банківській діяльності. Адаптувати традиційними методами сьогодні стало неможливо орієнтуватися в інформаційному потоці, постійно направляти його і проводити глибокий аналіз отриманої інформації.

Аналізуючи дані маркетингового дослідження електронного ринку, можна сказати, що сьогодні списки найпотужніших корпорацій світу очолюють не металургійні чи автомобільні підприємства, а фірми, що спеціалізуються на інформаційних технологіях (рубіж у 100 млрд. дол. США був подолааний Microsoft). Консалтингова компанія Deloitte & Touche [13] опублікувала свій щорічний список з 500 технологічних компаній, які найшвидше розвиваються – Technology 2000 Fast 500. Цей список очолили Інтернет-компанії. На першому місці виявилася компанія Primus Telecommunications, що спеціалізується на провайдерських послугах та електронній комерції. На другому місці – компанія Euronet Services Inc., що забезпечує торгові компанії системами для електронних трансакцій. Третє місце належить Media Inc., що займається рекламою в Інтернеті. За оцінками компанії Garther, обсяги комерційних трансакцій у Європі зростають за найближчі чотири роки з 53 млрд. дол. США до 1 200 млрд. дол. США [14].

Водночас з електронним підприємництвом пов'язано ще кілька проблем:

- використовувані технології є новими і недостатньо відпрацьованими;
- технологічна основа електронної комерції швидко змінюється;
- існують підвищені вимоги до безпеки;
- недостатня відпрацьованість правових норм, які регулюють електронний бізнес;
- вплив глобалізації та втрати територіальних обмежень, що приводить до посилення конкуренції.

Загостренню цих проблем сприяє зростання кількості користувачів глобальної комп'ютерної мережі Інтернет, що охоплює сьогодні 228 країн світу.

В Україні ж основними проблемами, які виникають у користувачів електронного бізнесу, є низька купівельна спроможність споживачів і відносно невисока питома вага користувачів Інтернету. Існує і транснаціональна загроза — досягнення інформаційної революції взяли на своє озброєння як окремі злочинці, так і добре організовані злочинні угруповання. При цьому використовуються як "традиційні" методи шахрайства, так і технологічно складні схеми.

Для захисту ведення бізнесу в Інтернеті від злочинів та злочинців на державному рівні повинно бути створено підрозділи боротьби з комп'ютерною злочинністю та кіберзлочинами.

Перспективами розвитку електронного бізнесу є створення надійного, захищеного і стандартизованого середовища, підвищення економічного розвитку, збільшення рівня інформатизації суспільства, розвиток телекомунікацій, покращення освітнього рівня та матеріального стану громадян, створення в правоохоронних органах, зокрема в МВС, підрозділів з боротьби з кіберзлочинами.

Отже, можна зробити висновок, що проблеми ведення малого бізнесу в Інтернеті такі самі в Україні, як і у світі. Інтернет вимагає постійного вкладання коштів, і це є найвагомішою реалією електронного бізнесу в Україні. Перспективними виступають напрямки вкладання інвестицій, як у ПЗ, так і в апаратне забезпечення електронного бізнесу (розробка торгових майданчиків, торгових агентств, ядер електронних магазинів та технічне забезпечення провайдерів). Поряд з цим інвестиції варто вкладати в навчання (створення Інтернет-інкубаторів, надання консультацій та безпосередньої допомоги в реалізації Інтернет-проектів).

За останні 3 роки існування електронного бізнесу в Україні змінилися також погляди на засоби Інтернет-реклами. Сайт із засобу комунікацій перетворився на маркетинговий інструмент. Сучасним завданням реклами став швидкий пошук цільової аудиторії. Перспективою розвитку Інтернет-реклами є щоразу більша її персоналізація. Такий процес розвитку електронного підприємництва в Україні дозволяє проникати в Інтернет не тільки середньому, а й малому бізнесу.

Проте варто пам'ятати, що бізнес в Інтернеті вимагає постійних і спланованих зусиль, незважаючи на спосіб реалізації. Процес створення Інтернет-магазину нічим не відрізняється від створення будь-якого іншого малого підприємства. Економічний ефект та мінімізація витрат відбуватимуться лише в тому випадку, якщо електронно-комерційна система збуту буде тісно пов'язана із системою постачання й планування.

Таким чином, пріоритетним напрямом підтримки малого підприємництва є електронне підприємництво. Суть цього пріоритетного напрямку полягає в налагодженні за допомогою Інтернету прямих контактів між виробниками, споживачами, потенційними партнерами й інвесторами; забезпечення інформаційної підтримки тих організацій, що сприяють розвитку електронного підприємництва на регіональному рівні в Україні, незалежно від форм власності та відомчої приналежності. Електронне підприємництво відкриває нові перспективи для ведення малого бізнесу. Саме електронний бізнес є тим катализатором, який веде до створення абсолютно нових моделей ринкових відносин, абсолютно нових об'єднань партнерів і в підсумку – до абсолютно нової економіки, що здатна вивести Україну на рівень високорозвинутих країн, підвищивши її конкурентоспроможність.

Перспективою подальших досліджень є розробка системи заходів щодо розвитку електронного підприємництва в регіональних програмах підтримки малого бізнесу.

Література: 1. Комих Н. Г. Соціокультурні особливості становлення підприємництва в сучасній Україні // Зб. наук. матеріалів "Проблеми розвитку соціологічної теорії". – К.: Інститут соціології НАНУ. – 2004. – Вип. 4. – С. 211 – 214. 2. Глобальная статистика украинского Интернета за 2007 г. // <http://www.sputnikmedia.net/news/906/>. 3. Bigmir.net – чем больше, тем лучше! // <http://www.bigmir.net>. 4. Уровень электронной коммерции в Украине не высокий. Но есть потенциал для развития // <http://olib.ru/catalog/biznes/reklama/marketing/4p/im/uroven-elektronnoy-kommertsii-v-ukraine-ne-vysokiy>. 5. Yacoub M., Senchuk B., Tkachenko T. Ukrainian Enterprises in 2000. Report by IFC Ukraine Business Development Project. — 2001. — May. 6. Каменнова М. Технологии для виртуального предприятия / М. Каменнова, А. Громова // Открытые системы. — 2000. — №4. — <http://opensystems.ru/os/2000/04/047.htm>. 7. Новомлинский Л. С чего начать создание системы электронной коммерции // <http://www.e-commerce.ru/articles/index.73.html>. 8. Sun Microsystems. // <http://www.sun.com>. 9. Automatic System & Technologies // <http://weblist.gu.net>. 10. Informex // <http://www.informex.net>. 11. Internet Expert. Агентство Интернет-рекламы // <http://www.ie.com.ua>. 12. Кужель О. В. Деякі підходи до формування концепції української доктрини підприємництва // Підприємництво в Україні: події, проблеми, перспективи. — 1998. — №2. — С. 10 – 12. 13. Прибуткова частина української електронної комерції // Компаньйон. — 2002. — №13. — <http://www.e-commerce.ru>. 14. Amor D. The E-Business (R) evolution. — Boston: HP Publishing Center, 2000. — 846 p.

УДК 303.62:316

**Савченко Б. Г.
Боковикова Ю. В.**

ИССЛЕДОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ МЕТОДОМ АНКЕТИРОВАНИЯ

Internal environment of the Institute of Public Administration is researched and directions of solution of its urgent problems for its development and improvement are cleared out by survey method.

Социальное и культурное развитие народа Украины, формирование всех национальных атрибутов определяются эффективностью работы государственных и общественно-политических институтов, а также легитимностью осуществляемой ими политики. Государственные служащие и работники местного самоуправления являются активными участниками общественно-политической деятельности. Поэтому определение проблем в государственном управлении и поиск направлений их решения необходимо и весьма актуально на современном этапе построения демократического правового государства, государственных органов власти.

Методы работы государственного служащего, его поведение, общение и взаимодействие с представителями различных слоев населения могут существенно отразиться на управленческом процессе как в отдельных регионах, так и в стране в целом. Поэтому исследования, проводимые в данном направлении, касались взаимодействия социальных условий с деятельностью людей. Именно такие подходы имели место в теориях социальных концепций Ч. Кули, Д. Мида, Р. Линтона, Т. Парсонса и других ученых. Общим для них является признание личности как специфического фактора внутренних отношений коллективов и организации в целом, который существенно влияет на эффективность государственного управления. Особенности управления персоналом неоднократно исследовались как украинскими, так и зарубежными учеными и нашли отражение в работах Н. Т. Гончарук, А. О. Гошко, Т. И. Пахомовой, В. А. Шамахова и др. Однако социально-психологические аспекты взаимоотношений в самой управленческой среде еще недостаточно исследованы, в результате чего наблюдаются существенные просчеты в кадровой политике в органах государственной власти и местного самоуправления.

По мнению авторов, именно эта неизученная сторона государственного управления становится наиболее важной для повышения эффективности деятельности органов власти. Тем более, что социальные отношения — это относительно самостоятельный, специфический вид общественных отношений, который отображает деятельность социальных субъектов в связи с их различным положением в обществе, ролью в общественной жизни [3, с. 217].

Цель статьи — исследовать внутреннюю среду государственной службы, определить наиболее существенные социально-психологические факторы, назревшие проблемы и обозначить направления их решения.

Для этого, на взгляд авторов, необходимо исследовать первичный, индивидуальный уровень общения, который и определяет взаимосвязи и взаимоотношения между индивидами, а не вторичный, безличностный уровень, так как социальные взаимоотношения являются базовыми в создании эффективной системы различных уровней управления. При этом каждая личность госслужащего и работника местного самоуправления может существенно влиять на управленче-

ский процесс, так как является составной частью системы государственного управления, выполняет определенные роли в организации и в обществе в целом.

Одним из наиболее эффективных и доступных методов исследования является анкетирование, который дает наиболее объективные результаты, хотя и требует достаточно существенных затрат времени как при разработке анкет, так и при их обработке. Но этот метод дает возможность достаточно детально определить социальную среду, образ жизни, социальные связи, социальные действия, рассматривать социальную среду – институт государственной службы – как целостную систему, исследовать причины возникающих проблем и найти пути совершенствования системы управления.

Анкетирование имеет преимущество перед другими методами исследования еще и потому, что влияние интервьюера на респондента минимально, что повышает объективность, качество и надежность исследования. Именно поэтому для исследования авторы статьи выбрали этот метод.

Данное исследование есть продолжением поисков авторами статьи эффективности государственного управления, так как является попыткой изучить внутреннюю среду в государственной службе, социальные взаимоотношения путем исследования положительных и отрицательных факторов, которые возникают в коллективах, для оптимизации управления персоналом.

Исследование проводилось в рамках комплексного научного проекта "Государственное управление и местное самоуправление" и научно-исследовательской работы кафедры государственного строительства ХарРИ НАГУ "Совершенствование форм и методов работы территориальных органов власти". В 2006 – 2007 гг. авторами проведено анкетирование 917 государственных служащих и работников местного самоуправления (IV – VI категории) Харьковской, Сумской, Полтавской и Луганской областей, повышающих квалификацию в Харьковском региональном институте государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины.

Анкета включала 2 вопроса (позитивный и негативный) и 11 – 12 вариантов ответов на каждый из них. В конце анкеты были вопросы, касающиеся возраста и пола респондента. Респонденты должны были выбрать несколько вариантов ответов из числа предложенных в зависимости от степени их важности или добавить при необходимости свой вариант. Количество всех ответов принято за 100%. В результате обработки анкет определены количество наиболее важных ответов и доля каждого из них в общем количестве. Варианты каждого из ответов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Варианты ответов на вопросы анкетирования

Когда на работе вы чувствовали себя особенно хорошо		Когда на работе вы чувствовали себя особенно плохо	
1		2	
1	Политика руководства организации меня устраивает	1	Политика руководства организации меня не устраивает
2	Повышение зарплаты	2	Отсутствие роста зарплаты
3	Улучшение условий труда	3	Ухудшение условий труда
4	Улучшение отношений с руководством	4	Ухудшение отношений с руководством
5	Улучшение отношений с коллегами	5	Ухудшение отношений с коллегами
6	Непосредственный контроль со стороны руководителя	6	Ежедневный контроль руководителя

Окончание табл. 1

1	2	3	4
7	Успешное завершение задания	7	Низкое качество выполненной работы
8	Продвижение по службе	8	Невозможность завершения задания в срок
9	Признание и одобрение результатов работы	9	Однообразная работа без повышения заработка
10	Высокая степень ответственности	10	Наказание руководителем без причин
11	Возможность творческого роста	11	Низкая степень ответственности
		12	Отсутствие делового и творческого роста

Предложенные варианты ответов прямо или косвенно раскрывают свойства личности (потребности, интересы, ценности, социальные установки и др.) и дают возможность перейти от анализа личности к раскрытию мотивов ее деятельности, важности условий, методов и результатов для нее.

По каждой из 4-х областей были обобщены данные ответов респондентов, что дало возможность определиться с пиковыми позициями как для положительных, так и отрицательных факторов работы госслужащих. В соответствии с этим результаты ответов на положительный вопрос представлены в табл. 2.

Таблица 2

Ответы на положительный вопрос по областям (в %)

№ вопроса	Харьковская область	Луганская область	Сумская область	Полтавская область
1	4,52	4,59	4,40	5,77
2	13,81	14,86	15,60	13,66
3	8,97	9,32	10,27	8,95
4	7,48	7,90	7,60	6,83
5	9,61	9,32	9,20	7,89
6	3,55	3,89	2,40	3,46
7	16,45	14,98	16,27	15,63
8	6,39	6,49	6,27	6,83
9	15,61	16,86	17,07	18,36
10	4,32	3,30	3,47	2,88
11	9,29	8,14	7,47	9,56

Как видно из табл. 2, в целом прослеживается корреляция по областям и совпадение по пикам ответов. В частности, максимальные значения выпадают на варианты ответов 2 (повышение заработка), 7 (успешное завершение задания) и 9 (признание и одобрение результатов работы). Эти ответы можно считать наиболее важными для всех 4-х областей. При этом признание и одобрение результатов работы имеет наибольшее значение среди остальных по всем областям. Это можно трактовать как достаточно высокий уровень самооценки и необходимость его подтверждения руководством организации. По мнению авторов, руководству организации необходимо поддерживать достойное стремление госслужащих к оценке их деятельности. Это будет содействовать творческому, эффективному и качественному выполнению поставленных задач.

Варианты ответов на второй вопрос (отрицательный), подобраны таким образом, чтобы просматривалась корреляция с положительными составляющими. Результаты ответов представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Ответы на отрицательный
вопрос по областям**

№ ответа	Харьков- ская обл.	Луганская обл.	Сумская обл.	Полтавская обл.
1	4,96	4,13	4,60	4,37
2	13,89	17,01	15,33	16,39
3	9,34	8,74	9,20	9,84
4	9,75	11,76	9,54	8,56
5	9,91	8,74	11,07	8,20
6	4,79	4,77	5,79	4,55
7	6,42	5,72	5,45	6,01
8	14,13	12,40	14,65	12,20
9	6,82	6,36	7,16	8,01
10	10,40	10,97	9,88	10,02
11	2,52	2,54	1,70	2,73
12	7,07	6,84	5,62	9,11

Хуже всего госслужащие чувствуют себя при отсутствии роста заработной платы, а также при невозможности завершения задания в срок. Казалось бы, данные, характеризующие выполнение задания в срок, говорят о достаточно высокой ответственности госслужащих. Однако результаты исследования этого не подтверждают, так как к наиболее несущественным факторам, как в положительных, так и в отрицательных ответах, относится именно позиция ответственности (соответственно 10 и 11 варианты ответов). В данном случае имеет место процесс пассивной адаптации к социальной среде или внутренней среде организации, когда наиболее значащими факторами адаптации выступают стрессы (экономические обстоятельства – зарплата, безработица, политические обстоятельства – смена руководства, падение авторитета лидера и др.) Поэтому успешное завершение задания, признание и одобрение результатов работы – это те факторы, которые выступают своеобразным защитником и охраной от стрессов, учитывая, что при частой смене руководства в 2006 и 2007 гг. исполнителям постоянно была необходима определенная адаптация к новым условиям.

Среди важнейших социально-психологических факторов признана заработная плата, которая фактически является природной и одновременно социальной потребностью, постоянным мотивом практически подавляющего большинства работников. Стабильные показатели этой позиции при анкетировании должны настроить органы управления, которые утверждают штатные оклады, подают предложения при разработке соответствующих документов. Когда госслужащий постоянно задумывается о своей заработной плате, уменьшается время, которое он может использовать на выполнение служебных обязанностей. Вместе с этим возникает желание рассмотреть вопрос о возможности смены места работы или заняться подработкой и не только за пределами рабочего дня. Признание респондентами фактора заработной платы в качестве одного из важнейших подчеркивает, что современный ее уровень госслужащих седьмой – пятой категорий не отвечает потребностям, не выступает стимулом в работе, не является объективным условием заинтересованности в работе. И как результат – высокая текучесть кадров в госслужбе и в органах местного самоуправления; по данным Главгосслужбы, она достигает 20% ежегодно.

Возрастание разницы между оплатой труда в государственном и частном секторах, повышенная дифференциация между доходами различных уровней государственного управления привели к снижению престижности профессии госслужащего, что приводит в отдельные периоды к оттоку лучших, наиболее квалифицированных, опытных работников.

К сожалению, в настоящее время государственная служба в значительной степени стала системой подготовки квалифицированных кадров для коммерческих, частных и других негосударственных структур. Молодых специалистов, накопивших определенный опыт в органах власти, с большим удовольствием приглашают на предприятия и организации различных форм собственности как работников, компетентных в работе с документами, законодательством и т. д. Сравнительно невысокий уровень зарплаты в органах власти не способствует повышению качества работы, что подтверждают ответы, касающиеся ответственности государственных служащих (позиции 10 и 11 соответственно в табл. 2 и 3).

Следующей среди существенных позиций в исследовании является наказание подчиненных руководителем без причин (разница по областям не превышает 1%). Как свидетельствуют экспериментальные выводы [3, с. 116], применение негативных санкций приводит к общему снижению социальной активности индивида, к недоверию к руководству, к появлению конфликтов в системе руководитель – подчиненный.

Наказание без причин отталкивает подчиненных от руководителей, вызывает негативные взаимоотношения и, как результат, создание малых групп в коллективе по производственному признаку. Такое положение может привести к тому, что руководство будет жить своими интересами, а подчиненные – своими. И основания для таких выводов прослеживаются уже в настоящее время, о том говорит низкий уровень позиции 1, как при положительном, так и отрицательном рассмотрении данного фактора. Учитывая, что каждый человек, даже на несознательном уровне, четко определяет свое собственное "Я", такое наказание унижает его. Психологи считают, что в системе руководитель – подчиненный необходимо с уважением относиться к каждому человеку независимо от его возраста и пола [2, с. 66]. Привлечение на свою сторону подчиненных – служебная обязанность каждого руководителя для повышения эффективности работы коллектива и организации в целом.

Также обращает на себя внимание значение как положительных, так и отрицательных факторов, касающихся уровня ответственности за качество работы, которые занимают последнее место и, что более важно, имеют тенденцию к снижению (от 4,3 до 1,7%). Трактовка таких результатов может быть различной. Один из вариантов был рассмотрен выше. Но не помешало бы задуматься над тем, что ответственность в госслужбе по полученным ответам не является одной из составляющих, обязательным принципом работы. Это свидетельствует о необходимости формирования у работников органов власти определенных управленческо-идеологических установок государственной и общественной важности принятия решений, действий или бездействия, осмысления того, что каждое принятое решение или управленческое действие должно быть взвешенным. А, с другой стороны, – проконтролировано общественностью. И госслужащий в полной мере должен за него нести ответственность.

Определенный интерес представляют ответы 7 как в положительном, так и отрицательном ракурсах. В частности, госслужащие хорошо чувствуют себя при успешном завершении задания, но не обращают внимания на качество выполненной работы (рисунок). Это говорит о недостаточной подготовке госслужащих, вмешательстве руководства в их работу, что порождает привыкание к проверкам, неуверенности в себе, снижению качества управленческого труда на исполнительном уровне.

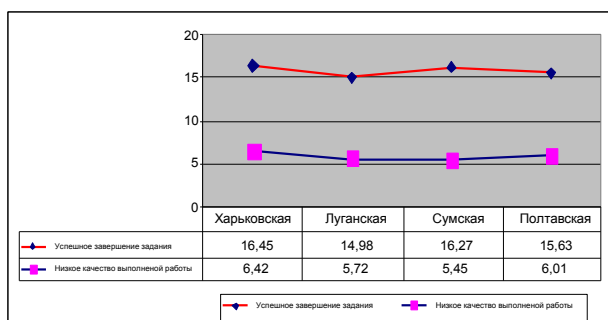


Рис. Изменения основных факторов по областям

На взгляд авторов, такая картина демонстрирует необходимость немедленного применения морального стимулирования, то есть мероприятий по повышению интереса к выполнению своих обязанностей. Моральное стимулирование призвано вызывать у работников определенные переживания, формировать моральные чувства, что поможет госслужащим и работникам местного самоуправления определиться в моральном отношении к своей работе.

Учитывая, что каждый госслужащий имеет индивидуальные обязанности, по мнению авторов, важно стимулировать личную инициативу с помощью моральных стимулов [1]:

повышение уровня ответственности – делегирование полномочий, что даст возможность работнику принимать решения от имени руководства, почетное поручение представлять организацию или ее подразделение в других организациях;

повышение авторитета госслужащего, который отличился, публичным одобрением, высокой оценкой результатов его деятельности в присутствии всех работников коллектива;

зачисления в кадровый резерв на более высокие должности, демонстрация работнику его личных перспектив (например, продвижение по службе), прогноз служебного роста госслужащего;

личная неформальная похвала подчиненного в процессе деловых контактов, моральная поддержка;

рекомендация работника для выступления в средствах массовой информации, в других органах власти по вопросам сферы деятельности организации.

На данном этапе развития государственного управления решения многих жизненно важных вопросов зависит от уровня функционирования политических властных структур, институтов, государственных механизмов действенности и обоснованности управленческих решений. Данные социологические исследования дают возможность сосредоточиться на изучении внутренних отношений, определить тенденции и возможности использования конструктивных сил в государственной службе в органах местного самоуправления.

На основании проведенных исследований можно сделать такие выводы:

1. Управление кадрами рассматривать как часть общего управления, а не как функцию, изолированную от главного потока государственного управления.

2. Рассматривать управление людскими ресурсами в системе государственной службы как динамическое постоянно находящееся в развитии.

3. Сформировать у руководителей необходимость учета психологических особенностей каждого подчиненного для использования индивидуальных качеств для блага всего коллектива, признание личного достоинства и уважения к личности.

4. Административные системы власти, доверие людей, стиль управления должны быть достаточно мотивированы и лояльными, чтобы стимулировать человеческую энергию и идеи в интересах госслужбы.

5. Обеспечивать достойные условия труда, оплаты и продвижения по службе с целью сохранения кадров, формирования и укрепления корпоративных традиций, концентрации и усвоения морального опыта коллектива и стимулирования госслужащих.

Эти принципы и представляют основные человеческие и профессиональные ценности и являются основой для эффективной и почетной госслужбы в демократическом обществе.

Подобные исследования в системе государственной службы практически являются единственными. В результате был усовершенствован способ получения информации на базе анкетирования.

Литература: 1. Малиновський В. Я. Державне управління: Навч. посібник. – Луцьк: Ред.-вид. відд. "Вежа" Волинського державного університету ім. Лесі Українки, 2000. – 558 с. 2. Панасюк А. Я. Управленческое общение: практические советы. – М.: Экономика, 1990. – 112 с. 3. Социология: наука об обществе / Под ред. В. П. Андрущенко и Н. И. Горлача. – Харьков: Рубикон, 1996. – 686 с.

Стаття надійшла до редакції
20.02.2008 р.

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 331.101.262

**Ястремська О. М.
Боркова Н. В.**

ЛОЯЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ТА КРИТЕРІЇ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

The analysis of concept essence "loyalty of personnel" is conducted. Basic constituents forming loyalty of managers to the enterprise are selected. The methodical recommendations to realization of quantitative estimation of manager's loyalty are proposed.

Ефективному використанню трудових ресурсів у сучасних ринкових умовах керівництво повинно приділяти особливу увагу, оскільки саме персонал як основний фактор виробництва визначає результативність діяльності підприємства. Саме забезпечення процесу створення умов, які можуть вплинути на поведінку людини та зацікавити її до активної сумлінної праці, обумовлює зростання продуктивності праці, її якості, а також формування стабільного виробничого колективу, що виявляє свою прихильність і відданість підприємству, на якому працює. Це сприяє необхідності визначення та вимірювання лояльності менеджерів з метою формування стратегічних рішень щодо управління їх діяльністю.

Проблемам визначення лояльності персоналу до підприємства присвячена велика кількість робіт зарубіжних і вітчизняних учених: Дж. Грінберга, Р. Бейрона, Д. Шульца, П. Морроу, К. Харського, В. Доміньяка, Р. Рюттингера, М. Магури та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових розробок у цьому напрямку, для сучасних праць більш характерна психологічна спрямованість досліджень, результати яких використовуються для утримання персоналу в рамках підприємства, створення сталого виробничого колективу. На думку авторів, доцільно не лише формувати лояльність персоналу чи підвищувати її рівень, а й необхідно використовувати як критерій оцінки діяльності працівника, оскільки чинниками, що її формують, є не тільки зовнішні обставини, а й внутрішні соціально-психологічні установки особистості.

Формування духу відданості, лояльності колективу до підприємства обумовлено низкою переваг для нього, а саме: лояльні менеджери здатні забезпечити підприємству лідерські позиції на ринку та усталеність його розвитку в перспективі. Лояльні менеджери, які володіють інформацією, що відноситься до комерційної таємниці підприємства, цілеспрямовано забезпечують її охорону, контролюють дії підлеглого персоналу, що спрямовані на погіршення економічної безпеки підприємства.

Лояльні працівники для досягнення максимальних результатів у роботі намагаються використовувати весь потенціал підприємства, схильні шукати різні способи підвищення ефективності своєї роботи. При цьому увага приділяється використанню не лише внутрішніх ресурсів і резервів, працівник за власною ініціативою може отримати консультації фахівців, вивчити матеріали останніх досліджень та розробок і т. д.

Для лояльних працівників характерний високий рівень дисципліни, який проявляється у виконанні всіх вимог внутрішнього розпорядку. Для лояльних керівників характерний високий ступінь відповідальності за прийняті рішення та їх реалізацію. Вони відчують свій обов'язок перед підприємством виконувати свої функції якісно, ефективно, в строк.

При виникненні проблем керівництво підприємства може спиратися на підтримку з боку лояльних менеджерів, які готові перечекати важкі для підприємства часи і залишитися працювати через вірність та відчуття причетності.

Лояльні менеджери намагаються осмислювати основні установки підприємства: місію, цілі, принципи роботи з метою погодження з ними. У разі виникнення непорозуміння щодо отриманої інформації, яка розбігається з особистим сприйняттям, такі менеджери прагнуть з'ясувати причину суперечності і найшвидшим чином її ліквідувати.

Високий рівень лояльності менеджерів також впливає на результативність його управлінської та професійної функцій. Керівники, які з відданістю відносяться до своєї роботи, на своєму прикладі спонукають інших позитивно ставитися до своєї професії, роботи, колективу, тому в таких підрозділах більша ймовірність досягнення виробничих цілей і відчуття психологічного комфорту. Лояльним співробітникам чужі сварки, плітки, інтриги. Лояльні співробітники можуть працювати в команді, але також можуть обійтися і без неї.

Переваги лояльного ставлення працівників (у тому числі менеджерів) до роботодавця обумовлюють необхідність розробляти програми з формування та зміцнення лояльності персоналу. Це вимагає специфічних професійних знань і навичок спеціалістів з управління персоналом та додаткових фінансових ресурсів для реалізації відповідних заходів, але переважно отриманий економічний та соціальний ефект від програм такого виду повинен виправдати зусилля.

З метою більш детального визначення сутності та обґрунтування необхідності врахування лояльності менеджера до підприємства в процесі стратегічного управління його діяльністю проведено аналіз літературних джерел, результати якого наведено нижче.

Щодо визначення сутності дефініції "лояльність", то можна зробити висновок про досить широке її використання в рамках дослідження питань, які виникають у сфері управління персоналом (лояльність персоналу) і маркетингової та комунікаційної діяльності підприємства (лояльність споживача).

Здійснення усталеного розвитку господарюючого суб'єкта обумовлено необхідністю врахуванням саме лояльності персоналу як одного із значущих елементів його внутрішнього середовища. Лояльність працівників підприємства впливає на результативність його діяльності, обумовлює соціально-психо-

логічні умови праці. Деякі автори [1 – 3] визначають лояльність як один з основних факторів, що впливають на економічну безпеку підприємства. Тому в роботі [1] А. І. Єфімов та С. В. Вихорев відзначають необхідність приділення особливої уваги дослідженню і визначенню соціально-психологічного стану працівників, їх можливостям бути "благонадійними" та "вірними" підприємству, на якому вони працюють. З цими авторами погоджуються й інші дослідники, наприклад, А. Ковров, який пропонує визначати рівень надійності за такими критеріями: соціальні, психологічні, медичні, кваліфікаційні [1; 2]. А. Ковров та М. Куркін [3] у своїх роботах розглядають найбільш розповсюджені нелояльні дії з боку працівників (використання комерційної інформації та інших ресурсів підприємства задля власної вигоди, прогули, систематичне порушення трудової дисципліни, неякісне виконання посадових обов'язків та ін.) і методи (заходи) їх прогнозування й попередження. Автори [2; 3] розглядають нелояльного працівника як загрозу економічній безпеці підприємства.

Основними атрибутами лояльності на думку авторів [4 – 11] є: чесність відносно об'єкта лояльності; вірність; розділення з об'єктом лояльності основних переконань, цінностей; відчуття гордості за успіх об'єкта лояльності; відкрита демонстрація лояльності до будь-кого або будь-чого; готовність попередити про небезпеку; готовність іти на жертви, якщо це необхідно об'єкту лояльності; відчуття гордості за свою компанію, гордість за приналежність до її співробітників; прагнення найкращим чином виконати місію, покладену на людину об'єктом лояльності.

На думку М. Магури, здатність підприємства підтримувати високу лояльність своїх працівників до справи, якою вони займаються, доцільно розглядати як його конкурентну перевагу [8]. Дійсно, саме люди, які сприймають і поділяють цілі, методи роботи, корпоративну культуру підприємства, здатні розкривати й використовувати свій потенціал та здібності задля досягнення поставлених завдань функціонування, відстоювання інтересів підприємства в умовах високої конкуренції на ринку.

У роботі [3] М. Куркін визначає основні чинники, що забезпечують підтримку лояльності працівників, а саме: матеріальну винагороду, цікаву роботу, можливість кар'єрного зростання, умови праці, соціально-психологічну атмосферу в локальному колективі та на підприємстві в цілому, корпоративну та індивідуальну культуру, особистість та поведінку керівників різних рівнів управління. Саме ці фактори, як зазначає автор, доцільно враховувати в процесі задоволення потреб працівників, що, у свою чергу, має спонукати їх лояльно ставитися до підприємства, розділяти й захищати його інтереси у зовнішньому середовищі.

Взагалі в літературі [1 – 12] з дослідження проблем управління персоналом розкрито достатньо детально природу виникнення лояльності у працівників, яка передбачає існування декількох підходів, кожному з яких відповідає певний тип лояльності.

Перший підхід передбачає врахування поведінкової лояльності, що визначається як елемент поведінки працівника, яка обумовлена прихильністю до організації та тривалістю (стажем) роботи на підприємстві, що обумовлює виникнення в нього відчуття єдності з організацією. Робота працівників протягом тривалого часу в рамках одного підприємства супроводжується підвищенням його професійного рівня, досягнення певного статусу, формування певних взаємовідносин з колегами, все це тягне за собою зміни працевлаштування. Автори Дж. Гринберг, Р. Бейрон у роботі "Организационное поведение: от теории к практике" [2] зауважують, що "Чим довше люди залишаються в одній організації, тим більших втрат ... вони можуть зазнати. Більшість людей приймають рішення залишитися на своїй роботі лише тому, що не хочуть таких втрат". Результати досліджень закордонних вчених свідчать про наявність поведінкової лояльності у більшості працівників передпенсійного віку, молоді ж спеціалісти є більш мобільними у пошуках більш привабливих умов роботи та її оплати.

Другий підхід передбачає формування лояльності працівників до підприємства в результаті аналізу відчуттів, емоцій та міри задоволення, що виникають у процесі роботи. Такий тип лояльності визначається як афективна лояльність, що доцільно враховувати в перспективі, оскільки вона обумовлює поведінку працівника у майбутньому на основі не лише відчуттів, а й отриманих раціональних висновків. Саме цей тип лояльності можна використовувати для формування прогнозів відносно продуктивності праці, її якості. Позитивні відчуття, які виникають упродовж роботи особи на підприємстві, переважно пов'язані з усвідомленням основних цілей його діяльності, прийняттям принципів корпоративної культури. Особисті інтереси та цінності афективно лояльних працівників необхідно обов'язково враховувати при здійсненні організаційних перетворень, а їх руйнування може призвести до зникнення відданості працівника на емоційному, духовному рівні. Вчені Д. Шульц та С. Шульц акцентують увагу на цьому виді лояльності, оскільки особи, для яких вона характерна, мають більший менеджерський потенціал, ніж особи з поведінковою лояльністю. На думку вчених [11] при формуванні такого типу керівництво підприємства повинно приділити увагу забезпеченню комфортних умов розвитку взаємовідносин у колективі з психологічної точки зору, відповідності задекларованих цілей, принципів розвитку із заходами, що реалізує в процесі функціонування.

Третій підхід визначає лояльність, яка базується на усвідомленні необхідності у персоналу розглядати останнє місце роботи незмінним за умов, що склалися. Причинами такої поведінки є бажання працівників зберігати позитивний імідж, відчуття обов'язку відпрацювати отримані за допомогою підприємства освіту, кредит, квартиру, транспорт. На сьогодні відсутні дані, які визначають залежність продуктивності праці від даного виду лояльності. Поведінку працівників, яких таким чином утримують на підприємстві, неможливо прогнозувати на перспективу.

Наведені підходи базуються на визначенні лояльності за причинами та мотивами її виникнення, але їх перелік не є вичерпаним.

Теоретичну та практичну цінність має підхід до визначення типу лояльності особи, запропонований К. Харським [10]. Автор пропонує використовувати відповідну двовимірну матрицю типів лояльності, критеріями позиціонування в якій є locus контролю особистості та час. Перше поняття є суто психологічним і означає джерело активності на думку людини. Визначають два полярних типи: екстернальний та інтернальний locus контролю особистості. Перший передбачає усвідомлення особою, що причинами виникнення будь-яких змін є зовнішні фактори: люди, обставини; другий має на увазі, що всі значущі ситуації, в яких опиняється особа, є результатом її дій.

Таким чином, автор виділяє чотири основних типи лояльності: Ветеран, Мрійник, Спадник та Зомбі. У своїй роботі автор [10] детально описує сутність кожного типу лояльності, причини його виникнення та переваги використання. Метою наведеного підходу, на думку авторів, є можливість формування того чи іншого типу мотивації, що є оптимальним для керівництва підприємства. Упродовж свого дослідження К. Харський визначає, що лояльність буває п'яти рівнів, кожний подальший відрізняється більшою силою і стійкістю, а саме:

- лояльність на рівні зовнішніх атрибутів;
- лояльність на рівні вчинків, поведінки;
- лояльність на рівні здібностей;
- лояльність на рівні переконань;
- лояльність, що визначається ідентичністю.

Автор зауважує, що для більшості вітчизняних підприємств характерна лояльність перших двох рівнів [10]. Але, на погляд авторів, формування лояльності більш високих рівнів у працівників, у тому числі у менеджерів, сприятиме підвищенню фінансових прибутків на основі забезпечення інноваційності у виробничому процесі, розкриття трудового потенціалу, ефективного використання основних видів ресурсів, що передбачає зниження обсягу неякісної продукції, собівартості продукції, підвищення рівня економічної безпеки, прийняття своєчасних управлінських рішень та ін.

Великою інтересу набуває підхід, що визначає відданість персоналу як результат складових, для яких характерні різні об'єкти. На думку П. Морроу [13] загальна модель відданості формується на основі трудової етики, професійної відданості, відданості організації, афективної відданості підприємству, задоволеності роботою. П. Морроу порівнює лояльність з прихильністю, але, на погляд авторів, лояльність є більш динамічним поняттям, яке може змінюватися за умов впливу різних факторів. Прихильність же є психологічним феноменом, що відображає незмінне ставлення до будь-якого об'єкта.

Наведені підходи необхідно враховувати задля формування лояльності існуючих і потенційних працівників з метою підвищення продуктивності та якості їх праці, забезпечення економічної безпеки підприємства й формування напрямків стратегічного управління їх діяльністю в рамках підприємства.

Визначення лояльності у менеджерів у цілому доцільно базувати на визначенні факторів, що обумовлюють процес формування лояльності. Результати аналізу літературних джерел свідчать про різноманітність таких чинників, які автори пропонують групувати за трьома фундаментальними напрямками: задоволення роботою, попередній досвід та відчуття гордості за підприємство.

Існування між задоволеністю роботою і вірністю підприємству безпосереднього зв'язку доведено результатами дослідження [10], він є двостороннім: з одного боку задоволеність роботою сприяє лояльності, а з іншого – наявність лояльності збільшує задоволеність. Задоволеність роботою є комплексним поняттям, що включає різні аспекти трудового життя, як економічні (оплата праці), так і соціальні.

У роботі А. М. Коврова, присвяченій питанням зради всередині компанії, приділено велику увагу проблемі гарантії зайнятості і соціальної захищеності працівника серед інших складових загальної задоволеності роботою [2]. Дійсно, лояльність співробітника буде зростати, якщо підприємство надасть гарантії за означеними питаннями, оскільки багато співробітників дійсно зацікавлені в гарантіях зайнятості й соціальної захищеності. Відсутність відповідних умов роботи лише сприятиме скоєнню нелояльних дій з боку працівника, бо він відчує хиткість свого становища.

У роботі В. А. Сливак "Организационное поведение и управление персоналом" [14] наводить декілька рекомендацій, використання яких дозволить підвищити трудову етику та позитивно вплине на авторитет керівника.

А. В. Ковров висловлює думку, що задоволеність матеріально винагородою та задоволеність кар'єрою тісно пов'язані з індивідуальними уявленнями про справедливість просувань. Вони залежать від порівняння себе з іншими працівниками.

На думку автора, задоволеність кар'єрою пов'язана з наступними чинниками та умовами [1]:

співробітники спочатку повинні знати свої шанси на кар'єрне зростання;

структура компанії повинна бути прозорою і відомою співробітникам;

умови, необхідні для заняття конкретної посади, повинні бути відомі та зрозумілі персоналу;

критерії кар'єрного зростання повинні ґрунтуватися на чітких і об'єктивних показниках успішної роботи в попередній період;

компанія надає можливість горизонтальної кар'єри, коли відповідно до зростаючого досвіду і кваліфікації зростає матеріальна та інша винагорода без зростання службового статусу і зміни обов'язків;

заміщення вакантних керівних посад проводиться, перш за все, за рахунок внутрішніх людських ресурсів.

Р. Рюттінгерт [15] зазначає, що у швидкорослих компаніях набагато частіше присутні партнерські, позитивні відносини. Також наголошується, що з часом рівень задоволеності оточенням в успішних компаніях підвищується.

Таким чином, основними складовими, що комплексно визначають задоволеність роботою, більшість авторів [1; 2; 7; 14; 15] визначають задоволеність оплатою праці, керівництвом, умовами та інтенсивністю роботи, кар'єрою, оточенням. Ці

складові доцільно постійно досліджувати з метою вдосконалення останніх задля підвищення відчуття відданості та лояльності працівників до свого підприємства.

Процес оцінювання лояльності працівника передбачає використання широкого кола методів, що дозволить її формалізувати й надати об'єктивну оцінку.

Результати проведених досліджень з кількісного оцінювання лояльності персоналу свідчать про досить широке застосування опитування для виміру лояльності працівників до підприємства. Так, для виміру загальної рівня лояльності співробітника використовується кількісне опитування, де респондент у відповідь на питання анкети подає інформацію за такими основними параметрами: визначаються думки співробітника відносно підприємства та його колективу, поведінка та ймовірні дії працівника у випадках форс-мажорних обставин, задоволеність співробітника роботою, можливі мотиваційні критерії поліпшення його відданості підприємству.

Найчастіше використовується набір тверджень в анкеті, з якими респондент повинен висловити згоду — незгоду за відповідною шкалою (від цілком не згодний до цілком згодний). Для побудови індексу лояльності розраховується середньоарифметичне значення для середніх балів за кожним твердженням.

Інтерес становить необхідність застосування економіко-математичних методів, за допомогою яких можливо формувати інтегральну оцінку лояльності персоналу на базі таксономічного узагальнюючого показника з використанням результатів анкетування [1; 4 – 6; 9; 16 – 19]. Тому, на погляд авторів, саме використання методу анкетування є доцільним та об'єктивним для визначення лояльності працівників в умовах обмеженості інформації щодо їх поведінки відносно конкретного підприємства.

Лояльність менеджерів підприємства пропонується вимірювати за результатами відповідей за анкетною, твердження якої комплексно враховують основні чинники формування лояльності.

За результатами досліджень літературних джерел та анкетування провідних спеціалістів з управління персоналом визначено основні складові та їх значущість, що наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Складові лояльності персоналу та їх значущість

Складові лояльності	Значущість
Увага та участь з боку підприємства	0,107
Попередній досвід	0,064
Відчуття гордості	0,087
Погодженість особистих настанов із принципами та політикою підприємства	0,108
Задоволеність вищим керівництвом	0,115
Задоволеність умовами праці	0,057
Задоволеність оплатою праці	0,119
Задоволеність кар'єрним зростанням	0,108
Задоволеність змістом та результатом роботи	0,044
Задоволеність інтенсивністю (темпом) роботи	0,075
Задоволеність саморозвитком особистості	0,032
Задоволеність оточенням	0,084

У методиці використовується 7-бальна шкала від 1 — "абсолютно не згодний" до 7 — "абсолютно згодний".

До оцінювання запропонованої анкети було залучено 15 експертів – провідні спеціалісти, керівники вищої ланки управління, які визначили значущість кожного питання розробленої анкети та оцінили його за якісними ознаками в балах.

Результати опитування експертів щодо визначення вагомості кожного питання розробленої анкети з оцінки лояльності працівників середньої ланки управління наведено в табл. 1.

Узагальнюючу оцінку лояльності визначено за допомогою інтегрального показника кожної особи, значення якого змінюється від 0 до 1 за формулою:

$$I_{Пj} = \sum_{i=1}^n b_i \frac{X_{ij}}{X_{eij}}, \quad (1)$$

де j – інтегральний показник лояльності j-го працівника;
 b_i – коефіцієнт вагомості i-го часткового показника лояльності;
 X_{ij} – фактичне значення i-го часткового показника лояльності j-го працівника;
 X_{eij} – еталонне (бажане, очікуване та практично досяжне значення) i-го часткового показника лояльності, серед j-х працівників.

З метою створення можливості адекватної характеристики менеджерів доцільно виділити їх якісні характеристики згідно з двома зонами: низького та високого рівня досяжності, кількісне значення яких доцільно обмежити відповідними інтервалами належності (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала кількісно-якісних характеристик лояльності

Якісна оцінка характеристики	Кількісне значення інтервалу оцінки характеристики
Висока	0,51 – 1,00
Низька	0,00 – 0,50

Запропоновані рекомендації до оцінки лояльності менеджерів були використані на ВАТ "Електромаш", керівництву якого були надані рекомендації щодо формування напрямків взаємовідносин з персоналом, ставлення якого до підприємства було досліджено.

Результати інтегрального показника (ІП_j) опитування менеджерів наведено в табл. 3.

Отримані результати свідчать, що 60% менеджерів доцільно визначити як лояльних працівників, які з відданістю ставляться до підприємства, його керівництва, та роботи, яку вони виконують. Значення інтегрального показника лояльності для них коливалось у межах від 0,62 до 0,74. Інші 40% менеджерів, які проходили анкетування, характеризуються не високою лояльністю до підприємства, що потребує проведення додаткових досліджень з метою виявлення чинників, що спричиняють їх ставлення, та визначення доцільності проведення заходів щодо управління персоналом, які дозволять підвищити їх рівень лояльності.

Таблиця 3

Інтегральний показник лояльності за результатами опитування працівників ВАТ "Електромаш" середньої ланки управління

№ з/п	П.І.Б. працівника	Номер питання (за анкеткою) і кількісне визначення (бал)												(ІП _j)
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Мене-джер 1	2	5	4	2	4	4	3	1	4	3	2	4	0,74
2	Мене-джер 2	4	6	3	5	4	4	4	5	4	5	3	5	0,69
3	Мене-джер 3	6	7	2	5	7	2	5	6	5	7	5	5	0,43
4	Мене-джер 4	6	7	1	6	7	2	7	6	7	6	6	7	0,62
5	Мене-джер 5	3	6	2	5	5	5	3	2	4	3	2	4	0,48

Таким чином, проведені дослідження свідчать про різноманітність підходів до визначення лояльності персоналу до підприємства, яке є комплексним поняттям, що формується на основі певних чинників, а саме: уваги та турботи з боку підприємства, попереднього досвіду, відчуття гордості, погодженості особистих настанов із принципами та політикою підприємства, задоволеності роботою (оплатою праці, керівництвом, умовами праці, інтенсивністю, змістом та результатом роботи, кар'єрою, саморозвитком власної особистості, оточенням). Усі

наведені чинники необхідно враховувати в процесі визначення рівня лояльності персоналу, оскільки їх вплив обумовлює рівень продуктивності праці персоналу, його надійність та стабільність. Результати проведеного дослідження менеджерів середньої ланки здійснювалися на основі анкети, яка включала 12 питань, які відповідають за кожну складову (чинник), що формують лояльність персоналу. Вагомість кожного чинника було визначено за допомогою експертів, що дозволило отримати узагальнений результат у формі інтегрального показника лояльності працівника, кількісне значення якого відповідає якісній характеристиці.

Основними напрямками подальших наукових досліджень проблеми стратегічного управління діяльністю менеджерів є методичні рекомендації щодо кількісного оцінювання результатів діяльності менеджерів і апробація використання оцінок лояльності та результативності у запропонованому підході.

Література: 1. Доминяк В. Понятие лояльности персонала: обзор литературы // <http://dominiak.by.ru/lrc/ls1.html> 2. Ковров А. В. Предатели: "Пятая колонна" в организации. – М.: Арсин, 1999. – 256 с. 3. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия. – Днепропетровск: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с. 4. Доценко Е. Измерение приверженности персонала компании с помощью опросной методики // <http://dominiak.chat.ru/li2.html> 5. Дудник О. Как создать позитивную рабочую среду / О. Дудник, Е. Николаенко // Компаньон. – 2002. – №5. – С. 28 – 31. 6. Ковров А. Лояльность персонала: что и как изучается в организации // Мир и безопасность. – 1998. – №2. – С. 18 – 24. 7. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. – М.: Прогресс, 1988. – 340 с. 8. Магура М. Патриотизм относительно своей организации. Миф или реальность? // Директор. – 1997. – №7. – С. 3 – 4. 9. Соломанидина Т. Организационная культура компании и лояльность персонала // Управление персоналом. – 2003. – №4. – С. 54 – 56; №5. – С. 55 – 56; №6. – С. 60 – 62. 10. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала. – СПб.: Питер, 2003. – 496 с. 11. Шульц Д. Психология и работа / Д. Шульц, С. Шульц. – СПб.: Питер, 2003. – 376 с. 12. Гринберг Дж. Организационное поведение от теории к практике / Дж. Гринберг, Р. Бейрон; [Пер. с англ. О. В. Бредихина, В. Д. Соколова. – М.: ООО "Вершина", 2004. – 368 с. 13. Мучински П. Психология, профессия, карьера. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 300 с. 14. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом. – СПб.: Питер, 2000. – 304 с. 15. Рюттингер Р. Культура предпринимательства. – М.: Эком, 1992. – 196 с. 16. Богословский А. Измерение лояльности персонала // Персонал. – 2001. – №4. – С. 46 – 47. 17. Широценская И. П. Основные понятия и методы измерения лояльности // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №2(40). – С. 36 – 39. 18. Пустьильник Е. И. Статистические методы анализа и обработки наблюдений. – М.: Изд. "Наука", 1968. – 288 с. 19. Ядов В. А. Стратегия социологического исследования. – М.: АКАДЕМ-КНИГА ИКЦ, 2003. – 596 с. 20. Гриффин Дж. Правильно ли систему лояльности мы строим? / Дж. Гриффин, А. С. Дик, К. Базен // <http://acrm.ru/press/document.2005-05-24.9621638712>. 21. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. – СПб.: Питер, 2001. – 720 с. 22. Розанова В. Психология управленческой деятельности. – М.: Изд. "Экзамен", 2003. – 192 с. 23. Черкасов В. В. Управленческая деятельность менеджера. Основы менеджмента / В. В. Черкасов, С. В. Платонов, В. И. Третьяк. – К.: Ваклер, Атлант, 1998. – 472 с. 24. Доминяк В. Измерение лояльности: действующая модель // Персонал-Микс. – 2004. – №2. – С. 26 – 27. 25. Райхельд Фредерик Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Фредерик Ф. Райхельд, Тил Томас. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2005. – 384 с.

ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

The forms of the execution of foreign economic activity at the Ukraine machine building enterprises are analyzed. The methodic approach to the choice of personnel intellectual potential development strategy in the sphere of enterprise's foreign economic activity is worked-up.

Глобализация мировой экономики и стремление Украины интегрироваться, в первую очередь, в европейское экономическое пространство сопряжено с расширением объемов, форм и видов ее внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Достижение высокой эффективности внешнеэкономической деятельности обуславливает необходимость развития интеллектуального потенциала персонала [1; 2], осуществляющего операции на международном рынке, что связано со значительными специфическими особенностями.

Проблемы развития персонала предприятий нашли свое отражение в работах таких ученых, как: М. Армстронг, Э. Брукинг, С. Голова, А. Л. Гапоненко, Г. Дресслер, Г. Десмонд, Т. Дэвенпорт, А. П. Егоршин, И. А. Иванюк, В. Л. Иноземцев, Б. Б. Леонтьев, Г. Минцберг, И. Нонака, В. С. Пономаренко, М. Портер, А. И. Пушкарь, И. И. Скоробогатых, П. Сперроу, А. Стрикленд, А. Томпсон, П. Шеремет, К. Шим, Д. Шнайдер, Т. Шульца, Э. Ходкинс, Т. Хиротака и др.

Цель статьи – выявление тенденций в развитии видов и форм внешнеэкономической деятельности на машиностроительных предприятиях Украины и выбор стратегии развития интеллектуального потенциала персонала, участвующего во внешнеэкономической деятельности предприятия.

В связи с расширением объемов, форм и видов ВЭД изменяются требования к интеллектуальному потенциалу персонала, осуществляющего операции на международных рынках. Поэтому предлагается рассматривать его развитие на двух уровнях, представленных на рис. 1.

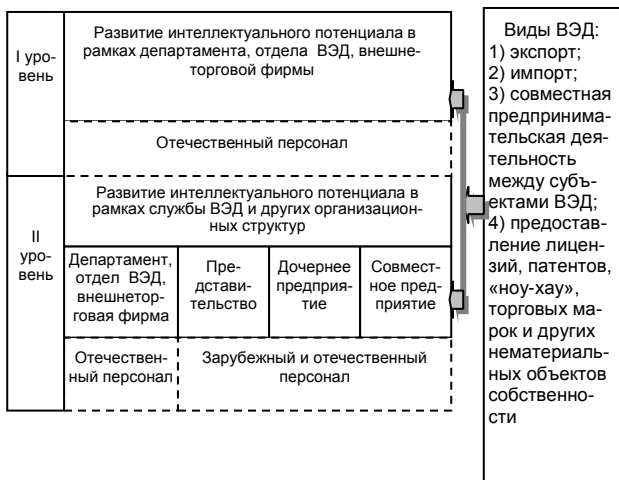


Рис. 1. Развитие интеллектуального потенциала персонала в зависимости от видов и организационных форм ВЭД

Первый уровень характеризуется более простой организацией международной деятельности в рамках соответствующих подразделений предприятий. Второй уровень отличается наличием более сложных структурных единиц, таких, как создаваемые за рубежом представительства, дочерние компании или совместные предприятия. Развитие интеллектуального потенциала на данном уровне многограннее, чем на первом, так как связано не только со сбытовой, но и производственно-сбытовой деятельностью отечественных предприятий. А так как многие из них планируют либо выходить на второй уровень осуществления внешнеэкономической деятельности, то возникает потребность в разработке эффективной стратегии развития интеллектуального потенциала персонала, принимающего участие в операциях на зарубежных рынках, с учетом выявленных различий видов и форм.

Проведенные исследования привели к необходимости установления взаимосвязей между целями ВЭД, определенных с учетом различных ее видов и форм, потребностями персонала в своем развитии и стратегиями роста интеллектуального потенциала этого персонала. Так как при формировании данных стратегий должны учитываться многие активно изменяющиеся факторы (емкость международных рынков, валютные курсы, процентные ставки, цены, запросы потребителей и их национальные особенности, уровень корпоративной культуры, степень использования коммуникационных возможностей и развитие информационных технологий и др.), то необходимо применение методов, позволяющих принимать решения в условиях нестохастической неопределенности. Таковыми являются теория нечетких множеств, применяемая совместно с методом экспертных оценок [3 – 8], позволяющие получить более достоверную информацию об оцениваемых параметрах.

В соответствии с ними последовательно выявляется степень взаимосвязи между сформированными подмножествами целей внешнеэкономической деятельности, потребностей персонала, стратегий развития интеллектуального потенциала персонала, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность на предприятии, следующим образом:

$$\tilde{\Theta} = \{\mu_{\tilde{\Theta}}(x_j) / x_j\}, x_j \in X, j = \overline{1, n} \quad (1)$$

где x_j – элемент множества X ;

$\mu_{\tilde{\Theta}}(x_j)$ – значение функции принадлежности элемента x_j к нечеткому множеству $\tilde{\Theta}$.

Определение значения функции принадлежности $\mu_{\tilde{L}}(x_j)$, $j = \overline{1, n}$, локальной цели x_j нечеткому множеству \tilde{L} целей сотрудников службы ВЭД осуществляется в соответствии с формулой:

$$\mu_{\tilde{L}}(x_j) = \max\{\mu_{\tilde{Z}}(u_i) \cdot \mu_{\tilde{R}}(u_i)\}, j = \overline{1, n}, \quad (1)$$

где u_i – элемент универсального множества U потребностей персонала служб ВЭД;

$\mu_{\tilde{Z}}(u_i)$ – значение функции принадлежности элемента u_i к нечеткому множеству \tilde{Z} ;

$\mu_{\tilde{R}}(u_i)$ – значение функции принадлежности элемента u_i к нечеткому множеству \tilde{R} .

Уровень соответствия (φ) целей ВЭД предприятия стратегической цели определяется в соответствии с формулой:

$$\varphi = \frac{\sum_{i=1}^n \psi_i \gamma_i}{\sum_{i=1}^n \psi_i}, \quad (2)$$

$$\text{где } \gamma_i = \begin{cases} 1, \text{ если } \mu_{\tilde{\Theta}}(x_i) \leq \mu_{\tilde{L}}(x_i); \\ \frac{\mu_{\tilde{L}}(x_i)}{\mu_{\tilde{\Theta}}(x_i)}, \text{ если } \mu_{\tilde{\Theta}}(x_i) > \mu_{\tilde{L}}(x_i); \end{cases} \quad \forall x_i, i = \overline{1, n},$$

где ψ_j – мера преимущества цели ВЭД предприятия в достижении стратегической цели;

$\mu_{\tilde{\theta}}(x_j)$ – значение функции принадлежности элемента x_j к нечеткому множеству $\tilde{\theta}$ стратегической цели ВЭД предприятия;
 $\mu_{\tilde{L}}(x_j)$ – значение функции принадлежности элемента x_j к нечеткому множеству \tilde{L} , которое является выражением субъективной меры того, что цель x_j существует у сотрудников службы ВЭД на данный момент времени.

Наглядное представление поэтапного процесса выбора стратегии развития интеллектуального потенциала персонала, осуществляющего ВЭД на предприятии с использованием метода экспертных оценок и нечетких множеств, отображено на рис. 2.

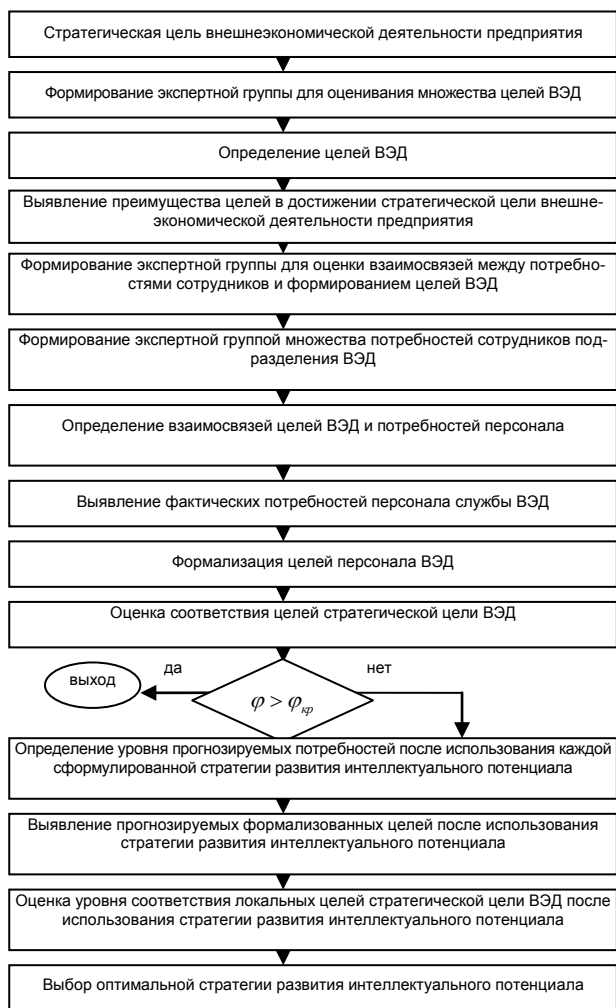


Рис. 2. Процедура выбора стратегии развития интеллектуального потенциала персонала, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность на предприятии

Данная процедура позволяет поэтапно представить процесс выбора стратегии развития интеллектуального потенциала персонала, осуществляющего операции на международных рынках, на основе выявленных целей ВЭД, потребностей персонала, принимающего участие в этой деятельности, взаимосвязи целей, потребностей и стратегий.

Таким образом, усовершенствован методический подход к выбору стратегии развития интеллектуального потенциала персонала, который, в отличие от других, учитывает виды и формы осуществления внешнеэкономической деятельности, устанавливая взаимосвязи между сформулированными множествами целей внешнеэкономической деятельности

предприятия, потребностей персонала и стратегий его роста, что дает основание для выбора эффективной стратегии развития.

Литература: 1. Резникова Е. А. Теоретические основы интеллектуального потенциала внешнеэкономического персонала предприятия // Культура народов Причерноморья. – 2006. – №78. 2. Резникова Е. А. Формирование интеллектуального потенциала внешнеэкономического персонала предприятия // Управление развитием. – 2006. – №4. 3. Бочарников В.П. Fuzzy-технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. – СПб.: Наука РАН, 2001. – 328 с. 4. Кофман А. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями: Пер с исп. / А. Кофман, Хил Алуха Х. – Мн.: Высшая школа, 1992. – 224 с. 5. Методологические вопросы изучения социальных процессов. Сб. науч. трудов / Под ред. акад. А. Г. Аганбегяна, чл.-кор. АН СССР Т. И. Заславской. – Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1974. – 302 с. 6. Саати Т. Керис. Аналитическое планирование. Организация систем: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с. 7. Недосекин А. О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – №2. – <http://www.cfin.ru/press/afa/2000-2/08-4.shtml>. 8. Нечеткие множества в системах управления / Под ред. доктора технических наук, профессора Ю. Н. Золотухина // http://idisys.iae.nsk.su/fuzzy_book/fuzzy11.html.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2008 р.

УДК 510.5:65.018

Траченко Л. А.

ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

The author's approach to the questions of products quality management is considered; the block-scheme of effective quality management at the food industry enterprises is recommended to the introduction.

Проблема управління якістю продукції є актуальною для підприємств харчової промисловості, особливо на сучасному етапі, коли в підвищенні ефективності виробництва все більшого значення набуває фактор "якість продукції", що забезпечує її конкурентоспроможність. У виробництві харчових продуктів першочергове значення мають заходи, котрі гарантують їх безпеку для життя і здоров'я людини. Очевидно, що проблема підвищення якості та конкурентоспроможності продукції не лише актуальна, а є однією з найважливіших. Для вирішення таких масштабних завдань неможливо обійтись без активізації роботи підприємств щодо питань управління якістю продукції, перегляду підходів до забезпечення якості продукції, що виробляється.

Зв'язок проблеми із важливими науковими та практичними завданнями витікає з того факту, що як управлінська думка, так і практика менеджменту не приділяють належної уваги питанням управління якістю на підприємствах харчової промисловості. У зв'язку із суттєвим підсиленням вимог споживачів до якості продукції, загостренням проблем щодо конкурентоспроможності на сучасному етапі перед наукою й практикою постало загальне завдання більш детального аналізу питань щодо поліпшення управління якістю продукції, створення та впровадження систем управління якістю на підприємствах харчової промисловості.

Аналіз публікацій, які стосуються даної проблеми, показав, що управління якістю розглядається як самостійна, складна функція управління бізнес-процесами, цілями реалізації котрої є підвищен-

ня конкурентоспроможності та прибутковості підприємства за рахунок підвищення якості продукції та всіх супутніх процесів; зниження всіх видів витрат і зміцнення економічної стабільності підприємства; дотримання вимог охорони навколишнього середовища; забезпечення цілеспрямованого та системного впливу на параметри якості в напрямі їх постійного поліпшення. Вчений, спеціаліст з менеджменту Марк Д. Ханна детально виклав підходи до здійснення системних проривів і до безперервного вдосконалення управління якістю [1, с. 201 – 222]. С. К. Фомічов висвітлив основні методи управління якістю, роль та завдання керівництва підприємства в управлінні якістю продукції, створенні конкурентоспроможної продукції [2, с. 56 – 78]. Автори М. І. Новицький та В. М. Олексюк розглянули теоретичні основи необхідності підвищення якості продукції, системний підхід до управління якістю та організаційно-методичні основи сертифікації систем забезпечення якістю [3, с. 17 – 48]. В. М. Спіцнадель проаналізував етапи вирішення проблем щодо управління якістю продукції [4, с. 149 – 162]. Вчений О. П. Глудкін провів детальний аналіз підходів до управління якістю продукції, вказав на ключові моменти розробки, впровадження систем управління якістю згідно з міжнародними стандартами [5, с. 99 – 156]. Проте у вищезазначених наукових роботах недостатньо розкриті технології щодо ефективного управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості.

Метою даної статті є пошук підходів до управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості.

Досягти зазначеної мети можна, використовуючи певний підхід до діяльності підприємств харчової промисловості, орієнтований на ефективне управління якістю продукції з метою його поліпшення. Одним із чинників підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, який застосовують у всьому світі, є впровадження систем управління якістю згідно з міжнародними стандартами ISO серії 9000 та безпечною харчових продуктів.

Системи управління якістю відповідно до міжнародних стандартів ISO серії 9000 є загально визнаними у світі та Європі запобіжними механізмами, які закладають та забезпечують якість продукції (товарів, робіт, послуг) на всіх етапах життєвого циклу (виробництво, торгівля та ін.).

Ефективність моделей, запропонованих міжнародними стандартами, підтверджена досвідом сотень тисяч підприємств у всьому світі, які протягом десятиліть їх упроваджують. За інформацією Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) сьогодні у світі сертифіковані понад 700 тисяч систем управління якістю. Щорічно майже у півтора рази збільшується кількість сертифікованих систем управління якістю.

На сьогодні, на жаль, Україна дуже відстає від країн Європи та світу у вирішенні цих питань. За даними ISO Україна займає 36 місце у світі та 18 місце в Європі за кількістю сертифікованих систем управління якістю.

Станом на 01.01.2007 року в Україні налічується близько 1400 підприємств, що сертифікували власну систему управління якістю (СУЯ) (за даними Реєстру Системи УкрСЕПРО, BVQI Україна, SIC в Україні, ТЮФ НОРД Україна). Це складає лише близько 3-х відсотків підприємств України.

За інформацією з Реєстру Системи УкрСЕПРО найбільша кількість підприємств, що сертифікували СУЯ, знаходиться в економічно розвинених промислових регіонах, а саме:

- у м. Києві та Київській області СУЯ складають 22% від загальної кількості підприємств, які сертифікували власну систему управління якістю;
- у Дніпропетровській області СУЯ — 13%;
- у Харківській області СУЯ — 11%.

Поряд з цим в окремих регіонах кількість сертифікованих систем управління значно нижча і складає: у Херсонській, Рівненській, Сумській, Чернівецькій та Черкаській областях менше одного відсотка від загальної кількості сертифікованих систем, а у Закарпатській області – близько 0,2 відсотка.

Проведений аналіз щодо впровадження та сертифікації систем управління якістю згідно з ISO 9000 на підприємствах харчової промисловості Одеського регіону свідчить про те, що на сьогодні система управління якістю впроваджена, сертифікована та успішно функціонує лише на деяких підприємствах, а саме: ЗАТ "Одесакондитер", ЗАТ "Одесавинпром", ЗАТ "Одеський завод шампанських вин", ЗАТ "1-й лікєро-горілчаний завод", ЗАТ "Одеський коровай" та ін.

Такий незадовільний стан упровадження систем управління в Україні обумовлений низкою причин: основною з них є нерозуміння і небажання вищого керівництва займатись системним управлінням, не працює перший принцип TQM – лідерство. Недостатньою є робота з пропагування передових методів управління із-за недостатньої кількості кваліфікованих фахівців, коштів та браку часу.

Сучасне управління якістю на основі системного підходу ґрунтується на використанні статистичних методів управління якістю.

Як свідчить практика діяльності підприємств харчової промисловості, на сучасному етапі використання статистичних методів практично призупинено. Однією з причин, на думку автора, є прогалини організаційного характеру, що випливають з помилок розуміння нової форми роботи. Раніше статистичні методи розглядалися як методи роботи лише ВТК (відділу технічного контролю), а не всього колективу, їх упровадження повністю перекладалося лише на контролюючу службу. Проте впоратись з великою кількістю завдань у сфері якості силами апарату ВТК було неможливо, тому статистичні методи було відхилено як недостатньо ефективні.

Міжнародні стандарти ISO серії 9000 розглядають статистичні методи як один із високо ефективних засобів забезпечення та управління якістю продукції, особливо на підприємствах харчової промисловості. Стандарти орієнтують на розробку механізму використання статистичних методів на всіх етапах життєвого циклу продукції, починаючи з дослідження вимог ринку щодо якості продукції й закінчуючи утилізацією після її використання. Це значить, що робота з упровадження статистичних методів має бути спрямована на створення гарантій безперервності процесу забезпечення якості відповідно до вимог споживача. Змінюється й характер даної роботи: від локального, випадкового до загального, системного. Статистичні методи стають основою для інформаційної технології забезпечення якості продукції.

Для вирішення вищезазначеної проблеми було проведено експериментальні дослідження на підприємствах окремих підгалузей харчової промисловості (хлібопекарської та пивоваріння). Аналіз свідчить про те, що використання статистичних методів аналізу та управління якістю, а саме діаграм Ісікави і Парето, є ефективним засобом управління якістю продукції. В результаті було створено блок-схему ефективного управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості з використанням статистичних методів та впровадження на таких підприємствах: ВАТ "Одеський коровай", ТОВ "Мельнично-макаронний комплекс "Наталка", ВКФ "Агромарин", ВАТ "Дністровський" (рисунком).

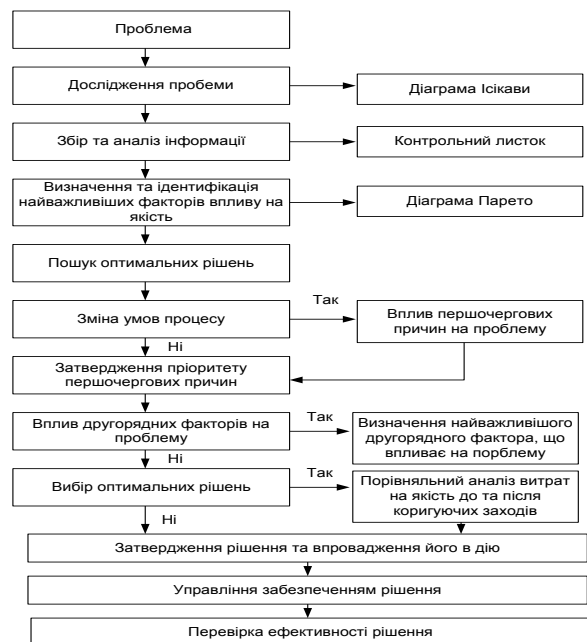


Рис. Блок-схема ефективного управління якістю продукції

Дана технологія рекомендується для впровадження на всіх етапах життєвого циклу продукції.

Розглянемо кожен етап блок-схеми.

Проблеми підприємства можуть бути з'ясовані безпосередньо керівництвом вищої ланки, рядовими робітниками чи акціонерами. Питання повинні ставити керівники всіх рівнів.

На підприємстві доцільно створити підрозділ інформації, який буде основним органом щодо з'ясування проблем якості. Цей підрозділ збирає, класифікує та впорядковує інформацію щодо зовнішнього та внутрішнього середовища, а потім порівнює її з раніше встановленими нормами роботи підприємства. У випадку, коли норми дотримані, ніякої проблеми не існує. Якщо з'ясовуються відхилення від норм, то причину відхилення маємо формулювати як проблему, що підлягає вирішенню. Функціями підрозділу інформації є: розробка графіка, що визначає частоту збору інформації, налагодження документообігу й розробка форм документів з метою вдосконалення процесу формування рішень.

Задля розробки рішень щодо виявлених проблем необхідні об'єднання та координація дій. Саме тому на підприємстві доцільно створити підрозділ управління. Цей орган несе відповідальність за передачу, класифікацію та відображення проблем підприємства, їх маршрутизацію, складання графіка вирішення, розподіл або призначення виконавців, з'ясування стану вирішення проблем та їх синхронізацію, координацію й відстеження за всіма проблемами, що виникають на підприємстві.

Проблеми, що з'ясовані всіма джерелами, подаються на вхід підрозділу управління й сортується на розумні та нерозумні. Оскільки ресурси підприємства обмежені та дорогі, необхідна низка засобів відбору проблем, що дозволяють керівникам працювати лише над тими проблемами, які мають значну потенційну вигоду для компанії.

Якщо проблема класифікована як розумна, то в підрозділі управління реєструється дата виникнення проблеми і присвоюється їй номер.

На основі повного набору ситуацій і рішень, що до них застосовуються, відбираються проблеми, з котрих уже існують рішення. Якщо необхідне рішення вже сформульовано, підрозділ управління знайде його, установить, чи використовувалось воно в подібній ситуації, і повідомить особу, що висунула проблему.

Визначивши проблему, керівник може приступити до аналізу причин її виникнення, що дозволить зробити правильні дії.

Для визначення причин, що створюють проблему, доцільно використати причинно-наслідкову діаграму Ісікави. Результат процесу залежить від багатьох факторів, між якими існують відношення типу причина – результат. Ми зможемо визначити структуру або характер цих багатofакторних відношень завдяки систематичним спостереженням. Важко вирішити складні проблеми, не знаючи їх структури, яка є ланцюгом причин і результатів. Діаграма причин і наслідків (Ісікави) — засіб, що дозволяє відобразити ці відношення в простій та доступній формі. При створенні причинно-наслідкової діаграми підбираємо максимальне число факторів, що мають відношення до характеристики, яка вишла за межі допустимих значень. Найбільш ефективним є груповий метод аналізу причин, що називається мозковим штурмом.

Збір та аналіз інформації – це важливий етап щодо управління якістю. Керівництвом до дій є дані, з яких ми дізнаємось про факти та застосовуємо відповідні заходи. Перш ніж почати збирання даних, треба вирішити, що з ними робити. Будь-які дані, що збираються, мають своє призначення і після того як інформація зібрана, треба з нею працювати. Для аналізу даних використовують статистичні методи, які дають змогу перетворити дані в джерело інформації. Важливо в процесі збирання даних ретельно упорядкувати їх задля спростування подальшої обробки: по-перше, треба чітко зареєструвати джерело даних (без такої реєстрації дані будуть мертвими). По-друге, дані слід реєструвати таким чином, щоб їх було легко використовувати. Саме з цієї метою доцільно за-

стосовувати контрольний аркуш – інструмент для збирання даних та автоматичного його упорядкування для більш легкого подальшого використання зібраної інформації.

Визначивши всі можливі причини, що впливають на проблему за допомогою діаграми Ісікави, приступаємо до їх ідентифікації, виділивши першочергові та другорядні фактори, які впливають на проблему. На основі зібраної та проаналізованої інформації з кожного фактора, що впливає на проблему, визначаємо, яка з першопричин є найважливішою. Для цього використовуємо діаграму Парето – інструмент, що дозволяє розподілити зусилля для вирішення проблем, які виникли, й виявити основні причини, з яких потрібно починати діяти, а також дає можливість одержати кількісну оцінку причинам, що впливають на проблему.

Задля пошуку оптимальних рішень підприємству бажано мати гідну бібліотеку. Керівники (та й не тільки вони) повинні ознайомитися з останніми досягненнями в потрібних напрямках. Окрім цього, слід надати можливість управлінцям відвідувати конференції, семінари, курси підвищення кваліфікації, прослуховувати спеціальні університетські лекції. Керівники мають не лише знати рішення, які перевірені практикою, а й створювати нові. Тому необхідно заохочувати їх прагнення до експериментів і розвиток у цьому напрямку. Пошук оптимального рішення потребує від відповідального за вирішення проблеми величезної творчої віддачі, волі, мужності.

Окрім вищезазначеного, ефективний пошук та вибір оптимальних рішень доцільно здійснювати шляхом зміни умов процесу. Саме такий шлях дає можливість об'єктивного визначення першопричин і другорядних факторів, що створюють проблему. Одержавши дані при різних умовах процесу, проаналізувавши їх, визначаємо дійсно найважливішу першочергову причину виникнення проблеми і затверджуємо її пріоритетність. Таким чином, одержуємо об'єктивну інформацію щодо вирішення проблеми.

Визначивши найважливішу першочергову причину, що створює проблему, розглядаємо найважливіший другорядний фактор, що впливає на неї, а отже, і на проблему взагалі. Саме щодо них приймаємо оптимальне управлінське рішення. Стосовно вибору оптимальних рішень, то відповідальний за вирішення проблеми оцінює альтернативи рішення й вибирає найкращу з них. Вибір оптимальних рішень завжди здійснюється на основі сукупності показників об'єкта або явища, взятих із системних знань, а не лише з предметних.

Після того, як дослідник вибрав краще з можливих рішень, він повинен скласти план із зазначенням, як, коли та хто буде впроваджувати і перевіряти одержані результати. Можливо, задля цього знадобиться коригування бюджету.

Об'рунтоване рішення реєструється й надсилається в підрозділ управління. Він, у свою чергу, визначає, на які відділи підприємства вплине пропозиція і яка їхня реакція. Після того як підрозділ управління вирішить, які відділи підлягають впливу, він відбирає тих керівників, з котрими треба узгодити пропозицію, складає графік їх роботи та встановлює термін, до якого вони повинні повідомити свої міркування щодо пропозиції.

Кожен відділ проводить розрахунок тієї вигоди, котру вони мають одержати від впровадження пропозиції. Доцільно провести порівняльний аналіз витрат на якість до та після впровадження рішення (коригувальних заходів).

Якщо рішення готове до затвердження, підрозділ управління визначає керівника, який буде займатися цими питаннями і надсилає йому пропозицію. У випадку, якщо керівник задоволений пропозицією, він затверджує рішення й повертає його підрозділу управління, котре далі направляє його у фінансовий відділ з метою внесення змін у бюджет.

Доречно підкреслити, що затвердження рішення – це задача повноважень на використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів фірми.

Після одержання затвердженого рішення підрозділ управління повідомляє керівників, що можна розпочинати підготовку до його реалізації. Задля цього складають маршрут та

графік проведення реалізації рішення через різні фази і призначають відповідальних керівників.

Рішення, особливо основні, програмуються, й підрозділ управління приводить у дію ці програми. Механізм попереднього програмування дає можливість не тільки планувати майбутню діяльність фірми, а й координувати дії всіх відділів та служб організації. Суттєво важливим є й те, що все це необхідно реалізувати з урахуванням виникнення можливих особливих ситуацій у зовнішньому середовищі.

Для перевірки ефективності рішення існує три методи. Відповідно до першого методу необхідно визначити, чи рівні очікувана та фактична віддача і чи є різниця між ними в допустимих інтервалах. Це порівняння можна робити щомісяця, щотижня або з якоюсь іншою періодичністю. Якщо спостерігається значне відхилення, то інформація про нього надсилається до підрозділу управління у формі виявленої проблеми.

Використовуючи другий метод, проводимо перевірку поведінки, аналогічну тій, що використовується в програмі профілактики та ремонту обладнання. Перевірка здійснюється у випадково обраний час, щоб безпосередньо впевнитись в тому, чи виконується відповідне рішення і чи виправдовує воно себе. У цьому випадку відхилення є проблемами на вході підрозділу управління.

Сутність третього методу перевірки виконання рішення полягає в тому, що один підрозділ заявляє про те, що другий підрозділ не виконує на належному рівні рішення. Цей факт також стає проблемою, яка підлягає дослідженню.

Таким чином, для ефективного управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості доцільно використовувати блок-схему ефективного управління якістю продукції із застосуванням статистичних методів для аналізу кожного процесу, що впливає на якість продукції. Розроблена блок-схема є важливим елементом для створення та впровадження систем управління якістю згідно з міжнародними стандартами ISO серії 9000.

Саме такий підхід спроможний, на думку автора, забезпечити будь-якому підприємству харчової промисловості зменшення збитків, виявлення потенційних можливостей, конкурентоспроможну продукцію, успіх на ринку та одержання прибутку.

Література: 1. Марк Д. Ханна Управління виробництвом з метою задоволення споживача. – К.: ЗАТ "ВІПОЛ", 2003. – 228 с. 2. Фомичев С. К. Основы управления качеством / С. К. Фомичев, А. А. Старостина, Н. И. Скрябина. – К.: МАУП, 2000. – 196 с. 3. Новицкий Н. И. Управление качеством продукции / Н. И. Новицкий, В. Н. Олексюк. – Мн.: Новое знание, 2001. – 240 с. 4. Спицнадель В. Н. Системы качества: Учеб. пособие. – СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. – 336 с. 5. Глудкин О. П. Всеобщее управление качеством. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2001. – 600 с. 6. Квитко А. В. Управление качеством: Учеб. пособие. – М.: МЭСИ, 2006. – 204 с. 7. Адлер Ю. П. Управление качеством продукции: Инструменты и методы менеджмента качества Учеб. пособие для вузов / Ю. П. Адлер, С. Е. Щепетова. – М.: Изд. "Стандарты и качество", 2005. – 282 с. 8. Пономарев С. В. Управление качеством продукции: Инструменты и методы менеджмента качества Учеб. пособие для вузов / С. В. Пономарев, С. В. Мищенко, В. Я. Белобрагин. – М.: Изд. "Стандарты и качество", 2005. – 196 с. 9. ДСТУ ІСО 9000 – 2001 Система управління якістю. Основні положення та словник. – К.: Держстандарт України, 2001.

*Стаття надійшла до редакції
17.01.2008 р.*

УДК 658.310.3

Доровської О. Ф.

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯМ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

The criteria and factors of personnel labour productivity increase are considered, their influence on enterprise financial costs cutting in the market relations conditions is stated in the article.

Сучасна стратегія економічного розвитку України, яка направлена на розвиток ринкових перетворень та структурну перебудову економіки, вимагає, у першу чергу, пошуку нових і вдосконалення існуючих механізмів забезпечення зростання продуктивності праці. Це є загальним економічним законом і в той же час загальною необхідністю розвитку суспільства. Продуктивність праці виступає головною умовою ефективного функціонування підприємств в умовах ринкових відносин, оскільки вона є найкращим мірилом конкурентоспроможності і, як наслідок, підвищення життєвих стандартів. Без підвищення продуктивності праці практично неможливо збільшити життєві стандарти. Споживати можливо тільки те, що вироблено. Суспільство, яке багато виробляє, багато і споживає. Суспільство, яке мало виробляє, мало і споживає.

Прийнято вважати, що початок застосування науково обґрунтованих методів підвищення продуктивності праці робітників був покладений американським інженером Фредеріком Тейлором. Опублікування робіт Ф. Тейлора викликало великий інтерес, а сам Тейлор здобув чимало послідовників. Це подружжя Френк і Ліліан Гілберт, Г. Емерсон, Г. Форд, А. Гастев, П. Керженцев та ін. Сучасні вітчизняні вчені, такі, як В. Данюк, А. Герасименко, М. Виноградський, В. Герасимчук, А. Колот, Г. Дмитренко, В. Пономаренко та ін. приділяють підвищенню продуктивності праці не менше уваги, ніж півтора сторіччя тому, проте проблема визначення факторів впливу на управління підвищенням продуктивності праці, їх вдосконалення з метою відповідності умовам, які постійно змінюються, є актуальною й до сьогодні.

Метою даної статті є дослідження окремих елементів впливу на підвищення продуктивності праці, які вкрай актуальні для вирішення прикладних завдань функціонування вітчизняних підприємств. Для успішного функціонування в умовах ринкових відносин необхідно підвищити продуктивність праці в 10 – 15 разів. У зв'язку з тим, що у підприємств для інвестицій нема вільних коштів, а високі ставки банківських процентів за кредити роблять їх практично недоступними для більшості підприємств, половина яких за офіційними даними є банкрутами, необхідно, в першу чергу, використовувати безінвестиційні фактори підвищення продуктивності [1].

Розв'язання всього комплексу практичних завдань підвищення продуктивності праці має опиратися на стійкий теоретичний фундамент. Звідки важливим є розробка теоретико-методологічних положень та наукових рекомендацій щодо методики визначення продуктивності праці, використання ресурсних потенціалів та резервів підприємств для підвищення рівня продуктивності праці, обґрунтування механізмів управління продуктивністю праці в умовах ринкових відносин. Продуктивність праці завжди має орієнтуватись на певну мету. В умовах

ринкових відносин такою метою повинен бути прибуток. Саме прибуток і задає параметри розвитку для підприємства в цілому та для всіх його підрозділів.

Відомо, що процес виробництва здійснюється через поєднання факторів, які його визначають: засобів праці, предметів праці і безпосередньо самої праці (робочої сили). Крім того, істотно на виробництво впливають певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси. Тож, оцінюючи ефективність роботи на підприємстві, необхідно враховувати оцінку всіх перелічених ресурсів. Виходячи з цього, А. В. Шегда визначає ефективність підприємства як комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний проміжок часу [2].

У системі показників ефективності виробництва виділяються наступні групи показників:

- ефективності використання основних фондів;
- ефективності використання оборотних фондів;
- ефективності окремих видів діяльності;
- ефективності використання праці;
- узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства та ін.

Що стосується ефективності використання праці, то до цієї групи, перш за все, відносяться наступні показники: продуктивність праці, трудомісткість продукції, фондоозброєність, зарплатомісткість продукції. Не слід забувати і про показники використання робочої сили. Окрім продуктивності праці, треба враховувати і рівень використання фонду робочого часу, дисципліну та плинність персоналу, чисельність і частку працівників, що зайняті ручною працею, та ін.

Якісну відповідність працівників вимогам виробництва та займаним посадам можна визначати за допомогою коефіцієнта використання кваліфікації:

$$K_{\text{в.кв.}} = \frac{\sum \Pi_{\text{в.кв.}}}{\sum \Pi_{\text{заг.}}}, \quad (1)$$

де $\sum \Pi_{\text{в.кв.}}$ – сума витрат праці на виконання робіт відповідно до кваліфікації за певний період;

$\sum \Pi_{\text{заг.}}$ – сума загальних витрат за цей період.

Забезпечити на підприємстві для кожного кваліфікованого працівника можливість виконання ним роботи лише відповідної кваліфікації практично неможливо (в такому разі $K_{\text{в.кв.}} = 1$), але доцільно прагнути до того, щоб максимально приблизити значення цього коефіцієнта до 1.

Динаміка продуктивності праці безпосередньо залежить від людського фактора. Одним із значущих факторів є рівень якості робочої сили, який включає в себе такі характеристики як професійні знання й обізнаність; вміння; фізичні дані, тобто стан здоров'я, живість; визначення соціально-психологічних властивостей, таких, як відповідальність, пристосовуваність до нових умов, відчуття нового, комунікабельність.

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може знижуватися або зростати під дією різноманітних факторів. Факторами зміни певного показника, який характеризує продуктивність праці, є сукупність усіх рушійних сил і причин, що визначають динаміку цього показника. Відповідно фактори зростання продуктивності праці – це вся сукупність рушійних сил і чинників, що ведуть до збільшення продуктивності праці. Оскільки зростання продуктивності праці має велике значення і для кожного підприємства зокрема, і для суспільства в цілому, то вивчення факторів та пошук резервів цього зростання стає важливим завданням економічної теорії і практики [3]. Сукупність та взаємозалежність факторів, що впливають на зміну продуктивності праці, наведено на рисунку.

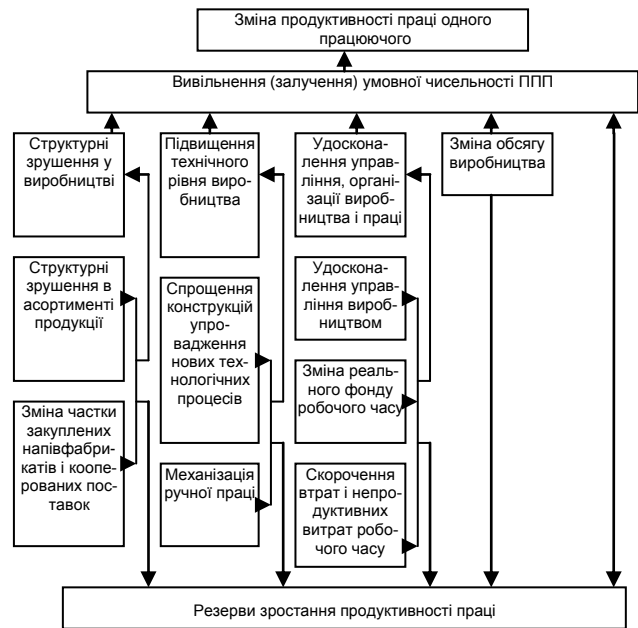


Рис. Взаємозалежність факторів впливу на зміну продуктивності праці

Продуктивність праці становить ефективність затрат конкретної праці, яка характеризується кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці знаходить своє відображення у збільшенні кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або представляє економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції. Найбільшого зростання продуктивності праці можна отримати за умов одночасного зниження витрат на одиницю продукції як живої, так і уречевленої праці.

Фактори підвищення продуктивності праці за рівнем керованості можна поділити на дві групи:

- 1) ті, якими може керувати суб'єкт господарської діяльності (управління, організація, техніка, технологія, умови праці, кваліфікація, мотивація та ін.);
- 2) ті, що перебувають поза сферою впливу суб'єкта господарювання (політичне становище у країні, рівень розвитку ринкових відносин, культура, моральність, соціальні цінності, наявність природних багатств тощо).

Також за рівнем керованості виділяються регульовані, слабо регульовані і нерегульовані фактори [4]. Слабо регульованими є фактори, що характеризуються великою інерцією. Зміна їх за певний проміжок часу залежить від роботи персоналу підприємства (структура основних виробничих фондів, рівень організації праці, рівень спеціалізації й кооперування тощо).

За сферою виникнення й дії фактори зростання продуктивності праці поділяються на:

- внутрішньовиробничі, що виникають і діють безпосередньо на рівні підприємства чи організації;
- галузеві та міжгалузеві, що пов'язані можливістю поліпшення кооперованих зв'язків, концентрації і комбінування виробництва;
- регіональні, що характерні для даного регіону можливістю створення вільної економічної зони;
- загальнодержавні, які сприяють підвищенню продуктивності праці за рахунок реалізації державних програм у всій країні (підвищення освітнього рівня населення, раціональне використання трудового потенціалу, зміцнення здоров'я тощо).

Резерви зростання продуктивності праці становлять такі можливості її підвищення, які вже виявлені, але за певних причин поки що не використані.

Резерви використовуються і знову виникають під впливом науково-технічного прогресу. Кількісно резерви можна визначити як різницю між максимально можливим та реально досягнутим рівнем продуктивності праці в конкретний момент часу. Таким чином, використання резервів зростання продуктивності праці – це процес перетворення можливого у дійсне.

Таким чином, роблячи висновок щодо проведеного у статті дослідження, можна сказати, що визначення факторів використання трудових ресурсів на підприємстві необхідне, перш за все, для вироблення стратегії управління ними, постановки й вирішення завдань їх раціоналізації. Підвищення продуктивності праці і ефективності використання персоналу в апараті управління, інженерних службах безпосередньо на виробничих ділянках впливає на зменшення трудових витрат на одиницю продукції, що позначається на зниженні фінансових витрат.

Література: 1. Економіка України: реалії, перспективи розвитку ринкових відносин // Міжвідомчий науковий збірник. Т. 20 / За ред. А. І. Комарової, С. Б. Белікова, А. С. Гальчинського. – К., 2000. – 724 с. 2. Економіка підприємства: Навч. посібник / За ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2005. – 432 с. 3. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности). – К.: МАУП, 2003. – 312 с. 4. Борщевский И. И. Производительность труда: методы анализа и прогнозирования / И. И. Борщевский, В. А. Трухов. – Мн.: Наука и техника, 1988. – 144 с.

Стаття надійшла до редакції
15.04.2008 р.

УДК 65.011.4

Селезнева Г. А.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Management's system essence of the enterprise's competitiveness is considered in the article, the approaches to determination of its structure are generalized. The role of handling subsystem is specified and elements which are constituents of it are grounded.

В современных условиях хозяйствования отечественные предприятия оказались в условиях жесткой конкуренции, что обуславливает формирование новых требований к предприятию, необходимость гибко реагировать на изменения рыночной ситуации. В этих условиях возрастает роль управления конкурентоспособностью предприятием, так как именно оно обеспечивает жизнедеятельность и устойчивое функционирование субъектов хозяйствования при любых изменениях во внешней среде. Такая ситуация предопределяет необходимость исследования структуры системы управления конкурентоспособностью предприятия и выделения ее составляющих, что позволит обеспечить практическое внедрение данной системы в деятельность предприятий.

Теоретические, методические и практические основы формирования системы управления конкурентоспособностью предприятия (УКП) осветили в своих публикациях Р. А. Довбуш, Ю. Б. Иванов, А. Е. Кузьмин, И. А. Поддубный, В. И. Савчук, Р. А. Фатхутдинов, В. Г. Шинкаренко и др. Однако данную проблему нельзя считать до конца решенной, поскольку недостаточно исследованными остаются вопросы структуризации системы УКП, а также подходов к ее оценке.

Целью данной публикации является обоснование структуры системы управления конкурентоспособностью предприятия на основе обобщения существующих подходов, а также выявления элементов управляющей подсистемы как одной из ее составляющих.

Управление конкурентоспособностью предприятия представляет собой совокупность рычагов и способов влияния на

сферы создания и реализации конкурентных преимуществ, цели и ответственность субъектов хозяйствования, которые реализуются с помощью совокупности управленческих мер [1]. Достижение высокого уровня конкурентоспособности в рыночных условиях хозяйствования является главной целью предприятия, для достижения которой необходимо объединение усилий всех его подразделений. Поэтому управление конкурентоспособностью пронизывает все уровни предприятия, подразделения и привлекает всех работников.

Управление конкурентоспособностью предприятия представляет собой определенный аспект менеджмента предприятия, направленного на формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ, обеспечение жизнедеятельности предприятия как субъекта экономической конкуренции.

Главной задачей управления конкурентоспособностью предприятия является обеспечение жизнедеятельности и формирование хозяйственных связей при любых изменениях во внутренней и внешней среде.

Достижение высокого уровня конкурентоспособности предприятия возможно лишь при условии применения системного подхода к управлению конкурентоспособностью предприятия. Необходимость системного подхода к управлению конкурентоспособностью предприятия объясняется большим количеством факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия.

В научной литературе существуют различные подходы к структурированию системы управления конкурентоспособностью предприятия. Р. А. Фатхутдинов [2] в качестве основных элементов системы обеспечения конкурентоспособности предлагает следующие подсистемы: подсистему научного сопровождения, целевую подсистему, обеспечивающую подсистему, управляемую подсистему, управляющую подсистему. Подсистема научного сопровождения, по мнению данного автора, предполагает обеспечение конкурентных преимуществ за счет использования научных подходов к управлению предприятием в целом и конкурентоспособностью в частности. Целевая подсистема предусматривает структуризацию целей организации в направлении повышения ее (организации) конкурентоспособности. Обеспечивающая подсистема включает правовое, ресурсное, информационное обеспечение конкурентоспособности предприятия. Управляющая подсистема отвечает за разработку и реализацию стратегии повышения конкурентоспособности предприятия.

Аналогичный подход к выделению элементов системы обеспечения конкурентоспособности предприятия применяют И. З. Должанский и Т. О. Загорная [3]. Однако в данной структуре осуществление процесса разработки и реализации конкурентных стратегий возлагается на управляемую подсистему, тогда как управляющая подсистема отвечает за реформирование системы управления персоналом и трудовой мотивацией.

Предложенные системы являются достаточно комплексной разработкой, однако такая структура системы управления представляется спорной так как управляющая подсистема должна обеспечивать эффективный процесс формирования и поддержки конкурентных преимуществ предприятия, что невозможно без знания соответствующих методологических основ и ресурсного обеспечения. Методологической основой управления конкурентоспособностью предприятия являются концептуальные положения современной экономической теории и менеджмента, базовые принципы и прикладные инструменты, которые используются в рамках современных управленческих подходов, в частности системного, процессного, ситуационного, стратегического. Реализация данных подходов основывается на определении целей и ориентации той или иной деятельности на их достижение. В данном случае – целей, связанных с повышением конкурентоспособности предприятия.

Кроме того, принятие обоснованных управленческих решений, направленных на формирование и поддержку конкурентных преимуществ и обеспечивающих высокий уровень конкурентоспособности предприятия, невозможно без правовой, информационной, кадровой поддержки. Таким образом, выделение в системе таких подсистем, как целевая, обеспечивающая, а также подсистема научного сопровождения, носит дискуссионный характер.

Более обоснованным, на взгляд автора, является подход А. Е. Кузьмина [1], В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко [4],

основанный на традиционной структуризации системы управления, в соответствии с которым система У КП является открытой системой, внутреннюю структуру которой образуют две подсистемы – управляющая (субъект управления) и управляемая (объект управления). Эти подсистемы по внутренней организации также являются системами и обладают всеми признаками системности.

Управляющая подсистема включает элементы, обеспечивающие процесс управления, а объект управления – элементы, которые обеспечивают непосредственный процесс производственной, технологической, хозяйственной, внешнеэкономической и др. видов деятельности. Объектом управления в системе управления У КП являются технологические и экономические процессы, в ходе которых при осуществлении деятельности предприятия обеспечиваются его прочные конкурентные позиции путем сохранения существующих и формирования новых конкурентных преимуществ. Субъект управления представлен органами управления и административно-управленческим персоналом организации и характеризуется их составом, распределяемыми между ними управленческими функциями, полномочиями и ответственностью.

Наличие обратной связи между управляющей и управляемой подсистемами в составе системы У КП является одним из главных факторов, придающих ей системный характер. Их совместная способность преобразовывать "вход" в "выход" при непрерывном воздействии внешней среды определяется наличием конкурентоспособного потенциала предприятия.

Процесс менеджмента с позиции процессного подхода представляет собой последовательность определенных этапов управленческой деятельности, которые обеспечивают управленческое влияние управляющей системы на управляемую для достижения целей предприятия [5]. Процесс управления конкурентоспособностью предприятия связан с принятием и реализацией решений по проблемам обеспечения прочных конкурентных позиций предприятия. Важным аспектом принятия управленческих решений является разработка технологического процесса принятия оптимальных альтернатив, который в сфере обеспечения конкурентоспособности предприятия должен включать следующие этапы:

диагностику объекта управления (сбор и обработку информации о состоянии объекта, обобщение данных о состоянии факторов внешней среды, изучение результатов научных разработок и передового опыта, моделирование желаемого состояния объекта);

постановку проблемы (формулировку проблемы, определение главной цели и построение "дерева целей", выбор критериев и целевых показателей, определение ограничений);

формирование альтернативных вариантов (основание подходов к решению проблемы, построение моделей и проведение расчетов, разработку вариантов решения проблемы);

принятие управленческого решения (сравнительную оценку альтернативных вариантов, оценку возможностей ресурсного обеспечения, выбор предпочтительной (оптимальной) альтернативы, согласование решения с исполнителями, утверждение решения);

реализацию решения (подготовку рабочего плана реализации решения, оперативное руководство реализацией решения, корректировку решения);

оценку результатов (оценку фактической эффективности реализации решения, анализ причин отклонений от принятого решения, характеристику нового состояния объекта управления).

От качества управленческих решений зависит возможность обеспечения адаптации предприятия к динамическим условиям внешней среды. К причинам низкого качества управленческих решений можно отнести: отсутствие детальной диагностики исходного состояния объекта управления, недостаточный уровень квалификации кадров управления, длительный срок подготовки и принятия решений, дублирование ранее принятых решений, отсутствие процедуры согласования решений с их исполнителями, нереальные сроки, установленные для исполнения, недостаточное информационное обеспечение (особенно в части данных, касающихся факторов внешней среды), недостаточную эффективность механизма оценки выполнения решений и т. д. В этой связи, с позиции создания условий для процесса управления конкуре-

нтоспособностью предприятия и достижения поставленных целей путем принятия и реализации соответствующих управленческих решений, особое значение имеет управляющая подсистема, которая должна обеспечивать:

во-первых, разработку стратегии повышения конкурентоспособности предприятия;

во-вторых, формирование потенциала объекта управления для реализации выбранной стратегии;

в-третьих, наращивание потенциала управляющей системы, с тем чтобы реализовать принятые стратегические решения.

С точки зрения всестороннего исследования управляющей подсистемы и ее влияния на формирование и поддержание конкурентных преимуществ предприятия, элементы управляющей подсистемы У КП целесообразно рассматривать с позиции эффективного осуществления данного процесса. В этой связи, кроме персонала, действующего в рамках определенных подразделений и выполняющих ряд функций (кадровое и структурно-функциональное обеспечение управления конкурентоспособностью), в качестве элементов управляющей подсистемы следует выделить информацию, технику и технологию принятия управленческих решений, а также методы управления. Такая группировка элементов имеет общий признак – обеспечение (информационное, техническое, кадровое и др.) выполнения работ по разработке и реализации стратегии повышения конкурентоспособности предприятия.

Такой подход к выделению элементов управляющей подсистемы позволяет оценить ее готовность к обеспечению процесса повышения конкурентоспособности предприятия с помощью ряда частных характеристик. Например, кадры могут оцениваться по таким характеристикам, как достаточность по численности, уровень квалификации управленческих работников, соответствие профиля подготовки персонала выполняемой работе, творческий потенциал работников аппарата управления и др.; информационное обеспечение – с помощью оценки полноты информации о внутренних и внешних переменных, достоверности получаемых данных, релевантности информации по отношению к проблеме, своевременности поступления данных.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать вывод о целесообразности выделения в структуре системы У КП двух основных составляющих – субъекта и объекта управления. С точки зрения обеспечения процесса управления конкурентоспособностью особое значение имеет управляющая подсистема, элементами которой выступают кадры, структурно-функциональное обеспечение, информация, техника, технология и методы управления. Использование предлагаемого подхода к выделению элементов системы У КП позволяет выявить уровень готовности субъекта управления к осуществлению эффективного процесса повышения конкурентоспособности предприятия, а также разработать и реализовать качественные управленческие решения, направленные на повышение уровня конкурентоспособности предприятия. К перспективному направлению исследований следует отнести более детальную разработку качественных и количественных характеристик составляющих управляющей подсистемы, а также обоснования выбора стратегий его наращивания.

Литература: 1. Кузьмін О. Є. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичні засади, проблеми і прикладні аспекти // В кн.: Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: Монографія. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – С. 116 – 134. 2. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учеб. пособие. – М.: Изд. "Эксмо", 2004. – 544 с. 3. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с. 4. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков: Изд. ХНАДУ, 2003. – 188 с. 5. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: Підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.

Стаття надійшла до редакції
24.03.2008 р.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ

The scientific substantiation of stable development in modern economic studdings is submitted. Some main conceptions of stable development are considered. Three main processes (current functioning, continuous improvement and radical development) are represented as schemes.

Увесь історичний шлях людства супроводжувався пошуком оптимальних напрямів розвитку. Підприємство, яке у практичній діяльності становить складну виробничо-економічну систему, здійснюючи значну кількість видів діяльності, в деякій мірі виражає ту чи іншу модель розвитку суспільства. Однією з таких моделей є сталий розвиток як форма розвитку чи прогресу суспільства, що задовольняє потреби сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу можливості майбутніх поколінь забезпечувати своє існування.

Однак забезпечення сталого розвитку підприємств потребує періодичного коригування методів управління на основі розробки та реалізації цілісної концепції сталого розвитку, оскільки вона є сукупністю поглядів, способом розуміння, тлумачення окремого предмета дослідження, явищ і процесів, провідною ідеєю їх системної теоретико-методологічної характеристики.

Метою статті є з'ясування концепції сталого розвитку з урахуванням принципів цілісності, несуперечливості та узгодженості; визначення закономірностей сталого розвитку, виходячи зі змісту та характерних ознак цього поняття.

Різним аспектам проблеми сталого розвитку присвячено вже чимало наукових праць. Серед зарубіжних авторів, які досліджують аспекти сталого розвитку, варто згадати Д. Медоуза, Л. Брауна, Г. Гарднера, Н. Картера, Ш. Лиле, Д. Кортена, К. Флавіна, Г. Френча. Глибоко аналізують теоретичні й практичні проблеми сталого розвитку такі російські автори, як В. Белкін, Х. Гизатулін, С. Глазачов, В. Голубев, К. Данієлян, Б. Маклярський, Н. Потрубач, Т. Петрова, В. Писарев, І. Потравний, А. Урсул.

В Україні питання сталого розвитку також стали предметом усвідомлення, вивчення й обговорення в колі науковців. Але в цілому наші вчені торкаються переважно окремих аспектів цієї складної проблеми, їхні дослідження носять спародичний характер. І все ж можна вирізнити досить ґрунтовні праці таких вчених: Б. Буркинського, С. Герасимова, Л. Круглякова, В. Кухара, О. Майданика, О. Осауленка, В. Степанова, О. Царенка, О. Черкаса, В. Шевчука.

Термін "сталий розвиток" часто вживають для означення лише неухильного зростання економічних показників, а інколи до цього додають здійснення безсистемних заходів щодо збереження довкілля.

Аналізуючи сутність і принципи сталого розвитку, заглиблюючись у існуючі його виміри й оцінки, науковці дають розширене визначення сталого розвитку, яке складається з двох взаємопов'язаних частин: "Перша: сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління і водночас не завдає шкоди потребам і можливостям прийдешніх поколінь. Друга: сталий розвиток – це поєднання, взаємодія, інтеграція трьох складових – економічного розвитку, соціального прогресу та захисту навколишнього середовища" [1; 2].

Спираючись на визначення Комісії ООН та науковий аналіз, Г. Дейлі, колишній економіст Світового банку, логічно тлумачить термін "сталий розвиток" як означення гармонійного, збалансованого, безконфліктного прогресу за науково обґрунтованими планами (методами системного підходу), коли в процесі неухильного інноваційного інтенсивного (а не екстенсивного) економічного розвитку одночасно позитивно вирішується комплекс питань.

Сталий розвиток – це керований розвиток. Основою його керованості є системний підхід і сучасні інформаційні технології, які дозволяють швидко моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їхні результати та вибрати найбільш оптимальний.

Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання, яка ігнорує екологічну безпеку, викликану екстенсивним розширенням виробництва.

Так, на думку Г. Дейлі, економічний принцип кількісного зростання, на якому базується сучасний ринок, уже не відповідає завданням розвитку. Вчений наголошує: "Потреби економічної діяльності в зовнішній екосистемі для поновлення сировинних ресурсів "на вході" і поглинання "на виході" мають обмежуватися на рівнях, що можуть бути підтримувані цією системою" [3; с. 1].

Прийняття концепції сталого розвитку тягне за собою необхідність переходу до принципу якісного розвитку й обмеження діяльності ринку. Саме на цю зміну опирається більшість економічних і політичних інституцій та тих, чия діяльність ґрунтується саме на кількісному зростанні. Ринок не здатен задовільно врахувати довгострокові проблеми, котрі стосуються відносин між поколіннями, а також оптимізувати використання ресурсів, що перебувають у суспільній власності. Система ринкової економіки зі своєю структурою виробництва й споживання базується на конкуренції та мотивується еґотистичними інтересами [4].

У діяльності підприємства виділяють два основні процеси:

поточне функціонування, яке спрямоване на забезпечення ритмічної діяльності підприємства шляхом обміну ресурсами між зовнішнім і внутрішнім середовищем за незмінних умов зовнішнього середовища (рис. 1);

радикальний розвиток, який полягає в динамічному переході підприємства на нові умови функціонування у зв'язку з умовами зовнішнього середовища, що змінилися (рис. 2).

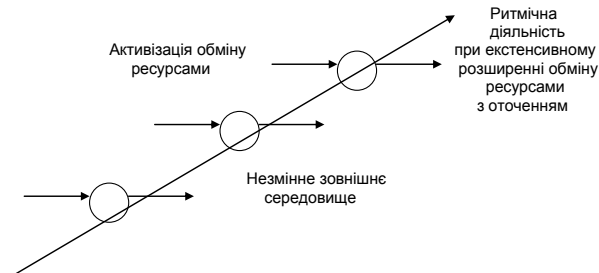


Рис. 1. Схематична ілюстрація до екстенсивного розширення

Практично на кожному підприємстві мають місце обидва процеси. Питання полягає в тому, наскільки тривалі періоди сталого розвитку зовнішнього, перш за все ринкового, середовища.



Рис. 2. Схематична ілюстрація розвитку через перехід до нових умов функціонування

Отже, життєво важливі процеси поточного функціонування й радикального розвитку знаходяться в діалектичній суперечності один з одним, маючи різне спрямування. Необхідним третім процесом, який зв'язує функціонування і розвиток, є безперервне вдосконалення підприємства (рис. 3).

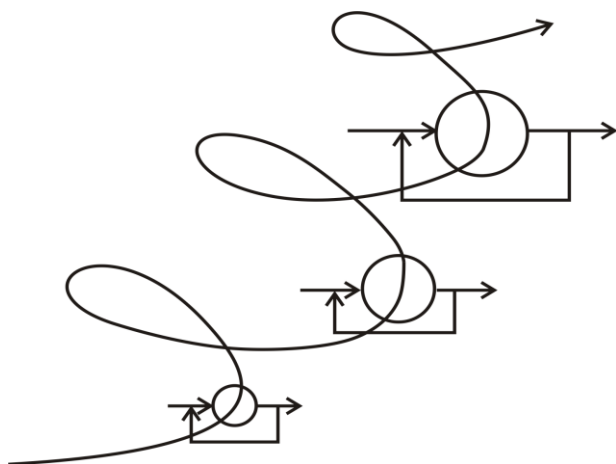


Рис. 3. Схема неперервного розвитку шляхом удосконалення виробничих процесів та активізації ресурсних потенціалів

У відносно спокійному періоді підприємство повинне спрямувати свої зусилля на вдосконалення, оптимізацію, підвищення ефективності поточної господарської діяльності, тобто процесу функціонування. При цьому необхідно визначити пріоритетні напрями, які повинні забезпечити необхідний розвиток.

Удосконалення – це, передусім, систематична оптимізація внутрішніх станів і процесів підприємства на основі використання наявного потенціалу (резервів) для підвищення ефективності його господарської діяльності. Отже, вдосконалення спрямоване на внутрішні стани й процеси, при цьому відбувається системне накопичення кількості і якості, що дозволяє підприємству радикально перейти в нову якість.

Лише одночасно здійснюючи вмале управління трьома процесами – поточне функціонування, безперервне вдосконалення, радикальний розвиток, – підприємство зберігає внутрішні передумови, щоб стало розвиватися і функціонувати [5].

На жаль, на ряді підприємств з багатьох причин відсутній такий триєдиний підхід. Найчастіше увага зосе-

реджується на забезпеченні виживання, тобто на поточному функціонуванні. Найбільш прогресивні підприємства займаються вдосконаленням й розвитком, але при цьому абсолютно не узгоджують ці процеси. Зустрічаються й такі, на яких вважають, що недоцільно займатися розвитком, цілком достатньо безперервного вдосконалення.

Тільки після вирішення концептуальних питань стане можливою реалізація основних елементів, а також впровадження механізмів сталого розвитку (економічних, політичних, соціальних, духовних тощо), які забезпечували б ефективність виробничо-господарської та соціокультурної діяльності з урахуванням соціально-екологічного фактора. Цей етап пов'язаний з адаптацією традиційних механізмів діяльності до нових реалій і цінностей, тому він буде дуже тривалим. Лише після цього можна сподіватися, що реальні умови дозволять адекватно поєднувати ефективну діяльність у всіх її проявах з інтересами нинішнього й майбутніх поколінь [6; с. 187].

Ряд теоретиків і прихильників сталого розвитку вважають його найбільш перспективною ідеологією XXI століття і навіть усього третього тисячоліття, яка з поглибленням наукової обґрунтованості витіснить усі існуючі світоглядні ідеології як такі, що є фрагментарними, неспроможними забезпечити збалансований розвиток цивілізації.

Концепція сталого розвитку, як збалансовані структурні, кількісні та якісні зміни, що відповідають цілям підприємства і враховують обмеження зовнішнього середовища та потенціалу підприємства, – домінуюча, оскільки ставить перед суспільством проблему переосмислення й трансформації структурних та інституційних основ існування.

Ідея сталого розвитку й досі залишається швидше ідеологією, ніж завершеним теоретико-концептуальним напрацюванням. Щоб ідея сталого розвитку могла реалізуватися, необхідно провадити подальші ретельні дослідження різних її аспектів. Необхідно розробляти її теоретичні засади, а також стратегію й тактику впровадження на всіх рівнях функціонування, виходячи з основних тенденцій і суперечностей сучасного розвитку.

Література: 1. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток (Системні маркетингові дослідження) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К., 2005. – 492 с. 2. Згуровський М. З. Сталый розвиток у глобальному і регіональному вимірах: Аналіз за даними 2005 року. – К.: НТУУ "КПІ", 2006. – 84 с. 3. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. – К.: Інтелсфера, 2001. – 312 с. 4. Кинг А. Первая глобальная революция: Докл. Римского клуба / А. Кинг, Р. Шнайдер – М.: Прогресс, 1991. – 340 с. 5. Дресвянников В. Стратегическое управление процессами функционирования, совершенствования и развития предприятия / В. Дресвянников, О. Лосева // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №8. – С. 93 – 101. 6. Дрейер О. Н. Экология и устойчивое развитие: Учеб. пособие / О. Н. Дрейер, В. А. Лось. – М., 1997. – 224 с.

Стаття надійшла до редакції
28.05.2008 р.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНИХ ЗАРУБІЖНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ РОЗБУДОВИ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

104

У сучасних умовах ринкової економіки акціонерні товариства (АТ) є найбільш поширеною формою організації підприємницької діяльності. Домінування акціонерних товариств (корпорацій) у ринкових економічних відносинах насамперед обумовлюється вагомими перевагами, які визначають акціонерні товариства в ряді інших форм організації підприємництва, а саме: обмеженість відповідальності власників за зобов'язаннями корпорації; чітке роз'єднання функцій володіння та управління; можливість швидкої передачі прав власності шляхом продажу акцій на фондовому ринку; юридичну самостійність товариства; необмежені можливості залучення капіталу та ін.

Характерною особливістю акціонерної форми організації підприємництва є створення та розвиток у ході корпоративної співпраці осіб, зацікавлених у корпорації, особливого виду корпоративних відносин (КВ). При цьому слід зазначити, що соціально-економічна природа, стан і тенденції розвитку корпоративних відносин вирішальною мірою визначають успіх корпоративного співробітництва, а значить, ефективність функціонування корпорації в цілому. Забезпечення стабільного

розвитку корпорації вимагає постійного погодження, координації та розв'язання конфлікту інтересів учасників корпоративних відносин через належне корпоративне управління.

Складність соціально-економічної природи походження корпоративного співробітництва обумовлює наявне різноманіття напрямків сучасних економічних досліджень у сфері регулювання КВ та формування системи корпоративного управління (рисунок).

Формування інституціональних умов розвитку корпоративного сектору національної економіки

Загальна характеристика напрямку досліджень. Інституціональна економічна теорія (інституціоналізм) є провідним напрямком економічної науки, сфера дослідження якого складається з різних видів інститутів суспільства (економічних, соціокультурних, політичних, індивідуально-особистісних та ін.), а також стосується визначення характеру взаємодії та впливу зазначених інститутів на економічні (насамперед, на ринковий обмін товарами і послугами) й загальносуспільні процеси.

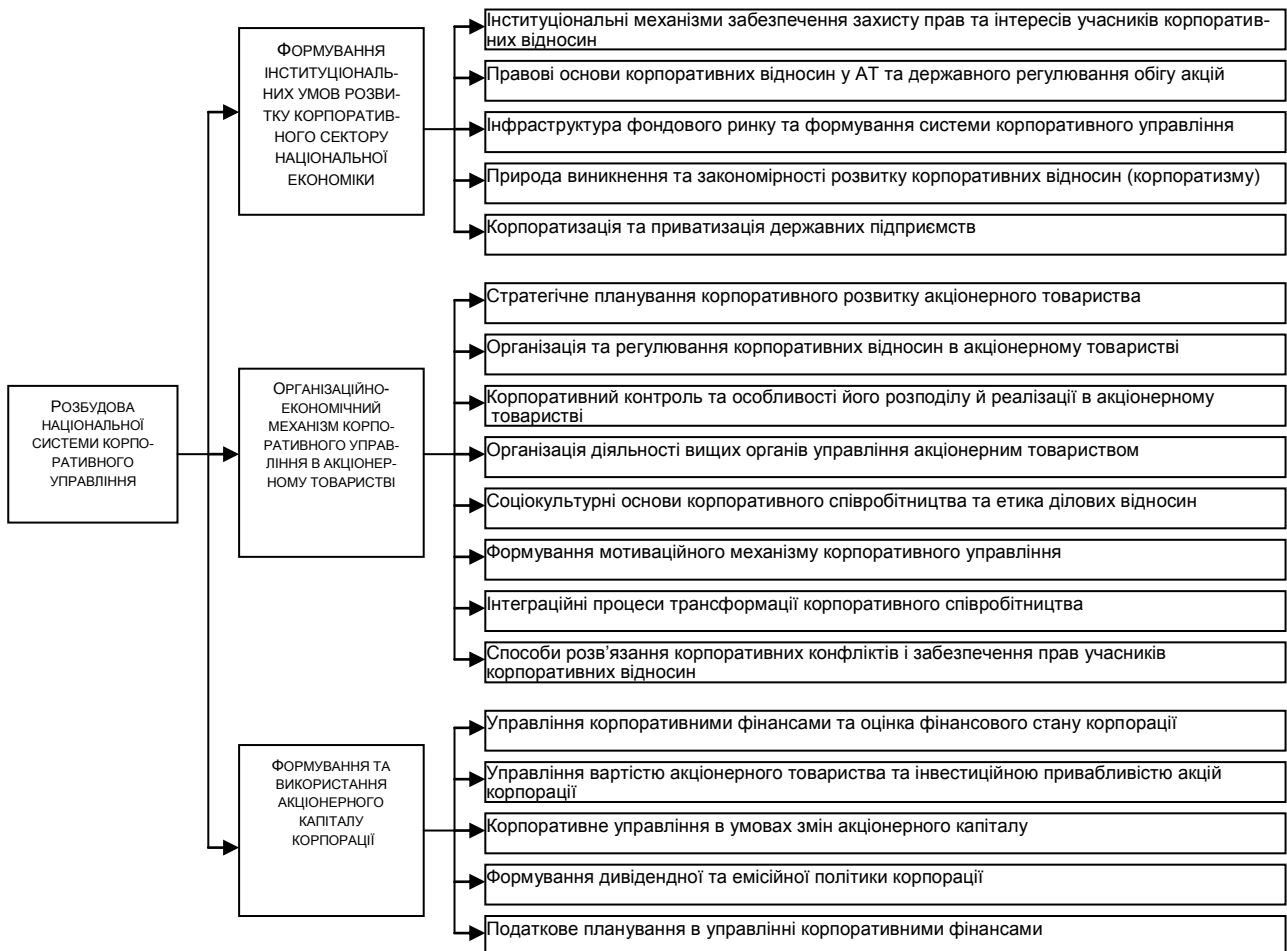


Рис. Напрямки сучасних наукових досліджень проблем розбудови національної системи корпоративного управління

Об'єктом дослідження в інституціональній економічній теорії звичайно вважається інституціональна структура економіки, тобто сукупність штучно утворених матеріальних і нематеріальних умов (суспільних інститутів), формування та постійне вдосконалення яких необхідно для виникнення й розвитку ринкових відносин.

Відповідно до інституціонального підходу корпоративні відносини становлять низку контрактів учасників КВ, ефективне здійснення яких у межах економічної організації (корпорації) вимагає створення досконалого інституціонального регулювання, тобто низки інституціональних правил і структур, що спостерігатимуть за добросовістю економічних відносин у корпоративному співробітництві. Інституціональне забезпечення КВ здійснюється шляхом формування й розвитку цілісної системи корпоративного управління (СКУ), тобто сукупності правил формування та діяльності акціонерних товариств, які визначаються міжнародними й національними нормативно-правовими актами, етичними нормами та забезпечуються уповноваженими організаціями й установами.

Бібліографічний опис сучасних зарубіжних досліджень за напрямком.

Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности / отв. ред. В. А. Виноградов: Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. – М.: Наука, 2006. – 854 с. – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту).

Ключові слова: приватизація, корпоратизація, реструктуризація, інститути, державна власність, глобалізація, державно-приватне партнерство.

Корпоратизація і приватизація державних підприємств стали одним із головних напрямків ринкового реформування економіки в країнах колишнього СРСР та Східної Європи. Тільки в Україні протягом періоду масової приватизації державного майна у 1992 – 2000 рр. форму власності змінили 71877 об'єктів; переважно в ході здійснення корпоратизації та приватизації державних підприємств було утворено потужний корпоративний сектор національної економіки, до складу якого увійшли 34,35 тис. відкритих і закритих акціонерних товариств.

На думку російських вчених, причиною розгортання приватизаційних процесів на теренах Російської Федерації, України та інших країн з трансформаційною економікою стали не тільки масштабні суспільно-політичні зміни державного устрою, що відбувалися в цих країнах. "Приватизаційна хвиля" – так автори характеризують процеси роздержавлення, які охопили світ наприкінці ХХ ст. В. Виноградов та С. Веселовський (с. 15) відзначають з цього приводу, що приватизація стрімко (до 1973 р. у науковому обігу таке поняття було навіть відсутнє) стала надзвичайно потужним, визначальним фактором економічної політики.

Поширення "приватизаційної хвилі" російські вчені пов'язують із глобальними системними трансформаціями відносин власності. Вагомою перевагою авторського підходу до вивчення закономірностей протікання приватизації у світі слід вважати логічність і збалансованість викладення матеріалу – від вивчення економічної сутності та глибинних рушійних сил роздержавлення до аналізу практики здійснення приватизаційного процесу в економічно розвинених країнах (Британія, Франція, США та Канада, Японія), в країнах так званого "третього світу" (Латинська Америка, Африка), а також в умовах трансформаційної економіки (Центральна та Східна Європа, Балтія, Казахстан). Зацікавленість викликає погляд російських науковців на динаміку процесу приватизації в Україні (с. 645-668). Отже, академік РАН В. Алексєєв цілком справедливо характеризує це дослідження російських вчених як справжню "світову енциклопедію приватизації" (с. 14).

Про авторів: видання підготовлено авторським колективом відділу глобальних проблем Інституту наукової інформації з суспільних наук (ІНІСН) Російської академії наук (РАН) під керівництвом академіка РАН (академік АН СРСР з 1984 р.), радника РАН В. Виноградова. Академік В. Виноградов є од-

ним із найбільш авторитетних російських дослідників процесу приватизації як глобального феномену. В. Виноградову належить авторство більш ніж 400 наукових праць, виданих на російській мові, та 10 – на іноземних, у тому числі 12 монографій (особисто), 18 великих колективних праць (у співавторстві).

Інші наукові праці з проблем приватизації та роздержавлення:

Limits to Privatization: How to Avoid Too Much of a Good Thing: A Report to the Club of Rome by E. von Weizsäcker, O. Young, M. Finger. – Earthscan Publications Ltd., 2005. – 256 pages – *досліджено причини та наслідки розгортання процесу приватизації в різних країнах світу протягом 80 – 90-х років ХХ ст., вивчено вплив процесів приватизації на функціонування національних економік.*

Глинкіна С. П. Приватизация: концепции, реализация, эффективность / С. П. Глинкіна: Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2006. – 235 с. – Библиогр.: с. 27-28, 50-52, 136-141, 223-230 – *узагальнено досвід становлення приватного сектору економіки постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи, проведено порівняльний аналіз різних моделей приватизаційного процесу.*

Виноградов В. А. Экономические преобразования во Франции на рубеже веков: четыре волны приватизации: Изд. 2-е, перераб. и доп. / В. А. Виноградов; Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. – М.: Наука, 2006. – 215 с. – *досліджено економічні передумови розгортання приватизації та проаналізовано практику проведення роздержавлення у Франції ("чотири хвилі приватизації").*

Энтов Р., Радьгин А., Межегаунс И., Швецов П. Корпоративное управление в системе институциональных изменений. (ИЭПП. Научные труды №101). – М.: ИЭПП, 2006. – 461 с.: с ил. – Библиогр.: с. 437-458.

Ключові слова: корпоративне управління, корпоративні відносини, інститути, інституціональні зміни, корпоративний сектор, відносини власності, саморегульвні організації.

Монографію присвячено розгляду сучасної методології дослідження впливу різноманітних інституціональних змін на процеси суспільної трансформації та економічного зростання. На думку російських вчених (с. 5), до складу найважливіших змін такого роду слід віднести перетворення у сфері відносин власності, що знаходять прояв при формуванні корпоративного сектору в умовах трансформаційної економіки.

Відповідно до авторського підходу провідним інституціональним чинником забезпечення економічного зростання є розбудова належної регулятивної системи. Проте на відміну від багатьох інших дослідників російські вчені наголошують на необхідності створення в межах такої системи децентралізованих господарських механізмів, до складу яких, насамперед, відносять систему корпоративного управління. Особливу зацікавленість викликають висновки авторів щодо сучасних особливостей генерації та сприйняття об'єктивно необхідних новацій учасниками корпоративних відносин (с. 54-55).

Однією з головних передумов розвитку сучасної інституціональної теорії звичайно вважається прагнення щодо подолання численних обмежень при обґрунтуванні варіантів раціонального вибору індивідів в умовах ситуації з обмеженими ресурсами або при досягненні ринкової рівноваги. До складу такого роду обмежень відносять характерну для дії будь-якого ринкового механізму проблему асиметричності інформації. Вирішення цієї проблеми в рамках регулювання КВ автори пов'язують із необхідністю підвищення прозорості корпоративного управління, для чого пропонується використання низки розроблених російськими науковцями методик економетричної оцінки.

Окремий розділ роботи присвячено вивченню проблем саморегулювання корпоративних відносин, яке, на думку авторів, становить спроможність економічних агентів добровільно брати на себе певні стандарти (норми) поведінки, вироблені у відповідному господарському та інституціональному

середовищі (с. 7). У роботі обґрунтовано, що головними складовими системи саморегулювання корпоративних відносин у сучасних умовах інституціональних змін мають стати саморегульовані організації, засоби медіації в системі судочинства та приватний інфорсмент, кодекси корпоративної поведінки та інститут незалежних директорів.

Про авторів: видання підготовлено за матеріалами дослідницького проекту Інституту економіки перехідного періоду (директор – докт. екон. наук, професор Є. Т. Гайдар). Провідні науковці – учасники проекту: Ентов Револьд Михайлович, академік РАН (автор більш ніж 120 наукових публікацій), професор Вищої школи економіки (Москва); Радигін Олександр Дмитрович, докт. екон. наук, професор, директор Інституту прикладних економічних досліджень Академії народного господарства при Уряді РФ (автор більш ніж 300 публікацій у РФ та в інших країнах).

Інші наукові праці авторського колективу:

Радыгин А., Энтов Р., Гонтмахер А., Межераупс И. Экономико-правовые факторы и ограничения в становлении модели корпоративного управления (ИЭПП. Научные труды №73). – М.: ИЭПП, 2004. – 461 с.: с ил. – Библиогр.: с. 213-219 – *проведено порівняльний аналіз ключових довгострокових тенденцій формування національної моделі корпоративного управління в країнах з перехідною економікою (на прикладах окремих країн).*

Радыгин А., Энтов Р., Межераупс И. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления (ИЭПП. Научные труды №55). – М.: ИЭПП, 2006. – 167 с.: с ил. – Библиогр.: с. 138-150 – *розглянуто загальні тенденції розвитку корпоративного управління в умовах трансформаційної економіки, а також вивчено передумови розвитку корпоративного сектору в РФ.*

Інші наукові праці з проблем інституціонального регулювання корпоративних відносин:

Frontiers of Evolutionary Economics: Competition, Self-Organization, and Innovation Policy by John Foster (Editor), J. Stanley Metcalfe (Editor). – Edward Elgar Publishing: 2001. – 397 pages – *досліджено фактори та передумови забезпечення економічного розвитку, розглянуто та узагальнено сучасні концепції самоорганізації в господарських процесах.*

Cantner Uwe, Dinopoulos Elias, Lanzillotti Robert F. Entrepreneurship, the New Economy and Public Policy: Schumpeterian Perspectives. – Springer, 2004 (1 edition). – 345 pages – *досліджено економічну природу та форми організації підприємницької діяльності, вивчено вплив підприємницької активності економічних агентів (у тому числі в корпоративному секторі) на економічне зростання суспільства.*

Capital Markets, Globalization, and Economic Development. Springer, 2005. – 224 pages – *досліджено вплив процесів глобалізації та інтернаціоналізації економічного розвитку на трансформацію механізму функціонування ринку капіталу, розглянуто різні аспекти реформування світової фінансової системи (збірка статей складається з 14 статей науковців з країн Австралії, Азії, Європи, США), в тому числі на корпоративному рівні.*

Holland N. Handbook of Law and Economics, Volume 1 (Handbook of Law and Economics). – North Holland, 2007. – 886 pages; Polinsky A. M., Shavell S. Handbook of Law and Economics, Volume 2 (Handbook of Law and Economics). – North Holland, 2007. – 980 pages – *досліджено вплив правової системи на закономірності формування поведінки економічних агентів у ринкових умовах, вивчено економічну природу та особливості застосування правових засобів забезпечення каналної поведінки економічних агентів у суспільно-бажаному напрямку.*

Fisher K. L. The Wall Street Waltz: 90 Visual Perspectives, Illustrated Lessons From Financial Cycles and Trends. – Wiley, 2007. – 240 pages – *на ґрунті проведення докладного економіко-історичного та статичного аналізу обґрунтовано склад і характер впливу факторів, що зумовлюють динаміку розвитку фондового ринку (на прикладі США).*

Гуреев В. А. Проблемы защиты прав и интересов акционеров в Российской Федерации / В. А. Гуреев. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 208 с. – Библиогр.: с. 176-191 – *розглянуто організаційно-правові засади функціонування системи захисту прав інтересів учасників корпоративних відносин у РФ.*

Дубовицкая Е. А. Европейское корпоративное право: Свобода перемещения компаний в Европейском сообществе. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 224 с. – (Серия "Гражданское и экономическое право Германии и Европы"). – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту) – *вивчено та узагальнено сучасні умови інституціонального регулювання корпоративних відносин у країнах Євросоюзу.*

Кочетков Г. Б., Супян В. Б. Корпорация: американская модель. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.: ил. – Библиогр.: с. 318-319 – *досліджено особливості організації корпоративного сектору економіки США.*

Осипенко О. В. Институты корпоративного управления и акционерные конфликты в России. – М.: ИКФ "ЭКМОС", 2004. – 464 с. – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту) – *розглянуто структуру системи інституціонального регулювання корпоративних відносин, запропоновано рекомендації щодо інституціонального забезпечення розв'язання корпоративних конфліктів.*

Czerniawska F. The Trusted Firm: How Consulting Firms Build Successful Client Relationships. – Wiley, 2007. – 260 pages – *досліджено теоретико-методичні аспекти консалтингового обслуговування корпоративних клієнтів, проаналізовано причини та передумови виникнення кризових явищ, пов'язаних із корпоративними банкрутствами компаній так званої "нової економіки" наприкінці 90-х років XX ст., у розвитку консалтингової галузі США.*

Хопт Клаус Й. Право компаний и рынок капиталов. Перевод с английского Ю. М. Юмашева. – М.: ООО "Книгодел", 2005. – 88 с. – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту) – *вивчено структуру та складові правового регулювання діяльності корпорацій, обґрунтовано напрямки вдосконалення інституціонального забезпечення корпоративних відносин у сучасних умовах.*

Kessler A. Wall Street Meat: My Narrow Escape from the Stock Market Grinder. – Collins, 2004. – 272 pages – *проаналізовано та узагальнено досвід аналітичної діяльності на фондовому ринку США.*

Носырева Е. И. Альтернативное разрешение споров в США. – М.: ОАО "Издательский дом "Городец", 2005. – 320 с. – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту) – *вивчено та узагальнено практику використання саморегульованих засобів вирішення господарських спорів у США.*

Перегудов С. П. Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений / С. П. Перегудов. – М.: Наука, 2003. – 352 с. – Библиогр.: с. 55-58, 104-107, 125-127, 160-161, 173-175, 187-188, 216-218, 271-275, 327-331, 342-343.

Ключові слова: корпорація, корпоративні відносини, суспільство, інститут, групи інтересів, корпоративний капітал, корпоративний сектор, партнерство.

Використання акціонерної форми господарювання набуває найбільшої ефективності при створенні великих підприємств, діяльність яких потребує залучення значних інвестицій у основний капітал. Великі транснаціональні корпорації здійснюють масштабну економічну діяльність, одночасно реалізують колосальні інноваційно-інвестиційні проекти у десятках країн світу.

С. Перегудов відзначає (с. 5), що в сучасній Російській Федерації великі корпорації, більшість з яких було утворено на базі приватизованих державних підприємств або навіть міністерств та відомств, стали не тільки справжнім ядром нових економічних відносин, а й поступово здійснюють усе більш зростаючий вплив на розвиток соціальних та політичних процесів у суспільстві. На думку російського науковця, розширення ролі та значення великих корпоративних утворень у сучасному світі (не тільки у РФ), насамперед, зумовлюється

складною інституціональною природою корпорації як виразника певної специфічної групи інтересів. Основу авторського підходу до розгляду широкого спектру проблем розвитку великої корпорації складають критичне вивчення та оригінальна інтеграція різних концепцій природи корпоративних відносин, таких, як концепція груп інтересів, плюралізм та корпоративізм, територіальне та функціональне представництво, "мережевий підхід" та ін.

Основна увага в роботі приділяється вивченню системи соціально-економічних відносин (переважно корпоративного характеру), які виникають усередині самої корпорації, а також між цією корпорацією та іншими економічними агентами, державними органами та суспільством у цілому. До найбільш змістовних результатів проведеного С. Перегудовим дослідження, насамперед, слід віднести рекомендації щодо формування сучасної системи трипартизму, в рамках функціонування якої має здійснюватися узгодження інтересів найбільш впливових "груп участі".

Специфіка розвитку сучасної великої російської корпорації розглянута на прикладі вертикально-інтегрованої групи, ядром якої є ВАТ "Лукойл".

Про автора: Перегудов Сергій Петрович – головний науковий співробітник Інституту світової економіки та міжнародних відносин РАН, докт. іст. наук, професор С. Перегудов є одним з найбільш відомих російських дослідників проблем корпоративізму та корпоративних відносин, у роботах якого основна увага приділяється концептуальному та прикладному аналізу груп інтересів та їх ролі у великих соціально-економічних системах.

Інші наукові праці С. Перегудова:

Перегудов С. П. Крупная корпорация как субъект публичной политики; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 163 с. – Библиогр.: ссылки по тексту, с. 160-161 – *досліджено інституціональну природу виникнення великої корпорації, визначено рівні та розглянуто форми взаємодії корпорації з іншими інститутами суспільства.*

Інші наукові праці з вивчення проблем корпоративізму:

Сухарев С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / РАН, Ин-т экон. – М.: ЗАО "Изд. "Экономика", 2007. – Кн. II. Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. – 804 с. – Библиогр.: с. 788-801 – *досліджено теоретико-методологічні засади розбудови передатного механізму економічної політики на ґрунті використання новітньої інституціонально-еволюційної концепції.*

Трансформация роли государства в условиях смешанной экономики / отв. ред. А. Г. Зельднер, И. Ю. Ваславская; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2006. – 261 с. – (Экономическая теория и стратегия развития). – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту) – *вивчено динаміку процесу трансформації економічної системи РФ, обґрунтовано систему пріоритетів державної стратегії розвитку (в тому числі в корпоративному секторі економіки).*

Дзарасов Р. С., Новоженев Д. В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 512 с. – Библиогр.: с. 67-70, 166-172, 233-238, 336-341, 367, 460-465, 509-510 – *досліджено довагострокові аспекти інвестиційної діяльності великих російських корпорацій, проведено інституціональний аналіз умов формування корпоративних інвестиційних стратегій.*

Мусин М. М. Управление экономическими интересами / М. М. Мусин. – М.: Гардарики, 2006. – 287 с. – Библиогр.: с. 275-283 – *розглянуто теоретичні та практичні проблеми узгодження економічних інтересів, розроблено методичний інструментарій оцінки інтересів економічних агентів на основі побудови "матриць впливу".*

Організаційно-економічний механізм корпоративного управління в акціонерному товаристві

Загальна характеристика напрямку досліджень. Управління акціонерним товариством здійснюється в умовах безперервного зіткнення інтересів учасників КВ, узгодження прагнень яких є обов'язковою умовою забезпечення стабільного корпоративного розвитку. Забезпечення інтересів учасників, запобігання виникненню або своєчасне розв'язання корпоративних конфліктів реалізується шляхом формування складного організаційно-економічного механізму корпоративного управління.

Бібліографічний опис сучасних зарубіжних досліджень за напрямком.

Корпоративное управление (Серия "Классика Harvard Business Review") / Пер. с англ. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2007. – 222 с. – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту).

Ключові слова: корпоративне управління, корпорація, рада директорів, модель корпоративного управління, генеральний директор.

У сучасних наукових дослідженнях проблем корпоративного управління досить широкого поширення набув підхід, відповідно до якого КУ вважається процесом формування й реалізації на основі балансу інтересів власників акціонерного товариства та інших учасників корпоративних відносин управлінських дій вищих органів управління для забезпечення максимального можливого прибутку від його діяльності. Отже, за такого підходу вважається, що корпоративне управління, насамперед, здійснюється загальними зборами акціонерів, радою акціонерів (спостережною радою), ревізійною комісією, правлінням та іншими виконавчими органами товариства для вирішення фінансово-економічних, правових, організаційних, кадрових, технологічних проблем корпоративного розвитку. Саме недосконалість внутрішньокорпоративного регулювання діяльності акціонерного товариства, на думку одного з авторів збірки У. Салмона, стає причиною більшості корпоративних банкрутств. Головною умовою запобігання виникненню корпоративних криз У. Салмон вважає необхідність підтримки серед членів вищого керівництва корпорації постійного "конструктивного незадоволення", що має стати запорукою виявлення ймовірних проблем ще на стадії їх зародження (с. 10).

У збірці матеріалів досліджень американських вчених розглянуто також найважливіші аспекти функціонування ради директорів корпорації, а саме: функції, обов'язки, основні процедури і принципи здійснення взаємівідносин з іншими учасниками корпоративних відносин (стаття Д. Конджера, Д. Файнгольда, Е. Лолера III, с. 111-139); методичні підходи щодо оцінки якості роботи ради директорів (матеріал Д. Лорша, Р. Хурана, с. 140-159). У публікації Д. Лорша (с. 33-59) дається обґрунтування доцільності значного розширення повноважень ради директорів, що, на думку дослідника, є неодмінним чинником належного забезпечення інтересів широкого кола учасників корпоративних відносин. З думкою Д. Лорша погоджується інший відомий дослідник Д. Паунд, з точки зору якого формування майбутньої моделі корпоративного управління пов'язане із закріпленням позитивних тенденцій розширення повноважень ради директорів та активної взаємодії ради з акціонерами. Г. Дональдсон доповнює рекомендації щодо вдосконалення діяльності вищих органів управління корпорації описом методики проведення стратегічного аудиту (с. 60-85).

Про авторів: видання підготовлено за матеріалами публікацій з проблем корпоративного управління в одному з найбільш авторитетних економічних видань світу "Гарвард Бізнес Ревю" ("Harvard Business Review"). Учасниками авторського колективу стали: Джей Конджер (Jay A. Conger) – професор Лондонської школи бізнесу; Гордон Дональдсон (Gordon Donaldson) – почесний професор корпоративних фінансів Гарвардської школи бізнесу; Девід Фейнгольд (David Finegold) – доцент школи бізнесу Маршалла при Центрі ефективних організацій університету Юної Каліфорнії; Джей Лорш

(Jay W. Lorsh) – професор, голова докторських програм та директор з досліджень Гарвардської школи бізнесу та ін.

Інші наукові праці з вивчення проблем організації діяльності вищих органів управління корпорацією:

Governing the Modern Corporation: Capital Markets, Corporate Control, and Economic Performance by Roy C. Smith. – Oxford University Press, USA, 2005. – 336 pages – *досліджено еволюцію функцій корпоративного управління, розглянуто форми узгодження інтересів учасників КВ, обґрунтовано напрямки вдосконалення корпоративного управління в США з урахуванням наслідків банкрутств компаній так званої "нової економіки" (1995 – 2000 рр.).*

Shaw John C. Corporate Governance and Risk: A Systems Approach (Wiley Finance). – Wiley, 2003. – 212 pages – *вивчено особливості прийняття управлінських рішень у великих корпоративних структурах управління, запропоновано рекомендації щодо розподілу функцій та відповідальності між вищими керівними органами управління корпорації.*

Hirschey M., Kose J., Makhija Anil K. Corporate Governance: A Global Perspective, Volume 11 (Advances in Financial Economics). – JAI Press, 2005. – 252 pages – *розглянуто структуру та дано характеристику складових системи корпоративного управління акціонерним товариством.*

Чингос П. Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. – 416 с.: ил. – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту) – *досліджено форми та методи оплати праці вищого керівництва корпорацій США.*

Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: научно-практ. издание / И. С. Шиткина. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 648 с. – Библиогр.: с. 582-616 – *дано оцінку нормативно-правового та організаційно-економічного забезпечення діяльності інтеграційних структур холдингового типу в різних країнах світу.*

Молотников А. Е. Ответственность в акционерных обществах / А. Е. Молотников. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 240 с. – Библиогр.: с. 222-231 – *розглянуто правові засади розподілу відповідальності між органами управління акціонерних товариств.*

Гританс Я. М. Корпоративные отношения: Правовое регулирование организационных форм. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 160 с. – Библиогр.: с. 131-150 – *досліджено теоретико-методичні основи організації та правового регулювання корпоративних відносин.*

The Divine Right of Capital: Dethroning the Corporate Aristocracy (BK Currents) by Marjorie Kelly (Author), William Greider (Foreword). – Berrett-Koehler Publishers; Reprint edition, 2003. – 288 pages.

Ключові слова: корпорація, корпоративний капіталізм, "корпоративна аристократія", соціальна відповідальність, економічна демократія, корпоративне управління.

Криза корпоративних банкрутств компаній так званої "нової економіки" (найбільш відомими з яких були корпорації "Enron", "WorldCom", "Tico" та ін.) стала причиною не тільки численних збитків інституціональних та приватних інвесторів. Банкрутства компаній "нової економіки", які відбулися наприкінці 1990-х років, на думку М. Келлі, тільки оголили та загострили численні проблеми, що до того роками накопичувалися у корпоративному секторі економіки США і, в кінцевому підсумку, стали основною причиною формування системи "аристократичного капіталізму" в корпоративному секторі економіки. Найбільш гострими з цих проблем М. Келлі вважає необґрунтоване стрімке зростання доходів вищого керівництва корпорацій, наявність суттєвих прогалин у регулюванні корпоративних відносин, фактичне ігнорування норм ділової етики та соціальної відповідальності бізнесу заради забезпечення зростання прибутків попри будь-які моральні або правові перешкоди, відсутність уваги до суспільних збитків від діяльності корпорацій тощо.

Виникнення та розвиток "аристократичного капіталізму", на думку автора, є прямим наслідком відособлення частки акціонерів і вищих керівників корпорацій від обов'язків дотримання загальносуспільних інтересів на користь приватним прагненням максимізації власних прибутків. Ознаками "аристократичного капіталізму" стає, перш за все, створення для окремих учасників корпоративного співробітництва системи привілеїв, заснованих на певній автономізації корпоративної ієрархії від суспільного буття. М. Келлі (с. 14) відзначає з цього приводу, що корпоративний "аристократичний капіталізм" розширює свободу користування економічними благами для невеликої кількості осіб, які фактично контролюють корпорації, але суттєво обмежує можливості всіх інших учасників корпоративного співробітництва.

Американська дослідниця (с. 10) наголошує на необхідності демократизації корпоративного сектору, яка має здійснюватися на принципах особистісної самореалізації, рівноправності, максимізації суспільної корисності, законності та ін. На особливу увагу заслуговують також рекомендації М. Келлі щодо вдосконалення діяльності вищого керівництва корпорацій на ґрунті підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

Про автора: Марджорі Келлі (Marjorie Kelly) є редактором загальнонаціонального, США, періодичного видання з проблем соціальної відповідальності корпорацій "Ділова Етика" ("Business Ethics", видається у Мінеаполісі з 1987 р. до цього часу). М. Келлі є постійним автором публікацій у одному з найбільш авторитетних ділових видань світу "Уолл Стріт Джорнел" ("Wall Street Journal") та ряду інших ділових видань США. Перше видання книги М. Келлі "The Divine Right of Capital" (2001) було відзначено як "Краща Ділова книга року" ("Best Business Books of 2001") за номінацією журналу "Лайберрі" ("Library Journal").

Інші наукові праці з вивчення проблем корпоративної соціальної відповідальності та ділової етики:

Vahabi M. The Political Economy of Destructive Power (New Horizons in Institutional and Evolutionary Economics). – Edward Elgar Publishing, 2007. – 280 pages – *досліджено вплив творчої сили індивідів і суспільних груп (позитивної або деструктивної) на економічні процеси (у тому числі в корпоративному секторі), розглянуто інституціональні передумови виникнення суспільних конфліктів, джерелом яких стає людська деструктивна діяльність ("руйнівна потужність" індивідів та суспільних груп).*

Savitz A. W. New Strategies for Reputation Management: Gaining Control of Issues, Crises & Corporate Social Responsibility. – Andrew Griffin, 2008 – 176 pages – *досліджено економічну сутність категорій "репутація корпорації" та "соціальна відповідальність корпорації", запропоновано рекомендації щодо стратегічного управління нематеріальними активами, створення яких пов'язане із публічною діяльністю корпорації.*

Harrison M. An Introduction to Business and Management Ethics. – Palgrave Macmillan, 2005. – 384 pages – *вивчено та узагальнено теоретичні та практичні аспекти встановлення стандартів соціальної поведінки в корпораціях.*

Danaher K. Insurrection: Citizen Challenges to Corporate Power. – Routledge, 2003. – 288 pages – *досліджено вплив транснаціональних корпорацій на сучасні умови світового суспільного розвитку, визначено напрямки посилення соціальної відповідальності великих корпорацій в умовах глобалізації.*

Soros G. The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crash of 2008 and What It Means". – PublicAffairs, 2008. – 192 pages – *вивчено передумови та дано прогност можливих наслідків виникнення кризових явищ у розвитку світового фінансового ринку ("кредитна криза 2008 року"), визначено напрямки реформування фінансового та корпоративного сектору в умовах глобальної трансформації економіки.*

Корпоративна культура та управління змінами: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альбіна Бизнес Букс, 2007. – 192 с. (Серія "Классика Harvard Business Review"). – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту) – *розглянуто теоретичні та практичні*

аспекти процесу реформування корпоративної культури та управління сприйняттям стратегічних змін у корпорації.

Камрасс Р., Фарнкомб М. Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня. – М.: ИД "Секрет фирмы", 2005. – 256 с.: ил. (Ориг. – Camrass R., Farncombe M. *Atomic: Reforming the Business Landscape into the New Structures of Tomorrow*. – Wiley, 2003. – 256 pages).

Ключові слова: корпорація, акціонери, атомістична концепція, атомізація, корпоративна реформація, корпоративні фінанси.

Глобальні суспільні трансформації, проявами яких є соціокультурні, економічні, політичні, науково-технічні перетворення, що в останні десятиріччя одночасно охоплюють переважну більшість країн світу, є визначальним чинником сучасного етапу розвитку людства. Розширення та поглиблення процесів інтернаціоналізації й глобалізації всіх аспектів суспільного буття призводить до докорінної зміни традиційних укладів людського життя, розбудова яких відбувалася протягом багатьох сторіч. Безумовно, радикальна глобальна трансформація, яку на цей час переживає людство, обов'язково має знайти відображення також у відповідних перетвореннях у корпоративному секторі економіки. Одним із найбільш відомих варіантів передбачення ймовірних змін корпоративного устрою є атомістична концепція Р. Камрасса та М. Фарнкомба. Відповідно до цієї концепції ключовим фактором конкурентоспроможності в майбутньому стануть гнучкість та адаптивність, джерелом формування яких будуть індивідуальні відмінності корпорацій. Отже, на думку Р. Камрасса та М. Фарнкомба, необхідність забезпечення таких відмінностей обумовлює неминучість трансформації ("розпаду") великих корпоративних утворень на мережеві структури, складовими яких стануть корпорації-"атоми" з високим потенціалом формування індивідуальних відмінностей.

Корпоративний світ майбутнього за такою концепцією буде складатися з різноманітних комбінацій шести основних видів "атомів", а саме: мережевих посередників, компаній з обслуговування клієнтів, виробничих та сервісних платформ, "розумних" компаній, власників інвестиційних портфельів (с. 94 – 104). Р. Камрасс та М. Фарнкомб пропонують низку рекомендацій щодо стратегічного управління процесом "атомізації" корпорації, а також управління мережевою структурою атомів. На увагу заслуговують також висновки авторів про причини і наслідки підвищення ролі та значення нематеріальних активів корпорації ("капіталу зв'язків і відносин") у збільшенні вартості акціонерного капіталу (с.159-163).

Про авторів: Роджер Камрасс (Roger Camrass) – футуролог та економіст, який довгий час (протягом 30 років) надавав консультативні послуги та працював у вищому керівництві декількох великих транснаціональних корпорацій. Мартін Фарнкомб (Martin Farncombe) – консультант з проблем економіки, довгий час надавав консалтингові послуги транснаціональним корпораціям та урядовим структурам США.

Інші наукові праці з вивчення проблем внутрішньо-корпоративних відносин та управління стратегічними корпоративними змінами:

Corporate Entrepreneurship and Venturing. – Springer, 2005. – 158 pages – досліджено теоретико-методологічні засади управління стратегічними змінами та внутрішнього інноваційного підприємництва у великих корпораціях, визначено умови реалізації корпоративних програм ризикового капіталу та інших форм організації внутрішньокорпоративного підприємництва.

Janeway William H., Lamoreaux Naomi R., Sokoloff Kenneth L. Financing Innovation in the United States, 1870 to Present. – The MIT Press, 2007. – 428 pages – на ґрунті проведення докладного економіко-історичного та статичного аналізу вивчено закономірності взаємодії інноваційних процесів у промисловому та фінансовому секторах економіки (на прикладі США), досліджено фактори інтенсифікації корпоративних інноваційних процесів.

Orfalea Z., Helfert L., Lowe A., Zatkowsky D. The Entrepreneurial Investor: The Art, Science, and Business of Value Investing. – Wiley, 2007. – 170 pages – розглянуто методичні та практичні аспекти внутрішньокорпоративного та приватного інвестування у підприємницькі проекти.

Динамика корпоративного розвитку / В. Ж. Дубровский, О. А. Романова, А. И. Татаркин, И. Н. Ткаченко. – М.: Наука, 2004. – 502 с. – (Экономическая наука современной России). – Библиогр.: отс. (ссылки по тексту) – вивчено та узагальнено сучасні фактори формування корпоративного сектору економіки РФ, досліджено природу виникнення і тенденції розвитку внутрішньокорпоративних відносин у російських корпораціях.

Формування та використання акціонерного капіталу корпорації

Загальна характеристика напрямку досліджень. При вивченні особливостей акціонерної форми організації підприємства найбільшу увагу дослідники звичайно приділяють майже невичерпним можливостям, які надає корпорація щодо залучення фінансово-інвестиційних ресурсів за умови скорочення інвестиційних та підприємницьких ризиків.

Сфера корпоративного управління містить обмежену кількість управлінських рішень, що приймаються за згодою всіх учасників корпоративних відносин на найвищому рівні управління корпорацією та прямо стосуються її фінансово-майнового стану (формування й використання акціонерного капіталу). Більшість з цих управлінських рішень має стратегічний характер або безпосередньо витікає із стратегічних рішень, прийнятих вищим керівництвом корпорації.

Бібліографічний опис сучасних зарубіжних досліджень за напрямком.

van Frederikslu, Corporate Governance and Corporate Finance: A European Perspective. – Routledge, 2007. – 757 pages.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, корпоративні фінанси, система корпоративного управління, рада директорів, акціонери, інтереси, корпоративна реструктуризація, фінансова стратегія.

Одними з найбільш значних наслідків розгортання процесів глобалізації та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків у корпоративному секторі економіки стали поглиблення взаємодії і навіть певна інтеграція систем корпоративного інсайдерського (континентально-європейська) та аутсайдерського (англо-американська) типу. Отже, збірка матеріалів з проблем корпоративного управління та корпоративних фінансів, підготовлена відомими європейськими й американськими економістами, виглядає як спроба певного відгуку наукового світу на виникнення нагальних потреб суттєвого реформування корпоративного устрою економічно розвинених країн світу.

У статтях М. С. Дженсена (M. C. Jensen), А. Шлейфера (A. Shleifer) та Р. В. Вішни (R. W. Vishny), Р. Ла Порты (R. La Porta) та Ф. Лопеза-де-Сіланеза (F. Lopez-de-Silanes), Д. С. Енга (J. S. Ang), Р. Кола (R. Cole) і Д. Ву Ліна (J. Wuh Lin), Хіроши Осано (Hiroshi Osano) обґрунтовано напрямки трансформації національних систем корпоративного управління під впливом процесів глобалізації світової економіки. В матеріалах, підготовлених Л. Реннебугом (L. Renneboog), Д. Франксом (J. Franks), К. Майером (C. Mayer), Д. Дахья (J. Dahan), Д. МакКоннелом (J. McConnell), М. Фаччо (M. Fascio), М. А. Лесфер (M. A. Lasfer) та Н. Травлосом (N. Travlos) розглядаються проблеми забезпечення прав акціонерів, удосконалення механізму корпоративного контролю та запобігання корпоративним банкрутствам.

Особливу увагу дослідників привернули до себе теоретико-методичні та практичні аспекти вдосконалення управління корпоративними фінансами в умовах реформування національних систем корпоративного управління, дослідженням яких присвячено статті Д. Е. Ельтона (J. A. Elston), Л. Д. Голдберга (L. G. Goldberg), Г. Шута (G. Schut), Рудда А. І. Фредерікслуста (Ruud van Frederikslust), Д. Лай (J. Lai), Суді П. Сударсанама (Sudi Sudarsanam), Д. Нанда (D. Nanda), П. Д. Високого

(P. D. Wysocki), Т. Дженкінса (Т. Jenkinson), А. Лундквіста (Alexander Ljungqvist). Зацікавленість викликають також розробки Е. Лехманна (E. Lehmann) та Ю. Вейганда (J. Weigand) з питань методичного обґрунтування вибору корпоративної фінансової стратегії.

Слід підкреслити, що видання, яке рецензується, є одним із найбільш репрезентативних викладів сучасної зарубіжної наукової думки з проблем корпоративного управління та фінансування корпоративного розвитку.

Про авторів: видання підготовлено авторським колективом європейських та американських економістів під редакцією Рууда А. І. Фредерікслуста (Ruud A. I. Frederikslust) – професора університету RSM Еразмус (RSM Erasmus University), Джеймса С. Енга (James S. Ang) – професора фінансів бізнес-коледжу Флоридського університету (College of Business, Florida State University), Суді П. Сударсанам (P. Sudi Sudarсанam) – професора фінансового та корпоративного управління школи менеджменту Університету Кренфілд (School of Management, Cranfield University).

Інші наукові праці з вивчення проблем управління корпоративними фінансами та інвестиціями в корпоративні цінні папери:

Cuthbertson K., Nitzsche D. Quantitative Financial Economics: Stocks, Bonds and Foreign Exchange. – Wiley, 2005 (2 edition). – 736 pages – досліджено теоретико-методологічні основи моделювання економічної поведінки агентів на фінансовому ринку.

Financial Markets & Corporate Strategy by Mark Grinblatt, Sheridan Titman. – McGraw-Hill Publishing Co., 2002. – 893 pages – розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансування корпоративного розвитку акціонерних товариств, проведено порівняльну оцінку передумов та можливостей використання широкого кола інструментів управління корпоративними фінансами.

Guerard John Jr., Schwartz E. Quantitative Corporate Finance. – Springer, 2007. – 544 pages – запропоновано рекомендації щодо комплексної оцінки фінансового стану корпорації та обґрунтування належних управлінських рішень у сфері управління корпоративними фінансами.

Morningstar Inc., Peters J. The Ultimate Dividend Playbook: Income, Insight and Independence for Today's Investor. – Wiley, 2008. – 352 pages – розглянуто методичний інструментарій управління приватними інвестиціями в корпоративні цінні папери на світовому фондовому ринку.

Bolten S. E. Stock Market Cycles: A Practical Explanation. – Quorum Books, 2000. – 184 pages – досліджено закономірності циклічних змін фондового ринку, розглянуто зв'язки економічних і промислових циклів із коливаннями вартості цінних паперів, запропоновано рекомендації щодо управління інвестиціями в корпоративні цінні папери.

Fisher P. A. Paths to Wealth Through Common Stocks (Wiley Investment Classics). Wiley, 2007. – 213 pages – розглянуто теоретико-методологічні засади щодо управління інвестиціями в корпоративні цінні папери, обґрунтовано методичні підходи щодо оцінки вартості акцій та управління портфелями корпоративних цінних паперів.

Bull R. Financial Ratios: How to use financial ratios to maximise value and success for your business. – CIMA Publishing, 2007. – 192 pages – розглянуто теоретико-методичні і практичні аспекти оцінки фінансового стану корпорації.

Vernimmen P., Quiry P. Corporate Finance Theory & Practice. – Wiley, 2005 (1 edition). – 1056 pages – розглянуто теоретико-методичні та практичні аспекти управління корпоративними фінансами.

Frankfurter G., Wood Bob G., Wansley J. Dividend Policy: Theory and Practice. – Academic Press, 2003. – 384 pages.

Ключові слова: корпорація, акції, дивіденди, дивідендна політика, моделі симетричної та асиметричної інформації, корпоративні фінанси.

Дивідендна політика є однією з найважливіших ознак, за якими корпорація відрізняється від інших видів підприємств. Саме при вирішенні питання розподілу результатів господарської діяльності знаходять прояв особливості корпоративних відносин, що складаються в їхньому колективному характері.

В першому розділі монографії американських економістів, присвяченої дослідженню проблем вибору дивідендної політики корпорації, розглянуто еволюцію розвитку корпоративної форми організації підприємництва (на прикладі корпоративних структур Нідерландів, Британії, США) та особливості виплати дивідендів на різних етапах трансформації корпоративних відносин. Американські дослідники ретельно розглядають також різні методи та варіанти форм виплати дивідендів. У другому розділі роботи увагу дослідників зосереджено на описі та критичному аналізі моделей дивідендних виплат за умови симетричності й асиметричності інформації, а також на встановленні детермінант визначення розміру дивідендів. У третьому розділі монографії вирішуються проблеми узгодження різних аспектів формування та використання акціонерного капіталу в процесі прийняття управлінських рішень щодо виплати дивідендів, зокрема, питання оцінки впливу розміру дивідендів на багатство акціонерів, встановлення оптимальних пропорцій між реінвестуванням та споживанням прибутку, а також вибору дивідендної політики, тобто стратегії дій корпорації у сфері розподілу прибутку.

У цілому при вирішенні проблем формування дивідендної політики автори виходять з позицій необхідності раціонального визначення доцільного та прийнятного рівня виплат на акцію, який задовольнив би прагнення акціонерів та застеріг би їх від прийняття рішення позбутися акцій.

Про авторів: Джордж М. Франкфуртер (George M. Frankfurter) – професор Університету Луїзіани (Louisiana State University), Боб Д. Вуд-мол. (Bob G. Wood, Jr) – викладач Технологічного Університету Теннессі (Tennessee Technological University), Джеймс Веслі (James Wansley) – викладач Університету Теннессі (University of Tennessee).

Інші наукові праці з вивчення проблем формування капіталу корпорації, забезпечення інтересів учасників в умовах змін акціонерного капіталу.

Strategic Corporate Tax Planning. Wiley, 2002. – 352 pages – досліджено податкові аспекти управління корпоративними фінансами, проаналізовано специфічні умови податкового регулювання корпоративного розвитку в різних країнах.

Geddes R. IPO and Equity Offerings. – Butterworth-Heinemann, 2002 (1st edition). – 272 pages – розглянуто організаційно-методичні аспекти проведення первісного публічного розміщення акцій корпорації (IPO).

Рудык Н. Б. Структура капіталу корпорацій: теорія і практика. – М.: Дело, 2004. – 272 с. – Библиогр.: с. 259-271 – розглянуто методичні підходи щодо формування оптимальної структури капіталу корпорації.

Рудык Н. Б. Методи захисти от враждебного поглощения. – М.: Дело, 2006. – 384 с. – Библиогр.: с. 371-363 – досліджено форми та методи забезпечення й захисту інтересів учасників корпоративних відносин в умовах здійснення спроб недружнього поглинання.

Галпин Тимоти Дж., Хэндон Марк. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 240 с.: ил. – Библиогр.: отс. – досліджено теоретико-методичні основи організації та управління інтеграційними процесами в корпоративному секторі економіки.

Рид С. Ф. Искусство слияний и поглощений / Стенли Фостер Рид, Александра Рид Лажу; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 958 с. – Библиогр.: отс. – вивчено й узагальнено теоретичні та практичні аспекти корпоративного управління в умовах здійснення інтеграційних процесів зміни акціонерного капіталу.

Дедов Д. И. Конфликт интересов / Д. И. Дедов. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 288 с. – Библиогр.: отс. (ссылки по

тексту) – розглянуто природу виникнення та форми розв'язання корпоративних конфліктів у акціонерних товариствах.

Габов А. В. Сделки с заинтересованностью в практике акционерных обществ: проблемы правового регулирования. – М.: Статут, 2005. – 412 с. – Библиогр.: с. 394-409 – *досліджено правові та організаційно-економічні аспекти укладання угод, що містять елементи зацікавленості.*

Чиркова Е. В. Как оценить бизнес по аналогии: Методологическое пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов при оценке бизнеса и ценных бумаг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 190 с. – Библиогр.: с. 26-28, 41-44, 57-60, 83-86, 111-114, 138-142, 161-162, 176-178, 206-210, 226-228, 239-242, 255-256.

Ключові слова: корпорація, акціонерний капітал, вартість, акція, мультиплікатор, порівняльна оцінка, дивіденди.

Вартість корпорації є одним з основних показників оцінки результатів корпоративного управління, що прямо відображає спроможність акціонерного товариства до генерації нової цінності та перетворення цієї цінності на збільшення капіталу корпорації. Визначення вартості корпорації передбачає проведення вартісної оцінки активів, а також характеристику ефективності господарської діяльності, прогнозування поточних і майбутніх доходів, передбачення перспектив розвитку та ін.

На ґрунті ретельного вивчення особливостей використання широкого спектру методів визначення вартості підприємств (насамперед, корпорацій) та корпоративних цінних паперів у роботі О. Чиркової переконливо доведено доцільність застосування порівняльного підходу до оцінки вартості з використанням мультиплікативних коефіцієнтів. Автором запропоновано методичні підходи до вибору типу мультиплікативного коефіцієнта, подано рекомендації щодо підбору аналогів для розрахунків вартості.

Викладення матеріалу дослідження доповнено практичними прикладами вирішення конкретних задач вибору мультиплікативних коефіцієнтів для порівняльного аналізу, взятими з особистої практики автора як відомого фахівця з інвестиційного банкігу. Зацікавленість викликають думки автора щодо врахування специфічних особливостей трансформаційної економіки при проведенні оцінки вартості корпорацій.

Про автора: Чиркова Олена Володимирівна – канд. екон. наук, фахівець з управління корпоративними фінансами та інвестиційного банкігу. У 2007 р. – директор Московського представництва інвестиційного банку Ротшильду, у 2003 – 2006 рр. – керівник напрямку зливань-поглинань Департаменту фінансових послуг компанії "Делойт" ("Deloitte").

Інші наукові праці О. Чиркової:

Чиркова Е. В. Философия инвестирования Уоррена Баффета, или о чем умалчивают биографы финансового гурзу / Елена Владимировна Чиркова. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 208 с. – Библиогр.: с. 261-263 – *вивчено та узагальнено досвід вартісного інвестування в цінні папери (на прикладі діяльності видатного американського фінансиста У. Баффета).*

Чиркова Е. В. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности – М.: ЗАО "Олимп-Сервис", 1999. – С. 288. – Библиогр.: с. 26-28, 41-44, 57-60, 83-86, 111-114, 138-142, 161-162, 176-178, 206-210, 226-228, 239-242, 255-256 – *розглянуто концепції управління корпоративними фінансами в умовах невизначеності господарського середовища.*

Інші наукові праці з вивчення проблем:

Williams L. The Secrets of Selecting Stocks for Immediate and Substantial Gains. Windsor Books, 1986. – 114 pages – *досліджено методичні засади оцінки вартості та інвестиційної привабливості акцій, запропоновано рекомендації щодо управління пакетами корпоративних цінних паперів.*

Knell A. Corporate Governance: How To Add Value To Your Company: A Practical Implementation Guide. – Butterworth-

Heinemann, 2006. – 336 pages – *вивчено й узагальнено методичні та практичні аспекти впровадження системи вартісно-орієнтованого корпоративного управління.*

Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Давид М. Оценка стоимости компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2004. – 332 с. – Библиогр.: отс. – *запропоновано методичні рекомендації щодо проведення оцінки вартості корпорації в ході здійснення інтеграційних процесів.*

Эшуорт Г., Джеймс П. Менеджмент, основанный на ценности (Value-based management): Как обеспечить ценность для акционеров: Пер. с англ. / Науч. ред. проф. Е. Н. Лобанова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 190 с. – *вивчено та узагальнено основні положення концепції вартісно-орієнтованого корпоративного управління.*

Підготовлено
канд. екон. наук,
доцентом Поповим О. Є.

Довідка про авторів

- Пономаренко В. С.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Колодізєв О. М. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Лебідь О. В. – викладач ХНЕУ
Рац О. М. – викладач ХНЕУ
Вовк В. Я. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Черкашина К. Ф. – аспірант Української академії банківської справи НБУ
Колесніченко В. Ф. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Омельченко О. І. – викладач-стажист ХНЕУ
Дубовик А. О. – аспірант ХНЕУ
Гриньов А. В. – докт. екон. наук, професор Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
Мощенок В. В. – здобувач Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Курочкіна І. Г. – викладач ХНЕУ
Нацюк І. М. – канд. екон. наук, доцент Класичного приватного університету
Кузьмінов Є. В. – аспірант Класичного приватного університету
Беленцов В. М. – канд. техн. наук, доцент Донецького державного університету управління
Хоменко Я. В. – канд. екон. наук, доцент Донецького національного технічного університету, докторант НДЕІ, м. Київ
Ігнатюк А. І. – канд. екон. наук, доцент Київського національного університету ім. Тараса Шевченка
Кратт О. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного технічного університету
Деєва Л. Г. – аспірант Донецького національного технічного університету
Семікоп Ю. О. – аспірант ХНЕУ
Мельников О. С. – канд. екон. наук, доцент НТУ "ХПІ"
Мельникова Н. В. – аспірант Національної академії природоохоронного і курортного будівництва
Філіппова С. В. – докт. екон. наук, професор Одеського національного політехнічного університету
Смоквіна Г. А. – здобувач Одеського національного політехнічного університету
Савицька С. О. – аспірант ХНЕУ ім. Вадима Гетьмана
Бормотова М. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Небилиця О. А. – аспірант ХНЕУ
Золотарьов С. К. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Пономаренко О. Е. – студент ХНЕУ
Павленко І. А. – канд. екон. наук, докторант ХНЕУ ім. Вадима Гетьмана
Зима О. Г. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Дехтяр Н. А. – викладач ХНЕУ
Брусільцева Г. М. – викладач ХНЕУ
Фартушняк О. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Пасічник І. Ю. – ст. викладач ХНЕУ
Дмитрієва О. О. – канд. техн. наук, зав. лабораторії Українського науково-дослідного інституту екологічних проблем
Василенко В. П. – канд. техн. наук, доцент Академії внутрішніх військ МВС України
Коробков Д. В. – канд. екон. наук, ст. викладач НТУ "ХПІ"
Кочетова Т. І. – ст. викладач НТУ "ХПІ"
Гончаров В. М. – докт. екон. наук, професор Луганського національного аграрного університету
Родіонов О. В. – доцент Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля
Мешко Н. П. – канд. екон. наук, доцент Дніпропетровського національного університету
Корнілов О. О. – аспірант ХНУ ім. В. Н. Каразіна
Комарницький І. М. – докт. екон. наук, професор Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола
Бублик М. І. – канд. фіз.-мат. наук, доцент Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола
Кушніренко О. О. – начальник відділу ВАТ "Міжнародний комерційний банк"
Савченко Б. Г. – канд. екон. наук, професор Хар РІ НАДУ
Боковикова Ю. В. – канд. держ. управ., доцент Хар РІ НАДУ
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Боркова Н. В. – аспірант ХНЕУ
Резнікова О. О. – аспірант ХНЕУ
Траченко Л. А. – аспірант Одеського державного економічного університету
Доровської О. Ф. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Селезньова Г. О. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Смачило І. І. – аспірант Тернопільського національного економічного університету
Попов О. Є. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ