Вісник Донецького національного університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№2/2010

З М І С Т

Економіка

Алькема В.Г. Логістичні утворення як суб'єкти розвитку економічної безпеки 7
Баранник В.О. Енергетична безпека держави: візуалізація теоретико-методологічних підходів до оцінки рівня 17
Бородач Ю.В. Вплив внутрішніх факторів на матеріальні потоки складального виробництва 26
Важинська В.В. Про формування й обгрунтування адекватного наукового підходу до вирішення кризових ситуацій у розвитку економічної системи регіону 29
Варяниченко О.В. Удосконалення методики розрахунку коефіцієнта оборотності товаро - матеріальних запасів 34
Вишневський О.С. Міжнародні моделі реалізації соціальної орієнтації економіки: сучасний стан 40
Галіуліна А.Л. Розвиток ринку капіталу України в умовах глобалізації 45
Гапонюк О.І. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток ринку позикового капіталу 52
Гончаров В.М., Калюк Ю.В. Розробка комплексного критерію оцінки конкурентоспроможності підприємства 59
Гришина І.В. Удосконалення системи мотивації на підприємстві 65
Гурова В.О. Система моніторингу управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства 71
Денисенко І.А. Сучасні підходи до управління кадровою підсистемою підприємства 78
Димеденко І.В. Методичні підходи до діагностики фінансового стану в системі управління діяльністю підприємств туристичного бізнесу 83
Дружиніна В.В. Стратегія підвищення зайнятості населення міста 89
Дугінець Г.В. Міжнародний аутсорсинг як фактор глобалізації національних економік 97
Жаворонкова Ю.В. Научно-методологические рекомендации относительно формирования финансовой стратегии предприятия 104
Жданко Є.С. Напрями підвищення ефективності діяльності міських підприємств сфери життєзабезпечення 109
Загребельний В.С. Технологічна конкурентоспроможність економіки України на міжнародному ринку та напрями її забезпечення 117
Зінченко Н.Н., Гавенко С.С., Бригіда В.С. Віртуальні технопарки - «фабрики думки» інноваційного прориву Донецька 2025-го року 124
Зова В.А. Ефективність управлінських операцій роботи залізничного транспорту як складова концепції контролінгу 132
Калиниченко М.П. Науково-методичні основи оцінки ринкової орієнтації промислових підприємств 142
Калошина Ю.О., Чумаченко О.В. Емоційний інтелект як основа підвищення результатів праці 149
Каркачова А.В. Правове регулювання заохочення інвестицій в умовах спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях 157
Клименкова О.В. Про вдосконалювання розвитку людського капіталу України в кризовій економіці 164
Кокорєва О.В. Міграційна політика в системі економічної безпеки національної економіки 172
Кондратенко Н.О. Загальгі тенденції у сфері ресурсозбереження в галузях народного господарства України 178
Корчевська Л.О., Жосан Г.В. Система напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства 184
Криворучко Н.В. Інноваційний розвиток під час фінансово-економічної кризи 2008-2010 років: приклад іноземних держав 192
Кучер В.А. Промисловий маркетинг як інструментарій поліпшення збутової політики підприємства 197
Кучко-Бадіна В.А. Про можливі результати реалізації інституціональних умов ефективного використання регіональних ресурсів в Донецькому регіоні 204
Ларичева А.В. Информационно-компьютерная система управления непрерывной профессиональной подготовкой 211
Литвинчук А.В. Кількісні методи оцінки ефективності комунікацій підприємства 216
Лук'янченко Н.Д., Хромов М.І. Системний підхід в питанні дослідження людського розвитку в Україні 222
Лясковець Г.М. Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародних фінансових послуг 232
Мариніна С.В. Світова фінансово-економічна криза та її вплив на економіку України 239
Мельник Т.М. Інституційні чинники економічного розвитку: теорія і практика 245
Мешко Н.П. Науково-теоретичні основи дослідження технологічної спеціалізації у високотехнологічних галузях 252
Мирончишина Е.В. Стратегические приоритеты рыночной экспансии фармацевтических компаний в условиях экономического спада 258
Музиченко Г.Г. Вплив глобальної фінансової кризи на соціально-економічний розвиток країн 266
Муромець Н.Є. Дослідження структури та показників трудового потоку 271
Навроцька Н.А. Конкурентоспроможність української економіки в умовах глобалізації 278
Небога Т.В. Роль держави у формуванні інноваційної інфраструктури країни та підвищенні ефективності її функціонування 286
Небрат В.Г. Економічна безпека держави в умовах інтеграційних процесі 294
Омельченко В.Я., Козарук А.Я. Концепція функціонально-логістичного підходу до управління витратами великого багатопрофільного промислового підприємства 303
Орехова Т.В. Модель формування соціального партнерства між університетами, роботодавцями та суспільством в країнах Європи 309
Паршиков О.М. Проблеми впливу авіації на екологію 312
Перцев Ю.О. Динаміка глобальної кон'юнктури на ринку в сучасних умовах 314
Підгурська І.А. Типологія та організаційні форми міжнародних партнерських відносин 321
Пікалова Г.А. Фактор справедливості у трудовому процесі 330
Подольський Р.Ю., Саєнко О.О. Теоретичні засади маркетингу освітніх послуг 340
Попов А.В. Моделювання стійкості виробництва сільськогосподарських культур в ПСП «Рамус» 348
Прокошіна А.Г. Міграційні процеси на території України в кінці XIX - початку XX століття 353
Райко Г.А., Игнатенко Г.А. Региональный мониторинг решения задач развития 357
Свідрак О.В. Фактори підвищення інвестиційної привабливості регіонів України 365
Севрюкова С. Умови формування людського капіталу у домогосподарствах 372
Семенов А.А. Механізм розрахунків за угодами фірмових зливань і поглинань 376

Сердюк О.Ю., Миронова О.М., Гуменюк Н.В. Механізм забезпечення гідної праці на підприємствах України 384
Середа Л.О. Перспективні напрямки удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості у контексті трансформації європейського енергетичного ринку 390
Соколов Д. Сучасні тенденції розвитку профспілкового руху в Україні 399
Сталінська О.В. Основні принципи та напрями управління нематеріальними активами 406
Стрельнікова Д.О. Класифікація вітчизняних кондитерських виробів 414
Тараненко І.В. Системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності в контексті глобалізаційних процесів 422
Турбан Г.В. Розвиток міжнародної торгівлі та зростання протекціонізму 430
Уманець Т.В. Активізація розвитку малого підприємництва як ознака формування середнього класу 435
Устінов Д.О. Оцінка впливу організаційних змін на тарифну політику ЖКГ 443
Федотов А.А., Федотова М.М. До питання про механізм функціонування інституційного середовища інноваційної діяльності 449
Філахтова Т.В. Концепція гідної праці як засіб забезпечення сталого розвитку країни 457
Хаджинов І.В., Власов В.А. Деякі теоретичні аспекти транскордонного співробітництва 463
Христова М. Баланси в обов'язковому страхуванні здоров'я 466
Цветошенко М.В. Позиционирование и дифференциация в территориальном маркетинге 476
Чаусовська К.О. Формальне та неформальне в економіці 486
Чорноус О.І. Регіональні відмінності у функціонуванні автотранспортних систем 493
Шабуришвили Ш., Маісурадзе Н. Просування експорту на ринок ЄС: досвід Грузії 505
Шамал Ахмед Кадер. Вплив глобальної економічної кризи на розвиток світового енергетичного ринку 509
Шилець О.С. Нові технології управління людськими ресурсами як інструмент ведення міжнародної конкурентної боротьби 514
Шира Н.О. Структуризація курсових співвідносин валютного ринку 523
Шульга В.Г. Концепція системного управління людським капіталом промислових підприємств України в умовах кризи 529
Яковенко О.О., Стрельченко Д.І. Єдина інформаційна платформа з питань соціально-трудових відносин 537
Яцкевич І.В. Вплив основних факторів на функціонування центру відповідальності в системі управління підприємств зв'язку 545

Право

Антошкіна В.К., Клочко Г.В. Проблеми правового регулювання договору франчайзингу 549
Безгін К.С. Розробка Кодексу Законів «Про інноваційну діяльність» як фактор національної безпеки України 553
Бєлкін Л.М. Проблеми соціального забезпечення громадян України в умовах нестабільності законодавства 562
Бернатович К.В. Питання реформування органів державної виконавчої служби України 569
Бугрім О.В., Баканов В.А. Шляхи вдосконалення практики застосування технічних засобів фіксації порушень ПДР підрозділами ДАІ МВС України 576
Валітов С.С. Проблеми розгляду монопольного положення суб'єктів господарювання в судових рішеннях 582
Васильченко Н.В. Проблемні питання нормативного забезпечення трудового договору 590
Воротіна Н.В. Актуальні питання застосування відповідальності та заходів впливу за порушення бюджетного законодавства України 596
Грабельников В.А., Юдін М.С. Напрямки реформування законодавства України у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху 604
Дергачов Є.В. Проблеми поняття та класифікація за кримінально-правовими ознаками організованих злочинних угруповань 609
Деревянко Б.В., Родіна В.В. До механізму страхування життя і здоров'я пасажирів при перевезеннях міським електричним транспортом 615
Єгоров С.В. Роль інформаційного забезпечення у діяльності ДАІ з профілактики дорожньо-транспортного травматизму 621
Крисенко А.Є. Поняття та правова природа акредитиву 627
Курта О.О. Роль і значення юридичної доктрини в механізмі правового регулювання діяльності органів внутрішніх справ України: теоретико–прикладні аспекти. 636
Курчин О.Г. Суб'єкти розміщення зовнішньої реклами 644
Лавріненко О.В. Соціально-трудові відносини як основна критеріальна ознака й сфера реалізації галузевого принципу обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці 652
Моісєєв Ю.О. Товарний ф'ючерсний контракт: окремі питання теорії і практики 663
Мудрак І.В. Національні ментальні структури судових дебатів у кримінальному судочинстві 670
Пальчик В.О., Смирнов А.А. Доктринальні проблеми криміналізації незаконного поводження з холодною зброєю 673
Перекрестная О.О. Зловживання правом на подання позову в господарському процесі 683
Попова О.Б. Щодо строку, з закінченням якого вантаж може бути визнано втраченим 689
Романюк О.І., Колосова Б.В. Загальнотеоретичні проблеми правового регулювання конкурентних відносин 694
Уралова Ю.П. Пенсійне забезпечення суддів в контексті реформування законодавства про судоустрій та статус суддів 702
Фролов Ю.М., Кирпичов О.А. Міжнародно-правові аспекти боротьби з морським піратством 708
Хачук К.Д. Щодо формування органами місцевого самоврядування комунального замовлення 714
Холмянський Я.Д., Ларіонова Є.А. Сучасні напрямки розв'язання проблем організації дорожнього руху в Україні та підвищення його безпеки 721
Хромов О.І. Правове забезпечення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку 727
Щербаков В.В. Правове положення посадових осіб органів акціонерного товариства залежно від їх розміру 733
Ярчук В.С. Правовий інститут трудового договору й структурно-видова класифікація його норм: теоретичний та законотворчий аспекти 739

Наукове життя

Шевченко В.П., Москардіні А.О., Кучко А.М., Черніченко Г.О., Орєхова Т.В., Іванов С.М., Власова Т.В. Цванг В.А. Проблеми стійкості й вигоди від програми TEMPUS для Донецького національного університету 748
Альтернатива імпорту природного газу до України 753
Восьма міжнародна наукова конференція «Проблеми й перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва й ГУАМ» 757

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№2/2010

С О Д Е Р Ж А Н И Е

Экономика

А л ь к е м а В . Г . Логистические образования как субъекты развития экономической безопасности 7
Б а р а н н и к В . А . Энергетическая безопасность государства: визуализация теоретико-методологических подходов к оценке уровня 17
Б о р о д а ч Ю . В . Влияние внутренних факторв на материальные потоки сборочного производства 26
В а ж и н с к а я В . В . О формировании и обосновании адекватного научного похода к решению кризисных ситуацій в развитии экономической системы региона 29
В а р я н и ч е н к о Е . В . Усовершенствование методики расчетов коэффициента оборачиваемости товарно-материальных запасов 34
В и ш н е в с к и й А . С . Международные модели реализации социальной ориентации экономики: современное положение 40
Г а л и у л и н а А . Л . Развитие рынка капитала Украины в условиях глобализации 45
Г а п о н ю к О . И . Влияние глобализационных процессов на развитие рынка ссудного капитала 52
Г о н ч а р о в В . М . , К а л ю к Ю . В . Разработка комплексного критерия оценки конкурентоспособности предприятия 59
Г р и ш и н а И . В . Совершенствование системы мотивации на предприятии 65
Г у р о в а В . А . Система мониторинга управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия 71
Д е н и с е н к о И . А . Современные подходы к управлению кадровой подсистемой предприятия 78
Д и м е д е н к о И . В . Методические подходы к диагностике финансового состояния в системе управления деятельностью предприятий туристического бизнеса 83
Д р у ж и н и н а В . В . Стратегия повышения занятости населения города 89
Д у г и н е ц А . В . Международный аутсорсинг как фактор глобализации национальных экономик 97
Ж а в о р о н к о в а Ю . В . Научно-методологические рекомендации относительно формирования финансовой стратегии предприятия 104
Ж д а н к о Е . С . Направления повышения эффективности деятельности городских предприятий сферы жизнеобеспечения 109
З а г р е б е л ь н ы й В . С . Технологическая конкурентоспособность экономики Украины на международном рынке и направления ее обеспечения 117
З и н ч е н к о Н . Н . , Г а в е н к о С . С . , Б р и г и д а В . С . Виртуальные технопарки – «фабрики мысли» инновационного прорыва Донецка 2025-го года 124
З о в а В . А . Эффективность управленческих операций работы железнодорожного транспорта как составляющая концепции контролинга 132
К а л и н и ч е н к о М . П . Научно-методические основы оценки рыночной ориентации промышленных предприятий 142
К а л о ш и н а Ю . В . , Ч у м а ч е н к о Е . В . Эмоциональный интеллект как основа повышения результатов труда 149
К а р к а ч е в а А . В . Правовое регулирование привлечения инвестиций в условиях специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях 157
К л и м е н к о в а О . В . О совершенствовании развития человеческого капитала Украины в кризисной экономике 164
К о к о р е в а О . В . Миграционная политика в системе экономической безопасности национальной экономики 172
К о н д р а т е н к о Н . О . Общие тенденции в сфере ресурсосбережения в отраслях народного хозяйства Украины 178
К о р ч е в с к а я Л . А . , Ж о с а н А . В . Система направлений обеспечения экономической безопасности предприятия 184
К р и в о р у ч к о Н . В . Инновационное развитие во время финансово-экономического кризиса 2008-2010 годов: пример зарубежных стран 192
К у ч е р В . А . Промышленный маркетинг как инструментарий улучшения сбытовой политики предприятия 197
К у ч к о - Б а д и н а В . А . О возможных результатах реализации институциональных условий эффективного использования региональных ресурсов в Донецком регионе 204
Л а р и ч е в а А . В . Информационно-компьютерная система управления непрерывной профессиональной подготовкой 211
Л и т в и н ч у к А . В . Количественные оценки эффективности коммуникаций предприятия 216
Л у к ь я н ч е н к о Н . Д . , Х р о м о в М . И . Системный подход в вопросе исследования человеческого развития в Украине 222
Л я с к о в е ц А . Н . Анализ современных тенденций развития международных финансовых услуг 232
М а р и н и н а С . В . Мировой финансовый кризис и его влияние на экономику Украины 239
М е л ь н и к Т . Н . Институционные факторы экономического развития: теория и практика 245
М е ш к о Н . П . Научно-теоретические основы исследования специализации в высокотехнологических отраслях 252
М и р о н и ш и н а Е . В . Стратегические приоритеты рыночной экспансии фармацевтических компаний в условиях экономического спада 258
М у з ы ч е н к о А . Г . Влияние глобального финансового кризиса на социально-экономическое развитие стран 266
М у р о м е ц Н . Е . Исследование структуры и показателей трудового потока 271
Н а в р о ц к а я Н . А . Конкурентоспособность украинской экономики в условиях глобализации 278
Н е б о г а Т . В . Роль государства в формировании инновационной инфраструктуры страны и повышении эффективности ее функционирования 286
Н е б р а т В . Г . Экономическая безопасность государства в условиях интеграционных процессе 294
О м е л ь ч е н к о В . Я . , К о з а р у к А . Я . Концепция функционально-логистического подхода к управлению затратами крупного многопрофильного промышленного предприятия 303
О р е х о в а Т . В . Модель формирования социального партнерства между университетами, работодателями и обществом в странах Европы 309
П а р ш и к о в А . М . Проблемы воздействия авиации на экологию 312
П е р ц е в Ю . О . Динамика глобальной конъюнктуры на рынке в современных условиях 314
П и д г у р с к а я И . А . Типология и организационные формы международных партнерських отношений 321
П и к а л о в а Г . А . Фактор справедливости в трудовом процессе 330
П о д о л ь с к и й Р . Ю . , С а е н к о О . А . Теоретические аспекты маркетинга образовательных услуг 340
П о п о в А . В . Моделирование устойчивости производства сельскохозяйственных культур в ЧСП «Рамус» 348

Прокошина А.Г. Миграционные процессы на территории Украины в конце XIX начала XX века 353
Райко Г.А., Игнатенко Г.А. Региональный мониторинг решения задач развития 357
Свидрак Е.В. Факторы повышения инвестиционной привлекательности регионов Украины 365
Севрюкова С. Условия формирования человеческого капитала в домохозяйствах 372
Семенов А.А. Механизм расчетов по соглашениям фирменных слияний и поглощений 376
Сердюк О.Ю., Миронова Е.М., Гуменюк Н.В. Механизм обеспечения достойного труда на предприятиях Украины 384
Середа Л.О. Перспективные направления усовершенствования стратегии развития мировой угольной промышленности в контексте трансформации европейского энергетического рынка 390
Соколов Д. Современные тенденции развития профсоюзного движения в Украине 399
Сталинская Е.В. Основные принципы и направления управления нематериальными активами 406
Стрельникова Д.А. Классификация отечественных кондитерских изделий 414
Тараненко И.В. Системный характер формирования инновационной конкурентоспособности в контексте глобализационных процессов 422
Турбан Г.В. Развитие международной торговли и рост протекционизма 430
Уманец Т.В. Активизация развития малого предпринимательства как признак формирования среднего класса 435
Устинов Д.О. Оценка влияния организационных изменений на тарифную политику ЖКХ 443
Федотов А.А., Федотова М.Н. К вопросу о механизме функционирования институциональной среды инновационной деятельности 449
Филахтова Т.В. Концепция достойного труда как средство обеспечения устойчивого развития страны 457
Хаджинов И.В., Власов В.А. Некоторые теоретические вопросы трансграничного сотрудничества 463
Христова М. Балансы в обязательном страховании здоровья 466
Цветошенко М.В. Позиционирование и дифференциация в территориальном маркетинге 476
Чаусовская Е.А. Формальное и неформальное в экономике 486
Чорноус О.И. Региональные отличия в функционировании автотранспортных систем 493
Шабуришвили Ш., Маисурадзе Н. Грузинский опыт стимулирования экспорта в странах Европейского Союза 505
Шамал Ахмед Кадер. Влияние глобального экономического кризиса на развитие мирового энергетического рынка 509
Шилец Е.С. Новые технологии управления человеческими ресурсами как инструмент ведения международной конкурентной борьбы 514
Шира Н.А. Структуризация курсовых соотношений валютного рынка 523
Шульга В.Г. Концепция системного управления человеческим капиталом промышленных предприятий Украины в условиях кризиса 529
Яковенко О.О., Стрельченко Д.И. Единая информационная платформа по вопросам социально-трудовых отношений 537
Яцкевич И.В. Влияние основных факторов на функционирование центров ответственности в системе управления предприятий связи 545

Право

Антошкина В.К., Клочко Г.В. Проблемы правового регулирования договора франчайзинга 549
Безгин К.С. Разработка Кодекса Законов «Об инновационной деятельности» как фактор национальной безопасности Украины 553
Белкин Л.М. Проблемы социального обеспечения граждан Украины в условиях нестабильности законодательства 562
Бернатович К.В. Вопросы реформирования органов государственной исполнительной службы Украины 569
Бугрим О.В., Баканов В.А. Пути усовершенствования практики применения технических средств фиксации нарушений ПДД подразделениями ГАИ МВД Украины 576
Валитов С.С. Проблемы рассмотрения монопольного положения субъектов хозяйствования в судебных решениях 582
Васильченко Н.В. Проблемные вопросы нормативного обеспечения трудового договора 590
Воротина Н.В. Актуальные вопросы применения ответственности и мер воздействия за нарушение бюджетного законодательства Украины 596
Грабельников В.А., Юдин М.С. Реформирование законодательства Украины в сфере обеспечения безопасности дорожного движения 604
Дергачев Е.В. Проблемы понятия и классификации по криминально-правовым признакам организованных группировок 609
Деревянко Б.В., Родина В.В. К механизму страхования жизни и здоровья пассажиров при перевозках городским электрическим транспортом 615
Егоров С.В. Роль информационного обеспечения в деятельности ГАИ по профилактике дорожно-транспортного травматизма 621
Крысенко А.Е. Понятие и правовая природа аккредитива 627
Курта Е. А. Роль и значения юридической доктрины в механизме правового регулирования деятельности органов внутренних дел Украины: теоретико–прикладные аспекты 636
Курчин О.Г. Субъекты размещения наружной рекламы 644
Лавриненко О. В. Социально-трудовые отношения как основной критериальный признак и сфера реализации отраслевого принципа ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда 652
Моисеев Ю.О. Товарный фьючерсный контракт: отдельные вопросы теории и практики 663
Мудрак И.В. Национальные ментальные структуры судебных дебатов в криминальном судопроизводстве 670
Смирнов А.А., Пальчик В.О. Доктринальные проблемы криминализации незаконного обращения с холодным оружием 673
Перекрестная О.О. Злоупотребление правом на подачу иску в хозяйственном процессе 683
Попова О.Б. О сроке, по окончанию которого груз может быть определен как потерянный 689
Романюк Е.И., Колосова Б.В. Общетеоретические проблемы правового регулирования конкурентных отношений 694
Уралова Ю.П. Пенсионное обеспечение судей в контексте реформирования законодательства о судоустройстве и статусе судей 702
Фролов Ю.Н., Кирпичев О.А. Международно-правовые аспекты борьбы с морским пиратством 708
Хачук К.Д. О формировании органами местного самоуправления коммунального заказа 714
Холмянский Я.Д., Ларионова Е.А. Современные направления решения проблем организации дорожного движения в Украине и повышение его безопасности 721
Хромов А.И. Правовое обеспечение регулярных пассажирских перевозок автобусным транспортом в случае увеличения пассажиропотока 727
Щербаков В.В. Правовое положение должностных лиц органов акционерного общества в зависимости от их размера 733
Ярчук В. С. Правовой институт трудового договора и структурно-видовая классификация его норм: теоретический и законотворческий аспекты 739

Научная жизнь

Шевченко В.П., Москардини А.О., Кучко А.Н., Черниченко Г.А., Орехова Т.В., Иванов С.М., Власова Т.В. Цванг В.А. Проблемы стойкости и выгоды от программы TEMPUS для Донецкого национального университета 748
Альтернатива импорту природного газа в Украину 753
Восьмая международная научная конференция "Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ" 757

SCIENTIFIC JOURNAL

Bulletin of Donetsk National University

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№2/2010

C O N T E N T S

Economics

A l k e m a V . G . The logistical formations as subjects of economic security development 7
B a r a n n i k V . A . The state power security: visualization of the theoretical-methodological approaches to an estimation of a level 17
B o r o d a c h Y . V . Internal factors impact on material flows assembling 26
V a z h i n s k a y a V . V . About formation and substantiation of an adequate scientific approach to the decision crisis situations in development of region economic system 29
V a r y a n i c h e n k o E . V . The improvement of inventory turnover ratio methodology 34
V i s h n e v s k y y O . S . The international models of social orientation of economy realization: modern condition 40
G a l i u l i n a A . L . The development of Ukrainian capital market in globalization conditions 45
G a p o n i u k O . The influence of the globalisation process on the development of loan capital market 52
G o n c h a r o v V . M . , K a l y u k Y . V . The development of a comprehensive evaluation criterion of enterprises competitiveness 59
G r y s h y n a I . V . Improving the system of motivation at the enterprise 65
G u r o v a V . A . The management monitoring system of innovative investment activity of an enterprise 71
D e n i s e n k o I . A . The modern approaches to management of the enterprise personnel subsystem 78
D i m e d e n k o I . V . Methodical approaches of the diagnosis of the financial situation in the management of the tourism business 83
D r u z h i n i n a V . V . The strategy of urban population employment increase 89
D u g i n e t s A . V . The international outsourcing as the factor of globalisation of national economies 97
Z h a v o r o n k o v a U . V . Scientific-methodological recommendations concerning formation of the enterprise financial strategy 104
Z h d a n k o Y e . Directions of increase efficiency of activity city's enterprises of sphere the life-support 109
Z a g r e b e l n y y V . S . The technological competitiveness of Ukrainian economy in the international market and support directions 117
Z i n c h e n k o N . N . , G a v e n k o S . S . , B r i g i d a V . S . Virtual технопарки is «factories of idea» of innovative breach of Donetsk in 2025 124
Z o v a V . A . Efficiency of administrative operations of work of a railway transportation as a concept component of controlling 132
K a l i n i c h e n k o M . P . The scientific-methodical bases of the market orientation estimation of industrial enterprises 142
K a l o s h i n a Y . A . , C h u m a c h e n k o E . V . Emotional intelligence as the basis of increase of results of work 149
K a r k a c h e v a A . V . The legal regulation of attracting investment in the special regime of investment activity in certain regions 157
K l i m e n k o v a O . V . About improvement of the Ukrainian human capital development in crisis economy 164
K o k o r i e v a O . The migratory policy in system of economic safety of national economy 172
K o n d r a t e n k o N . O . The general tendencies in the sphere of resource economy in the branches of the economy in the Ukraine 178
K o r c h e v s k a L . , Z h o s a n A . The providing directions system of enterprise economic security 184
K r i v o r o u c h k o N . V . Innovating development in the time of economic and finance crisis 2008-2010; the example of foreign countries 192
K u c h e r V . A . Industrial marketing as tool of improvement of sale policy enterprise 197
K u c h k o - B a d i n a V . About the possible results of realization of institutional terms of the effective use of regional resources in the Donetsk region 204
L a r i c h e v a A . V . The information computer control system of uninterrupted occupational training 211
L i t v y n c h u k A . V . The quantitative estimations of the enterprise efficiency communications 216
L u k y a n c h e n k o N . D . , K h r o m o v M . I . The system approach in a question of human development research in Ukraine 222
L y a s k o v e t s A . N . The analysis of development trends in international financial services 232
M a r i n i n a S . V . The world financial crisis and its influence on Ukrainian economy 239
M e l n y k T . M . Intuitional factors of economic development: the theory and practice 245
M e s h k o N . P . The scientific theoretical bases of specialization research in highly technological branches 252
M i r o n i s h i n a E . V . The strategic priorities of market expansion of pharmaceutical companies in the conditions of economic recession 258
M u z y c h e n k o A . G . Crisis impact on economic and social development countries 266
M u r o m e t s N . Investigation of structure and indexes of labour stream 271
N a v r o c k a y a N . A . The competitiveness of Ukrainian economy in globalization condition 278
N e b o g a T . V . The state's role in innovative infrastructure formation of the country and improving of its efficiency function 286
N e b r a t V . H . Economic security of the state in the conditions of integration process 294
O m e l c h e n k o V . , K o z a r u k A . The concept of the functional and logistics approach to costs incurred by a big multiprofiled enterprise 303
O r e k h o v a T . V . The model of social partnership formation between universities, employers and society in the countries of Europe 309
P a r s h i k o v A . M . The problems of aviation influence on ecology 312
P e r t s e v U . O . The global conjuncture dynamics in the market in modern conditions 314
P i d h u r s k a I . The typology and organization forms of international partnering relationship 321
P i k a l o v a G . A . The equity factor in the labour process 330
P o d o l s k y R . , S a e n k o O . Theoretical aspects of marketing of education services 340
P o p o v A . V . The stability modeling of agricultural cultures production of in PAE "RAMUS" 348
P r o k o s h i n a A . G . The migratory processes on territory of Ukraine in the end of 19th beginning 20th century 353
R a j k o H . A . , I g n a t e n k o G . A . The regional monitoring of problem solving development 357
S v i d r a k E . V . Factors of increasing of investment attractiveness of regions of Ukraine 365

Sevryukova S. The formation conditions of human capital in households 372
Semenov A.A. Mechanism of payments on the agreements of firm's mergers and acquisitions 376
Serduk O., Mironova E., Gumenuk N. The mechanism of providing of terms of deserving labour on the enterprises of Ukraine 384
Sereda L.O. The perspective improvement directions of development strategy of world coal industry in a context of European power market transformation 390
Sokolov D. The modern trends of development of the trade union movement in Ukraine 399
Stalinska O. The basic principles and directions of non-material actives management 406
Strelnikova D.A. Classification of domestic confectionery products 414
Taranenko I.V. Systemic character of creating the innovative competitiveness at the context of globalization processes 422
Turban G.V. The international trade development and protectionism growth 430
Umanets T.V. The development activiation of small enterprise as the sign of forming of middle class 435
Ustinov D.O. The estimation of organizational changes influence on the tariff policy of housing and communal services 443
Fedotov A.A., Fedotova M.N. To a question about functioning mechanism of innovation activity institutional environment 449
Filahtova T.V. The concept of worthy work as means of maintenance of a sustainable development of the country 457
Khadzhynov I.V., Vlasov V.A. Some theoretical issues of transborder cooperation 463
Hristova M. Balances in compulsory health insurance 466
Tsvetoshenko M.V. The positioning and differentiation in territorial marketing 476
Chausovskya E.A. The formal and informal in economy 486
Chornous O.I. Regional differences in functioning of motor transportation systems 493
Shaburishvili S., Maisuradze N. Georgian experience in promoting exporting to the EU market 505
Shamal Ahmed Kader. The influence of a global economic crisis on world power market development 509
Shilets O.S. New technologies of human resources management as the tool of conducting the international competitive struggle 514
Shyra N.O. Exchange interrelation structuring of the foreign exchange market 523
Shulga V.G. The system management concept by the human capital of the industrial enterprises of Ukraine in the crisis conditions 529
Yakovenko O.O., Strelnichenko D.I. The Uniform information platform by questions of social-labor relations 537
Yatskevich I.V. The influence of basic factors on the responsibility centers operation in the control system of telecommunication enterprises 545

Law

Antoshkina V.K., Klochko G.V. The problems of the legal regulation of franchising agreement 549
Bezgin K.S. Development of the Code of Laws "About innovation activity" as a factor in the national security of Ukraine 553
Belkin L.M. The social maintenance problem of Ukrainian citizens in the legislation instability conditions 562
Bernantovich K.V. The questions of Ukrainian state executive service reformation 569
Bugrim O.V., Bakanov V.A. Ways of practice application improvement of register means of traffic regulations by divisions of traffic police of MIA of Ukraine 576
Valitov S.S. The consideration problems of the economic entities monopoly position in judicial decisions 582
Vasilchenko N.V. The problem questions of regulatory security of labour contract 590
Vorotina N.V. The urgent questions of application of the responsibility and influence measures for the budget legislation infringement of Ukraine 596
Grabelnikov V.A., Yudin M.S. Reform legislation of Ukraine in the field of road safety 604
Dergachov E.V. The problems of conception and criminal and legal classification of organized criminal groups 609
Derevyanko B.V., Rodina V.V. To the life insurance mechanism and passengers health at transportations by city electric transport 615
Egorov S.V. The role of the informative providing is probed in activity of GAI on the prophylaxis of road traffic traumatism 621
Krisenko A.E. The concept and legal nature of letter of credit 627
Kurta O.O. Role and Values of the Legal Doctrine in the Mechanism of Legal Regulation of Activity of Law–enforcement Bodies of Ukraine: Teoretiko–Applied Aspects 636
Kurchin O.G. Subjects of placing of the outdoor advertising 644
Lavrinenko O.V. Sociolabor relations as the basic criterional sign and sphere of realisation of a branch principle of restriction of sphere of legal regulation by wage labour relations 652
Moiseev Ya.O. The commodity futures contract: individual questions theory and practice 663
Mudrak I.V. The national mental structures of judicial debate in criminal legal proceedings 670
Smirnov A.A., Palchyk V.O. The doctrinal problem of criminalization of the illegal handling with a cold arms 673
Perekrestnaya O.O. Abusing by the right on supplying the claim in commercial procedure 683
Popova O.B. About term, on which ending the cargo can be determined as lost 689
Romaniuk E.I., Kolosova B.V. The legal regulation general-theoretical problems of competition relations 694
Uralova U.P. The pensionary provision of judges in the context of the legislation reforming about juridical system and the judges status 702
Frolov U.M., Kirpichev O.A. The world legal aspects of marine piracy struggle 708
Khachuk K.D. About forming of local self-government of communal order organs 714
Kholmyanskij Ya.D., Larionova E.A. The modern trends solution of problems road traffic organization in Ukraine and increasing of its security 721
Khromov A.I. Legal provision of regular passenger bus transport in case of increase in passenger traffic 727
Scherbakov V.V. The legal status of the officials of joint-stock company bodies depending on their size 733
Jarchuk V.S. Legal institute of the labour contract and structurally-specific classification of its norms: theoretical and legislative aspects 739

Scientific life

Shevchenko V.P., Moscardini A.O., Kuchko A.N., Chernichenko G.A., Orekhova T.V., Ivanov S.N., Vlasova V.T., Tsvang V.A. Issues of sustainability and benefits of the TEMPUS programme to Donetsk National University 748
Alternative for import of natural gas to Ukraine 753
The eighth international scientific conference "Problems and prospects of development of cooperation between the countries of Southeast Europe within the Black Sea economic cooperation and GUAM" 757

Е К О Н О М І К А

УДК 65.012.8: 334.752

ЛОГІСТИЧНІ УТВОРЕННЯ ЯК СУБ'ЄКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Алькема В.Г., к.т.н., доцент, Університет економіки та права «КРОК»

Постановка проблеми. Логістика в сучасному глобальному світі є важливим інструментом конкурентної боротьби між підприємствами та мережами створення цінності. Ускладнення економічних умов господарювання, зростання невизначеності економічного середовища, параметри якого постійно змінюються, призвело до використання логістики в якості чинника інноваційного розвитку та важливого фактору зміцнення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Безпечна глобальна логістична діяльність вимагає нових підходів до забезпечення стійкості та зміцнення потенціалу розвитку підприємств. Такий розвиток, що ґрунтується на логістичних засадах, призводить до появи значного різноманіття організацій з високими адаптивними і інтеграційними властивостями та значним потенціалом інноваційності і конкурентоспроможності. Аналіз прогнозів експертів у сфері вітчизняної логістики свідчить про подальше збільшення попиту на логістичні послуги, зростання логістичних витрат на фізичне переміщення вантажів пов'язане в першу чергу із зростанням цін на енергоносії. Тенденції скорочення життєвого циклу товарів обумовлюють необхідність інтенсифікації процесів створення та виведення на ринки нових продуктів. Вирішення цього завдання вимагає прискорення процесів товароруху та інтенсифікації логістичних операцій. Розв'язання зазначених і інших задач неможливе в межах окремих підприємств з класичними підходами до управління. Отже, для того щоб підприємства здійснювали свою діяльність на принципах взаємодії, синхронізації основних бізнес-процесів та моделей планування і управління необхідно здійснювати їх організаційний розвиток.

Дослідження Берлінського технологічного інституту (Німеччина) та Університету Майами (штат Огайо США) [1,с.24] свідчать, що основні тенденції у сфері логістики стосуються подальшого зростання вимог до безпеки, захисту оточуючого середовища та економії ресурсів. В найближчій перспективі пріоритети діяльності компаній зміщуються в сферу обслуговування клієнтів з орієнтацією на гнучкість реакції та задоволення індивідуального попиту споживачів за умов зростання вимог до надійності функціонування логістичних систем. В останні роки у світі спостерігається стрімкий організаційний розвиток логістичних компаній та їх об'єднань. За рахунок логістизації світової економіки створено ланцюги поставок і логістичні мережі з наявними новими інноваційними елементами. Постійно зростає кількість та конфігурація різних типів таких утворень. Не зважаючи на це, у вітчизняній літературі питанням теоретичного обґрунтування змісту та системної класифікації таких структур приділено недостатньо уваги.

Аналіз останніх досліджень. Питання розвитку сучасної концепції логістики та розгляд різних аспектів її реалізації на практиці достатньо широко розглянуті у зарубіжній та вітчизняній літературі. Теорії логістичних систем, їх декомпозиції,

© Алькема В.Г., 2010

ієрархії, аналізу структури та особливостей присвячені роботи М.Крістофера, Джеймса Р.Стока, Дугласа М.Ламберта, А.Харрісона, Р.Ван Хоука, Міротіна Л.Б., Лукінского В.С., Крикавського Є.В., Чухрай Н.І., Ларіної Р.Р., Окладнера М.А., Пономарьова Ю.В., Смехова А.А., Стаханова В.Н., Стерлігова А.Н., Смиричинського В.В., Сумця О.М. та інших[2]. Не зважаючи на детальне обґрунтування різних аспектів, підходів та сценаріїв реалізації концепції сучасної логістики питанням організаційного розвитку підприємств на логістичних засадах не приділяється достатньо уваги. Поряд з цим функціональна, інституціональна та інтеграційна структура логістичних утворень динамічно розвивається. Крім того з'являються принципово нові форми логістичних утворень віртуального типу [3]. Зростає кількість нових логістичних утворень інфраструктурно-теріторіального типу, а саме логістичні села, логістичні містечка, логістичні кущі та логістичні платформи і кластери [4]. З позиції економічної теорії це є форми утворень, які можна віднести до підприємницьких формувань та їх об'єднань [5,с.142]. Усі зазначені форми логістичного організаційного розвитку потребують змістовного та контекстного аналізу і осмислення. У вітчизняній економічній літературі іменник «утворення» зустрічається достатньо рідко. Найбільш вживані словосполучення з цим іменником «господарське утворення», «підприємницьке утворення», «організаційне утворення», «інтеграційне утворення» та «територіальне утворення» [4-7] . В різних контекстах вживають синонім цього іменника «формування» та близький за значенням «угрупування» [3,8] . Хоча останній іменник використовується в міжнародній економіці як масштабне інтеграційне об'єднання [8,с.3-5] Згідно великого тлумачного словника сучасної української мови [9,с.1518] «утворення», - це дія за значенням утворити і(або) утворитися. Те, що виникло як наслідок певних природних процесів. Те що з'явилось як наслідок творчої діяльності, творчого процесу. В економічному сенсі, стосовно проектування та формування суб'єктів господарської діяльності найбільш прийнятним є розуміння утворення як певного результату творчого процесу і в нашому контексті в першу чергу процесу організаційно-економічного проектування.

У тлумачному словнику української мови Анатолія Івченко [10,с.497] найбільш детально розкрито зміст дії та результату утворення. Так згідно цього словника: утворювати, -юю, -юєш, недок., утворити, -орю, - ориш, док., що. 1. робити що-небудь в процесі праці, творчості. 2. викликати появу, виникнення чого-небудь. 3. організовувати, засновувати що-небудь.

В універсальному словнику української мови [11,с.779] під утворенням розуміється виникнення чогось в результаті людської діяльності. Щось організоване, засноване… Словосполучення «логістичне утворення» у вітчизняній економічній літературі вперше з'явилось в навчальному посібнику Кальченко А.Г. [12,с.21]. В посібнику вона не дає визначення поняттю «логістичне утворення», але зазначає їх різноманітність та особливості. Більшість авторів підручників та навчальних посібників з логістики не виділяють окремі об'єкти логістики як логістичні утворення. Однак ряд авторів їх виділяють, хоча і не дають цьому поняттю узагальненого визначення. Типологію форм логістичних утворень виділених рядом авторів наведено у таблиці.

У підручнику Бакаєва О.О. [13,с.83] зазначені об'єкти відносять до інфраструктури логістичної системи. Гурч Л.М. [14,с.86-88] до форм логістичних утворень відносить логістичний канал та логістичний ланцюг. Авторський колектив під керівництвом Кислого В.М. у навчальному посібнику [15,с.36-54] логістичні утворення називає логістичними інтеграціями. Основними формами таких інтеграцій на думку авторів є ЛС, логістичний ланцюг та канал товароруху. Отже, як видно із аналізу джерел, наведених в таблиці, автори по різному ідентифікують логістичні утворення. Одні відносять до таких суб'єкти і об'єкти управління. Інші вважають логістичними утвореннями лише суб'єкти господарювання.

Таблиця

Характеристика форм логістичних утворень

Автор	Джерело інформації	Форми логістичних утворень
Кальченко А.Г.	Кальченко А.Г. Логістика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003.-284с.	Логістичний канал Логістичний ланцюжок Канал товароруху ЛС Інформаційна система
Бакаєв О.О. Кутах О.П. Пономаренко Л.А.	Бакаєв О.О., Кутах О.П., Пономаренко Л.А. Теоретичні засади логістики: Підручник. У2Т.-К.:Київ. ун-т економіки і технологій транспорту, 2003.-Т.1.	Логістична інфраструктура Логістичний канал Логістичний ланцюг Логістичний центр
Тридід О.М. Азаренко Г.М. Мішина С.В. Борисенко І.І.	Логістика: навч.посіб./ О.М. Тридід, Г.М.Азаренко , С.В.Мішина, І.І. Борисенко.-К.:Знання, 2008.-566с.	Логістичний канал Логістичний ланцюг
Гурч Л.М.	Гурч Л.М. Логістика: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 560с.	Логістичний канал Логістичний ланцюг
Кислий В.М. Біловодська О.А. Олефіренко О.М. Смоляник О.М.	Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Смоляник О.М. Логістика: Теорія та практика: Навч. посібник – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360с.	Логістичні інтеграції ЛС Логістичний канал Логістичний ланцюг Канал товароруху Логістичний центр

Джерело: скомпоновано на підставі [12-15,25]

Цілі статті. Метою цієї статті є розкриття методологічних підходів до визначення сутності логістичних утворень як суб'єктів розвитку економічної безпеки та формування загальної їх ієрархічної та видової систематизації.

Результати дослідження. На першому етапі дослідження проводили аналіз сучасних поглядів на логістичну систему як економічний об'єкт. ЛС (ЛС) є організаційним фундаментом значної кількості сучасних підприємств які функціонують на логістичних принципах. Згідно з точкою зору ряду авторів [14-17,25-27] ЛС – адаптивна система із зворотнім зв'язком яка реалізує певні логістичні функції та операції. До її складу входить декілька підсистем. ЛС має розвинуті зв'язки з зовнішнім середовищем. У термінологічному словнику з логістики А.Н. Роднікова [17,с.91] в якості ЛС розглядаються промислові підприємства, територіально-виробничі комплекси, торговельні підприємства. На думку В.І. Сергєєва, В.А. Гудкова та А.М. Сумця[18,24,28] ЛС – це складна організаційно-структурована економічна система яка складається із взаємопов'язаних логістичними потоками елементів-ланок, сукупність яких, межі і завдання функціонування, об'єднані внутрішніми цілями організації бізнесу та зовнішніми цілями. Сергєєв В.І.[18,с.52] подає класифікацію логістичних систем, але чітко не виділяє підсистем ЛС. На його думку будь-яка ЛС містить певний набір елементів-ланок між якими встановлюють функціональні зв'язки та відношення. Ланка логістичної системи (ЛЛС) – певний економічно і (або) функціонально відокремлений об'єкт який не підлягає подальшій декомпозиції в межах встановленої

задачі аналізу та синтезу ЛС. Він виконує свою локальну цільову функцію пов'язану з визначеними логістичними активностями. В якості ЛЛС можуть функціонувати підприємства інституціональні види яких наведено на рисунку 1. Зазначені на рисунку 1 ланки мають відмінні риси обумовлені предметом діяльності, різноманітністю форм власності, особливостями інфраструктури, територіальним розміщенням, потужністю тощо. Об'єднуючим фактором наведених ЛЛС є залежність результатів діяльності від значного числа зовнішніх факторів та факторів впливу суміжних ланок. Міротін Л.Б. і Тишбаєв И.Е. [19,с.11] під ЛС розуміють впорядковану множину (сукупність) елементів які виконують функції логістики і знаходяться в зв'язках та відношення між собою утворюючи певну цілісність та єдність.

Рис.1. Інституціональні види ланок логістичної системи.
Джерело: скомпоновано на підставі [18]

Бакаєв О.О. [13,с.65] визначає основні функціональні елементи ЛС: постачання, виробництво, розподіл, транспортування та складування. Цим же автором виділяються елементи логістичної системи, а саме: закупівля, склади, запаси, транспорт, інформація, кадри та збут. Семенко А.И. [20,с.511] під ЛС розуміє сукупність функціонально співвіднесених елементів (вузлів, процесів, періодів, ланок) які визначають сутність і призначення потоково-процесного об'єкту, що підлягає оптимізації на основі концепції логістики. Кальченко А.Г. [21,с.33] під ЛС розуміє організаційно-управлінський механізм координації, який дає змогу досягти ефекту завдяки чіткій злагодженості у діях спеціалістів різноманітних служб, що беруть участь в управлінні матеріальними потоками. Такої ж думки дотримується професор Окландер М.А.[22,с.61]. Він виділяє п'ять компонентів ЛС: місцезнаходження і розташування, комунікація, транспорт, запаси, склади і упаковка. Анікін Б.А. [23,с.17] не дає визначення ЛС, але визначає її функціональні складові, а саме: інформаційну, закупівельну, постачання, виробничу, складування збуту, маркетингу, сервісу, фінансову та кадрову. Гаджинський А.М. [26,с.83] виділяє на рівні мікрологістичної системи наступні підсистеми: закупівля, планування, управління виробництвом і збут. Крикавським Є.В. проведено детальну структуризацію та інституціональну класифікацію ЛС [16, с.69-72].

Пономарьова Ю.В. [27,с.35] виділяє в ЛС крім властивості адаптивності розвинутість внутрішньо системних зв'язків та зв'язків із зовнішнім середовищем. Гурч Л.М. [14,с.66] вважає, що під ЛС слід вважати комплекс функціонально пов'язаних елементів, у яких взаємодії і взаємовідносини набирають характеру взаємодії компонентів спрямованих на одержання сфокусованого корисного результату. Вона виділяє чотири функції ЛС: маркетинг, виробництво, логістика і фінанси. До

мікроогістичної системи відносить внутрішньо логістичну сферу одного підприємства або групи підприємств об'єднаних корпоративними засадами. На її думку, до мікрологістичної системи належать технологічно пов'язані виробництва, які об'єднані інфраструктурою.

Авторський колектив під керівництвом Тридіда О.М. [25,с.138] виділяють суб'єкти ЛС промислові і торговельні підприємства, сукупність виробничих і інфраструктурних елементів, а також зв'язків між ними на різних рівнях. У якості базових логістичних функцій визначено постачання, складування, транспортування, інформації, збуту, кадрів, підтримки виробництва й сервісу. Сумець А.М. [24,с.178] під логістичною визначає систему яка включає декілька підсистем, що використовують логістичні функції і мають розвинуті зв'язки з зовнішнім середовищем. До числа таких підсистем він відносить закупівлі, склади, запаси, транспорт, виробництво, розподіл, збут, інформацію і кадри.

У навчальному посібнику Кислого В.М. [15,с.37] розглядається декілька версій визначення ЛС. Заслуговує на увагу версія запозичена з економічної енциклопедії. ЛС – це цільова інтеграція логістичних елементів у межах певної економічної системи з метою оптимізації процесів трансформації матеріального потоку. До функцій ЛС Кислий В.М. відносить маркетинг, виробництво, фінанси і логістику. Контекстний аналіз змісту абстракції «ЛС» свідчить про наявність різних різні підходів до її розуміння в межах системного підходу. Основні альтернативні сутності цього поняття наведено на рисунку 2. Як видно з рисунку диференціація сучасних поглядів на ЛС пов'язана з певним технічним розумінням цього терміну. В науково-дослідному трактуванні «ЛС» уявляється як загальна методологія дослідження процесів і явищ, що відносяться до логістики як прикладної галузі економічних знань. У теоретико-пізнавальному аспекті «ЛС» - це в першу чергу різновид економічної системи. А конкретніше це підсистема економічної системи. Вона утворюється шляхом потокової інтеграції елементів які реалізують логістичні функції. Саме логістичні потоки (матеріальні, трудові, кадрові, фінансові, транспортні, інформаційні тощо) є об'єднуючим началом елементів і підсистем логістичної системи.

Рис. 2. Складові загальної характеристики логістичної системи
Джерело: Складено на підставі [13-28].

З існуючих визначень логістичної системи потоки як системоутворюючі елементи не завжди враховуються. Авторами по різному виокремлюються складові підсистеми логістичної системи. Їх кількість і змістовне наповнення не має достатньої аргументації. На думку автора статті, кількість і функціональний зміст елементів логістичної системи слід визначати виходячи з мети її існування. Мета ж існування логістичної системи обумовлена забезпеченням відповідних кількісних і якісних параметрів потоків в просторі і часі. Враховуючи те, що параметри потокових процесів змінюються у відповідності з динамікою ринку «ЛС» не може бути статичною. Переважна більшість авторів визнає за логістичною системою властивості адаптивності. На нашу думку, мова йде про випереджальний характер зворотного зв'язку перед генеруванням потоку з відповідними параметрами. На думку професора Крикавького Є.В., будь який об'єкт з ознаками системи можна віднести до класу логістичних систем за умови його функціонування на засадах концепції логістики. Тобто не кожна економічна система може вважатися логістичною системою, але кожна система може стати логістичною[16,с.67].

Другим етапом дослідження був порівняльний аналіз між логістичною системою та логістичним утворенням. В переважній більшості публікацій поняття ЛС і інституціонального або інтеграційного логістичного утворення ототожнюються. Ототожнення в різних джерелах проводиться як цілком очевидне і не вимагає пояснення. Однак ототожнювати суб'єкт господарської діяльності або їх сукупність, якими є логістичні утворення з ЛС не слід. Об'єктом управління такого суб'єкта є економічна система яка крім логістичної містить і інші системи, що є її функціональними підсистемами. В результаті дослідження було встановлено, що ЛС утворюється на базі економічної системи, яка не адекватна економічній і не повністю охоплює усі її елементи та зв'язки. На думку автора, таке утворення не залежно від різновиду та внутрішньо системних особливостей слід віднести до логістичних утворень. Суб'єкт господарської діяльності як логістичне утворення дійсно в якості організаційного фундаменту має логістичну систему та відповідний механізм її функціонування. Але крім інфраструктурних елементів і підсистем в межах логістичної системи, такий суб'єкт реалізує систему міжособистісних та між інституціональних майнових, виробничих, фінансових, трудових, адміністративних та інших відносин. Зазначений суб'єкт господарювання є на думку Тридіда О.М. [25,с.134] і суб'єктом логістичної системи. Існує і інфраструктурний аргумент проти ототожнення логістичної системи з певним видом суб'єкта господарювання. На будь-якому підприємстві крім логістичної інфраструктури наявні елементи інших інфраструктурних складових, наприклад, природоохоронних, соціальних та власне інфраструктуро утворюючих, наприклад, земельна ділянка, територія підприємства тощо. Тому ототожнювати логістичну інфраструктуру з транспортно-експедиційними, складськими підприємствами, підприємствами логістичних послуг та логістичними центрами некоректно. ЛС є об'єктом управління, а логістичне утворення суб'єктом. Логістичні утворення можуть бути створені або реорганізовані шляхом структурування на базі економічної системи суб'єкту логістичної системи певного виду. Принциповою відмінністю логістичного утворення від логістичної системи є наявність усіх необхідних для функціонування та розвитку підсистем економічної системи суб'єкта господарської діяльності, а не лише логістичних. Економічна система, як об'єкт управління логістичного утворення спрощено представлена графічно на рисунку 3.

На рисунку зазначені позначки, зміст яких наступний: α - фактори впливу економічної системи вищого рівня на економічну систему суб'єкта господарювання; ϖ – цільові фактори впливу економічної системи вищого рівня на логістичну систему суб'єкта; r – фактори впливу економічної системи суб'єкта на його логістичну систему;

β - фактори впливу логістичної системи суб'єкта на його економічну систему; K – безпосередні фактори впливу логістичної системи суб'єкта на економічну систему вищого рівня; S - ЛС суб'єкта господарської діяльності; S_i – підсистема логістичної системи суб'єкта господарської діяльності; M – елементи логістичної системи; - зв'язки між елементами логістичної системи; - зв'язки між підсистемами. Ідентифікацію об'єкта управління логістичного утворення проведемо на підставі аналізу взаємодії системи вищого рівня, яку часто представляють у вигляді зовнішнього середовища, економічної системи суб'єкта господарської діяльності та логістичної системи цього суб'єкта. Частиною системи яка сприймає вхідні ресурси від зовнішнього середовища будемо називати входами або вхідними ресурсами і вхідними потоками системи. Частину економічної системи, яка передає блага іншим системам зовнішнього середовища будемо називати виходом або вихідними потоками ресурсів системи. На рисунку 3 контуром В показано певні межі економічної системи суб'єкта господарської діяльності, яка має структуру, що включає ряд підсистем. Контуром S показано умовно межі області ЛС, яка по суті є однією із підсистем економічної системи. З формальної точки зору підмножина елементів логістичної системи належить множині елементів економічної системи. На рисунку показано, що ЛС складається з певних ланок Si, які є її підсистемами. Кожна із підсистем містить n – елементів M різного типу. В межах логістичної системи можна виділити три рівні зв'язків. Це зв'язки між елементами одного типу, зв'язки між елементами різних типів та зв'язки між підсистемами логістичної системи.

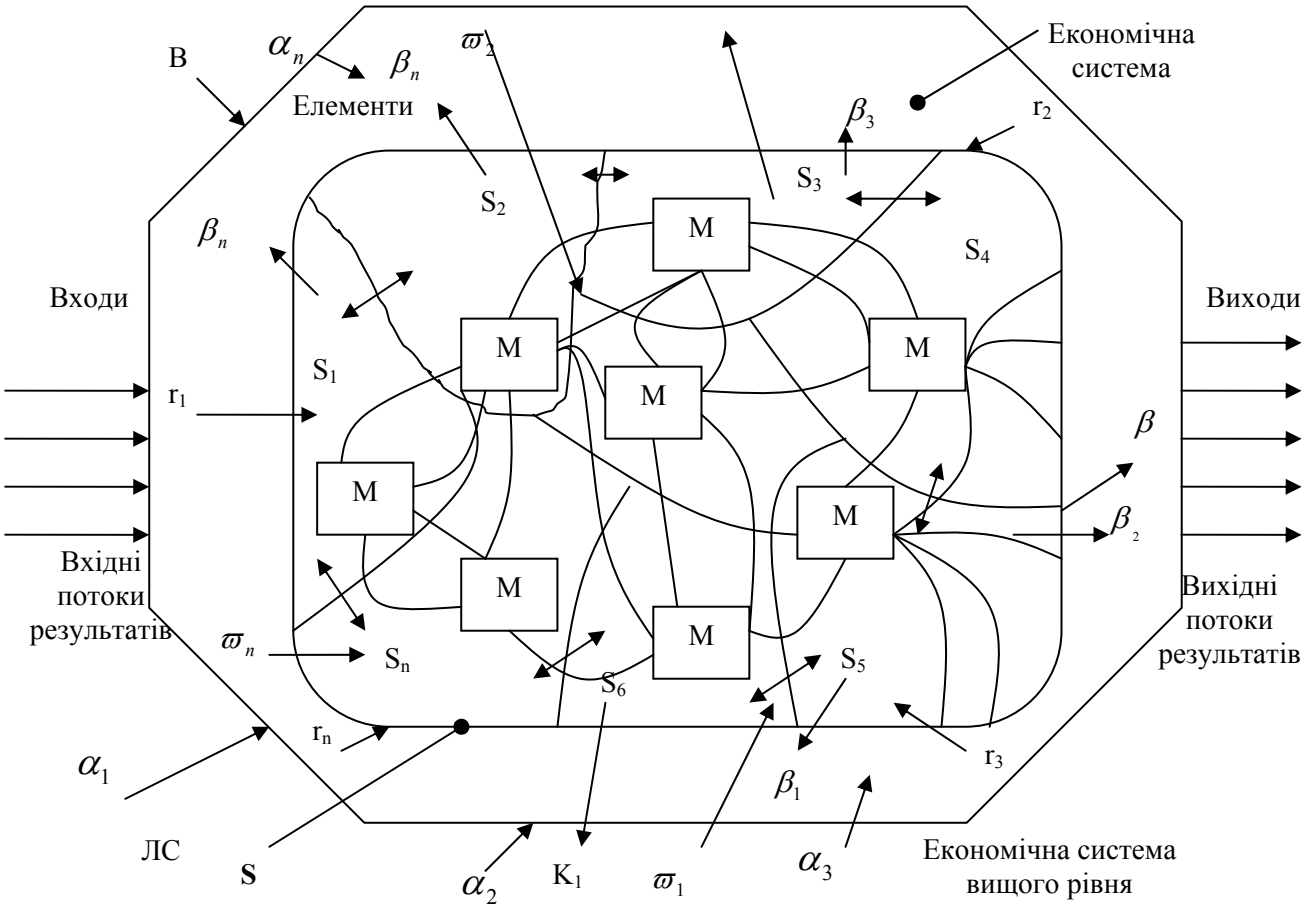


Рис. 3.Обєктна схема логістичного утворення на рівні суб'єкта господарської діяльності

Зв'язки між елементами обумовлені сукупністю параметрів логістичних потоків, які генеруються в межах логістичної системи. ЛС в межах цього системного утворення знаходиться під впливом факторів економічної системи вищого рівня. Враховуючи ту обставину, що логістичні утворення макрорівня є елементами логістичних утворень більш високого рівня, а саме логістичних каналів, ланцюгів та мереж. То саме економічні системи цих об'єктів і будуть для неї економічними системами вищого рівня. Крім того на ЛС впливають фактори економічної системи до якої вона безпосередньо належить.В свою чергу ЛС впливає на функціонування економічної системи до якої вона відноситься та на економічну систему більш високого рівня. Зазначена багаторівнева міжсистемна взаємодія економічних та логістичних систем пов'язана з реалізацією певних інтересів які ідентифікуються на підставі аналізу цілей систем. Така взаємодія здійснюється в умовах наявних можливостей та загроз. Очевидно є завдання узгодженості цілей в системній ієрархії економічних систем та ЛС і між підсистемами логістичної системи, а також уникнення чи нівелювання цих загроз. З цієї позиції економічна і ЛС є об'єктами, а логістичне утворення є суб'єктом економічної безпеки. На завершальному етапі дослідження проводили ієрархічну та видову класифікацію логістичних утворень. Аналіз підходів до структури та агрегування ЛС [16,с.72] свідчить про їх поділ на відповідні ієрархічні рівні. Враховуючи, що ключовою підсистемою економічної системи є ЛС на рисунку 4 наведено модель ієрархічної побудови рівнів логістичних утворень. Як видно з рисунка логістичні утворення мають три рівні інтеграції логістичних активностей: функціональний, інституціональний та інтеграційний.

Рис. 4. Ієрархічні рівні логістичних утворень

Функціональне логістичне утворення – це суб'єкт господарської діяльності або його самостійний функціональний підрозділ, які реалізують сукупність операцій (оперативних та координаційних функцій) для отримання певних видів корисності в процесі формування цінності для споживача. До таких логістичних утворень відносять постачальницькі організації, транспортні агенції, підприємства інформаційного сервісу тощо. Ключовим фактором їх ідентифікації є виконання певного виду логістичних операцій або функцій. Якщо розглядати логістичне утворення на рівні мікрологістики

тобто господарюючих суб'єктів, підприємств, організацій і установ, то під логістичним утворенням слід розуміти суб'єкт господарської діяльності або декілька функціонально, інституційно, територіально або інтеграційно об'єднаних логістичними потоками суб'єктів, які задіяні в процесах просування цінності для споживача і функціонують на засадах сучасної концепції логістики.

Мезалогістичними утвореннями слід вважати інтеграції суб'єктів господарської діяльності які виконують логістичні функції на регіональному рівні. До таких утворень можна віднести як регіональні функціональні утворення, наприклад, Придніпровську магістраль, Південну магістраль Укрзалізниці тощо. На думку Крикавського Є.В до мезологістичних систем можна віднести систему регіональної безпеки [16 с.73]. Сукупність суб'єктів які утворюють цю систему і будуть мезологістичним утворенням. Міжнародні макрологістичні утворення – це суб'єкти регіональних логістичних інтеграцій. Які охоплюють декілька країн пов'язаних єдиною мережею потоків та спільною інфраструктурою. Наприклад логістичні утворення Європейського Союзу. Глобальні логістичні утворення – це інтеграції та інтеграційні угрупування глобальної економічної системи, що функціонують на логістичних засадах. До них можна віднести як глобальні логістичні компанії, наприклад Geodis так і багатонаціональні корпорації, що функціонують на засадах сучасної логістичної концепції [8]. Логістичне територіальне утворення – це економічний простір, що характеризується певною інноваційністю та конкурентоспроможністю і створений суб'єктами господарської діяльності, які функціонують на засадах концепції логістики.

Висновки. Логістична система (ЛС) є організаційним фундаментом значної кількості сучасних підприємств які функціонують на логістичних принципах. Згідно з точкою зору ряду авторів ЛС – адаптивна система із зворотнім зв'язком яка реалізує певні логістичні функції та операції. У теоретико-пізнавальному аспекті «ЛС» - це в першу чергу різновид економічної системи. А конкретніше це підсистема економічної системи. Вона утворюється шляхом потокової інтеграції елементів які реалізують логістичні функції. Саме логістичні потоки (матеріальні, трудові, кадрові, фінансові, транспортні, інформаційні тощо) є об'єднуючим началом елементів і підсистем логістичної системи. Більшість авторів підручників та навчальних посібників з логістики не виділяють окремі об'єкти логістики як логістичні утворення. Однак ряд авторів їх виділяють, хоча і не дають їм узагальненого визначення. ЛС є об'єктом управління, а логістичне утворення суб'єктом. Логістичні утворення можуть бути створені або реорганізовані шляхом структурування на базі економічної системи суб'єкту логістичної системи певного виду. Принциповою відмінністю логістичного утворення від логістичної системи є наявність усіх необхідних для функціонування та розвитку підсистем економічної системи суб'єкта господарської діяльності, а не лише логістичних. Логістичні утворення мають три рівні інтеграції логістичних активностей: функціональний, інституціональний та інтеграційний. В подальшому слід продовжити дослідження логістичних утворень на макрорівні з метою визначення їх особливостей. Крім того слід встановити міжсистемну взаємодію в межах економічної системи логістичного утворення та роль логістичної системи у процесах виживання та розвитку таких суб'єктів господарської діяльності.

РЕЗЮМЕ

В статті обгрунтовано необхідність організаційного розвитку суб'єктів господарської діяльності на засадах концепції логістики. Проаналізовано сучасні погляди щодо сутності логістичної системи як організаційної основи такого розвитку. Встановлено, що підприємтсва, які розвиваються на логістичних засадах логістичними утвореннями, що підвищують рівні власної економічної безпеки. Запропонована ієрархія та системна класифікація логістичних утворень.

Ключові слова: логістика, економічна безпека, господарська діяльність, логістичні утворення.

РЕЗЮМЕ

В статье обоснована необходимость организационного развития субъектов хозяйственной деятельности на принципах концепции логистики. Проанализированы современные взгляды относительно сущности логистической системы как организационной основы такого развития. Установлено, что предприятия, которые развиваются на логистических принципах логистическими образованиями, повышающие уровень собственного экономической безопасности. Предложенная иерархия и системная классификация логистических образований.

Ключевые слова: логистика, экономическая безопасность, хозяйственная деятельность, логистические образования.

SUMMARY

In the article the necessity of organizing business entities based on the concept of logistics. Modern views on the nature of the logistic system as the organizational basis of such development. Established that the company is that developing on the basis of logistic logistical formations that increase the level of their own economic security. The proposed classification system hierarchy and logistics communities.

Keywords: logistics, economic security, economic activities, logistical formations.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Григорак М.Ю. «Эти прогнозы будут определять долгосрочные направления развития логистики в Украине»// Логистика: проблемы и решения №2-2010 – с.23-26
2. Алькема В.Г. Управління ефективністю бізнесу в умовах значної варіації параметрів замовлення // Вчені записки Університету «КРОК» / Університет економіки та права «КРОК». Вип.18. – Т.2. – К., 2008. – 10 - 19
3. Міщук І.П., Гресь А.М., Ковальчук С.М. Напрями застосування інструментарію логістики у формуванні систем електронної торгівлі в Україні. Економіка, планування і управління в лісовиробничом комплексі // Науковій вісник. – 2005 - № 15. – С. 279-288
4. Кузьмин О., Жежуха В. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень// Економіка України. - №2. – 2010.- с14-23
5. Троцький В.І., Лаврененко В.В. Організаційний розвиток підприємства: Навч.посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 247 с.
6. Шульський М. Г. Організаційно-економічні основи функціонування малих господарських формувань у сільському господарстві : Дис…д-ра екон. наук: 08.07.02/Львівська національна академія ветеринарної медицини ім.. С.З. Гжицького. – Л., 2005. – 414с.
7. Олесюк О.І. Результативність розвитку виноробних підприємств Україні// Економіка АПК №3, 2009 – с. 15-21
8. Кальченко Т.В. Статутність міжнародних організацій у регіонально фрагментованій структурі світової системи//Зовнішня торгівля: право та економіка №1 (42) 2009 с. 31-37
9. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.)/Уклад. і голов. ред.. В.Т. Бусел – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
10. Івченко А.О. Тлумачний словник української мови/ Худож.- оформлювач С.А. П’яткова. – Харків: Фоліо, 2000. – 540с.

11. Кунч З.Й. Універсальний словник української мови. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2007. – 848с.
12. Кальченко А.Г. Логістика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 284с.
13. Бакаєв О.О., Куртах О.П., Пономаренко Л.А. Теоретичні засади логістики: Підручник: у 2 т. – К.: Київ. Ун-т економіки і технологій транспорту. 2003. – Т.1
14. Гурч Л.М. Логістика: Навч.посіб. для студ. Вищ.навч.закл. – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 560 с.
15. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Смоляник О.М. Логістика: теорія та практика: Навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с
16. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії. Підручник – 2е вид., доп. І переробл. – Львів: Національний університет «„Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 200. – 456 с.
17. Родніков А.Н. Логистика: Терминологический словарь. – М. Экономика, 1995. – 251 с. (с 91)
18. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе : Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 608 с (с.52)
19. Миротин Л.Б., Ташбаев И.Е. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положення и процедуры: Уч.пособие. – М.: ИНФРА – М., 2002. – 252 с. (с 11)
20. Семенко А.И., Сергее В.И. Логистика: Основы теории: Учебник для вузов. – СПб.: Издательство «Союз», 2003. – 544 (с. 511)
21. Кальченко А.Г. Логістика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003.-284с.
22. Окландер М.А. ЛС підприємства: Монографія. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с. (с.61)
23. Логістика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина: 3е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА – М., 2004. – 368 с (с 17)
24. Сумець А.М. Логистика: Теория, ситуации, практические задания: Учебное пособие. – К.: «Хай-тек Пресс», 2008. – 320 с.
25. Тридід О.М., Таньков К.М., Леонова Ю.О. Логістика. Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 176 с
26. Гаджинський А.М. Логистика: Учебник. – 11е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 432 с.
27. Пономарьова Ю.В. Логістика: Навч.посіб.: Вид.2-е, перероб.та доп. – К : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.

УДК 338.22.021.1

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: ВІЗУАЛІЗАЦІЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ

В.О. Бараннік, к.е.н., с.н.с. Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську

На сьогоднішній день однією із основних глобальних проблем, які стоять перед людством, є проблема забезпечення сталого економічного світового й національного розвитку необхідними паливно-енергетичними ресурсами (ПЕР) і, відповідно, забезпечення глобальної та національної енергетичної безпеки (ЕнБ). В той же час, наукові диспути щодо конкретних напрямів та шляхів її забезпечення, і, як наслідок, змісту поняття ЕнБ і в дійсний час залишаються актуальними: багатоаспектність

© Бараннік В.О., 2010

питання забезпечення ЕнБ дає достатньо широкі можливості щодо подальшого з'ясовування його змісту та суті.

В свою чергу, для вирішення поставлених проблем необхідні значні обсяги різнорідної інформації (як статистичної так і даних технічного, економічного, соціального характеру які характеризують поточні зміни), що потребує пошуку нових засобів її компактного представлення. Одними із таких інструментів досліджень як суспільних так і технічних проблем є засоби моделювання й візуалізації (засіб представлення даних чи процесів у вигляді багатомірних статичних чи динамічних зображень). Візуалізація достатньо широко використовується в вітчизняних та закордонних дослідженнях даних та процесів які відбуваються в енергетичній галузі. Як приклад можна навести щорічні збірки Євростату «Енергетика, транспорт та навколишнє середовище: індикатори» [1] та регулярні статистичні звіти Мінтопенерго України [2]. В той же час, в більшості випадків інформація наведена у вигляді одномірним діаграм рівнів того чи іншого показника чи їх зміни за певний період часу, в тому числі і для окремих показників ЕнБ без врахування наявних зв'язків та взаємозв'язків між ними.

Для подальшого визначення напрямів можливої візуалізації показників та індикаторів ЕнБ наведемо розроблений в ДФ НІСД концептуальний підхід до визначення та розуміння поняття енергетична безпека. В загальному плані Законом України ***національна безпека*** визначається як *захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам* [3]. При цьому під ***національними інтересами*** вважаються *життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток* [3]. Відштовхуючись від вищенаведених визначень національної безпеки та національним інтересам можна по аналогії визначити, що ***енергетична безпека –*** *захищеність життєво важливих енергетичних інтересів людини, суспільства та держави*.

До таких енергетичних інтересів, в першу чергу, можна віднести забезпечення енергетичних потреб людини суспільства та держави (енергозабезпечення). Розкриваючи зміст саме цього енергетичного інтересу ми повинні врахувати, що таке енергозабезпечення повинно бути надійним, технічно безпечним, обґрунтовано достатнім тощо.

Але, окрім виключно енергетичних інтересів (***енергозабезпечення***), можна визначити і інші визначальні потреби суспільства та держави, які не є енергетичними, але реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток і які *значним чином пов'язані з енергетичною сферою життєдіяльності держави*, *людини і суспільства*. До таких інтересів слід віднести ***енергетичну незалежність***, ***екологічну прийнятність*** енерговиробництва та енергоспоживання та ***соціальну стабільність*** в державі, яка в значному ступені пов'язана з енерговиробництвом та енергозабезпеченням (цінова та тарифна політика, теплопостачання тощо).

Для оцінки рівня ЕнБ країни, в більшості випадків, використовується система показників та індикаторів безпеки. Така система відображає ступінь дії *визначених державою* ***загроз ЕнБ*** на основні функціональні характеристики розвитку держави. Одним із основних елементів такої системи є визначення критичних та граничних рівнів показників та індикаторів безпеки, яке дозволяє віднести окремі показники та індикатори до певного класу небезпеки та на підставі подальшого комплексного аналізу оцінити загальний (інтегральний) рівень ЕнБ держави.

Найбільш вживаємими показниками та індикаторами ЕнБ, які характеризують рівень ***енергозабезпечення*** можна вважати:

- загальну кількість спожитих в країні ПЕР та їх видовий склад (до основних видів ПЕР відносяться: нафта, природний газ, вугілля, енергія ГЕС та АЕС й нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії (НВДЕ));
- кількість ПЕР яка припадає на одну людину (це може бути як загальна кількість енергоресурсів – первинне питоме споживання енергоресурсів, так і окремо по кожному з основних видів ПЕР);
- ефективність використання ПЕР (в переважній більшості використовується такий показник, як енергоємність ВВП з врахуванням паритету купівельної спроможності (ПКС), де енергоефективність використання ПЕР є зворотним).

До основних показників та індикаторів ***енергетичної незалежності*** відносять:

- загальну залежність при постачанні ПЕР (відношення рівня чистого імпорту до загальної кількості спожитих ПЕР), відповідно залежність може бути визначена як для загального енергоспоживання так і окремо по кожному з основних видів ПЕР;
- монопольну залежність при постачанні ПЕР (відношення чистого імпорту з однієї країни до загальної кількості спожитих ПЕР), який також може бути визначений для загального енергопостачання так і для окремих видів ПЕР.

До основних показників та індикаторів ***екологічної прийнятності*** енерговиробництва та енергоспоживання відносяться:

- інтенсивність викидів шкідливих речовин в атмосферу (визначеється як загальна кількість викидів парникових газів в еквіваленті CO_2, яка припадає на одного мешканця країни);
- ефективність викидів (розраховується як відношення загальної кількості викидів в еквіваленті CO_2 до загального ВВП(ПКС) країни);
- в останній час набув широкого вживання і такий показник екологічної прийнятності як ступень виконання країною Кіотських зобов'язань (визначається як дійсна загальна кількість викидів в еквіваленті CO_2 до аналогічної кількості 1990 року, яка в кіотських зобов'язаннях взята за відправну).

І нарешті до основних показників та індикаторів ***соціальної прийнятності*** енерговиробництва та енергоспоживання можна віднести наступні:

- показник достатності (доступності) електро- та теплопостачання (в загальному плані їх можна вважати певними індикаторами якості життя), який визначається як питомий (на одну особу) рівень споживання електроенергії та тепла;
- відносна (до середнього рівня доходів населення в країні) вартість паливно-енергетичного кошика (вартість енергії, яка споживається населенням).

Таким чином, для забезпечення оцінки рівня ЕнБ використовується достатньо широкий спектр показників та індикаторів. Крім того, слід ще зазначити, що існує певний зв'язок як між окремими показниками та індикаторами ЕнБ так і між цими показниками та іншими важливими характеристиками розвитку держави. Саме наявність таких зв'язків і лягла в основу візуального (у видів певних фігур) представлення не тільки окремих показників та індикаторів ЕнБ а і факторів впливу та механізмів їх взаємодії та взаємозв'язку.

Так, враховуючи, що добуток питомого споживання ПЕР та ефективності енергоспоживання дає такий важливий показник економічної безпеки як ВВП(ПКС) країни. В даному випадку слід зазначити, що показник енергоефективності використання ПЕР є усередненим значенням ефективності використання ПЕР різних виробництв й потреб (відповідно, які значним чином відрізняються за ефективністю енерговикористання).

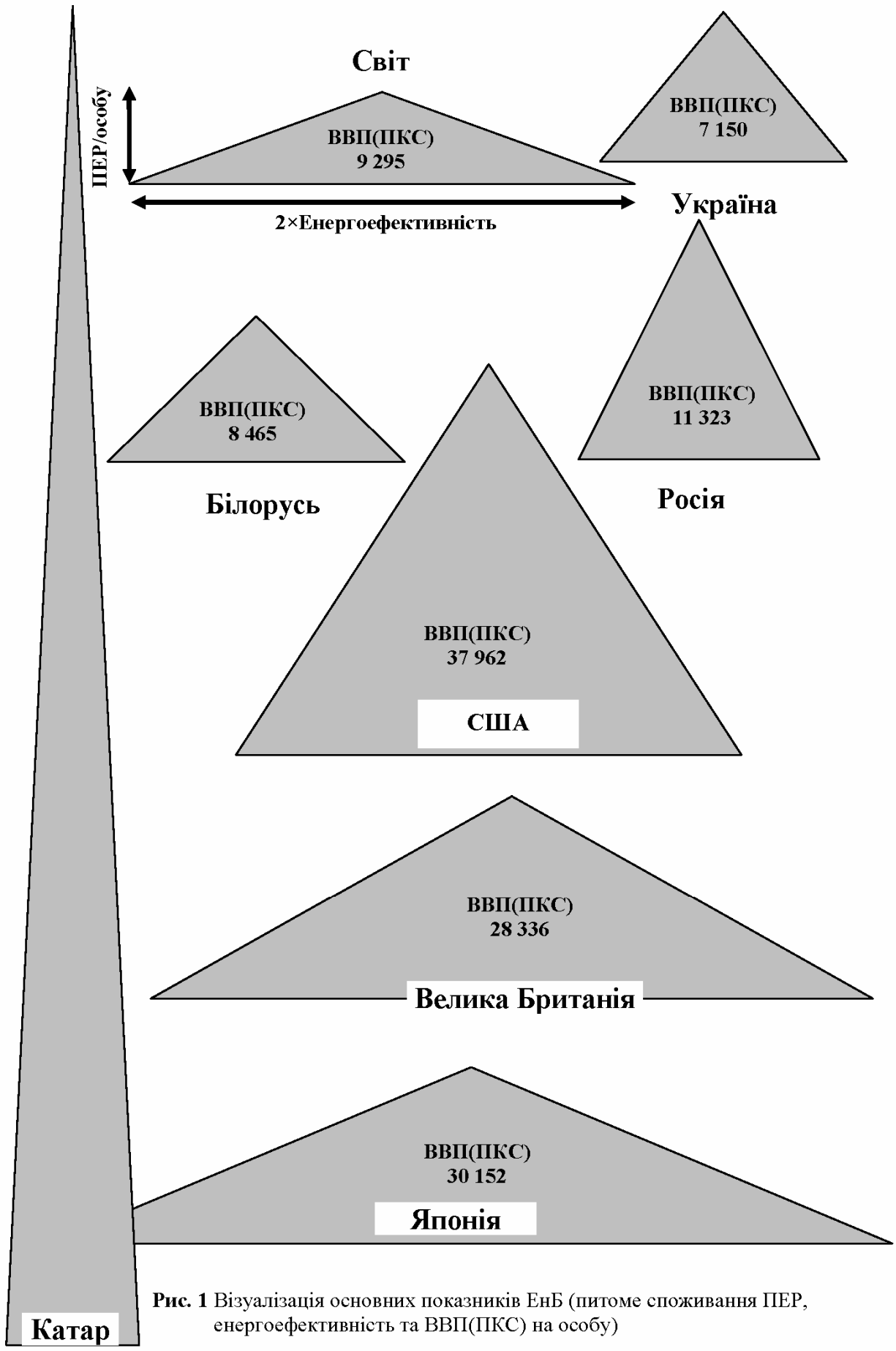


Рис. 1 Візуалізація основних показників ЕнБ (питоме споживання ПЕР, енергоефективність та ВВП(ПКС) на особу)

Тому, певним чином, не буде значного перебільшення якщо залежність між часткою використаних ПЕР та ефективністю їх використання ми приймемо за лінійну (тобто, вважаємо що енергоефективність рівномірно змінюється від нуля до подвійного середнього значення). В такому разі ВВП(ПКС) можна представити у виді рівнобедреного трикутника, де висота буде дорівнювати питомому споживанню ПЕР в країні, основа – подвійному значенню ефективності споживання ПЕР, а площа такого трикутника саме і буде дорівнювати ВВП(ПКС).

На рис. 1 побудовані такі зображення для України, Білорусі, Росії, Японії й світу. Відповідні статистичні дані, щодо кількісних характеристик відповідних показників та індикаторів ЕнБ наведені в табл. 1.

Безумовно, аналізуючи наведені зображення (порівнюючи їх між собою та зі світовим рівнем) можна не тільки наочно побачити досягнуті рівні основних індикаторів ЕнБ, а і достатньо чітко визначити за рахунок чого країни здобули свій наявний рівень розвитку: за рахунок ефективності використання ПЕР (як приклад Японія чи Велика Британія) чи за рахунок широкого використання ПЕР, але з невисоким рівнем ефективності (приклад Росії чи США). Дуже показовий вигляд має така візуалізація для такої країни як Катар (має найбільший в світі рівень питомого споживання ПЕР – 26,54 т н.е. на особу (середньосвітовий рівень - 1,82 т н.е. на особу) й наднизький рівень ефективності енергоспоживання - .1,32 тис.$/ т н.е. (середньосвітовий – 5,00 тис.$/ т н.е.), в той же час площа трикутника – еквівалент ВВП(ПКС) на особу - знаходиться на рівні 34 458 $ на особу, що ставить країну в число найбільш розвинутих країн світу (середньосвітовий рівень – 9 295 $ на особу)).

Таблиця 1

Головні показники та індикатори енергетичної безпеки деяких країн та регіонів світу за 2007 рік

Країна (регіон)	Населення, млн.	ВВП(ПКС), млрд. $	ВВП(ПКС) $ на особу	ЗППЕ, т н.е	Імпорт/ Експорт, т н.е.	ЗППЕ* на особу, т н.е.	ЕЕФ**, тис.$/т н.е.
Німеччина	82,26	2315,3	28 147	331,3	201,6	4,03	6,25
Франція	63,57	1738,0	27 339	263,7	135,9	4,15	6,67
Росія	141,64	1603,7	11 323	672,1	- 544,4	4,75	2,38
США	302,09	11468,0	37 962	2339,9	714,0	7,75	5,00
Китай	1 327	10156	7 653	1970	194	1,48	5,26
Польща	38,12	532,5	13 968	97,11	25,3	2,55	5,56
Україна	**46,38**	**331,6**	**7 150**	**137,34**	**59,6**	**2,96**	**2,44**
Велика Британія	60,78	1832,6	30 152	211,3	44,9	3,48	8,33
Катар	0,84	29,0	34 548	22,2	-80,0	26,54	1,32
Австралія	21,14	666,8	31 541	214,1	- 156,3	5,87	5,26
Казахстан	15,48	127,7	8 248	66,5	- 69,7	4,29	1,92
Білорусь	9,7	82,1	8 465	28,1	23,8	2,89	2,94
Чехія	10,32	209,1	20 264	45,8	11,5	4,43	4,55
Норвегія	4,71	190,75	40 499	26,9	- 186,8	5,71	7,14
Японія	127,76	3620,2	28 336	513,5	434,7	4,02	7,14
Бразилія	191,6	1561,3	8 149	235,6	24,8	1,23	6,67
Світ	**6 609**	**61 428**	**9 295**	**12029**		**1,82**	**5,00**

* *- ЗППЕ – загальне постачання первинних енергоносіїв в тонах нафтового еквіваленту*

** *- ЕФФ - енергоефективність*

В цьому плані майже однаковий вигляд мають зображення України, Білорусі й Росії, які характеризуються низьким рівнем ефективності енергоспоживання (Білорусь – 2,94 тис.$/ т н.е., Україна – 2,44 тис.$/ т н.е., Росія – 2,38 тис.$/ т н.е.) та більш

високим ніж в світі рівнем використання ПЕР (Росія – 4,75 т н.е. на особу, Україна – 2,96 т н.е. на особу, Білорусь – 2,89 т н.е. на особу). Відповідно рівень душового ВВП(ПКС) в Росії складає 11 323 $ на особу (вищий ніж середньосвітовий – 9 295 $ на особу), для Білорусі - 8 465 $ на особу і України – 7 150 $ на особу нижчі ніж середньосвітовий.

Таблиця 2

Паливно-енергетичний баланс України за 2007 рік (в т н.е.)

Постачання та споживання	вугілля	Сира нафта	Нафто-продукти	Газ	АЕС	Енергія ГЕС	Геотерм. сонячна та інш.	Поновл. джерела енергії та відходи	Е/е*	Тепло	Разом
Виробництво	33642	4477	0	17697	24117	872	4	792	0	0	81600
Імпорт	9280	10299	5371	42000	0	0	0	0	291	0	67241
Експорт	-2279	-4	-4263	-3	0	0	0	0	-1080	0	-7629
Міжн. морський бункер	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Міжн. авіаційний бункер	0	0	-357	0	0	0	0	0	0	0	-357
Зміна запасів	-35	118	-106	-3549	0	0	0	59	0	0	-3513
ЗППЕ	**40608**	**14889**	**645**	**56144**	**24117**	**872**	**4**	**851**	**-789**	**0**	**137342**
Передача	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Стат. розходження	2192	0	-152	36	0	0	0	0	0	0	2076
ЕС	-17892	0	-189	-1863	-24117	-872	-4	0	15144	0	-29792
ТЕС	-394	0	-13	-5881	0	0	0	0	1723	3137	-1428
ТЕЦ	-419	0	-1	-13276	0	0	0	0	0	10464	-3232
Газові заводи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НПЗ	0	-14848	14974	0	0	0	0	0	0	0	126
Вуглепереробка	-9317	0	-2	0	0	0	0	0	0	0	-9319
Заводи СПГ**	0	2	0	-24	0	0	0	0	0	0	-22
Інші перетворення	0	0	-305	-12	0	0	0	-286	0	0	-603
Власні потреби	-1812	-5	-711	-1201	0	0	0	-44	-2492	-90	-6355
Втрати розподілу	-19	-19	0	-945	0	0	0	0	-1974	-3400	-6358
Повне кінцеве споживання	**12947**	**19**	**14245**	**32978**	**0**	**0**	**0**	**521**	**11613**	**10111**	**82434**
Промисловість	**9957**	**0**	**1599**	**10893**	**0**	**0**	**0**	**64**	**6154**	**5440**	**34108**
Транспорт	39	0	8480	2939	0	0	0	2	903	0	12364
Інші сектори	**1745**	**0**	**2152**	**14030**	**0**	**0**	**0**	**455**	**4555**	**4671**	**27608**
ЖКГ***	1443	0	714	13361	0	0	0	392	2430	4671	23011
Комерційні та гром. послуги	277	0	55	535	0	0	0	44	1839	0	2751
Сільське господарство	25	0	1382	134	0	0	0	4	282	0	1828
Рибна ловля	0	0	0	0	0	0	0	14	4	0	19
Інші	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Не енергетичне використання	**1205**	**19**	**2015**	**5116**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**8354**
в т.ч. нафтохімічна сировина	*7*	*0*	*623*	*5114*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*5744*

* *- Е/е - електроенергія*

** *- СПГ – скраплений природний газ*

*** *- ЖКГ – житлово-комунальне господарство*

Таким чином, наведені зображення дають певні підстави як для оцінки рівня основних показників та індикаторів безпеки, так і для визначення привалюючого шляху енергетичного розвитку.

В той же час визначені можливості запропонованої візуалізації на цьому не вичерпані. Так, одними із основних показників ЕнБ є рівень споживання окремих видів ПЕР та їх видобуток, які визначають паливно-енергетичний баланс (ПЕБ) країни. В загальному плані **ПЕБ держави –** це система показників, яка характеризує наявні паливно-енергетичні ресурси в країні та їхнє використання [4]. ПЕБ у традиційному

розумінні – є співвідношення між енергетичним виробництвом (видобутком) та споживанням різних видів ПЕР. Саме в такому виді наводяться статистичні дані енергозабезпечення країн світу і використовуються для визначення і інших показників ЕнБ (частка основних видів ПЕР, їх власний видобуток, експорт та імпорт, напрями споживання тощо). Як визначено в Енергетичній стратегії України [5]: «в основі розробки паливно-енергетичних балансів лежить комплекс стратегічних положень розвитку економіки, визначення прогнозних обсягів споживання енергоресурсів, виходячи з прийнятої політики підвищення енергетичної ефективності, питання розвитку галузей ПЕК і оцінки можливостей видобутку та виробництва палива та енергії, а також формування напрямів імпортно-експортної політики і визначення обсягів закупівлі та продажу енергоресурсів». На жаль, в останні роки ПЕБ України не розробляється, а необхідні дані можна запозичити з статистичних матеріалів Міжнародної Енергетичної Агенції (МЕА) [6], але які виходять в світ більш ніж дворічним затриманням.

В таблиці 2 наведений ПЕБ України за 2007 рік з сайту МЕА [6].

Цікаво, що в Енергетичній стратегії Росії [7], ПЕБ розглядається як інструмент державного прогнозування та основа для визначення заходів економічного регулювання стимулюючого характеру. Тобто формування ПЕБ спрямовується, передусім, на визначення стратегічних орієнтирів та необхідних заходів для їхнього досягнення, а значить в більшому ступені враховує вимоги проведення певної державної політики керування попитом, що має дуже важливе значення для визначення та оцінки рівня ЕнБ.

Таким чином, використовуючи дані ПЕБ загальне питоме енергоспоживання можна навести окремо по кожному з використаних видів ПЕР (природний газ, вугілля, нафта та нафтопродукти, енергія ГЕС, АЕС та нетрадиційних відновлюваних джерел енергії (НВДЕ). Відповідне зображення для України наведено на рис. 2.

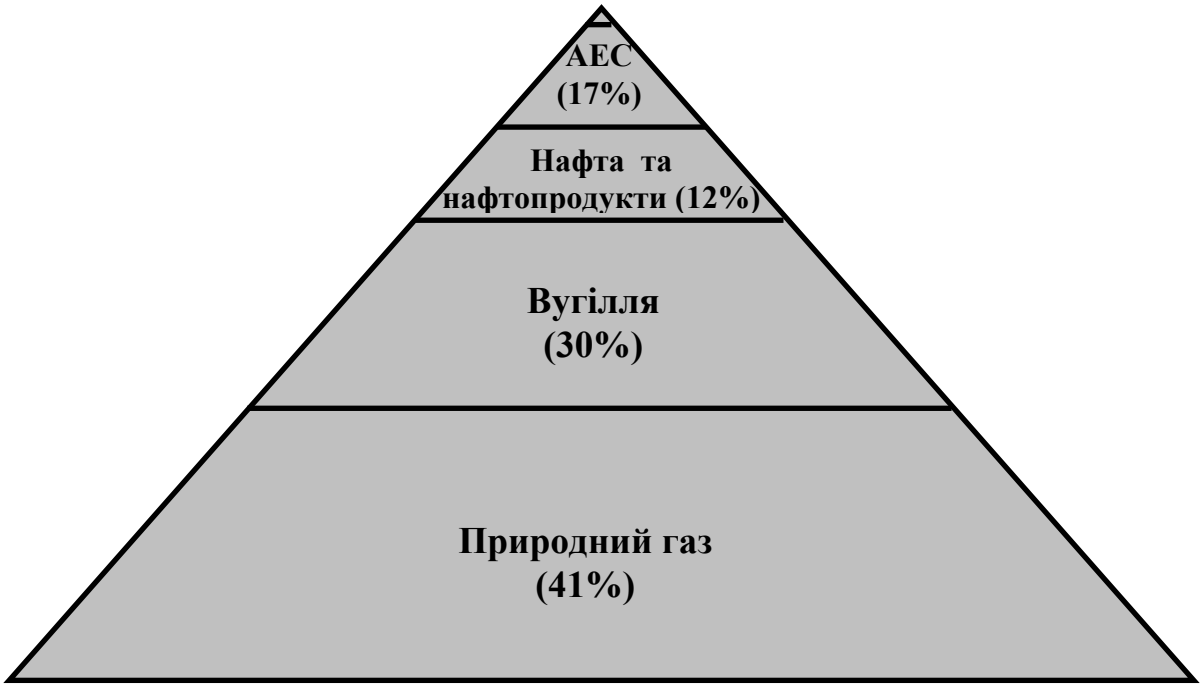


Рис. 2 Візуалізація основних показників ЕнБ України з врахуванням видів використаних ПЕР

Крім того, використовуючи наведені в ПЕБ дані щодо основних напрямів споживання ПЕР (промисловість, ЖКГ, транспорт, будівництво, генерація електроенергії та ін.) можна навести аналогічне зображення але вже за напрямами використання основних енергоресурсів (див. рис. 3).

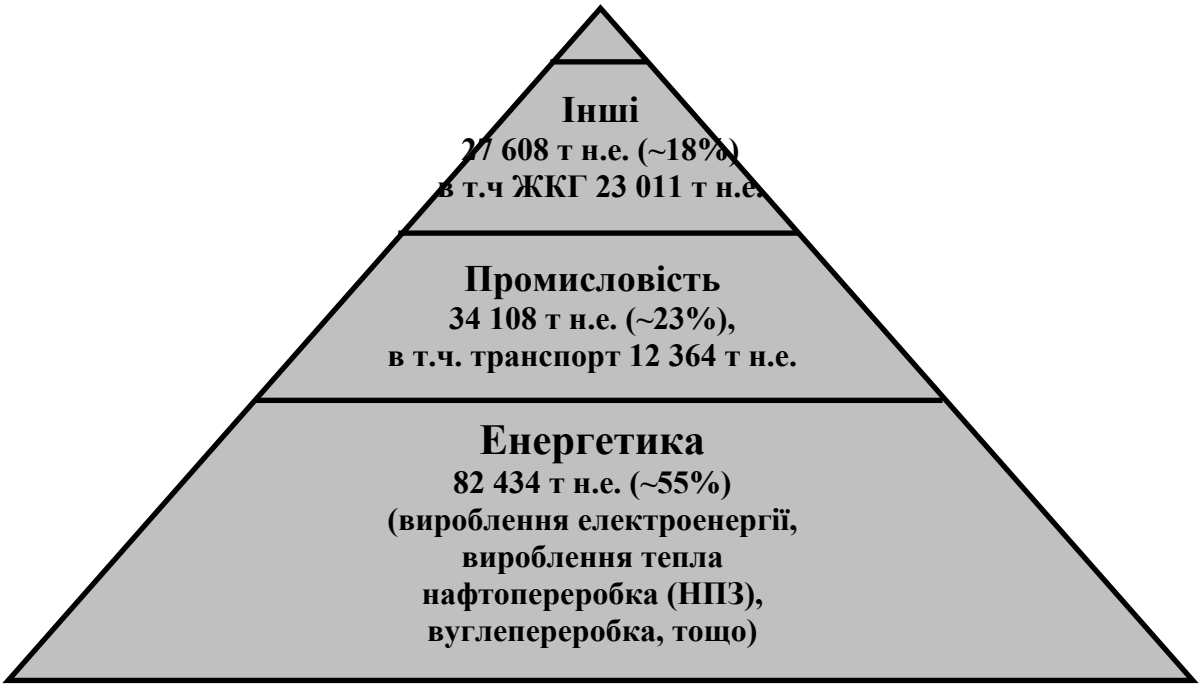


Рис. 3 Візуалізація основних показників ЕнБ України з врахуванням основних напрямів споживання (використання) ПЕР

Окремо слід виділити можливість відображення показників та індикаторів ***енергетичної незалежності.*** В якості основних показників енергетичної незалежності прийняті показники загальної залежності від імпорту ПЕР та монопольної залежності (залежності від імпорту ПЕР, який виходить з однієї країни-монополіста). В такому разі, базуючись на даних ПЕБ країни, а саме розподілу загального споживання ПЕР на власні та імпортовані (для України див. табл. 2), можна запропонувати наступний вид візуалізації (див. рис. 4). Крім того, можна не тільки відобразити загальну частку імпортованих чи власно вироблених ПЕР в обсязі загального енергоспоживання, а і визначити частку кожного виду ПЕР як в власному виробництві так і в імпорті.

Аналізуючи дані, наведені на рис. 4 можна визначити, що основним власним енергоресурсом України є вугілля (~ 41% від загального власного виробництва ПЕР) та енергія АЕС (~ 30%), а основним ПЕР що імпортується є природний газ (~ 62,5% від загального обсягу імпорту ПЕР). Крім того, наведене зображення (див. рис. 4) дозволяє не тільки визначити частку того чи іншого ПЕР в загальному обсязі імпорту, а відобразити конкретного її експортера, то б то відображати і показники монопольної залежності.

Таким чином, запропонована візуалізація ЕнБ дозволяє не тільки відображати більшість показників та індикаторів ЕнБ (за аналогією з ефективністю енерговикористання та питомим споживанням ПЕР, можна таким самим чином відобразити і показники екологічної прийнятності: питому (яка припадає на одну особу) частку викидів CO_2 та ефективність викидів (показник, який є зворотній від показника вуглецеємності ВВП(ПКС)), добуток яких також дорівнює ВВП(ПКС), яке припадає на одну особу в країні), а і дуже наглядно проводити порівняльний аналіз досягнутих рівнів тих чи інших і окремих показників та індикаторів ЕнБ різних країн та регіонів світу і шліхів їх розвитку.

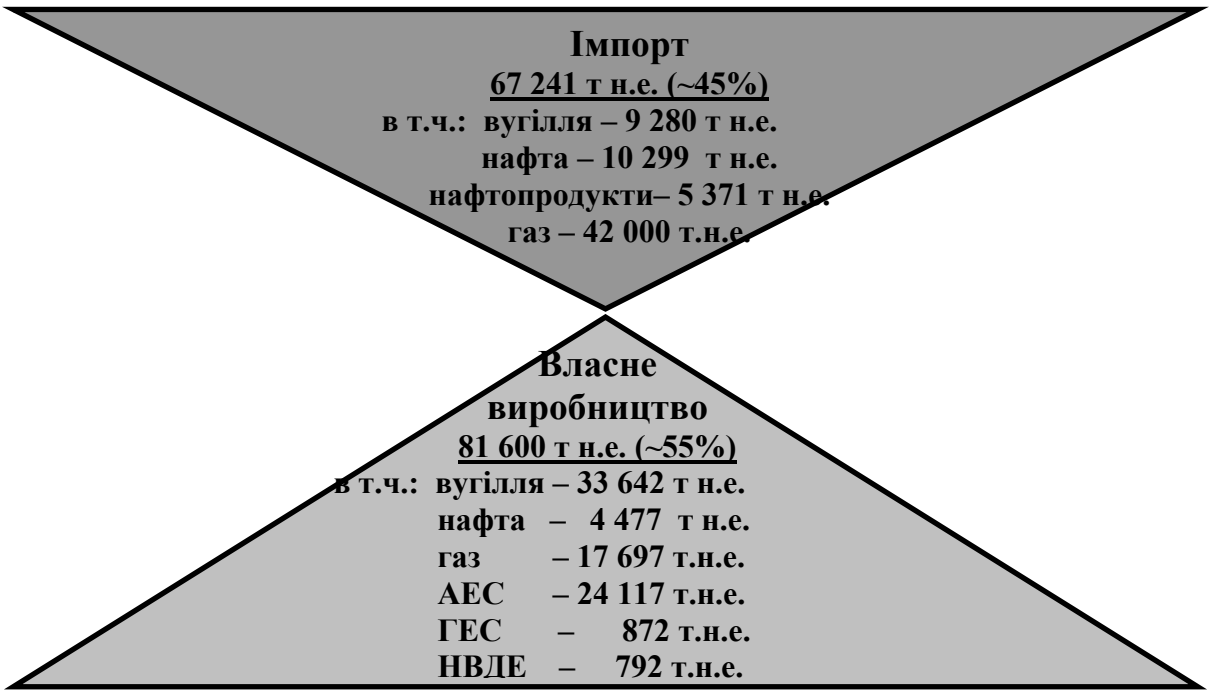


Рис. 4 Візуалізація основних показників ЕнБ України з врахуванням імпорту й власного виробництва ПЕР та їх видів

РЕЗЮМЕ

В статье дается оценка энергетической безопасности государства: визуализация, теоретико-методологические подходы к оценке уровня.

Ключевые слова: государство, энергетическая безопасность, энергоэффективность, топливно-энергетический комплекс.

РЕЗЮМЕ

У статті надається оцінка енергетичної безпеки держави: візуалізація, теоретико-методологічні підходи до оцінки рівня.

Ключові слова: держава, енергетична безпека, енергоефективність, паливно-енергетичний комплекс.

SUMMARY

The evaluation of the state power security: visualization of the theoretical-methodological approaches to an estimation of a level is given in the article.

Keywords: state, power security, efficiency, fuel-energy complex.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Energy, transport and environment indicators [електронний ресурс] / Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2009. – 177 pp., режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DK-09-001/EN/KS-DK-09-001-EN.PDF
2. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за грудень та 12 місяців 2009 року [електронний ресурс] / Міністерство палива та енергетики України, режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=166989&cat_id=35081

3. Закон України «Про основи національної безпеки України» [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 39, ст.351, режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15
4. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення [текст] / [Шевцов А.І., Земляний М.Г., Бараннік В.О. та ін.]; За ред. А.І. Шевцова. – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 264с.
5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Стратегія від 15.03.2006 № 145-р; режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
6. International Energy Agency (IEA) [Електронний ресурс] / Statistics & Balances; режим доступу: http://www.iea.org/stats/index.asp
7. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года [Электронный ресурс] / Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации № 1234-р от 28 августа 2003 года; режим доступа: http://www.minprom.gov.ru/docs/strateg

УДК 339.173

ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА МАТЕРІАЛЬНІ ПОТОКИ СКЛАДАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Бородач Ю.В., ассистент кафедри Технології та організації машинобудівельного виробництва Донбасського державного технічного університету

Вступ. У сучасних умовах логістика як науковий напрямок машинобудування набуває все більш важливого значення. Застосування логістичної концепції у плануванні, організації і контролі виробничо – господарської діяльності є новим якісним рівнем у розумінні і практичному здійсненні системного підходу до управління матеріальними потоками машинобудівельних підприємств. Сучасне машинобудування являє собою складний комплекс технічних, технологічних і організаційних задач. Величезна кількість різноманітних факторів значно впливає на всі етапи виробництва продукції. Особливо сильно впливають фактори на останній і найбільш важливий етап - складання. У зв'язку з цим виникає задача максимально ефективної організації складального виробництва і, особливо, у силу визначеної специфіки, тієї його частини, що зв'язана з ефективною організацією матеріальних потоків.

Постановка питання. В існуючих дослідженнях зв'язаних з виробничою логістикою [1, 2], а також у працях присвячених питанням організації складального виробництва [3] практично не розглядаються питання ефективної організації матеріальних потоків.

Метою статті є наступне: намітити основні фактори, що впливають на матеріальні потоки складального виробництва і визначити обов'язкові етапи логістичної стратегії при формуванні так званого логістичного плану.

Результати досліджень. Сучасна організація і керування матеріальними потоками складального виробництва на підприємствах України припускають обов'язкове використання основних логистических принципів: односпрямованості, гнучкості, синхронізації, оптимізації, інтеграції потоків складальних процесів. Організації й оперативному керуванню матеріальними потоками складального виробництва варто відвести одну з ведучих ролей у забезпеченні підвищення ефективності складання. Сучасна організація й оперативне керування матеріальними потоками в умовах складання повинні відповідати наступним вимогам:

© Бородач Ю.В., 2010

1. Забезпечення ритмічної, погодженої роботи всіх ланок складального виробництва за графіком і рівномірним випуском продукції.

2. Забезпечення максимальної безперервності процесів складального виробництва.

3. Забезпечення максимальної надійності планових розрахунків і мінімальної трудомісткості планових робіт.

4. Забезпечення достатньої гнучкості і маневреності в реалізації мети при виникненні різних відхилень від плану.

5. Забезпечення безперервності планового керівництва.

6. Забезпечення відповідності системи оперативного керування виробництвом типу і характеру конкретного складального виробництва.

Забезпечивши виконання перерахованих вище вимог, можливо організувати оптимальну роботу складального підприємства. Фактори, що впливають на виконання зазначених вимог у першому наближенні можна вважати внутрішніми факторами, що впливають на матеріальні потоки складального виробництва.

На даний час на підприємствах, як правило, використовуються статичні методи планування і керування виробництвом. Що приводить до виникнення негативного впливу на виробничу систему наступних факторів:

- дефіцит виробничих потужностей. Це приводить до додаткових понаднормових робіт, порушень термінів постачань готової продукції, скарг споживачів, необхідності вести облік незадоволених заявок і ін.;

- субоптимальність календарних планів виробництва. У результаті має місце переривання виробничих циклів для виконання таких робіт, що зненацька стали пріоритетними, зростає число переналагоджень устаткування, а виконання робіт за графіком раптово гальмується;

- велика тривалість виробничих циклів. З цієї причини виробництво в цеху перевантажується, збиваються пріоритети замовлень, що в підсумку приводить до надмірного збільшення тривалості виробничих циклів;

- неефективне керування запасами. Високий рівень сумарних запасів обертається великими витратами по їх утриманню, а недостача сировини приводить до відставання від графіків виробництва;

- низький ККД устаткування.

- відхилення від технології виробництва. У результаті росте обсяг допоміжних робіт, зменшується ефективність процесу складання.

Значною мірою ці проблеми породжені помилковим представленням про хід складального виробництва як про статичний процес. Таке представлення базується на наступних допущеннях:

- тривалість виробничого циклу складання виробу є величиною кінцевою, остаточною, а насправді вона є величиною вірогідною — помилка у визначенні термінів складає 40%;

- тривалість виробничого циклу складання базового вузла визначає тривалість виробничого циклу. Однак тривалість виробничого циклу складання складальної одиниці як мінімум у 1,5 рази більше тривалості виробничого циклу складання базового вузла, і помилка зростає ще в 1,5 рази. Якщо перші два припущення приводять тільки до порушень планових термінів, то наступні викликають розбалансування планів і дефіцит деталей в ході складання;

- трудомісткість складання виробу розподіляється рівномірно в межах кожної стадії тривалості виробничого циклу. Насправді щільність (інтенсивність) робіт протягом циклу кожної стадії виробництва міняється в значних межах.

Для компенсування негативного впливу внутрішніх факторів, необхідно установити строгі пріоритети в організації робіт при складанні. Власне, саме вибір пріоритетів називають логістичною стратегією.

Логістична стратегія являє собою план з детальним описом фінансових і людських ресурсів, виділених для операцій фізичного розподілу, матеріально-технічного забезпечення складального виробництва і закупівель (постачання). Стратегічний план повинен містити формулювання оперативної політики і передбачати такий розподіл потужностей, устаткування і функціональних систем, що забезпечує досягнення господарських цілей з найменшими витратами. У логістичному плані повинні бути зазначені:

1) кількість, типи і місце розташування необхідних розподільних складів;
2) спеціалізація кожного складу по видах продукції;
3) ідеологія і методи закупівель;
4) способи транспортування;
5) методи вантажопереробки;
6) основні методи обробки замовлень і т.п.

Крім того, стратегічний план повинен визначати організаційну структуру, що забезпечує координацію різних операцій складального виробництва.

При розробці стратегічного плану важливо визначити зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на результати діяльності підприємства, а також, необхідно в процесі планування відслідковувати зміни зовнішнього середовища й оперативно оцінювати можливі наслідки їхнього впливу на виробничу систему.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок про те, що для ефективної організації матеріальних потоків складального виробництва необхідно чітко визначити фактори, що впливають на виробництво та розробити логістичний план за допомогою якого складальне виробництво зможе швидко та без втрат адаптуватися у швидкозмінюючихся умовах.

РЕЗЮМЕ У статті обгрунтовується необхідність формування логістичної стратегії складального виробництва реалізованої у виді логістичного плану. Іст.3

Ключові слова: логістика, материальні потоки, складальне виробництво, логістичний план.

РЕЗЮМЕ В статье обосновывается необходимость формирования логистической стратегии сборочного производства реализованной в виде логистического плана. Ист.3

Ключевые слова: логистика, материальные потоки, сборочное произвостство, логистический план.

SUMMARY The article explains the need for a logistics strategy of assembling production realized in the form of a logistics plan. Ist. 3

Keywords: logistics, material flows, assembling, logistics plan.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гудков В.А., Миротин Л.Б., Ширяев С.А., Гудков Д.В. Основы логистики: Учебник для вузов. – М.: «Горячая линия - телеком», 2004. – 351 с.

2. Эффективность логистического управления: Учебник для вузов/ Под редакцией Л.Б. Миротина. – М.: «Экзамен», 2004. – 446 с.

3. Гончаров В.Н , Зинченко А.М., Автономов СВ., Зинченко Н.В. Система адаптации и организация сборочного производства. Монография. - Луганск «Ккижковий світ«. 2002. - 136 с.

УДК 330.33.01: 332.1

ПРО ФОРМУВАННЯ Й ОБҐРУНТУВАННЯ АДЕКВАТНОГО НАУКОВОГО ПІДХОДУ ДО ВИРІШЕННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Важинська В.В., к.е.н. кафедра УП та ЕТ ДонНУ

Актуальність теми дослідження. Необхідність розробки методологічних підходів, концептуальних теоретичних і прикладних аспектів комплексної наукової проблеми формування антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики в умовах модернізації господарського простору України, встановлення основних функцій і факторів, розробки принципів, стратегій і інструментів реалізації даного компонента може бути аргументована сукупністю взаємозалежних обставин.

Завершення трансформаційної кризи й активізація відбудовного росту в економічних системах українських регіонів, який супроводжується у ряді випадків динамічним інвестиційним розвитком, позначили перехід до нормального відтворення господарських відносин, для якого характерні фази підйому, кризового спаду, депресії й пожвавлення. Тим самим, виникли умови для здійснення циклічного регулювання еволюційного процесу на регіональному рівні, а, отже, і для формування іманентного, системного по своїй природі, антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики.

Тим часом, концептуальні аспекти, конкретні механізми, стратегії й інструменти такого компонента слабко розроблені вітчизняною економічною наукою й, відповідно, не освоєні господарською практикою. Просте запозичення чужого досвіду - поза залежністю від того, у яких країнах він був накопичений - чревате в цьому випадку формуванням масштабних інституціональних пасток або відторгненням перенесених інститутів. Відповідний досвід був накопичений у процесі ліберального ринкового реформування української економіки.

Значимість постійного антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики зростає в умовах поглиблення територіальної поляризації економіки України. Розрив між відносно успішними у своєму розвитку й депресивних регіонах зростає, що приводить до формування різного роду ризиків і погроз еволюційному процесу на мезо-рівні й обумовлює стійке відтворення кризових факторів.

Глобальна фінансова криза висуває на передній план проблему стійкого розвитку економічних відносин на всіх рівнях їхньої просторової організації. Стосовно до регіонального рівня стійкий розвиток означає, насамперед, домірність реального й фінансового секторів територіальної системи, ефективне перетворення інвестиційного потенціалу, накопиченого у фінансовому секторі, у збільшення обсягів і імпульси інноваційної модернізації капіталу, що функціонує в реальному секторі регіону. Забезпечення зазначених умов становить одну із пріоритетних завдань формування й реалізації антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики.

Нарешті, формування постійної антикризової складової регіональної соціально-економічної політики додатково актуалізується потужним процесом дезінтеграції, початок якому було покладено розпадом колишнього СРСР. Дезінтеграція загрожує багатьом регіонам України.

Ступінь розробленості проблеми в науковій літературі. Різні аспекти комплексної

© Важинська В.В., 2010

наукової проблеми обґрунтування антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики знайшли відбиття в численних роботах українських і закордонних дослідників.

Разом з тим, аналіз робіт вітчизняних і закордонних дослідників, присвячених регіональній соціально-економічній політиці, дозволяє стверджувати про наявність мало розробленої сукупності взаємозалежних проблем формування постійної антикризової складової даної політики в умовах сучасної України. Ці обставини визначили вибір теми дослідження, постановку його мети й конкретних завдань.

Мета й завдання дослідження. Мета статті складається у формуванні й обґрунтуванні адекватного наукового підходу до дослідження й практичного формування діяльності по попередженню й вирішенню кризових ситуацій у розвитку економічної системи регіону як особливого системного компонента регіональної соціально-економічної політики, визначенні й класифікації основних факторів формування й реалізації кризових ситуацій у розвитку регіональної системи, обґрунтуванні принципів, розробці антикризових стратегій і інструментів регіональної соціально-економічної політики стосовно до умов сучасного етапу розвитку України.

Дана мета обумовила вирішення комплексу взаємозалежних завдань:

– обґрунтування потреби в системному антикризовому компоненті регіональної соціально-економічної політики;

– розвиток наукового підходу до даної складової регіональної соціально-економічної політики;

– визначення й класифікація факторів формування кризових ситуацій у регіональній економічній системі;

– розробка інституціональних інструментів регіональної соціально-економічної політики, що забезпечують реалізацію її антикризових стратегій.

Теоретико-методологічні основи дослідження представлені методологічними підходами й концептуальними положеннями теорії регіональної економіки, теорії соціально-економічної політики, інституціональної економічної теорії, теорії антикризового керування, теорії стратегічного управління, теорії еволюції економічних систем. У процесі дослідження реалізовані принципи системного, відтворювального, еволюційного й інституціонального підходів, а також сукупність принципів кризи-менеджменту, адаптованих до регіональних систем.

Виклад основного матеріалу статті.

1. У дослідженні розвитку функцій і структурної організації регіональної соціально-економічної політики України необхідно виходити з наступних домінуючих факторів еволюційного процесу: позиціювання України як суб'єкта соціально-економічної політики в «економіці простору»; інституціональної асиметрії взаємодії влади й власності в поле формування й реалізації соціально-економічної політики України; рентної стратегічної орієнтації національної економіки; потреби в забезпеченні конкурентоспроможності всіх елементів просторової структури України, обумовленою інтеграцією національної економіки до складу світового господарства; нерівномірності відбудовного росту й переходу до стійкого інвестиційного розвитку різних регіональних економічних систем; впливу глобальної фінансової кризи на регіони України.

2. Потреба в системному антикризовому компоненті регіональної соціально-економічної політики обумовлена негативним синергетичним ефектом комбінування й інтеграційної взаємодії наступних кризових факторів функціонування й розвитку регіональних економічних систем України: слабкої диверсифікованості регіональних систем і їхньої залежності від світових сировинних і енергетичних ринків; регіональної поляризації; відсутності на регіональному рівні механізмів стійкого інвестиційного розвитку; розриву між еволюційними процесами у фінансовому й реальному секторах

системи регіону.

3. Вибір наукового підходу до дослідження й практичного формування системного антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики детермінований: завершенням формування й становлення регіональних економічних систем; затвердженням послідовної зміни фаз циклу відтворення в еволюційному процесі даних систем; необхідністю адекватного фінансово-інвестиційного забезпечення потреб інноваційної модернізації елементів функціонуючого капіталу й регіональної інфраструктури в ході розширеного відтворення.

4. У структурі системного антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики найцінніші господарські ресурси й інституціональні можливості попередження формування кризових ситуацій і їхнього ефективного дозволу повинні бути сконцентровані в спеціальному інституціонально-господарському ядрі, орієнтованому на вирішення пріоритетних завдань кризи-менеджменту стосовно до еволюційного процесу в регіональній економічній системі.

5. Оцінка факторів формування кризових ситуацій у розвитку регіональної економічної системи припускає їхнє попереднє встановлення й класифікацію, в основу якої найбільше доцільно покласти розмежувальну ознаку відносини аналізованих факторів до певних рівнів організації суспільно-господарських відносин, з огляду на при цьому стійке домінування вертикальної субординації даних відносин над їх ринковою взаємодією по горизонталі, властивій економіці сучасної Росії.

Наукова новизна дослідження полягає в специфікації діяльності по попередженню й вирішенню кризових ситуацій у розвитку економічних відносин на рівні регіону як системного компонента регіональної соціально-економічної політики, адаптації потенціалу відтворювального підходу до дослідження даної діяльності, класифікації й оцінці основних факторів формування кризових ситуацій у регіональних економічних системах, обґрунтуванні принципів і базових стратегій, а також у розробці комплексу інституціональних інструментів, потрібних до формування й реалізації стійкого антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики України.

Соціально-економічна політика являє собою складну, синтетичну категорію, у формуванні якої беруть участь основні категорії, що входять у різні галузі системи науки: власність; влада; інтереси; потреби; форми поведінки; стратегії; інструменти розвитку й ін.

Проблема формування й реалізації ефективної регіональної соціально-економічної політики істотно актуалізується на сучасному етапі розвитку України, оскільки триваючі ринкові перетворення й інтеграція національної економіки до складу світового господарства обумовлюють якісно нові вимоги до конкурентоспроможності способу організації господарського простору країни, оцінці внеску регіонів-суб'єктів України в розвиток загальної соціально-економічної системи, результатам інтеграційної взаємодії між окремими регіональними комплексами й ін.

Відтворювальний підхід досить універсальний, має здатність до ефективного комбінування з іншими підходами, у тому числі інституціональним підходом, а також використовується в різних сферах соціально-економічних досліджень. Разом з тим, потенціал відтворювального підходу має потребу в адаптації до процесів дослідження й практичного формування антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики.

Узагальнення результатів аналізу функцій, структури регіональної соціально-економічної політики, а також потреби в спеціальному антикризовому компоненті даної політики дозволяє в такий спосіб кваліфікувати вузлові аспекти такої адаптації (рис. 1).

Характер і спосіб формування ядра антикризового компонента регіональної

політики задані природою сучасних криз; відповідно, увагу дослідників повинне бути сфальцьоване на взаємодії між фінансовим і реальним секторами регіональної економічної системи.

Рис 1. Вузлові аспекти адаптації відтворювального підходу до антикризового компонента регіональної політики

Результати аналізу ресурсів формування зазначеного ядра представлені в таблиці 1.

Узагальнення результатів оцінки, представлених у таблиці 1, дозволяє в такий спосіб розкрити джерела формування інституціонально-господарського ядра антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики, націленого на подолання розривів, а також на забезпечення ефективної взаємодії між фінансовим і реальним секторами економічної системи регіону:

– концентрація необхідних фінансово-інвестиційних ресурсів на мезо-рівні на основі перетворення системи бюджетних відносин і створення ефективних механізмів заощадження й інвестування;

– формування системи відтворення людського капіталу, що охоплює всі рівні організації господарських відносин;

– формування нормативної бази, комплексу ефективних контрактів і системи стимулювання раціонального поведінки учасників ринку

– У свою чергу, комплексна оцінка факторів формування кризових ситуацій у розвитку регіональної економічної системи припускає їх попереднє встановлення й класифікацію, в основу якої можуть бути покладені різні розмежувальні ознаки: відношення до різних аргументів виробничої функції, складеної для системи регіону; природа факторів (економічна, соціальна, екологічна й ін.); тривалість дії факторів; широта впливу на економічну систему регіону й ін. У роботі даний порівняльний аналіз можливостей і обмежень, якими володіють зазначені розмежувальні ознаки.

Таблиця 1

Оцінка ресурсів формування ядра антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики

Види господарських ресурсів і інституціональних можливостей регіональної політики	Приналежність до рівня організації економічних відносин	Функціональна орієнтація у регіональної політиці	Спосіб впливу на взаємодію фінансового й реального секторів
Фінансово-інвестиційні ресурси регіональної політики	Концентрація на макро-рівні	Захист від найнебезпечніших кризових погроз, модернізація системи регіону	С допомогою інститутів регіонального фінансового ринку

Людський капітал	Слабко позиціоновані у системі	Формування технологічних і організаційних інновацій	Через механізм відтворення людського капіталу
Антикризові норми інституціонального середовища регіону	Мезо-рівень	Розширення правового поля антикризового регулювання	Прийняття ефективних правових норм антикризового регулювання
Ефективні контракти регіонального ринку	Мезо-рівень	Регулювання трансакційних витрат	Дифузія ефективних форм контрактів
Раціональні форми поводження учасників ринку	Мезо-рівень	Регулювання трансформаційних і трансакційних витрат, потоків доходів і інвестицій	Стимулювання найбільш раціональних форм поведінки учасників ринку

Друга група розглянутих проблем присвячена дослідженню факторів, які впливають на формування й реалізацію антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики.

Для мезо-рівня господарських відносин України характерно що постійно розширюється безліч факторів, які впливають на процеси формування й реалізації кризових ситуацій у регіональних економічних системах, що обумовлено регіональною поляризацією, інституціональними розходженнями й інтеграцією національної економіки до складу світового господарства. Комплексна оцінка зазначених факторів дозволяє коректно визначити основні завдання, стратегії й інструменти досліджуваного антикризового компонента регіональної соціально-економічної політики.

Висновки. Узагальнення результатів аналізу різних способів класифікації факторів формування кризових ситуацій у господарському просторі регіону дозволяє сформулювати висновок про те, що в основу такої класифікації найбільше доцільно покласти розмежувальну ознаку відносини аналізованих факторів до певних рівнів організації суспільно-господарських відносин. Такий вибір дозволяє адекватно врахувати дві взаємозалежних об'єктивних обставини:

– стійке домінування вертикальної субординації суспільно-господарських відносин над їхньою ринковою взаємодією по горизонталі, що виступає одним з ознак, що конституюють, способу організації як національної економіки України, так і її соціально-економічної політики;

– наростаючий вплив на регіони України процесів, породжених глобальною інтеграцією економічних відносин.

Виходячи з розмежувальної ознаки відносини факторів формування кризової ситуації в економічній системі регіону до певних рівнів організації суспільно-господарських відносин, при проведенні їхньої класифікації необхідно виділити три групи факторів формування кризової ситуації:

– групу мега-факторів, що ставляться до глобального світового господарства й найменше доступних для регулювання на рівні регіону;

– групу макро-факторів, що ставляться до національної економіки України й, відповідно, що становить регіональної політики;

– групу мезо-факторів, що ставляться до властиво регіональному й макро-

регіональному рівнів, найбільш доступним для регулювання в рамках формування й реалізації регіональної політики.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Хашева З.М. Еволюція регіональної економічної системи: відтворювальний підхід //Наукова думка Кавказу. - 2006. №4.0,6 п.л.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто процес різних способів класифікації факторів формування кризових ситуацій у господарському просторі регіону й сформульований висновок про те, що в основу такої класифікації найбільше доцільно покласти розмежувальну ознаку відносини аналізованих факторів до певних рівнів організації суспільно-господарських відносин.

Ключові слова: фактор, кризова ситуація, регіон, економічна система.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрен процесс разных способов классификации факторов формирования кризисных ситуаций в хозяйственном пространстве региона и сформулирован вывод о том, что в основу такой классификации более всего целесообразно поместить разграничительный признак отношения анализируемых факторов к определенным уровням организации общественно-хозяйственных отношений.

Ключевые слова: фактор, кризисная ситуация, регион, экономическая система.

SUMMARY

The process of classification different ways of factors of crisis situations formation in economic space of region is considered and the conclusion is formulated that in a basis of such classification more all is expedient to place boundary attribute of the analyzed factors attitude to the certain levels of organization of the socially-economic attitudes.

Keywords: factor, crisis situation, region, economic system.

УДК 339.144.009.4.001.24

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ КОЕФІЦІЄНТА ОБОРОТНОСТІ ТОВАРО - МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ

О.В.Варяниченко, к.е.н., доцент Національного гірничого університету

Постановка проблеми. Політика управління на підприємстві звичайно полягає у забезпеченні бажаного рівня задоволеності споживача при мінімальному обсязі запасів, з якими пов’язані найменші загальні витрати. Одним з найважливіших показників при аналізі ефективності управління є коефіцієнт оборотності товаро -матеріальних запасів, що характеризує ефективність використання коштів, вкладених у товарні запаси. Набуває великого практичного значення достовірність розрахунку цього показника, а при роботі з мережами роздрібної торгівлі визначення коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів має певні особливості, що не знайшли своє відображення в існуючих методиках.

Мета дослідження: аналіз існуючих підходів та удосконалення методики розрахунку і використання коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів щодо підвищення ефективності оборотних активів підприємства.

© Варяниченко О.В., 2010

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам управління товарними запасами в роздрібних торговельних підприємствах присвячені праці вітчизняних науковців – Білик М.Д., Бланка І.О., Власової Н.О., Занько Б.М., Круглової О.А., Кононенко О., Мазаракі А.А., Ушакової Н.М., а також зарубіжних вчених – Балабанова І.Т., Баканова М.І., Вальовича Р.П., Давидової Г.А., Радіонова Р.А., Хорна Дж. та деяких інших [1-12]. В працях цих науковців досить широко висвітлюються питання нормування та планування товарних запасів, деякі із форм контролю за їх рухом, система основних узагальнюючих показників ефективності управління ними.

Основні результати дослідження. Коефіцієнт оборотності товаро-матеріальних запасів показує ефективність використання оборотних активів і відображає швидкість реалізації товаро-матеріальних запасів [1]. Фінансові менеджери повинні прийняти правильне рішення: провести додаткові вкладення у товаро-матеріальні запаси або йти на ризик виникнення їх дефіциту. Як правило, підприємства прагнуть максимізувати цей показник, оскільки чим вище показник оборотності запасів, тим менше коштів вкладено в цю статтю оборотних активів, яка має найбільш низьку ліквідність. Отже, підприємство досягає більш високої ліквідності оборотних активів і відповідно більш стійкого фінансового положення.

Особливо важливе значення надається підвищенню оборотності товаро-матеріальних запасів, коли підприємство має високий рівень кредиторської заборгованості і виникають вимоги з боку кредиторів.

Для розрахунку коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів береться не вартість продажів, яка включає витрати обігу (торгову націнку), а собівартість реалізованої продукції, оскільки вона оцінюється в оптових цінах і більш точно відображає вартість товаро-матеріальних цінностей, реалізованих за звітний період. Цей показник зазвичай аналізується в динаміці [4]. Вважається, що він повинен змінитися пропорційно зростанню собівартості реалізованої продукції. Якщо розрахунковий коефіцієнт значно перевищує середньогалузеві норми, негайно аналізуються причини, серед яких може виявитися недостатня кількість запасів, що згодом може призвести до зниження продажів готової продукції, а також дефіциту готівкових грошових коштів.

У класиці фінансового менеджменту коефіцієнт оборотності товаро-матеріальних запасів (Inventory turnover ratio або Inventory turnover) характеризується відношенням собівартості продукції, реалізованої за звітний період, до середньої величини запасів у цьому періоді [2,7,8,12]. Цей коефіцієнт показує, скільки разів у середньому продаються запаси підприємства за певний час і розраховується за формулою:

$$K_t = \frac{2 * \sum_{i=0}^{n} C_{пр\,i.t}}{\sum_{i=0}^{n} (C_{остпач\,i} + C_{остконц\,i})}$$

де: K_t - коефіцієнт оборотності запасів за аналізований період;

t - аналізований період;

і - порядковий номер товаро-матеріального запасу;

n - сумарна кількість одиниць товаро-матеріального запасу;

$C_{пр\,i.t}$ - собівартість реалізованого і-го товару за аналізований період;

$C_{остпач\,i}$ - собівартість залишків запасу і-го товару на початок аналізованого періоду;

$C_{остконц\,i}$ - собівартість залишків запасу і-го товару на кінець аналізованого періоду.

Аналіз позитивних сторін використання коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів встановив відносну простоту розрахунку і легку ув'язку з основними фінансовими вимірювачами діяльності підприємства [11]. Але застосування

коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів має певні недоліки, що наведені нижче.

1. При використанні даного показника не враховується рентабельність товару. Відповідно, орієнтація виключно на нього призведе до:

- збільшення собівартості товару. Як видно з формули, для збільшення коефіцієнта оборотності, необхідно скоротити залишки на складі. Зазвичай це досягається шляхом замовлення менших партій товару, що призводить до зростання витрат на закупівлю і доставку;
- втрати конкурентної переваги. Для високого рівня даного показника, потрібно, щоб товари (тобто запаси) оберталися. Але всі вони продаються з різною швидкістю в залежності від попиту. Виробляти маленькі партії постачальнику не завжди вигідно, він встановлює певні обсяги закупівель. Завдяки цьому у постачальника, який прагне підвищити цей коефіцієнт, з'являється спокуса «урізати» асортимент, прибираючи позиції з невисокою оборотністю. Результат може бути сумним - втрата клієнтів, зацікавлених у широкому асортименті продукції.

2. Оскільки у формулі враховується тільки собівартість, часто приймається рішення тримати в залишках лише ті товари, які добре продаються - незалежно від того, чи приносять вони більшу вигоду підприємству (маржинальний прибуток) чи ні.

3. У «загальний кошик» аналізу потрапляють всі товарні запаси, у тому числі, наприклад, привезені під замовлення або під початок наступаючого сезону.

4. Помилковий результат дає даний коефіцієнт і у випадку, коли за день до аналізу на склад надходить і ставиться на облік нова партія товару.

5. Коефіцієнт оборотності не відображає реального поточного стану фактичних залишків на день аналізу, тобто це динамічний показник.

6. Він також дуже залежить від періоду, який береться для аналізу, і коливається залежно від сезону.

7. Розглядає запаси в цілому, що веде до труднощів узгодження зі стратегією підприємства.

8. Є «посмертним», тобто показує ситуацію минулого періоду, але мало чим може допомогти в поточному управлінні запасами і контролі відхилень.

9. У більшості компаній даний коефіцієнт застосовують з помісячною деталізацією, у той час як у фінансовому менеджменті він зазвичай вимірюється на тривалих періодах (квартал, півроку, рік).

Таким чином, якщо при плануванні та бюджетуванні діяльності підприємства на певний період прийнято рішення щодо застосування коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів, потрібно дотримуватися певних рекомендацій [10].

По-перше, необхідно розділити всі товари на сезонні і позасезонні, і для кожного сегмента проводити розрахунки незалежно. Для «сезонних» товарів нормований коефіцієнт оборотності запасів повинен змінюватися в залежності від сезону.

Далі слід класифікувати товари в межах встановлених сегментів, провівши ABC-аналіз за двома критеріями: обсягу продажів і частоти звернень, або частоти звернень та вартості за одиницю, або частоти звернень та маржинального прибутку - залежно від тактичних цілей підприємства. Для кожного з отриманих шести додаткових сегментів також встановлюється свій нормований коефіцієнт оборотності запасів. Його величина розраховується методом експертної оцінки та в подальшому ув'язується із стратегією компанії з продажів, позиціонування та управління асортиментними портфелями.

Часові відрізки і періоди, за які оцінюється коефіцієнт оборотності, потрібно визначити на рівні регламентів, щоб уникнути спотворення даних через неправильний вибір часових інтервалів. Також на рівні регламенту слід встановити правила виключення деяких даних при розрахунку коефіцієнтів. Наприклад:

- товари, які поставлені на облік в інформаційній системі, але ще не надійшли на склад (наприклад, товари в дорозі) - виключати з собівартості залишків;

- товари, що надійшли на склад не більше 7 днів тому - виключати з собівартості залишків. Дане обмеження застосовується лише для центральних розподільних складів. Часовий параметр повинен визначатися під специфіку конкретного бізнесу;

- товари, які перебувають на комісії і на складах тимчасового зберігання - виключати з аналізу конкретного логістичного каналу розподілу;

- товари, привезені під замовлення (що не входять в основний асортимент), а також ті, які вже придбані покупцем, але фактично ще не відвантажені і знаходяться на обліку в складі - виключати з собівартості як продажів, так і залишків. У деяких випадках доцільно паралельно вводити свій окремий коефіцієнт оборотності, що дозволить відстежувати, наприклад, використання покупцями складів підприємства (при викупленому товарі, але не відвантаженому) або грошей при постачанні під замовлення, але без передоплати;

- рекламні матеріали та зразки, які не є компетенцією управління логістики;

- бракований і некондиційний товар також варто виключити із собівартості продажів і залишків, оскільки управляти його обігом практично неможливо - правила списання, утилізації і доукомплектації зазвичай встановлюються договірними відносинам з постачальником або внутрішніми регламентами компанії.

Важливо також, щоб при розрахунку коефіцієнта оборотності запасів коректно враховувати операції повернення. Якщо витрати, за яким було проведено повернення, здійснені в аналізованому періоді, від собівартості реалізації віднімається собівартість повернення, а собівартість повернених товарів додається до залишків на складі. Якщо ж продаж було проведено раніше аналізованого періоду, доцільніше не включати повернення в аналіз коефіцієнта оборотності за цей період і, відповідно, не коригувати продаж, а собівартість поверненого товару виключити з розрахунків [11].

Існуючий підхід до визначення коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів за наведеною вище формулою має рацію, коли можна знехтувати товаром, що знаходяться на вітрині, його кількість становить лише малу частину всіх запасів.

Необхідно врахувати, що поняття «товар на вітрині» та «зразок» не тотожні за своєю сутністю. З причини того, що саме поняття «взірець» у сітях роздрібної торгівлі не існує, адже вся продукція, доступна покупцю є товаром в незалежності від місця знаходження (винятком є рекламні та промо-стенди), то їм і можна дати характеристику «зразок». Слід зауважити, що облік таких товарів в маркетах і в їхніх постачальників спочатку ведеться окремо від товарних потоків.

Таким чином в разі роботи підприємства - постачальника з мережевими маркетами і гіпермаркетами, в яких дрібногабаритний і середньогабаритний товар як правило знаходитися не в єдиному торговому місці продажу, існуючий підхід до визначення коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів [3,4,5,6] потребує удосконалення з тієї причини, що кількість товару, в таких випадках (товар на вітринах, касах) може становити 20%, а в деяких випадках доходити до 50% всіх запасів, які знаходяться на складі магазинів. Бажання зменшити показник коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів може привести спочатку до втрати додаткових місць викладки товарів, а потім як наслідок до зменшення продажів.

Для перелічених вище випадків пропонується у розрахунках коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів враховувати облік продукції, що знаходиться на вітрині при викладенні не в єдиному торговому місці.

Запропонований підхід до розрахунку коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів має вигляд:

$$K_t = \frac{2 * \sum_{i=0}^{n} C_{пр\,i.т}}{\sum_{i=0}^{n} (C_{остнач.i} + C_{остКон.i}) - \sum_{i=0}^{n} (C_{остнач.в.i} + C_{остКон.в.i})}$$

де: K_t- коефіцієнт оборотності запасів за аналізований період;

t - аналізований період;

і - порядковий номер товаро-матеріального запасу;

n - сумарна кількість одиниць товаро-матеріального запасу;

$C_{пр\,i.т}$ - собівартість реалізованого і-го товару за аналізований період;

$C_{остнач.i}$ - собівартість залишків запасу і-го товару на початок аналізованого періоду;

$C_{остКон.i}$ - собівартість залишків запасу і-го товару на кінець аналізованого періоду.

$C_{остнач.в.i}$ - собівартість залишків запасу і-го товару на початок аналізованого періоду на вітрині;

$C_{остКон.в.i}$ - собівартість залишків запасу і-го товару на кінець аналізованого періоду на вітрині.

Очевидно, що мінімальне значення $C_{остнач.i}$ і $C_{остКон.i}$ не дорівнює нулю, а може дорівнювати $C_{остнач.в.i}$ та $C_{остКон.в.i}$ відповідно.

Коефіцієнт оборотності запасів, розрахований за удосконаленою методикою, буде близький з показником коефіцієнта, розрахованим за існуючим підходом, а із зростанням місць продажу в маркетах і кількості товарів на цих місцях, розраховані показники будуть розходитися.

Висновки. Згідно запропонованого підходу до розрахунку коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів, урахування обліку продукції, що знаходиться на вітрині при викладенні не в єдиному торговому місці, дозволяє підвищити достовірність і обґрунтованість прийняття управлінських рішень щодо планування і бюджетування діяльності підприємства. Удосконалено інструмент регулювання та знаходження оптимальної кількості місць викладення товару. Крім цього, відповідальні особи підприємств, володіючи даними про кількість товару на вітринах зможуть більш точно і вчасно вибирати час і суму замовлень.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів та удосконалено методику розрахунку коефіцієнта оборотності товаро-матеріальних запасів, що на відміну від існуючої враховує облік продукції, яка знаходиться на вітринах роздрібних маркетів не в єдиному торговому місці, і уявляє собою дійовий інструмент регулювання оптимальної кількості місць викладки товару.

Ключові слова: коефіцієнт оборотності товаро-матеріальних запасів, облік продукції, товар на вітрині, зразок, оптимальна кількість місць викладення товару.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы пути повышения эффективности использования оборотных активов и усовершенствовано методику расчета коэффициента оборачиваемости товаро-материальных ценностей, которая в отличие от существующей включает учет продукции, находящейся на витринах розничных маркетов не в единственном тоговом месте, и представляет собой действенный инструмент регулирования оптимального количества мест выкладки товара.

Ключевые слова: коэффициент оборачиваемости товаро-материальных запасов, учет продукции, товар на витрине, образец, оптимальное количство мест выкладки товара.

SUMMARY

The article investigates the ways of improving the efficiency of using of cireulating assests and improved methodology for calculating the inventory turnover ratio which unlike existing methodology includes stock- taking located in display of retail martets not only in trade place and represents an effective instrument for regulation the optimal number of seats for the laying-out goods.

Keywords: inventory turnover ratio, calculation of goods, goods on display, sample, laying – out of goods .

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / М.Д.Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю.Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005.-592 с.
2. Бланк И.А. Управление капиталом [Текст]: уч. курс / Бланк И.А. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 576 с.
3. Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. Формування ефективної закупівельної політики підприємств роздрібної торгівлі: навч. посіб. [Текст] / Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. – Х., 2003. – 144 с.
4. Занько Б. Окремі аспекти ведення обліку товарів на підприємствах роздрібної торгівлі [Текст] / Б. Занько // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ . 2000. – Вип. 56. – С. 42 – 46.
5. Круглова О.А. Управління товарними запасами підприємств роздрібної торгівлі [Текст]: автореф. дис. … канд. екон. наук / О. А. Круглова. – Х., 2002. – 20 с.
6. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, О. Маханько.– [4–те вид.] – Х.: Фактор, 2006. – 208 с.
7. Мазараки А.А. Экономика торговельного підприємства [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазараки, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К.: Хрещатик, 1999. – 798 с. ISBN 966-95262-5-7.
8. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст] / Балабанов И.Т. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 480 с.
9. Баканов М.И. Теория экономического анализа [Текст] / М.И. Баканов, А.Д.Шеремет: 4-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 416 с.
10. Вальовіч Р.П. Економіка підприємства торгівлі [Текст] / Р.П.Вальович, Г.А. Давидова – Мінськ: БГЕУ, 2003. – 412 с.
11. Родионов А.Р. Логистика: Нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия: уч. пособ. [Текст] / А.Р. Родионов, Р.А. Родионов. – М.: Дело, 2002. – 415 с.
12. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами [Текст] / Ван Хорн Дж. К.; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.

УДК 330.342.146

МІЖНАРОДНІ МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: СУЧАСНИЙ СТАН

Вишневський О.С., аспірант Інституту економіки промисловості НАН України

Постановка проблеми. Соціальна орієнтація економіки є необхідною умовою стійкого та довгострокового існування сучасної держави. Це обумовлено природним прагненням суспільства до забезпечення економічного зростання та його перетворення у соціально значущі блага на принципах соціальної справедливості, що трансформується у відповідні функції держави щодо їх соціально-економічного розвитку. Для реалізації цих функції впроваджуються різні моделі розвитку національних економік, жодна з яких не змогла забезпечити сталості соціально-економічного розвитку країни протягом тривалого часу. Тому, аналіз проблем чинних моделей та пошук механізмів їх удосконалення є актуальним для сучасного розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесу розвитку соціальної орієнтації економіки в світі проводились в багатьох наукових дослідженнях вітчизняних та іноземних фахівців. До науковців, які досягли значних результатів у дослідженні цієї проблеми належать: Л. Абалкін, О. Амоша, В. Геєць, В. Гришкін, Н. Дєєва, Г. Задорожний, Л. Ерхард, В. Єременко, В. Іноземцев, К. Міхуринська, А. Мюллер-Армака, В. Новіков, О. Новікова, С. Гріневська та ін. Але розвиток людства виявляється значно складнішим за існуючі моделі соціально-економічного розвитку, що обумовлює постійні їх зміни, та відсутність універсальної моделі, яка б мала виконувати роль еталонної. Трансформаційні процеси досить чітко простежуються і зараз, що визначає актуальність пошуку нових умовно оптимальних моделей, які відповідають глобальним трансформаціям та локальним реаліям України.

Мета статті полягає у визначенні головних напрямків та умов розвитку соціальної орієнтації економіки в економічно розвинутому світі та перспективи її адаптації для України.

Серед країн з розвиненою економікою, певні фахівці виділяють три основні соціально-економічні моделі: ліберальну, або англосаксонську (США, Велика Британія, Канада, Австралія); скандинавську, або соціал-демократичну (Швеція, Данія); континентально-європейську, або консервативну (Австрія, Німеччина, Франція, Італія, Греція) [4, с.31]. Але враховуючи пріоритетну роль держави у соціально-економічному житті суспільства притаманну континентальній та соціал-демократичний моделі їх доцільно розглядати як єдину соціал-демократичну модель у широкому сенсі, яка конкурує з ліберальною.

Сутність соціал-демократичної моделі полягає в активному втручанні в ринкову економіку з боку держави через податкову політику та запровадження партеналізму у відносинах з громадянами, що забезпечує високі соціальні стандарти та гарантії для населення з боку держави. Завдяки соціальній спрямованості соціал-демократичної моделі економіки та її досить успішному використанню в практичній площині в країнах Західної Європи протягом декількох десятиріч другої половини 20-го сторіччя, ця модель набула статус еталону «соціально орієнтованої ринкової економіки». Основна ідеологічна лінія зводиться до тези: «відповідальність індивіда за формування умов свого життя та одночасне солідарне соціальне страхування від ризиків, які загрожують існуванню людини» [3, с.9].

© Вишневський О.С., 2010

Ефективність забезпечення соціальної орієнтації економіки за рахунок соціал-демократичної моделі в кінці 20-ого сторіччя почала знижуватися, що призвело до стагнації цієї моделі. Це обумовило з боку лідерів соціал-демократів в країнах Європейського союзу пошук шляхів модернізації як її ідеологічних засад так практичних механізмів їх втілення. В 90-е роки 20-го сторіччя в соціал-демократичних партіях Заходу (Німеччина, Швеція, Австрія, Нідерланди, Італія, Іспанія тощо) спостерігався перехід від перерозподільних систем до визнання переваг ринкового господарювання [5, с.41].

Занепад «держави загального добробуту», тобто зниження ефективності соціально орієнтованої економіки країн Західної Європи, був викликаний внутрішньо державними та зовнішніми факторами. До внутрішніх факторів в першу чергу необхідно віднести бюрократизацію економіки через масштабний перерозподіл коштів за рахунок державного бюджету. Це призвело до втрати динаміки, зниження продуктивності праці, зростанню утриманських настроїв, збільшенню бюджетних дефіцитів. Також, за думкою Н.В. Работяжєва [5, с.40] «соціальна модель, заснована на бюрократичному контролі за економікою, не вписувалася в епоху науково-технічною революції та інформаційно-комп'ютерних технологій, що вимагають від суб'єктів ринку гнучкості, ініціативи, готовності до ризику та експерименту, швидкої адаптації до змін». В цілому погоджуючись з цією тезою необхідно зауважити, що зараз йде перехід до VI технологічного укладу, що потребує значних витрат саме з боку держави на фундаментальні дослідження та забезпечення цього переходу. Тобто, в першу чергу потребує реформування не сама модель, а лише механізми її використання.

Типовим прикладом для дослідження процесів розвитку соціальної орієнтації економіки є Німеччина, де антіциклічна політика соціал-демократів в 60-70-ті роки була спрямована на подолання економічного спаду за рахунок стимулювання сукупного попиту, тобто підвищення державних видатків, здешевлення кредитів та податкового стимулювання інвестицій та споживання. Наслідки цієї політики були досить успішні, що дозволило соціал-демократам Німеччини очолювати уряд з 1969 до 1982 року. Надалі ця модель вичерпала себе. Тому, Соціал-демократична партія Німеччини була в опозиції з 1982 до 1998, а при владі знаходились Християнські демократи, які дотримуються більш ліберальних поглядів. Оновлення ідеології та лібералізація соціал-демократичної моделі дозволили соціал-демократам повернутися до влади у 1998 році. Але, ці оновлення не були ефективними та зробили повернення соціал-демократів до влади не досить тривалим, бо в 2005 знов прийшли до влади Християнські демократи (сучасні консерватори) на чолі з А. Меркель.

Схожа до Німеччини ситуації спостерігається у Швеції, де у вересні 2010 року вперше протягом 100 років другий раз поспіль соціал-демократична партія зазнала поразки на виборах набравши лише 30,9% голосів виборців, що є абсолютним мінімумом з весни 1914 року.

Окремо треба розглянуту ключові аспекти податкової політики Німеччини. Так, базова ставка податку на доходи корпорацій у Німеччині скоротилась більше ніж вдвічі з 56% у 1985 році до 25% у 2009 році [2, с.17]. В той же час базові ставки податку на додану вартість зросли з 14% у 1990 до 19% у 2009 році [2, с.19]. Аналогічно ситуація складається й в інших країнах розвинутого світу: Франції, Швеції, Японії, Канаді, США тощо. Таким чином, спостерігається стійка тенденція до зменшення податків на прибутки, та збільшення ПДВ, який сплачується всім населенням, а не лише тією частиною, яка отримує прибутки. В умовах, коли зменшуються темпи зростання загального блага (ВВП), такий підхід зменшує базис для формування середнього класу та всього суспільства загального добробуту. Тобто, простежується згортання соціальної спрямованості економіки через механізми оподаткування.

Головним зовнішнім фактором, який впливає на соціальну орієнтацію економіки є глобалізація. В умовах глобалізації, коли значна частина економіки є експортноорієнтованою (наприклад, Швеція - 30% від ВВП [9], Німеччина - 45% від ВВП [8]) та імпортозалежною (Швеція – 32% [9], Німеччина – 37% від ВВП [8]) національний уряд не може гарантовано забезпечити попит на світових ринках, та одночасно гарантувати стабільність цін на імпортні товари. Одночасно зростає економіко-політична міць транснаціональних компаній та посилюється інтеграція національних фінансових систем в єдину світову, що більше зменшує реальні можливості керування економікою з боку національних урядів. Як визначає У.Бек, що добре для «Дойче банк», давно вже не добре для Німеччини. Транснаціональні компанії виходять з національно-державних рамок та де-факто скасовують договір про лояльність з інститутами національної держави [1, с.19]. Таке саме положення спостерігається в інших країнах з високим рівнем добробуту, що унеможливлює гарантування добробуту для населення з боку держави. Так, глобалізація призводить до програшу конкурентної боротьби з країнами Азії, де робоча сила значно дешевша за європейську та активно запроваджуються новітні технології у порівняні з розвинутими країнами. Таким чином теоретико-методологічні основи соціальної орієнтації економіки, яки знайшли практичне втілення в Соціал-демократичному устрої країн Західної Європи у 60-80-х роках 20 ст. все більше зазнають впливу глобалізації, що вимагає відповідних оцінок.

Фактично відбувається часткова лібералізація соціал-демократичної моделі. Ліберальна модель ґрунтується на принципах якнайменшого втручання держави в економіку країни в цілому та окремої людини зокрема. Економічний лібералізм розглядає економічну та соціальну нерівність як природний наслідок конкуренції на ринкових засадах. Це обумовлює незначний перерозподіл національного ВВП через бюджет та низький рівень мінімального соціального захисту, який надається безпосередньо з боку держави. Але й у визнаних ліберальних країнах, як США, такий підхід справедливий для держави в цілому, може мати суттєві виключення для певних верст населення. Так, в військових силах США впроваджено рівень соціального захисту значно вищий ніж за середній рівень у соціал-демократичних країнах з розвинутою економікою, який включає:

- якісне медичне забезпечення (вартість страхових полісів для військових фактично безкоштовне) у відомчих медичних закладах, де також традиційно лікуються американські президенти;
- отримання якісної та безкоштовної вищої освіти;
- здорове харчування за зниженими цінами;
- відпочинок військових у розвинутій системі курортних комплексів в країні, та за її межами;
- функціонування сімейних центрів, які надають безкоштовну професійну допомогу за різними напрямами: працевлаштування дружин військових, видача безпроцентних позик, юридичні консультації; вирішення сімейних проблем;
- часткова компенсація занять туризмом та відвідування культурних закладів.

Для забезпечення соціальних потреб ветеранів існує спеціальне міністерство, чисельність якого у 2007 році складала 243 тис. осіб, що в 4 рази перевищувало кількість Міністерства охорони здоров’я та соціальної політики та у 13 разів Міністерство праці [7]. Таким чином, у США є яскравий приклад забезпечення найвищих соціальних гарантій для певної групи населення. Зрозуміло, що такий рівень соціальної захищеності для військових відображає певну ідеальну модель, яка існує за рахунок інших верст населення, та не містить у собі економічних важелів самовідтворення. Також, на цьому прикладі простежується, що для адміністрування розв’язання соціальних питань на соціально орієнтованій основі, необхідно

управлінського апарату більше, ніж для забезпечення соціальних програма на ліберальних засадах.

З 2010 року у США почалась реформа системи державного медичного страхування, яка передбачає включення до неї понад 30 млн. громадян до 2019 року, які до цього з різних причин не мали страхових полісів.

Таким чином, соціал-демократична модель все більше стає ліберальною, а ліберальна – впроваджує заходи, які в повній мірі відповідають соціал-демократичній філософії. Тобто, історично соціал-демократичні країни все більше використовують ліберальні механізми, а ліберальні країни використовують досвід соціал-демократів. Але маюча місце лібералізація соціал-демократичної моделі, не призведе до забезпечення сталого соціально-орієнтованого економічного розвитку. Наприклад, функціонування ліберальної моделі в США протягом останніх 40 років призвело лише до поглиблення розшарування суспільства [6]. Звідси можна зробити висновок, що перші як й другі знаходяться в стані пошуку, а універсальної моделі не існує. Отже, в Європейських країнах спостерігається демонтаж «держави загального добробуту» на державному рівні, що є сигналом для України про недоцільність намагань імплементувати модель, яка вже не спрацьовує в країнах, які в певному сенсі були її винахідниками. Тому, в Україні необхідно створювати власні механізми забезпечення соціальної орієнтації економіки.

Неспроможність забезпечення соціальної орієнтації економіки на державному рівні підвищує значущість цього процесу на регіональному та корпоративному рівні. Але дослідження діяльності транснаціональних корпорації в контексті глобалізації ставить під сумнів їх спроможність до свідомого забезпечення соціальної орієнтації своєї економічної діяльності. Тому, пріоритетним залишається регіональний рівень. Враховуючи, що соціальна спрямованість діяльності всіх місцевих органів влади та місцевого самоврядування входить до їх основних функцій, саме на цьому рівні зосереджений потенціал для підвищення соціальної орієнтації економіки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Формування моделі загальнодержавного добробуту проводилось на тлі значного підвищення продуктивності праці, тобто в умовах коли для забезпечення первинних потреб в їжі та основних матеріальних цінностей повинна працювати лише незначна частка населення. Тому створене високотехнологічне загальне благо максимально солідарно та рівномірно розподілялось між всіма верстами населення. Але в результаті глобалізації та міжнародного розподілу праці розвинуті країни все більше почали програвати конкуренцію країнам, що розвиваються. Це й призвело до початку занепаду держави загального добробуту.

Забезпечення соціальної орієнтації економіки, без соціальної мобілізації населення не можливо. А саме з цим на цей час спостерігаються великі труднощі. Фактично криза існуючих моделей соціально-економічного розвитку та нових ідей виходу з цього поглинає західний світ. Тому Україна, як і інші країни, що розвиваються повинна створювати та реалізовувати свій власний шлях лише частково спираючись на закордонний досвід.

Для підвищення загальної ефективності соціальної орієнтації економіки необхідно запровадження механізмів стимулювання цього процесу на регіональному рівні. Це потребує визначення балансу між повноваженнями та обов’язками місцевих та державних органів влади, розподілу місцевих та державних бюджетів та створення без упереджених механізмів моніторингу з боку громадського суспільства на містах. Також, одним з перспективних напрямків забезпечення соціальної орієнтації на регіональному рівні є розширення якості та кількості малих та середніх «соціальних підприємств» та взагалі «соціальне підприємництво», що є об’єктом подальших досліджень.

РЕЗЮМЕ.

Розглянуто сучасні тенденції розвитку соціальної орієнтації економіки в країнах Західної Європи та США. Визначено проблеми забезпечення соціально орієнтованої економіки на державному рівні. Обґрунтовано недоцільність копіювання західної моделі розвитку та необхідність пошуку власної для України моделі на засадах забезпечення соціальної орієнтації економіки на регіональному рівні.

Ключові слова: соціально орієнтована економіка, соціал-демократія, лібералізм, криза сучасних моделей соціально-економічного розвитку.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрено современные тенденции развития социальной ориентации экономики в странах Западной Европы и США. Определены проблемы обеспечения социальной ориентации экономики на государственном уровне. Обосновано нецелесообразность копирования западной модели развития и необходимость поиска собственной для Украины модели на основе обеспечения социальной ориентации экономики на региональном уровне.

Ключевые слова: социально ориентированная экономика, социал-демократия, либерализм, кризис современных моделей социально-экономического развития.

SUMMARY

The paper review modern trends in development of social orientation of economics in the Western Europe and USA. The problems of providing social orientation of the economy at the state level have been defined. It is proved inexpediency of copying of the western model and necessity of searching the own model for Ukraine on the basis of providing social orientation of the economy at a regional level.

Keywords: social oriented economy, social democracy, liberalism, crisis of modern models of social and economic development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бек У. Что такое глобализация? / А. Григорьева и В.Седельника пер. с нем.; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
2. Караваева И. Макроэкономические критерии оптимизации налогообложения / И. Караваева // Федерализм. – 2010. – №2(58). – С.7-24.
3. Лейнбах Ф. Элементы системы социального обеспечения в условиях социально ориентированной рыночной экономики (на примере Федеративной Республики Германия) / Ф. Лайенбах. – Кёльн: Общество теории и практики страхования,1992. – 95с.
4. Новіков В.Н. Побудова соціальної держави як найважливіша складова історичного розвитку / В.Н. Новіков, В.Г. Хара // Історія народного господарства та економічної думки: зб. наук. пр. – 2005. – Випуск 37-38. – С.28-36.
5. Работяжев Н. Западноевропейская социал-демократия в начале XXI века / Н. Работяжев // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №3. – С.39-55.
6. Туроу Л. Будущее капитализма / Л. Туроу. - Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999. – 231 с.
7. Филимонов О.В. Управление социальной сферой в вооруженных силах: опыт США / О.В. Филимонов // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2010. – №6. – С. 35-47.
8. Germany. Data from selected international sources / Statisches Bundesamt Deutschland. [Electronic resource] - Mode of access: http://www.destatis.de/

jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/EN/Content/Statistics/Internationales/InternationalStatistics/Country/Europe/Germany,templateId=renderPrint.psml
9. Sweden. Data from selected international sources / Statisches Bundesamt Deutschland. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.destatis.de/ jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/EN/Content/Statistics/Internationales/InternationalStatistics/Country/Europe/Sweden,templateId=renderPrint.psml

УДК 339.924:330.322 (477)

РАЗВИТИЕ РЫНКА КАПИТАЛОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Галиулина А. Л., аспирант кафедры международная экономика, ДонНУ

Одна из закономерностей мирового развития - глобализация экономики. Неизмеримо возросшая по сравнению с интеграцией взаимозависимость экономик различных стран, связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учетом мировой конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают планетарные масштабы. Растущая глобализация экономики выражается в резком увеличении масштабов и темпов перемещения капиталов, опережающем росте международной торговли по сравнению с ростом ВВП, возникновением круглосуточно работающих в реальном масштабе времени мировых финансовых рынков.

Глобализация экономики - сложный и противоречивый процесс. С одной стороны, она облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами, создает условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, обеспечивает экономию ресурсов, стимулирует мировой прогресс. С другой стороны глобализация несет негативные последствия: закрепление периферийной модели экономики, потеря своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард», разорение малого бизнеса, распространение на слабые страны конкуренции, снижение уровня жизни и др. Сделать положительные плоды глобализации доступными максимальному числу стран - одна из задач, стоящих перед мировым сообществом.

Экономика Украины остро ощущает потребность в капитале, а становление собственного финансового рынка в процессе перехода к рыночной экономике началось лишь с момента обретения страной независимости, кроме того, этот процесс происходит очень медленно, неравномерно и противоречиво. Глобализация, особенно ее финансовая составляющая, сегодня, остается недостаточно изученным явлением, поэтому исследования в этой области очень важно и актуально.

Целью данной работы является изучить и проанализировать финансовую глобализацию в Украине и ее влияние на развитие рынка капиталов Украины в условиях экономического кризиса. Выявить перспективы и проблемы деятельности фондового рынка Украины.

Значительный вклад в изучение вопросов исследования рынка капитала внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как: Макогон Ю.В., Махмудов А. Г., Орехова Т. В., Богачев С. Н., Доронин И., Гальперин В. Н., Куртов М. И., Лоренс Дж. Гитман, Майкл Д. Джонк, Богачев С. В., Бударина Н. А., Губский Б. В., Семенов А. Г., Носкова И. Я., Красавина Л. Н., Жуков Е. Ф. и ряд других специалистов.

© Галиулина А.Л., 2010

Усиление процессов, связанных с глобализацией мировых финансов, положительно воздействует на различные сегменты рынка капиталов. Расширение участия международного капитала в экономике стран переходного периода способствовало росту производства в ряде этих стран, продвижению передовых технологий. В этом развивающемся процессе выделяют три составляющие.

Во-первых, это внедрение современных электронных технологий, средств коммуникации и информатизации, которые оказывают, с одной стороны, существенное воздействие на развитие национальных фондовых рынков, в первую очередь, их инфраструктуру и систему информационной поддержки операций на рынках, а с другой, расширяют возможности взаимодействия между ними. Фондовые рынки все больше становятся полем деятельности не только национальных участников, но и зарубежных. Этому способствует либерализация национальных рынков, допуск нерезидентов на национальные валютные и финансовые рынки и их непосредственное участие в операциях наравне с резидентами, дерегулирование рынков, связанное с упразднением ограничений для отдельных участников на проведение тех или иных операций и т.д.

Во-вторых, рост объема предлагаемых ценных бумаг (облигаций, акций) и расширение числа видов ценных бумаг. В основе роста предложения ценных бумаг и лежат дефициты государственных бюджетов и потребности частного сектора в финансировании своей деятельности. Фондовые рынки стали основным механизмом перераспределения финансовых ресурсов, как в национальном, так и в глобальном масштабе, выступают основным источником капиталов для государств и частного сектора, вытесняя банки в качестве финансовых посредников и превращая их в участников фондового рынка.

Мощным стимулом развития предложения ценных бумаг и усиления процесса глобализации является приватизация, сопровождаемая выпуском в обращение акций, принадлежащих государству. Доля государственной собственности в наиболее экономически развитых государствах составляет: в США — 32%, Японии – 35%, Британии – 40%, Италии — 51%, Швеции – 62%, Китае – 66%. За 1991-1996 годы во всем мире было приватизировано госсобственности на сумму
370 млрд. долл., причем только в 1996 г. объем приватизации составил 86 млрд. долл. По данным Отчета Фонда государственного имущества Украины за годы приватизации с 1992 г. по 2007 г. разгосударствлено более 113 тыс. объектов. За все эти годы от приватизации имущества поступило около 41 млрд. грн. или около 8 млрд. дол. США.

В-третьих, формирование крупных институциональных инвесторов, таких как пенсионные и страховые фонды, инвестиционные компании и взаимные фонды, которые аккумулируют денежные ресурсы корпораций и населения, инвестируя их в ценные бумаги. Число институциональных инвесторов постоянно растет, растут и объемы привлекаемых ими капиталов. [1]

Несмотря на значительный импульс, который глобализация экономики (ГЭ) придала росту мировой экономики и мировому социально-экономическому прогрессу в последние 20 лет, очевидно, что наряду с позитивными моментами ГЭ несет в себе существенные противоречия, диспропорции и изъяны. Теневые стороны ГЭ отчетливо обнаружились в условиях глобального финансового кризиса, обозначившегося в полной мере в начале осени 2008 г., а на старте 2009 г. переросшего уже в мировой экономический кризис. Одно из важнейших проявлений последнего — неуправляемость мировой экономики.

Экономический кризис 2008—2009 годов на Украине явился следствием мирового финансового кризиса, наращивания негативного внешнеторгового сальдо и внешнего долга[2], осложняясь политическим кризисом и кризисом потребительского

кредитования. К 2008 году экономика Украины ещё не вышла на уровень советского периода; ВВП Украины в предкризисном 2007 году составил лишь 72,2 % от уровня 1990 года [3]. Лоббирование интересов импортёров и иностранных компаний привело к появлению значительного отрицательного сальдо во внешней торговле товарами, а со временем — негативного сальдо платёжного баланса.

По данным Госкомстата реальный ВВП Украины в 2008 году вырос на 2,1 % (при ранее запланированных правительством 6,8 % [4]), инфляция составила 22,3 %.

Экономический кризис продолжил развитие в течение 2009 года. За январь-апрель 2009 года падение промышленного производства на Украине составило 31,9 % в сравнении со средним показателем по СНГ 9 % [2]; прирост инфляции составил 19,1 % (в годовом исчислении) в сравнении с 14 % инфляции по СНГ. ВВП Украины за III квартал 2009 года (в постоянных ценах 2007 года), по сравнению с аналогичным кварталом 2008 года, уменьшился на 15,9 %.

В условиях повышения риска возникновения кризисных ситуаций усиливается значение международных институтов. Существует явная необходимость в повышении контроля МВФ за состоянием мировой финансовой системы. Достижение данной цели потребует повышения уровня информированности МВФ, более четкого мониторинга движения международного капитала для выявления возможных диспропорций в системе функционирования мирового финансового рынка и их устранения. При решении этой проблемы нельзя обойтись без расширения финансирования МВФ. Как известно, в конце июля Совет директоров Международного валютного фонда одобрил выделение Украине кредита стенд-бай на общую сумму 15,2 млрд. долл. [5]. Новая программа сотрудничества рассчитана на два с половиной года и предусматривает выделение средств на квартальной основе после проведения миссией МВФ регулярного мониторинга исполнения украинской стороной условий меморандума о сотрудничестве. С заключением нового соглашения формально прекращено действие его предыдущей двухлетней программы стенд-бай на общую сумму 16,4 млрд. долл., начатой в ноябре 2008 года, но прерванной год спустя из-за неоднократного нарушения украинской стороной достигнутых договоренностей (в рамках этой программы Киев получил 10,6 млрд. долл.[5]). Таким образом, нынешнее соглашение стало восьмым по счету в истории отношений нашей страны и МВФ, начиная с октября 1994 года, когда Украина получила первый кредит от фонда под свою первую программу рыночных преобразований. В рамках достигнутых договоренностей Украина в этом году получит 2 млрд. долл. от фонда на покрытие дефицита бюджета, что, соответственно, положительно повлияет на фискальную ситуацию. Остальные же средства будут направлены в резервы Национального банка, что позволит ему более эффективно реагировать на ситуацию на валютном рынке. Тем более что, по оценкам экспертов МВФ, объем валовых валютных резервов НБУ все еще ниже оптимального уровня в 25% ВВП (около 35 млрд. долл.). На конец июля текущего года он достиг отметки 31 млрд. долл.

Наконец, заключение соглашения с МВФ открывает путь для других заимствований от международных доноров. В первую очередь, речь идет о кредите Европейского Союза на сумму 610 млн. евро. Вполне возможно, что свою финансовую лепту внесет и Всемирный банк, однако это, судя по всему, будет предметом дополнительных переговоров, в рамках которых Украине придется взять на себя дополнительные обязательства в таких сферах, как реформа финансового сектора и проведение структурных реформ. По данным Минэкономики, протоколом предусмотрено выделение Германией уже в текущем году 21 миллион евро для Украины на реализацию украино-немецких направлений технического и финансового сотрудничества. За последние десять лет объемы международной технической помощи ФРГ Украине составили свыше 65 миллионов долларов.

Во-вторых, речь идет о репутации Украины, очень сильно подмоченной во время кризиса 2008—2009 годов. В то время Киев в международной финансовой прессе называли не иначе как «козлом отпущения» Европы (начиная с февраля текущего года это «почетное» звание перешло к Греции, время от времени на него также не без успеха претендуют Венгрия и Испания [5]).

И, в-третьих, заключение соглашения с МВФ может дать импульс проведению необходимых реформ.

Экономические реформы, проходящие в развивающихся, постсоциалистических и других странах, затрагивают целый комплекс мер по реорганизации и реформированию отраслей национальных экономик. В этот процесс структурного реформирования вовлекаются практически все сектора экономики современного государства, в том числе национальный рынок ценных бумаг. В такие периоды, экономика страны ощущает острую потребность в инвестиционных ресурсах для финансирования долгосрочной программы экономических реформ. Важнейшим направлением финансового обеспечения реформ (не просто средством) как раз и выступает развитие национального фондового рынка. В частности, такая ситуация свойственна и украинской экономике, постоянно ощущающей острую нехватку инвестиционного капитала.

Динамика объемов торгов отражает характерные для фондового рынка Украины процессы.

Так, в 2006 году объем торгов в ПФТС составил 28,3 млрд. грн., а в 2007 году увеличился до 32 млрд. грн., в 2008 году биржевой торговый оборот ПФТС составил почти 46 млрд. грн. а 2009г. составил более 102 млрд. грн. т. е. мы наблюдаем увеличение почти в два раза. В то же время, фондовая биржа ПФТС заняла в 2009 г. первое место по объему торгов акциями. Однако она существенно сдала позиции по сравнению с предыдущими годами: на эту площадку пришлось 26% от общего объема торгов. С незначительным отставанием за ПФТС следует биржа «Перспектива», а тройку лидеров замыкает Украинская биржа с долей 22%. При этом, с учетом торгов всеми финансовыми инструментами тройка лидеров выглядит также, однако с иным распределением долей: 39% общих торгов приходится на ПФТС, 32% — на «Перспективу», 9% — на Украинскую биржу. Общий же объем торгов ценными бумагами в 2009 г. достиг 1 трлн. грн., из которых 37,59% приходилось на акции, в то время как по состоянию на 1 января 2010 г. в биржевые списки организаторов торговли включено 1472 ценные бумаги 804 эмитентов, 16 из которых входят в котировочный список первого уровня листинга и 274 — второго [6].

Теперь ситуация постепенно меняется к лучшему: котировки суверенных CDS Украины снизились более чем в два раза с начала года, а международные рейтинговые агентства наперегонки улучшают рейтинги страны (например, Standard&Poor's подняло рейтинг нашей страны в текущем году на три ступени). В результате международные рынки капитала вновь открылись для Украины — несколько компаний провели удачное размещение еврооблигаций.

По данным биржи, с начала года объем торгов на «Перспективе» составил 3,487 млрд. грн, что составляет 19% от общего биржевого оборота и в 5,3 раза превышает объем торгов за аналогичный период 2009 года. Что касается УФБ за первую половину 2010 г. биржевой объем торгов составил 5,71 млн. грн. [7] (соответствующий показатель 2009 года – 4,04 млн. грн.). Такое увеличение объемов торгов обусловлено увеличением активности на рынке производных финансовых инструментов.

На современном этапе развития экономики Украины перед фондовым рынком стоит задача, ориентированная на решения проблем обеспечения экономики инвестиционными ресурсами.

Восстановление мирового производства и торговли способствует росту экономик стран - основных партнеров Украины, в первую очередь – России. Однако такой рост не является стабильным. У инвесторов возобновляется интерес к развивающимся странам, в том числе и к Украине, что наглядно представлено в таблице 1 [8]. При этом уменьшается стоимость долгов на зарубежных рынках и это может позволить правительству и компаниям сократить привлечения финансовых ресурсов. Но эксперты отмечают, что сегодня инвесторы готовы вкладывать только краткосрочные инвестиции. Глядя на это, необходимо учитывать, что если опять начнется падение экономики, инвесторы могут уйти из страны.

Таблица 1

Прямые иностранные инвестиции в Украину из стран ЕС, млн. дол. США

	Объемы прямых инвестиций на	
	01.01.2010	01.07.2010
Всего по странам ЕС	31510,1	31642,4
Австрия	2596,8	2591,1
Бельгия	64,4	63,5
Болгария	18,7	18,8
Греция	330,9	285,4
Дания	186,6	176,8
Эстония	137,2	134,0
Ирландия	140,1	132,7
Испания	70,6	64,5
Италия	981,8	976,4
Кипр	8928,5	9079,2
Латвия	87,0	85,8
Литва	82,2	80,5
Люксембург	262,9	364,5
Мальта	22,2	25,4
Нидерланды	3956,5	3929,0
Германия	6599,7	6618,6
Польша	868,8	873,6
Португалия	11,4	11,3
Румыния	18,4	18,6
Словакия	64,5	61,5
Словения	28,8	27,2
Соединенное Королевство	2305,9	2228,1
Венгрия	700,3	665,3
Финляндия	59,4	51,5
Франция	1630,7	1708,9
Чешская Республика	79,9	71,6
Швеция	1275,9	1298,6
Всего по Украине	39906,3	40402,1

Критическое состояние мирового банковского сектора в 2008-2009 гг. не только существенно подорвало инвестиционные и кредитные возможности финансовых учреждений, но в значительной степени снизило инвестиционный потенциал практически всех финансовых и инвестиционных посредников.

Падение рынка долгового капитала после банкротства Lehman Brothers поставило в затруднительное положение большинство инвестиционных банков развитых стран, но в инвестиционных ожиданиях на 2009 г. были определенные

надежды на активизацию фондов по выкупу новых компаний, в частности, покупки проблемных активов по заниженной стоимости.

Тем не менее, для Европы прогноз на восстановление инвестиционной активности не оправдался - и как по количеству, так и по объемам сделок по выкупу компаний и выходу из проектов фондами на европейском инвестиционном рынке в прошлом году продолжал наблюдаться спад.

В странах СНГ, Восточной и Центральной Европы продолжается отток капиталов за рубеж. По мнению специалистов МВФ это связано с целым рядом факторов, таких как, слабый спрос на кредиты, финансовое напряжение, растущие кредитные опасения. Также выделяются перетоки капиталов в рамках международных банковских групп. В выборочном списке из 11 стран Россия занимает, согласно МВФ, 5-е место. В процентном отношении от общего объема ВВП за 2008 г в период с четвертого квартала того же года по первый квартал нынешнего года из страны, по версии фонда, "утекло" около 5% капиталов. Лидирует Латвия, чей показатель втрое выше, на втором месте Эстония - почти 10 %, на третьем-четвертом - Украина и Литва - около 9 %. Почти аналогичный российскому показателю имеет и Румыния. Лучше всего дела в этом направлении обстоят в Польше, где, отток капиталов составляет менее 0,5 %. [9]

Объем прямых инвестиции из Украины в страны ЕС представлен в таблице 2.

Таблица 2

Прямые инвестиции из Украины в страны ЕС, млн. дол. США

	Объемы прямых инвестиций на	
	01.01.2010	01.07.2010
Всего по странам ЕС	5910,9	6458,9
Австрия	5,1	4,3
Италия	0,4	0,4
Кипр	5778,5	6300,1
Латвия	31,9	62,8
Германия	5,2	4,8
Польша	49,4	47,2
Франция	0,2	0,2
Другие	355,5	344,4
Всего по Украине	6226,2	6764,2

За годы существования в Украине фондовый рынок доказал перспективы и масштаб выгод. Так, рынок ценных бумаг на современном этапе его эволюции является низко эффективным из-за наличия ряда нерешенных вопросов. Исходя из этого, для дальнейшего эффективного развития фондового рынка Украины следует отметить ряд следующих мероприятий:

а) обеспечивать сосредоточения торговли ценными бумагами только на организационно оформленном биржевом и внебиржевом рынках;

б) расширить сферу деятельности инвестиционных инвесторов в Украину путем усовершенствования нормативной базы деятельности институтов совместного инвестирования;

в) усовершенствовать систему специализированных организаций инфраструктуры фондового рынка, особенно национального депозитария, держателей ценных бумаг и расчетно-клиринговых учреждений;

г) создать благоприятные условия для оборота ценных бумаг иностранных эмитентов на территории Украины и ценных бумаг резидентов за ее пределами;

д) улучшить механизм привлечения свободных денег субъектов хозяйствования через систему внутренних местных займов;

е) усовершенствовать законодательную и нормативную базу налогообложения операций с ценными бумагами на первичном и вторичном рынках;

ж) предотвратить появление неорганизованных параллельных рынков, наносящих вред ликвидности централизованного рынка, который является единым рынком, создающим возможность для спроса и предложения [10].

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено развитие рынка капиталов Украины в условиях глобализации. Проанализирована деятельность фондового рынка.

Ключевые слова: глобализация, фондовый рынок, рынок капитала, прямые иностранные инвестиции.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто розвиток ринка капіталів України в умовах глобалізації. Проаналізована діяльність фондового ринка.

Ключові слова: глобалізація, фондовий ринок, ринок капіталу, прямі іноземні інвестиції.

SUMMARY

In the article is examined the development of the capital Ukraine market under the conditions of globalization. The activity of stock market is analyzed.

Keywords: globalization, stock market, capital market, direct foreign investments.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Махмудов О. Г. Інвестиційна політика і управління: Монографія. – Донецьк: «Донбас», 2000. – 592 с.
2. Экономическая ситуация в Украине и других странах СНГ // http://www.analitik.org.ua/current-comment/economy/4a30b1f35dd2e/
3. Валовий внутрішній продукт // http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/so_ek_r_u/soekru_u/12_2007/page_02.htm
4. Номинальный ВВП Украины в 2008 году составил 950,5 млрд гривен // http://www.rosinvest.com/news/509276/
5. Сологуб Д. Попытка №8. МВФ и Украина опять нашли друг друга // Зеркало недели. - № 29 // 2010
6. Днепропетровская биржа догоняет ПФТС // http://www.ukrrudprom.ua/news/Dnepropetrovskaya_birga_dogonyaet_PFTS.html
7. Підсумки діяльності Української фондової біржі за перше півріччя 2010 року // http://ukrse.kiev.ua/analytics/
8. http://ukrstat.gov.ua/
9. В странах СНГ, Восточной и Центральной Европы продолжается отток капиталов за рубеж - доклад МВФ // http://www.rosinvest.com/news/736049/
10. Баула О.В., Ватаманюк З.Г. Інституційна ефективність ринку цінних паперів в Україні.// Фінанси України. – 2008. – № 3 – с.101-110.

УДК 336.117.5(045)

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК РИНКУ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ

Гапонюк О. І., к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету

Постановка проблеми. Суттєвим чинником, що визначає розвиток світового господарства, є глобалізація господарського життям із залученням усіх країни світу, відмінних за ступенем економічного розвитку і політичної потужності. Глобалізація є якісно самостійною й складною системою явищ і відносин, базується насамперед на такому потужному підґрунті, як її фінансова складова. Це зумовлено низкою об'єктивних факторів, а саме високою мобільністю капіталів, валюти через національні кордони, наростаючою масштабністю, диверсифікацією і інтеграцією міжнародних фінансових ресурсів, внаслідок чого формуються глобальна фінансова система та світова фінансова співпраця.

Фінансова глобалізація як складова загального процесу глобалізації проявляється в сукупності процесів і системних рис - міжнародної фінансової інтеграції, фінансової лібералізації, міжнародного розширення фінансових інновацій на основі інформаційних технологій, трансграничної присутності фінансових інститутів, взаємозалежності сегментів міжнародних фінансових ринків, міжнародної мобільності капіталу, глобальної трансформації світової фінансової системи.

Одним з механізмів, які формують тенденції та умови розвитку країн з різним рівнем економічного розвитку, в умовах посилення фінансової глобалізації є експорт та імпорт капіталу, організаційно значна частина якого здійснюється в рамках міжнародного ринку позикових капіталів. У останні десятиліття кількісні зміни параметрів міжнародного ринку позикових капіталів призвели до якісних змін в складі і ролі його учасників, в характері відносин між ними, до зростання нестабільності ринку, зміни характеру його регулювання і складу і функцій регулюючих органів, фактично змінилася сама природа міжнародного ринку позикових капіталів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що дослідженню особливостей функціонування світового ринку позикового капіталу присвятили праці такі відомі вітчизняни вчени, як: О.Гаврилюк, В.Геєць, Б.Губський, М.Дудченко, Б.Луців та інші. Варто також вказати, що значний теоретичний внесок в дослідження питань міжнародної міграції капіталів, було здійсненно іноземними вченими-економістами: Даннінгом Д., Коузом Р., Ліндертом П., та ін. Але, в умовах посилення глобальних процесів, що обумовлює невизначеність нових тенденцій функціонування сучасного ринку позикового капіталу, питання щодо ефективності його структурних змін залишаються досить актуальними та потребують подальшого дослідження.

Метою цього дослідження є визначення особливостей формування та розвитку світового ринку позикового капіталу в умовах глобалізації світового господарства. У межах поставленої мети вирішено такі наукові завдання, як то: здійснено аналіз сучасних тенденцій розвитку світового ринку позикового капіталу; визначено структурні зрушення в його функціонуванні; окреслено місце ринку позикового капіталу в сучасному розвитку світового господарства.

Результати дослідження. Сучасний світовий ринок позикового капіталу має інституційну особливість. З інституційної точки зору світовий ринок позикових

© Гапонюк О.І., 2010

капіталів - це сукупність кредитно-фінансових установ, через які здійснюється рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин. До цих установ відносяться: приватні фірми і банки, насамперед ТНК та ТНБ, фондові біржі (приблизно 40% всіх операцій); державні підприємства, урядові і муніципальні органи (більше 40%); міжнародні фінансові інститути (близько 20%). Інституційна структура світового ринку позикових капіталів відносно стійка на відміну від світової валютної системи, яка періодично піддається реорганізації в результаті її структурної кризи.

Конкуренція за надання міжнародних кредитних послуг в основному розгортається між банківськими установами та інвестиційними компаніями. Конкуренцію банкам становлять такі інвестиційні компанії, як Morgan Stanley Dean Witter and Co., Merrill Lynch, Goldman Sachs, Credit Suisse First Boston та інші. На сучасному етапі, безперечними лідерами останніх трьох років серед таких найбільших транснаціональних банків світу за розміром активів є такі банки як Royal Bank Of Scotland Group PLC та Barclays Bank (Великобританія), та BNP Paribas (Франція), далі йдуть деякі банки США та Японії, що свідчить про домінування в міжнародному банківському бізнесі ТНБ розвинених країн, про наглядно свідчить географічна структура їх розподілу (рис.1), тільки самі банки США володіють майже п'ятою частиною (20,2%) активів цих банків.

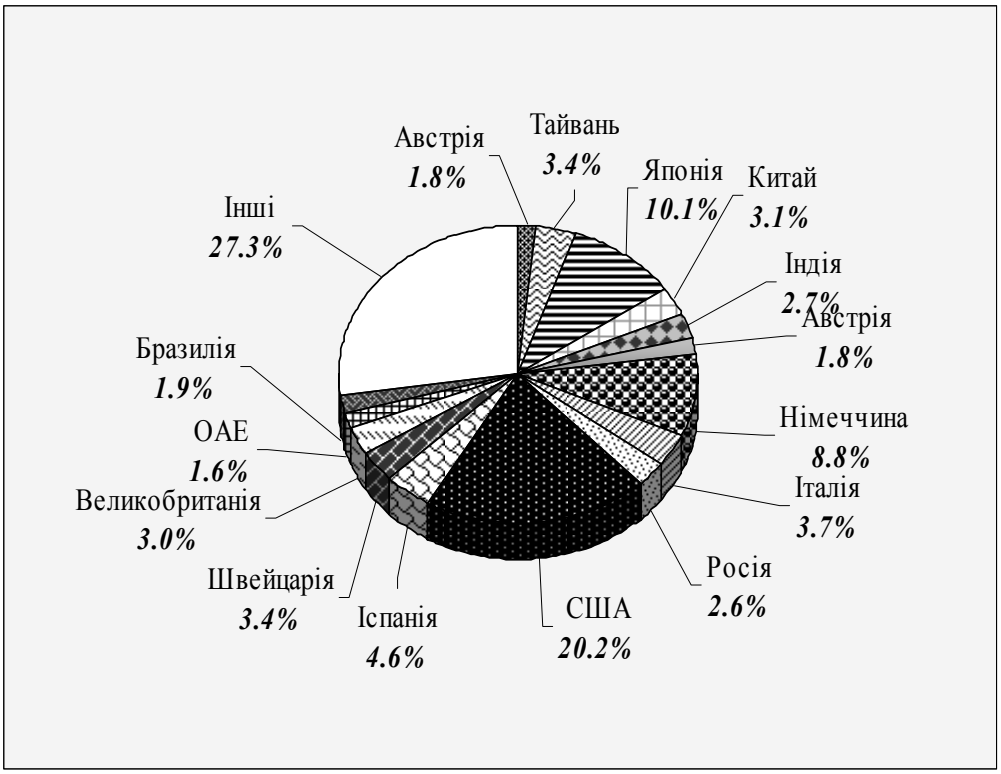


Рис. 1 Географічна структура розміщення 1000 найбільших банків світу, 2008 р. [1]

До найбільших банківських інститутів, що надають міжнародні кредити, відносяться Citigroup, HSBC, Bank of America, Industrial & Commercial Bank of China, Deutsche Bank, JPMorgan Chase та ін. Найбільші банки, які займалися міжнародним кредитуванням в 2008 році, представлені в таблиці 1.

Світовий фінансова криза, як відомо, в першу чергу, вплинула на банківську систему країн. При цьому найбільш відчутних втрат зазнала, система фінансових установ Сполучених Штатів Америки. У свою чергу, це не могло не позначитися на рейтингу провідних банків світу (за ринковою вартістю), який у 2008 році зазнав істотних змін.

Отже, як видно з наведеної таблиці лідер за підсумками 2007 і 2006 років «Citigroup» (США) в 2008 році зайняв всього лише сьоме місце. Ще однією відмінною рисою 2008 року стало те, що істотно поправили свої позиції в рейтингу представники азіатських банків: Industrial & Commercial Bank of China, China Construction Bank, Bank of China.

На світовому ринку позикових капіталів спрощена стандартизована процедура здійснення угод з використанням новітньої комп'ютерної технології. Угоди на єврорынку здійснюються по телефону, телефаксу з обміном у той же день телеграфним підтвердженням, яке служить єдиним документом. При цьому не потрібно забезпечення: гарантією угоди служить авторитет банку-контрагента чи небанківського клієнта з високим рейтингом (ААА).

Таблиця 1

Найбільші 10 ТНБ світу за ринковою вартістю в 2008р. [2]

Назва банку	Країна походження	Ринкова вартість, млрд. дол. 2006 р.	Ринкова вартість, млрд. дол. 2007 р.	Ринкова вартість, млрд. дол. 2008 р.	Темп приросту %, 2007/ 2006	Темп приросту %, 2008/ 2007
Industrial & Commercial Bank of China	Китай	-	209.060	277.514	-	132.74
Bank of America	США	218.637	220.379	195.933	100.80	88.91
HSBC Holdings	Великобританія	195.356	214.934	176.788	110.02	82.25
China Construction Bank	Китай	95.290	132.224	165.234	138.76	124.97
Bank of China	Китай	-	157.343	165.087	-	104.92
JPMorgan Chase	США	141.067	168.585	159.615	119.51	94.68
Citigroup Inc.	США	242.000	261.270	140.698	107.96	53.85
Wells Fargo	США	112.427	117.492	112.365	104.51	95.64
Banco Santander	Іспанія	85.263	114.095	109.862	133.82	96.29
Mitsubishi UFJ Financial	Японія	128.278	126.676	105.412	98.75	83.21

Ще однією особливістю світового ринку позикових капіталів є відсутність чітких просторових і часових меж. Світовий ринок позикових капіталів безперервно функціонує, долаючи обмеженість годинних поясів у пошуках оптимальних умов (економічних, особливо податкових, політичних) для кредитно-фінансових операцій.

Світовий ринок позикових капіталів характеризується обмеженістю доступу позичальників на світовий ринок позикових капіталів. Основними позичальниками на цьому ринку є ТНК, уряди, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації. Однією з нових форм кредитування ТНК є паралельні позики, засновані на поєднанні депозитної операції (материнська компанія розміщує депозит в ТНБ своєї країни) і кредитної (цей ТНБ через своє відділення надає кредит філії ТНК в іншій країні). Країни, що розвиваються, у тому числі їх уряду, мають обмежені можливості вдаватися до позик на світовому ринку. В основному вони використовують прямі іноземні інвестиції, допомогу, позики міжнародних організацій або змушені платити міжнародним банкам дорожче, ніж аналогічні позичальники з промислово розвинених держав. Привілейований доступ на світовий ринок позикових капіталів набувають позичальники з країн, які отримали кредити МВФ і МБРР. Статус міжнародних валютно-кредитних і фінансових організацій також забезпечує їм пільговий доступ на

світовий ринок капіталів, зокрема на фінансовий ринок, де вони розміщують свої облігаційні позики.

На світовому ринку позикових капіталів більш висока прибутковість операції в євровалютах, ніж в національних валютах; мається на увазі, що ставки по євродепозитах вище, а по єврокредитам нижче, тому що на євродепозити не поширюється система обов'язкових резервів, які комерційні банки зобов'язані тримати на безпроцентному рахунку в центральному банку, а також прибутковий податок на відсотки.

Також слід відзначити, що останнім часом на світовому ринку позикових капіталів широко застосовуються синдиковані кредити, які надаються декількома банками одному позичальнику. Створення синдикату банків дозволяє об'єднати ресурси його учасників для проведення великих кредитних операцій. Обсяги синдикованого кредиту, як правило, сягають декількох мільярдів доларів, а строки досить тривалі – в середньому 7-10 років. Такі умови кредитування дозволяють з одного боку, зібрати таку суму кредиту, яка не під силу одному банку, а з іншого - розподілити кредитний ризик між всіма його учасниками пропорційно їхньої частки в сумі кредиту. Географічна структура країн-позичальників синдикованих кредитів на міжнародному кредитному ринку серед індустріально розвинених країн зображена на рис. 2.

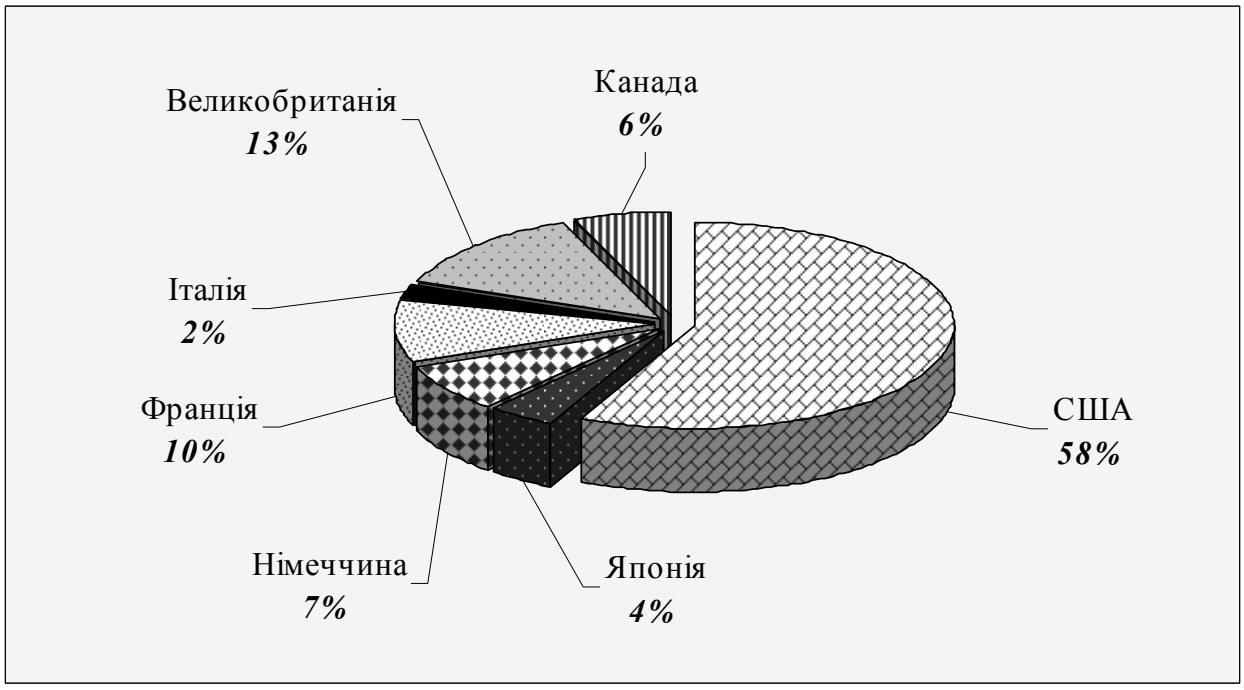
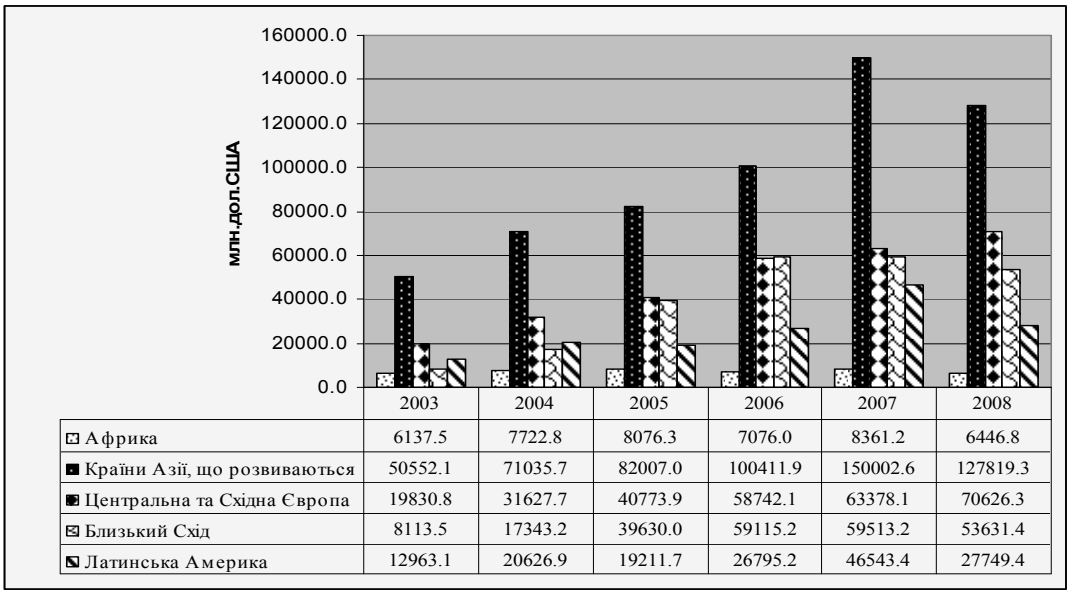


Рис. 2 Географічна структура найбільших країни-позичальників синдикованих кредитів на міжнародному кредитному ринку серед індустріально розвинених країн у 2008 р. [5]

Таким чином, як видно з рисунка найбільшим позичальником синдикованих кредитів на міжнародному кредитному ринку серед індустріально розвинених країн є США.

Якщо проаналізувати обсяг синдикованих кредитів в країни, що розвиваються впродовж 2003-2008 років, то найбільшими позичальниками є країни Азії – рис. 3.



	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Африка	6137.5	7722.8	8076.3	7076.0	8361.2	6446.8
Країни Азії, що розвиваються	50552.1	71035.7	82007.0	100411.9	150002.6	127819.3
Центральна та Східна Європа	19830.8	31627.7	40773.9	58742.1	63378.1	70626.3
Близький Схід	8113.5	17343.2	39630.0	59115.2	59513.2	53631.4
Латинська Америка	12963.1	20626.9	19211.7	26795.2	46543.4	27749.4

Рис. 3 Обсяг синдикованих кредитів в країни, що розвиваються у 2003-2008рр., млн. дол. США [5]

Універсальність світового ринку позичкових капіталів є ще однією його особливістю. На ньому здійснюються міжнародні валютні, кредитні, фінансові, розрахункові, гарантійні операції. Слід відзначити, що 2/3 операцій єврорынку здійснюються на міжбанківському ринку, 1/3 - депозитно-позикові операції з небанківськими клієнтами

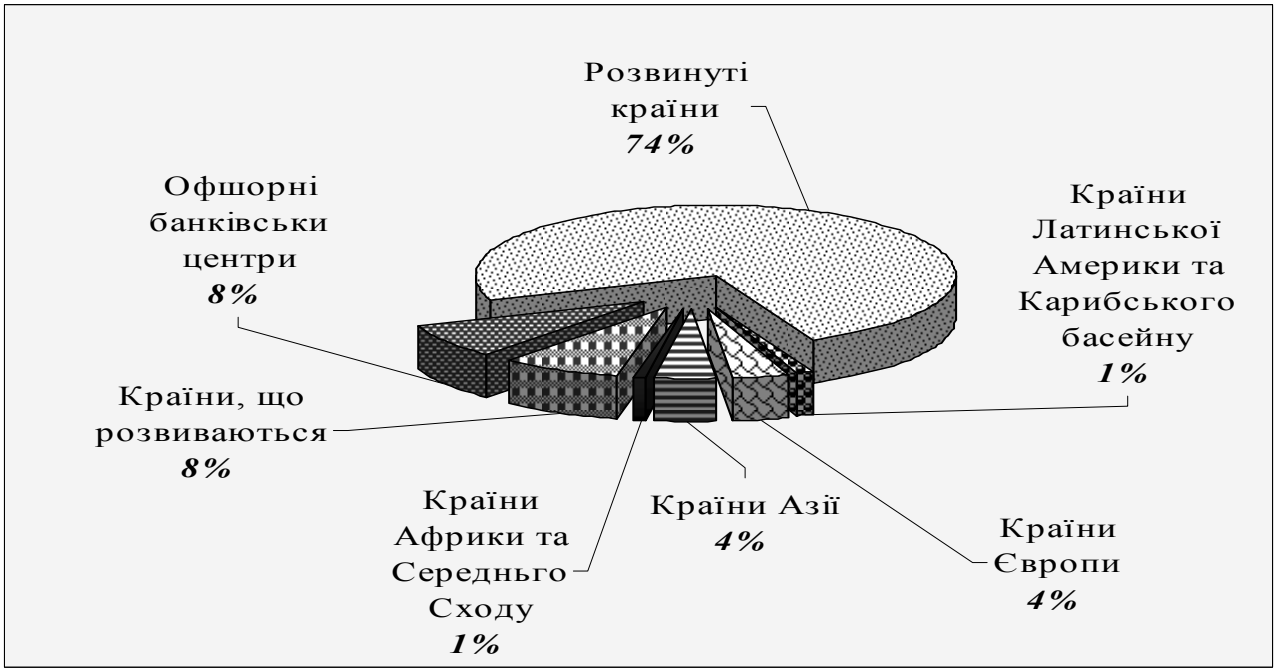


Рис. 4 Регіональна структура реципієнтів міжнародного позикового капіталу у 2008 р. (%) [6]

Рівень розвитку національних ринків позикових капіталів визначається рядом факторів, серед яких можна виділити: економічний розвиток країни; традиції функціонування в країні кредитного ринку і ринку цінних паперів; рівень виробничого нагромадження в країні; рівень заощаджень населення.

Безумовне лідерство серед вищезгаданих факторів належить першому, тобто рівню економічного розвитку країни.

Очевидно, що даним критерієм у найбільшій мірі відповідають три світових центру економічного розвитку: США, Західна Європа, Японія.

Якщо проаналізувати регіональну структуру реципієнтів міжнародного позикового капіталу, то найбільшими реципієнтами є розвинуті країни (74%) – рис. 4.

У цих країнах існують потужні розвинені ринки позикових капіталів, хоча задля справедливості слід зазначити, що навіть між ринками позикових капіталів цих країн існують певні відмінності.

Найбільш потужним є ринок позикових капіталів США. Він відрізняється розгалуженістю, наявністю двох його потужних ланок - кредитної системи та ринку цінних паперів, високим рівнем накопичення капіталу, широкою інтернаціоналізацією.

В даний час ситуація на ринку позикових капіталів США в значній мірі визначає кон'юнктурну ситуацію на світовому ринку капіталів.

Ринок позикових капіталів країн Західної Європи відрізняється від американського: меншим обсягом операцій; недостатньою розвиненістю окремих кредитно-фінансових інститутів; відносною обмеженістю ринку цінних паперів.

В даний час найбільш потужні ринки позикових капіталів в Західній Європі мають Англія, Німеччина, Франція, Італія, Швейцарія, однак до рівня США вони не дотягують. Такі ж тенденції властиві і ринку позикових капіталів Японії, на формування якого негативний вплив мала друга світова війна. Однак широке використання американського досвіду і суттєва допомога держави дозволили Японії швидко відновити ринок позикових капіталів, який став відігравати помітну роль у 70-80-х рр. серед ринків розвинених країн, поступаючись тим не менше американському за обсягом мобілізуються капіталу і розмірами реалізації цінних паперів.

Особливістю ринку позикових капіталів Західної Європи та Японії, на відміну від США, є широка участь державних або змішаних кредитно-фінансових установ.

Ринки позикових капіталів країн, що розвиваються поступаються ринкам промислово розвинених країн. Більшість держав, що розвиваються формально має таку ж структуру ринку капіталів, як і у промислово розвинених країн, однак ступінь розвитку кредитного ринку і ринку цінних паперів у країн, що розвиваються істотно нижче рівня західних ринків.

Необхідно відзначити дві особливості національних ринків капіталів країн, що розвиваються:

- по-перше, наявність в їх структурі порівняно великої кількості державних або змішаних кредитно-фінансових інститутів;
- по-друге, тяжіння до структури ринків позикових капіталів країн Заходу.

Пояснюється це тим фактом, що більшість країн, що розвиваються довгий час були колоніями європейських країн, а також тривалим економічним і фінансовим впливом США в Латинській Америці, що в істотному ступені і зумовило розвиток структури національних ринків капіталів більшості країн, що розвиваються.

Слід зазначити, що зростання світового ринку позикових капіталів робить глибокий вплив на всю систему міжнародних економічних відносин і на стан їхніх численних суб'єктів. Так, у випадку розвитку кризових явищ в економіці великих учасників світогосподарських зв'язків світова кредитна система сама зазнає серйозних випробувань і це посилює кризові явища у світовій економіці.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши функціонування світового ринку позикового капіталу, можна констатувати, що в умовах ринкової економіки він фактично виконує двояку роль. З одного боку, міжнародний кредит сприяє руху капіталів між країнами, зростання міжнародного виробництва і обміну, трансформації грошових заощаджень одних країн в інвестиції інших країн, реалізації досягнень

науково-технічного прогресу у світовій економіці, розвитку взаємовигідного співробітництва різних держав світу. З іншого боку, міжнародний кредит сприяє створенню і зміцненню в країнах-боржниках вигідного для іноземних корпорацій і фірм економічного і політичного режимів і вивезення звідти великих доходів у вигляді відсотків і дивідендів.

РЕЗЮМЕ

В статті, автором було досліджено особливості функціонування світового ринку позикового капіталу в умовах глобалізації світового господарства. Окреслено місце ринку позикового капіталу в сучасному розвитку світового господарства.

Ключові слова: глобалізація, ринок позикового капіталу, транснаціоналізація, транснаціональні банки.

РЕЗЮМЕ

В статье, автором были исследованы особенности функционирования мирового рынка ссудного капитала в условиях глобализации мирового хозяйства. Выделено место рынка ссудного капитала в современном развитии мирового хозяйства.

Ключевые слова: глобализация, рынок ссудного капитала, транснационализация, транснациональные банки.

SUMMARY

In this article an author investigated the peculiarities of world loan capital market in the conditions of world economy globalization. The role of loan capital market in the frames of modern development of world economy was defined.

Keywords: globalization, loan capital market, transnationalization, transnational banks.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Top 1000 world banks 2009 [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.thebanker.com/news/fullstory.php/aid/6703/Top_1000_world_banks_2009.html
2. Top 1000 world banks 2007 - The Banker [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://tinglebr.files.wordpress.com/2008/06/world-top1000-bank.pdf
3. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. –431с.
4. Партин Г.О. Глобалізація банківської діяльності: основні причини та наслідки / Г.О. Партин, О.С. Гирин // Регіональна економіка. – 2007. - №3. – С.145-149.
5. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bis.org
6. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org
7. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність/ А.С. Філіпенко –К.: Знання, 2007. – 670 с.

УДК 338.439:338.585

РОЗРОБКА КОМПЛЕКСНОГО КРИТЕРІЮ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гончаров В.М. – професор, д.е.н.
Калюк Ю.В. – аспірант

Постановка проблеми. Кожен суб'єкт економічної діяльності є унікальним за комплексом характеристик, і вивчення його індивідуальних особливостей є першочерговим завданням менеджменту підприємства у процесі управління змінами. Загальні закономірності, що формують спосіб виробництва проявляються при аналізі сукупності об'єктів. Отримані результати, на наш погляд, дають змогу виявити ключові аспекти регіональної економіки для формування конкурентоспроможного виробництва як «локомотива» економіки. Таким чином, ми маємо можливість реалізувати еволюційний підхід до соціально-економічного розвитку підприємства з урахуванням особливостей, що притаманні конкретній просторовій одиниці. Для цього необхідно розробити методику оцінювання, що дасть змогу врахувати специфіку роботи підприємства та перспективи його розвитку.

Формулювання мети дослідження. Основне завдання розробки комплексного критерію конкурентоспроможності є виокремлення окремих показників господарської діяльності підприємства, моніторинг яких дасть змогу визначити конкурентне положення підприємства в регіональному аспекті. Таким чином, в ході реалізації поставленого завдання необхідно реалізувати ряд позицій:

- по-перше, врахувати специфіку сільськогосподарського підприємства при виокремленні показників.
- по-друге, комплексний критерій конкурентоспроможності повинен відображати як внутрішній характер, спосіб розвитку підприємства, так і його місце у ринковому середовищі регіону.
- по-третє, оцінка повинна проводитися з позицій відображення поточного стану та аналізу перспективи розвитку.

Основний матеріал дослідження. Оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства може здійснюватися за фінансовими та економічними показниками, проте на наш погляд, раціональним є звернення уваги на виробничі показники діяльності, тому що вони дають можливість оцінити не тільки результати діяльності, а й спосіб досягнення цих результатів.

Екстенсивний підхід до виробництва характеризується ресурсним підходом до формування об'єм виробництва. Так як основним ресурсом у рослинництві є земельні ресурси, тому на наш погляд актуально буде врахувати структуру землекористування, а саме частку зернових в структурі посівних площ для реалізації можливостей екстенсивного збільшення об'ємів виробництва зерна. Таким чином, наявність можливостей розширення посівних площ зернових за рахунок інших культур є позитивним фактом у формуванні конкурентоспроможності зернового виробництва основаному на збільшенні валового об'єму виробництва та реалізації.

Інтенсивний розвиток, а саме оцінювання його реалізації в рамках відображення поточного стану можна здійснювати контролюючи показник врожайності зернових культур. На основі аналізу динаміки багаторічних даних та порівнюючи з ними поточний показник в комплексному критерії конкурентоспроможності відображується інтенсивна сторона розвитку підприємства.

© Гончаров В.М., Калюк Ю.В., 2010

Участь у ринкових процесах можна відобразити через реалізацію маркетингової політики, а саме елементів ціноутворення, та орієнтацію на реалізацію через показник товарності продукції.

Порівнюючи ціну реалізації аналізованого підприємства з ціною, що є максимальною у вказаному регіоні можна зробити висновки відносно вигідності ринкових операцій та актуальності проведення маркетингових заходів.

Рівень товарності як відображення можливостей балансування реалізації та споживання виробленої продукції характеризує спрямованість суб'єкта господарювання на ринкові пріоритети. Цей коефіцієнт буде мати характер оцінки потенціалу тому, що за його рівнем можна говорити про реалізацію внутрішніх резервів оптимізації споживання та на підґрунті цього збільшення об'ємів реалізації.

Виходячи з того, представлений набір показників характеризує виробничу діяльність та перспективи її розвитку з різних позицій ми повинні окресли схеми оцінювання даних груп показників. Показники, що відображають оцінку поточного стану та мають прямий вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства на наш погляд необхідно обчислювати, як частка від ділення фактичного показника за підприємством на максимальне значення представленого показника за аналізованою сукупністю (район, область та інш.):

$$\alpha = П_{факт} \big/ П_{\max} \qquad (1)$$

де

α - оцінка показника прямої дії в одиницях ($0 < \alpha < 1$);

$П_{факт}$ - значення фактичного показника за підприємством;

$П_{\max}$ - максимальне значення показника за аналізованою сукупністю.

Показники, що відображають поточний стан та перспективи розвитку та мають обернений вплив на рівень конкурентоспроможності необхідно обчислювати, як нормалізовану величину частки від ділення фактичного показника за підприємством на максимальне значення представленого показника за аналізованою сукупністю (район, область та інш.):

$$\beta = 1 - П^{об}{}_{факт} \big/ П^{об}{}_{\max} \qquad (2)$$

де

β - оцінка показника оберненої дії в одиницях ($0 < \alpha < 1$);

$П^{об}{}_{факт}$ - значення фактичного показника за підприємством, що трактується як обернений;

$П^{об}{}_{\max}$ - максимальне значення показника, що трактується як обернений за аналізованою сукупністю.

Дослідження явища конкурентоспроможності у розрізі представлених складових приводять нас до висновків щодо встановлення типу зв'язку між ними. Мультиплікативний зв'язок характерний для випадків, коли зміна одного з факторів на фоні постійних може призвести до кратної зміни результату. Так, наприклад, збільшення – зменшення ціни на фоні незмінного об'єму призводить до кратної зміни підприємства. Адитивний зв'язок між явищами характеризується доповнюючим характером, який реалізується у комплексних системах з нарощувальними можливостями, а саме у нашому випадку ринкові механізми доповнюють виробничі можливості. У нашому випадку у комплексному індикатор конкурентоспроможності, на наш погляд, доцільно використати адитивну модель.

На основі представлених факторних коефіцієнтів, запропонований нами комплексний критерій конкурентоспроможності розраховується як середнє арифметичне від них:

$$K_{кс} = \frac{1}{2}\left(\frac{\sum_{n=1}^{m} \frac{П_{факт}}{П_{\max}}}{m} + \frac{\sum_{k=1}^{l} (1 - \frac{П^{об}_{факт}}{П^{об}_{\max}})}{l} \right), \quad (3)$$

де

$K_{кс}$ - комплексний критерій конкурентоспроможності в одиницях ($0 < \alpha < 1$);

$П_{факт}$ - значення фактичного показника за підприємством;

$П_{\max}$ - максимальне значення показника за аналізованою сукупністю.

$П^{об}_{факт}$ - значення фактичного показника за підприємством, що трактується як обернений;

$П^{об}_{\max}$ - максимальне значення показника, що трактується як обернений за аналізованою сукупністю;

m - кількість показників прямої дії;

l - кількість показників, що трактуються як показники оберненої дії.

Аналіз розрахованого комплексного критерію конкурентоспроможності у сукупності підприємств за регіоном надасть можливість оцінити проблеми та переваги господарської діяльності у просторовому вимірі.

Підкреслюючи специфіку відмітимо, що по-перше, для адміністративно-територіальних одиниць Луганської області, які належать до приміської зони характерна обмеженість можливостей екстенсивного розвитку через недостатність земельних ресурсів придатних для ведення рослинництва; по-друге, для адміністративно-територіальних одиниць Луганської області, які належать до північної зони характерна складність реалізації цінових переваг. На фоні великих виробничих можливостей невигідні цінові пропозиції призводять до демотивації господарської діяльності.

Фактичні результати розрахунку комплексного критерію конкурентоспроможності та його складових за підприємствами Луганської області представлені в таблицях. Результати дослідження представлені у вигляді розподілу кількості підприємств за групами значення комплексного критерію конкурентоспроможності та групами факторних показників, що були взяті в основу обчислення. На наш погляд подібні «карти» розподілу дадуть можливість оцінити вклад кожного з факторів у формування загального рівня конкурентоспроможності підприємства.

Приведені результати розрахунку (таблиця 1) дають можливість зробити висновок, що більшість підприємств Луганської області мають ціни реалізації від 55-105 грн./ц, та за зальним критерієм претендують на оцінку достатнього рівня конкурентоспроможності. Найвищий показник критерію відповідає ціна також вказаному діапазону цін, що свідчить про велике значення виробничого потенціалу у формуванні високого рівня конкурентоспроможності. Проте низький рівень конкурентоспроможності підприємств повністю описується політикою низьких цін: за

групою комплексного критерію конкурентоспроможності середній рівень цін реалізації не перевищує 70 грн./ц.

Таблиця 1

Розподіл підприємств Луганської області за рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності та середніми цінами реалізації

	Групи підприємств за рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності								Загалом	
	0,15-0,3		0,3-0,45		0,45-0,6		0,6-0,75			
Підприємства, що мали середні ціни реалізації, грн./ц	одиниць	середня ціна, грн./ц	одиниць	середня ціна, грн./ц	одиниць	середня ціна, грн./ц	одиниць	середня ціна, грн./ц	одиниць	середня ціна, грн./ц
до 55	4	38,48	4	51,54	1	47,93			9	45,33
55-105	7	71,12	106	78,13	92	80,90	3	85,20	208	79,22
105-155			6	113,61	4	116,72	2	136,77	12	118,51
понад 355							1	391,18	1	391,18
Загалом	11	59,25	116	79,04	97	82,04	6	153,39	230	81,30

Розраховано автором за даними річної звітності господарств

Наступним кроком аналізу конкурентоспроможності на основі комплексного критерію на наш погляд раціонально провести з аналізу показників врожайності.

Таблиця 2

Розподіл підприємств Луганської області за рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності та врожайністю зернових

	Групи підприємств за рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності								Загалом	
	0,15-0,3		0,3-0,45		0,45-0,6		0,6-0,75			
Підприємства, що мали врожайність, ц/га	одиниць	врожайність, ц/га	одиниць	врожайність, ц/га	одиниць	врожайність, ц/га	одиниць	врожайність, ц/га	одиниць	врожайність, ц/га
до 10	6	7,21	23	7,59	8	8,29	1	0,38	38	7,49
10-20	3	11,41	85	14,19	48	14,89	2	15,59	138	14,39
20-30	2	21,68	7	21,64	36	23,82	1	22,28	46	23,36
понад 30			1	32,34	5	32,04	2	32,93	8	32,30
Загалом	11	10,99	116	13,49	97	18,54	6	19,95	230	15,67

Розраховано автором за даними річної звітності господарств

Отриманні в ході розрахунку дані свідчать про визначальний характер виробничого потенціалу та способів інтенсивного розвитку у господарюванні підприємств (таблиця 2). На відміну від попередньої таблиці, за якою були зроблені висновки щодо визначення низької конкурентоздатності ціновою політикою, за даними таблиці видно, що високий загальний рівень врожайності культур є визначальним у формуванні конкурентоспроможності підприємства. Розподіл підприємств за групами з

рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності від 0,45 до 0,75 обумовлене наявністю підприємств з високим рівнем врожайності (відносно загального рівня по сукупності в 15,67 ц/га). Таким чином нами доведено, що підвищення рівня врожайності культур є основним напрямом підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, що займається виробництвом зернових культур.

Основним способом розвитку більшості підприємств є екстенсивний шлях, завданням якого на першому етапі є формування резервів подальшого відтворювання. Тому проаналізуємо рівень конкурентоспроможності підприємств та їх особливості структуру посівних площ.

Таблиця 3

Розподіл підприємств Луганської області за рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності та частки площі зернових

	Групи підприємств за рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності								Загалом	
	0,15-0,3		0,3-0,45		0,45-0,6		0,6-0,75			
Підприємства, що посівні площі зернових,%	одиниць	частка, %	одиниць	частка, %	одиниць	частка, %	одиниць	частка, %	одиниць	частка, %
0-25	1	1,47	7	19,04	20	17,94	3	15,27	31	17,40
25-50			53	41,34	60	36,15	3	43,70	116	38,72
50-75	7	60,69	48	58,69	17	56,67			72	58,41
75-100	3	92,73	8	83,07					11	85,70
Загалом	11	64,04	116	50,05	97	35,99	6	29,48	230	44,26

Розраховано автором за даними річної звітності господарств

За результатами розрахунку, представленими в таблиці 3, можна зробити висновок, що в структурі посівних площ підприємств Луганської області зернові культурі в більшості випадків мають превалюючий характер, і основними культурами на рівні з соняшником, що приносять дохід підприємству. Високий рівень посівів обмежує можливості підвищення конкурентоспроможності підприємств за екстенсивним напрямом та знижує загальний рівень конкурентоспроможності. Єдиним виходом для підприємств групи за показником комплексного критерію конкурентоспроможності є розвиток інтенсивного напряму, що потребує значних ресурсних та фінансових витрат. Таким чином, можна зробити висновок, що інтенсивний напрямок розвиток є переважаючим для більшості підприємств і повинен реалізовуватися для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Підводячи підсумок на наш погляд варто звернути увагу на рівень товарності продукції у формуванні рівня конкурентоспроможності підприємства.

Аналізуючи дані таблиці 4 відмітимо, що достатній рівень конкурентоспроможності підприємства в більшості випадків формується товарності продукції на рівні 50-75%. Великий об’єм внутрішнього споживання віддзеркалюється зниженням загального рівня конкурентоспроможності підприємства, тому що зернові культури є продукцією, що формує доходи підприємства. Цілковита орієнтація підприємства на реалізацію продукції не завжди знаходить позитивне відображення на рівні конкурентоспроможності.

Таблиця 4

Розподіл підприємств Луганської області за рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності та товарності продукції

	Групи підприємств за рівнем комплексного критерію конкурентоспроможності								Загалом	
	0,15-0,3		0,3-0,45		0,45-0,6		0,6-0,75			
Підприємства, що мали рівень товарності,%	одиниць	рівень товарності, %	одиниць	рівень товарності, %	одиниць	рівень товарності, %	одиниць	рівень товарності, %	одиниць	рівень товарності, %
до 25					10	16,90	1	5,99	11	15,91
25-50			5	45,18	28	39,47	3	39,34	36	40,25
50-75	1	60,43	52	64,86	37	63,36			90	64,19
понад 75	10	90,01	59	86,90	22	82,30	2	87,69	93	86,16
Загалом	11	87,32	116	75,22	97	55,97	6	49,90	230	67,02

Розраховано автором за даними річної звітності господарств

Висновки. Таким чином, в ході розробки та апробації комплексного критерію конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства нам вдалося врахувати аспекти оцінювання поточного та перспективного стану, фактори внутрішньої та зовнішньої середи. Серед висновків щодо результатів розрахунку варто відмітити, що нами обґрунтовано визначальний характер виробничого потенціалу в формуванні конкурентоспроможності підприємства, окреслити цінову політику як основний чинник зниження конкурентоспроможності та довести актуальність інтенсивних способів розвитку.

РЕЗЮМЕ

В цій статті було розроблено комплексний критерій конкурентоспроможності, тобто виокремлення окремих показників господарської діяльності підприємства, моніторинг яких дасть змогу визначити конкурентне положення підприємства в регіональному аспекті.

Ключові слова: критерій конкурентоспроможності, господарча діяльність, конкурентне положення.

РЕЗЮМЕ

В этой статье был разработан комплексный критерий конкурентоспособности, т.е. выделение отдельных показателей хозяйственной деятельности предприятия, мониторинг которых даст возможность определить конкурентное положение предприятия в региональном аспекте.

Ключевые слова*:* критерий конкурентоспособности, хозяйственная деятельность, конкурентное положение.

SUMMARY

In this article the complex competitiveness criterion, i.e. separate indicators allocation of enterprise economic activities, which monitoring will give the chance to define enterprise competitive position in regional aspect has been developed.

Keywords: competitiveness criterion, economic activities, competitive position.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ.: Уч. пос.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.-495 с.:ил.
2. Саблук П. Т. Аграрная экономика и политика в Украине: итоги прошлого и взгляд в будущее / Саблук П. Т. – К. – 2001. –430 с.
3. Саблук П. Т. Основные направления развития высокоэффективного аграрного производства в Украине / П. Т. Саблук // Экономика АПК. – 2002. - №7. – с. 3 – 13.
4. Ткаченко В.Г., Богачев В.И. Аграрная реформа в Украине: результаты, проблемы, перспективы, завершение: Монография/ под общей редакцией В.Г. Ткаченко и В.И. Богачева.- Луганск: «Книжковий світ», 2006г. – 228с.
5. Статистичний збірник "Сільське господарство України" за 2008 рік

УДК 331.101.3

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

І.В. Гришина, к.е.н., доцент кафедри менеджменту ДонНУ

Сучасні реалії господарювання створили об'єктивні передумови для орієнтації вітчизняних підприємств на інтерактивні методи роботи й досягнення відповідної світовим стандартам якості продукції. У цих умовах значно зростає значення питань удосконалювання управління персоналом, спрямованих на активізацію особистісного потенціалу співробітників. Можна стверджувати, що в цей час в Україні йде активний процес становлення й розвитку нової концепції управління персоналом. Ефективність даного процесу, відповідно до його емпіричного характеру, у значній мірі залежить не тільки від світового рівня теорії й практики управління персоналом, але й від національних особливостей української економіки. Мотивовані й кваліфіковані співробітники стали одним з головних джерел процвітання підприємства. Це актуалізувало необхідність підвищення ефективності мотиваційних систем, що передбачає: досягнення більш високої економічної ефективності результатів діяльності підприємства в цілому й діяльності по управлінню персоналом зокрема; консолідацію персоналу навколо загальної мети підприємства й створення умов для корпоративної солідарності робітників; створення умов для розкриття творчого потенціалу й кар'єрного росту кожного працівника, який забезпечує найбільш ефективне виконання поставлених завдань.

Проблемам створення й удосконалення мотиваційних систем управління з метою підвищення ефективності діяльності присвячені численні наукові праці вітчизняних і закордонних економістів, соціальних психологів і інших фахівців у сфері людської діяльності [1-8]: Д. Богині, В. Гриньової, М. Дороніної, О. Єськова, А. Кібанова, Е. Кирхлера, Е. Мерманна, К. Родлера, Г. Хаєта та ін. Однак, не ставлячи під сумнів теоретичну та практичну значимість досліджень вищезгаданих авторів, треба відмітити, що, як свідчить практика господарювання, застосовані на багатьох підприємствах мотиваційні системи багато в чому не відповідають теоретичним і практичним уявленням про ринкову економіку, не враховують інтереси суб'єктів праці, носять спрощений управлінський характер і не сприяють повній реалізації професійних якостей працівника, підвищенню результативності, а, отже, і максимальному зростанню ефективності роботи підприємства.

Метою статті є розробка методичного інструментарію щодо удосконалення мотиваційної системи управління підприємством на основі впровадження підсистеми

© Гришина І.В., 2010

ключових показників ефективності для забезпечення підвищення результативності діяльності, як окремого робітника, так і підприємства в цілому.

Існуюча на сьогоднішній день потреба підприємств в удосконалені мотиваційної системи управління на довгостроковій основі й використанні зрозумілого інструментарію для оцінки персоналу й підрозділів актуалізує необхідність розробки й активного впровадження системи ключових показників ефективності (KPI – Key Performance Indicators). Великий внесок у розробку теорії й практики системи ключових показників зробили закордонні вчені, такі як: Р. Каплан і Д. Нортон [9], П. Нівен [10], П. Чінгос [101] і інші фахівці. Система управління за допомогою ключових показників ефективності – одна з найбільш показових систем, що дозволяють привести цілі окремих співробітників у відповідність із глобальними цілями підприємства.

Стандартну систему ключових показників можна представити в наступному виді: повний перелік показників підрозділу; сформульовані узагальнені показники підрозділів у формі листів для оцінювання; методика розрахунку, розроблена на основі моніторингу показників і встановлених на даний період нормативів і ваг; приклади розрахунку ключових показників за кожним підрозділом [9-13].

Кожен показник повинен мати назву, визначення, установлений метод для виміру й порівняння й цільовий показник. Необхідно пам'ятати, що ключові показники ефективності потрібні для того, щоб мати можливість управляти процесом і вносити в нього зміни. При цьому вони є інструментом для організації й оцінки роботи співробітників і допомагають сфокусувати їхню увагу на досягненні цілей підприємства. Нарешті, на основі ключових показників ефективності формуються принципи мотивації для керівників структурних підрозділів. Так, виконання показників впливає на змінну (преміальну) складову загального доходу керівників структурних підрозділів підприємства. Це ключовий фактор при щорічній оцінці керівника й ухваленні рішення про зміну посадового розряду або рівня базового окладу.

Процес удосконалення мотиваційної системи управління підприємством на основі ключових показників ефективності повинен ґрунтуватися на загальновизнаній концепції, що включає чотири основні компоненти [11, 12]: планування, коучинг (підтримка співробітника керівником, спрямована на досягнення цілей), систему винагороди у взаємозв'язку з виконанням поставлених цілей, а також аналіз результатів діяльності співробітника, надання зворотного зв'язку.

Основна сутність побудови системи мотивації відповідно до цієї концепції полягає в тому, що на початку звітного періоду (року, кварталу, місяця) керівникам і співробітникам установлюються цілі й завдання, за досягнення яких до основної частини заробітної плати (окладу) нараховується додаткова винагорода (премія). При цьому результативні співробітники одержують більш високу винагороду в порівнянні з нерезультативними. Якщо результативність співробітника падає, то преміальна частина заробітної плати знижується. Співробітники, що виконали завдання на рівні нижче мінімального порога, одержують тільки фіксований оклад. Всі ці виплати неможливі без організованої системи оцінки виконання роботи. Така диференціація змінних виплат стимулює співробітників на виконання поставлених завдань, сприяє втриманню цінних кадрів, концентрує увагу персоналу на важливих завданнях, підвищує відповідальність, дає можливість провести оцінку результативності діяльності співробітників.

Аналіз літературних джерел [9-13] дозволяє виділити певні умови, дотримання яких в процесі впровадження підсистеми ключових показників ефективності у існуючу мотиваційну систему управління підприємством, дозволить значно підвищити її ефективність:

по-перше, розрахунок змінної частини повинен бути зрозумілим співробітникові настільки, щоб він сам міг прорахувати розмір винагороди залежно від величини прикладених зусиль. За теорією очікувань В. Врума, якщо зусилля працівника відповідають винагороді, то він мотивований на виконання даного завдання або на досягнення результату. Отже, коли співробітник не може порахувати розмір майбутньої винагороди, він не зацікавлений додавати максимум зусиль для виконання цілей і завдань, що ставить перед ним керівництво та, швидше за все, буде працювати на середньому рівні своїх можливостей;

по-друге, винагорода має бути справедливою, тобто за більший внесок або більшу відповідальність і результативність повинна виплачуватися й більша винагорода. Крім того, невисокий розмір змінної частини за досягнення поставлених завдань позбавляє співробітника інтересу до заохочення та у нього не виникає мотивації до більш ефективної роботи;

по-третє, співробітники повинні мати можливість вплинути на свою результативність шляхом придбання знань та навичок, отже керівництво повинно приділяти активну увагу багатокомпонентній програмі розвитку й навчання співробітників. У світі налічується велика кількість методів навчання й розвитку персоналу, однак у нашій країні використовуються далеко не всі. Ситуацію загострила фінансово-економічна криза, оскільки супутниками будь-якого економічного спаду є урізання бюджету на навчання персоналу, скорочення розмірів виплачуваних бонусів та ін. Необхідно зауважити, що високий ступінь динамічності й невизначеності навколишнього середовища, потребує від співробітників постійного приросту компетенцій, і недооцінка важливості навчання й розвитку персоналу може негативно позначитися на результатах діяльності підприємства;

По-четверте, винагорода (преміювання) повинна випливати безпосередньо за досягненням мети або виконанням завдання, оскільки її відстрочка знижує зв’язок у адекватному сприйнятті ментального співставлення «результат-винагорода», та, як наслідок, знижує мотивацію співробітника;

По-п’яте, важливо звернути увагу на збалансованість колективного й індивідуального підходу, тобто змінна частина зарплати співробітника повинна складатися не тільки з винагороди за індивідуальні показники, але й за досягнення командних результатів, що за умов створення відповідного елементу мотиваційного профілю, сприяє формуванню командного підходу й прихильності підприємству;

Впровадження підсистеми ключових показників ефективності припускає реалізацію шести основних етапів (рис. 1):

1. Визначення цілей підприємства відповідно до принципу SMART. Розробити стратегічні цілі й погодити їх з оперативними можна за допомогою збалансованої системи цілей і показників Р. Каплана й Д. Нортона [9]. Важливо перевірити, наскільки всі встановлені цілі відповідають принципу SMART – тільки в цьому випадку система буде результативна: недосяжні цілі приводять до демотивації співробітників, виконання невимірних цілей, швидше за все, оцінюється керівником суб'єктивно й т.д. Постановка цілей здійснюється залежно від стилю управління на підприємстві. При авторитарному стилі їх установлює безпосередній керівник, виходячи із цілей підприємства (підрозділу, відділу). При демократичному стилі управління співробітники знайомляться із цілями підрозділу (відділу), а потім на їхній підставі самостійно розробляють власні цілі, які обговорюються й узгоджуються з безпосереднім керівником. Цей шлях більш витратний за часом, але, як показує практика, більш ефективний. Такий процес постановки цілей підвищує мотивацію, тому що задіє внутрішній мотив співробітника до реалізації його амбіцій і компетенцій. Крім того, коли співробітник сам ставить цілі, він усвідомлює їх і приймає відповідальність за їхнє виконання. Якщо керівник авторитарно спускає цілі зверху,

відповідальність найчастіше залишається на ньому, особливо в тих випадках, коли співробітник не згодний з поставленими йому цілями або їхніми плановими значеннями.

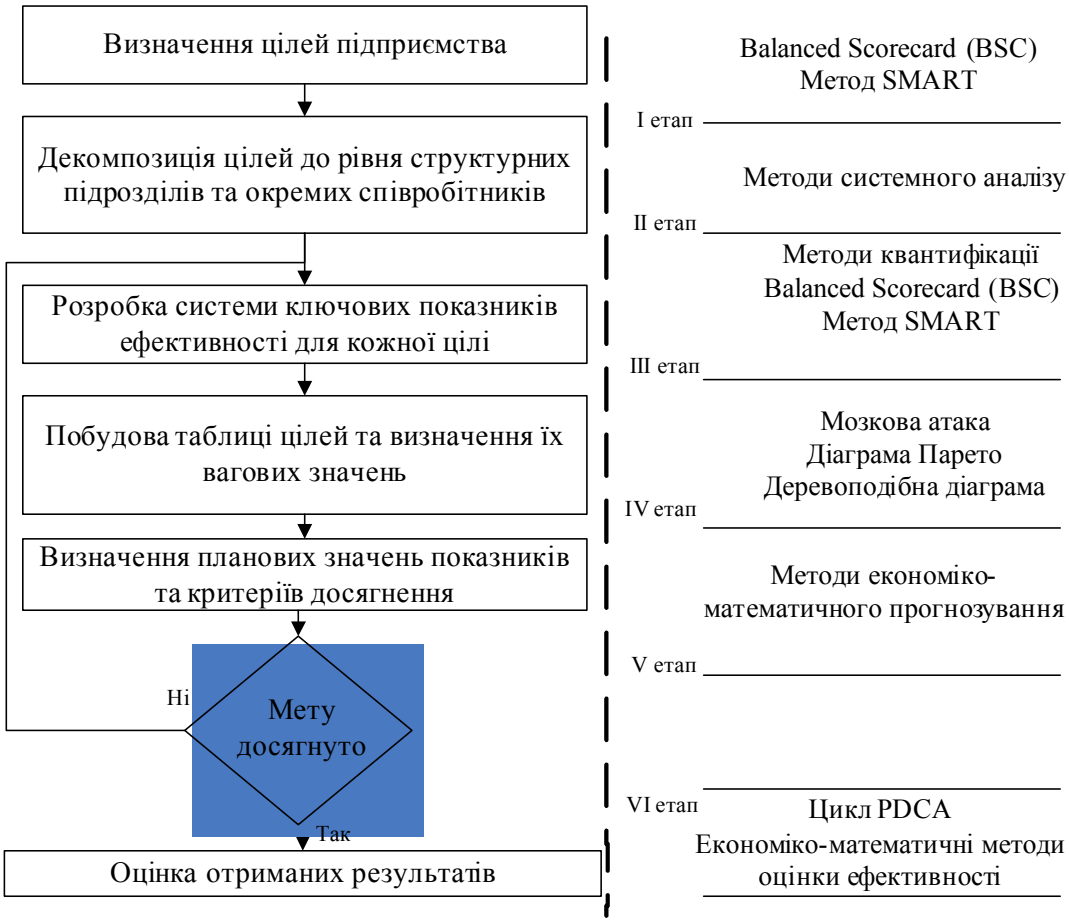


Рис. 1. Алгоритм впровадження підсистеми ключових показників ефективності

2. Декомпозиція цілей до рівня підрозділів, відділів, співробітників. Варто звернути увагу на те, що спочатку потрібно ознайомити співробітника із цілями підприємства, відділу й допомогти йому в проведенні декомпозиції до його рівня впливу на реалізацію цілей. Важливо погодити інтереси й цілі/завдання співробітника відповідно із цілями відділу, підрозділу. Інакше може скластися ситуація, у результаті якої йому доведеться міняти свої плани, що може привести до демотивації. Одна з найпоширеніших помилок –поява цілей підприємства в матриці співробітника, що свідчить про те, що декомпозиція цілей не була проведена, або проведена некоректно.

3. Розробка ключових показників ефективності для кожної цілі. На основі декомпозиції цілей підприємства визначаються цілі й ключові показники ефективності конкретно для кожного керівника й співробітника. На одну мету може доводитися два показники. Ключові показники ефективності визначають ступінь досягнення мети. Особливу увагу потрібно приділити відповідності показників цілям підприємства.

4. Побудова таблиці цілей та визначення їх вагових значень. Створюється таблиця цілей для конкретного співробітника та визначаються ключові показники ефективності та вагові значення для кожної мети. Чим більш важлива й значима мета для конкретного підприємства в даний період часу, тим більша вага їй надається (сумарна вага всіх цілей дорівнює 100%). При цьому можна також ураховувати й складність досягнення мети.

5. Визначення планових значень показників. Щоб установити плановий показник, необхідні статистика або динаміка показників підприємства за попередній період. Якщо розрахунок таких показників не проводився, то для початку варто зібрати інформацію для статистики, і тільки потім установлювати реальні планові показники. Завищені показники ведуть до демотивації й опіру персоналу, занижені – до необ'єктивно високих премій.

6. Розробка критеріїв виконання. Рекомендується наступна формула розрахунку виконання мети [12]:

$$T = \frac{F}{P}, \qquad (1)$$

де F – фактичне досягнення мети;

P – плановане досягнення мети.

Результат з досягнення мети повинен враховувати й вагове значення даної мети:

$$R = W_T A, \qquad (2)$$

де W_T – вага мети;

A – виконання мети.

Досить просто визначити ключові показники ефективності для керівників і співробітників основних відділів, набагато складніше встановити цілі й показники для забезпечуючих підрозділів. Якщо працівник не бачить прямого зв'язку між показниками й своєю діяльністю, він не буде мотивований на досягнення поставлених цілей. Тому керівникам і співробітникам цих підрозділів рекомендується встановлювати тільки ті показники, на які вони можуть вплинути. До таких показників можна віднести такі [9-13]:

1. Фінансові показники. Для фінансового директора показником може бути чистий прибуток, або EBIDTA – прибуток до нарахування відсотків, податків і амортизації. Для керівників інших підрозділів – виконання бюджету або нормативу по витратах.

2. Показники задоволеності клієнтів. Для співробітників забезпечуючих служб (наприклад, керівника служби персоналу) можна розрахувати індекс задоволеності внутрішнього клієнта, тобто робітника підприємства (у західних методиках використовується термін Customer Satisfaction Index (CSI) – індекс задоволеності клієнта). Для цього, насамперед, необхідно з'ясувати, які характеристики умовної одиниці товару або послуги найбільш важливі внутрішнім клієнтам (звичайно використовуються якісні показники). При визначенні індексу задоволеності важлива наявність певних складових, що знижують суб'єктивізм розрахунку: експертна група, чіткі критерії оцінки, бальна шкала, вага кожного критерію. В експертну групу можуть входити безпосередні керівники й колеги, з якими даний співробітник взаємодіє. Так, для керівника служби персоналу це, як правило, генеральний директор і менеджери вищої ланки.

3. Показники, пов'язані з виконанням бізнес-процесів або ключових функцій. Кожна позиція припускає свої показники. Наприклад, для менеджера по підбору персоналу основним бізнес-процесом може бути ефективний і своєчасний підбор кадрів. Для нього можуть бути розроблені наступні показники: відсоток закритих вакансій до їхньої загальної кількості; виконання графіка підбору (відсоток закритих вакансій у строк з урахуванням складності вакансій); кількість співробітників, що пройшли випробний термін (оцінюється якість підбору персоналу).

4. Показники, пов'язані з виконанням проектів. Проект, що не є постійним бізнес-процесом, варто розділити на етапи й визначити, в межах якого часу повинен бути завершений кожний етап, а також що буде вважатися його результатом. Так, для керівника проекту по розробці постійної частини системи оплати праці на основі оцінки посад і робочих місць показниками можуть бути запланований строк розробки

(кількісний показник), строк затвердження генеральним директором «Положення про систему оплати праці (постійної частини заробітної плати)» та строк впровадження.

При розробці ключових показників ефективності важливо врахувати вплив несподіваних труднощів на поводження співробітників, роботу суміжних підрозділів і результат бізнесу в цілому. Так, при використанні тільки кількісних показників (обсяг продажів, кількість закритих вакансій і т.п.) може постраждати якість роботи співробітників: виникнуть претензії від клієнтів або буде здійснюватися неякісний підбір.

Крім того, якщо показники не будуть продумані з урахуванням взаємодії різних підрозділів, то керівники відділів можуть направити свої зусилля на виконання індивідуальних показників, не піклуючись про виконання завдань, що впливають на цілі інших відділів. Отже, перед розробкою показників підрозділу необхідно проаналізувати, який результат діяльності суміжних підрозділів необхідний для досягнення цілей даного підрозділу, і врахувати ці вимоги до взаємодіючих підрозділів при розробці для них ключових показників ефективності. Більш якісному проведенню даної роботи сприяє опис ключових бізнес-процесів на підприємстві.

Таким чином, варто проаналізувати можливе поводження співробітників при використанні того або іншого показника, припустити, як він вплине на результати бізнесу в цілому, і при необхідності додати ще один, котрий дозволить уникнути негативного наслідку його застосування. У випадку неможливості внесення коректування краще відмовитися зовсім від застосування даного показника в схемі винагороди.

Отже, удосконалення мотиваційної системи управління на основі інтегрованої в неї підсистеми ключових показників ефективності дозволить: підвищити ефективність бюджетування, оскільки набагато легше скласти бюджет під досягнення конкретних вимірних завдань; поліпшити якість персоналу, тому що система виявляє об'єктивно сильних і слабких, активізує творчість і ініціативу, бажання розвиватися, щоб бути не гірше за колег; підтримати й підвищити власний статус і статус свого підрозділу; здійснити розміщення пріоритетів у власній діяльності й діяльності своїх підлеглих.

Напрямком подальших досліджень має стати розробка методичного підходу щодо оцінки якості мотиваційної системи управління підприємством з інтегрованою в неї підсистемою ключових показників ефективності.

РЕЗЮМЕ

В статье разработан методический инструментарий по совершенствованию мотивационной системы управления предприятием на основе внедрения подсистемы ключевых показателей эффективности.

Ключевые слова: система мотивации, предприятие, показатели эффективности, управление.

РЕЗЮМЕ

В статті запропоновано методичний інструментарій щодо удосконалення мотиваційної системи управління підприємством на основі впровадження підсистеми ключових показників ефективності.

Ключові слова: система мотивації, підприємство, показники ефективності, управління.

SUMMARY

The paper sets out a practical tool to improve the motivational system management subsystem based on the introduction of key performance indicators.

Keywords: system of motivation, enterprise, efficiency indicators, management.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Богиня Д. П. Мотивація праці в ринковій економіці: проблеми теорії і практики [Текст] : монография / Д. П. Богиня, Л. І. Долгова, Г. Т. Куліков та ін. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1997. – 320 с. - ISBN 2-2059-4476-1.
2. Гриньова В. М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства [Текст] : монографія / В. М. Гриньова, І. А. Грузіна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184 с. - ISBN 8624-21322-6.
3. Доронина М.С. Управление мотивацией [Текст] : монография / М.С. Доронина, Е.Г. Наумик, О.В. Соловьев ; Харьков: Изд. ХНЭУ, 2006. – 240 с. - ISBN 65-231-143-8.
4. Еськов А.Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения [Текст] : монография / А.Л. Еськов ; Донецк: ИЭП НАН Украины, 2005. – 390 с. - ISBN 7-231-14733-3.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации [Текст] / А.Я. Кибанов ; – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с. - ISBN 5-3684-3580-2.
6. Кирхлер Э. Мотивация в организациях [Текст] / Э. Кирхлер, К. Родлер ; пер. с нем. – Х.: Изд. Гуманитарный Центр, 2008.– 168 с. - ISBN 16-3953-1454-1.
7. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации [Текст] / Э. Мерманн; пер. с нем. – Х.: Изд. Гуманитарный Центр, Е. И. Высочинова, 2007. – 184 с. - ISBN 4-2009-4249-6.
8. Хает Г.Л. Управление мотивацией труда и оптимизация его среды [Текст] / Г.Л. Хает, А.Л. Еськов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 554 с.
9. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, внедрившие сбалансированную систему показателей [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон // Пер с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 326 с. - ISBN 1-7533-2317-3.
10. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов [Текст] / Пол Р. Нивен // Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 328 с. - ISBN 3-5337-3584-7.
11. Чингос П. Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США [Текст] / П. Т. Чингос ; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 416 с.
12. Ветлужских Е. Разработка KPI в компании. Методические рекомендации [Текст] / Е. Ветлужских ; М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 42 с.
13. Гершун А. М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. – 2-е изд., расшир. [Текст] / А. М. Гершун, Ю. С. Нефедьева. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 128 с. - ISBN 8-4709-9439-2.

УДК 001.895

СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Гурова В.О. к.е.н., доцент кафедри менеджмента, ДонНУ

Постанова проблеми. Досягнення стратегічної мети інтеграції України до світового співтовариства та інтенсифікації участі в сучасних інформаційно-технологічних потоках можливе за умов реалізації чіткого плану дій щодо підвищення

© Гурова В.О., 2010

рівня інноваційного розвитку шляхом комплексного поєднання ефективної державної інноваційної політики та ринкових методів управління, спрямованих на активізацію інноваційної активності промислових підприємств та нарощування кількісного і якісного складу інноваційного потенціалу. Недосконаліть ринкової інфраструктури, застаріла галузева структура виробництва, дефіцит фінансових ресурсів та неефективне законодавство свідчать про наявність проблем управління на макро- й мікрорівнях і виступають головними чинниками гальмування інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Загальнонауковий, теоретичний сенс інвестиційно-інноваційного менеджменту як ефективної складової ієрархічної системи управління, знайшов своє відображення в багатьох дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних авторів: І.Ансоффа, О.С.Віханського, М.В.Володькіної, А.С.Гальчинського, В.М.Гейця, Л.Є.Довганя, П.Друкера, В.Д.Нємцова, В.С.Пономаренка, М.Портера, В.П.Семиноженка, А.Стрікленда, А.Томпсона, А.Чендлера, З.Є.Шершньової, О.М.Ястремської та інших.

Активно розвивається українська школа менеджменту інновацій, до складу якої входять провідні економісти-теоретики та практики: А.В.Гриньов, Б.М.Данилишин, В.Я.Заруба, Ю.Б.Іванов, С.М.Ілляшенко, Є.В.Крикавський, В.І.Ландик, П.А.Орлов, П.Г.Перерва, А.А.Садєков, А.І.Яковлєв та інші. Водночас деякі проблеми реалізації процесу інвестиційно-інноваційного управління, що мають прикладний характер і стосуються оцінки якості інноваційної та інвестиційної діяльності підприємств, залишаються недостатньо дослідженими.

Виділення невирішеної проблеми Потребують подальшого розгляду питання вдосконалення механізму функціонування інноваційного менеджменту як ефективної складової управління, визначення рівня інноваційності промислового підприємства та вдосконалення на цій основі існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості.

Мета наукової статті. Метою дослідження є вдосконалення системи моніторингу управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства.

Результати дослідження. Ефективність проведення інноваційно-інвестиційних процесів на макрорівні залежить від умов макросередовища, а точніше, від інвестиційно-інноваційного клімату країни. У ринковій економіці інвестиційним кліматом називають сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, соціокультурних, організаційно-правових і географічних чинників, властивих тій або іншій країні, приваблюючих або відштовхуючих інвесторів. Ранжування країн по індексу інвестиційного клімату або зворотному йому показнику індексу ризику служить узагальнюючим показником інвестиційної привабливості країни, "барометром" для іноземних інвесторів.

В Україні, на жаль, досі відсутня своя система оцінки інвестиційного клімату країни і її окремих регіонів. Іноземні інвестори орієнтуються на оцінки численних консалтингових фірм, що регулярно відстежують інвестиційний клімат в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні. Однак оцінки інвестиційного клімату, що даються зарубіжними експертами на їх регулярних засіданнях, що проводяться поза Україною і без участі українських експертів, представляються мало достовірними, а можливо, і упередженими. За даними "Централ юроніен економік ревю" Україна знаходиться на 15-му місці (з 25) серед країн з перехідною економікою за ступінню привабливості. Хоча зараз можна казати про поліпшення ситуації внаслідок недавнього обвалу української економіки і, як результат, повернення уваги іноземних інвесторів до сусідньої, більш стабільної України. Важко визначити в таких дослідженнях долю похибки, тим більше, що деякі наші власні дослідники, аналізуючи стан української економіки приходять до невтішних висновків:

Для забезпечення найефективнішого використання інвестицій в інноваційних процесах слід намагатися досягти максимальної ефективності при проходженні кожного параметру. Основним недоліком нашого інноваційного процесу була відсутність орієнтації на споживача, тоді як в західній практиці стало звичним потреби споживачів ставити на перше місце.

Інновації, що плануються, реалізуються та вже здійснені, набувають форми капітальних інвестиційних проектів. Але проекти треба підібрати, розрахувати, виконати, а головне - оцінити їх ефективність на підставі порівняння витрат на проект та результатів його реалізації [2;129].

У міру підготовки та реалізації інноваційний проект проходить "життєвий цикл", що складається з різних стадій. Межі між ними не завжди чіткі, проте можна виділити шість таких стадій.

Перша та друга стадії - це передідентифікація проекту та ідентифікація проекту. На цих стадіях спочатку народжується сама ідея, а потім готуються основні деталі проекту. Він проходить попереднє обґрунтовування та порівнюється з попередніми даними інших проектів. Цей процес можна назвати стадією попереднього техніко-економічного обґрунтування [2;130].

Третьою стадією є розробка проекту. На цій стадії проводиться детальне опрацювання всіх аспектів проекту, які остаточно повинні обґрунтувати його вигідність [2;130].

Четвертою стадією є оцінка /експертиза/ проекту. Це експертиза, яку проходить підготовлений проект /він вивчається та обговорюється керівництвом фірми, незалежними експертами, потенційними інвесторами та кредиторами, міністерствами, банком та т. ін./ [2;131].

П'ята стадія - це прийняття проекту. На цій стадії керівництво всіх рівнів, інвестори та кредитори приймають остаточне рішення стосовно проекту, а оскільки в самій фірмі звичайно існують альтернативні можливості використання економічних ресурсів або ж у кредиторів є пропозиції про фінансування інших проектів, то ця стадія може виявитись тривалою [2;132].

Шоста стадія - являє собою здійснення проекту. Тут головне - це контроль та спостереження за реалізацією проекту. З тим, щоб він не відхилявся від графіка, та одночасне внесення в нього оперативних змін, якщо вони дійсно потрібні [2;133].

Ефективне управління процесом реалізації інвестиційних програм повинне мати у своєму розпорядженні нові, прогресивні економічні методи, що відповідають рівню складності дослідження інноваційно-інвестиційних процесів на підприємствах. Вирішення цієї проблеми може бути засноване на використанні системи моніторингу, або, як її часто трактують, «системи, що стежить». Вона являє собою розроблений механізм постійного спостереження за контрольованими показниками ІІДП, визначення величини відхилень фактичних результатів від передбачених програмою й причин цих відхилень [3;100].

Серед сукупності сучасних аналітичних методів моніторинг варто розглядати як інструмент, що реалізує цілісну концепцію управління процесом реалізації інвестиційних програм, спрямованих на оперативне виявлення трансформаційних відхилень (рис 1).

У період освоєння інвестицій, особливо, якщо цей період тривалий, ринкова кон’юнктура зазнає значних коливань: змінюються ціни на інвестиційні товари, а іноді і самі суб’єкти інвестиційного процесу. В цей період усі суб’єкти інвестиційної діяльності, що виконують свої функціональні обов’язки щодо проекту, повинні здійснювати постійний контроль і нагляд за процесом реалізації проекту, оцінювати поточні результати (відхилення) та вносити корективи у бізнес-план, проект організації будівництва, проект виробництва робіт, план фінансування, календарний план або

сітьовий графік та інші документи, за допомогою яких можна спостерігати та регулювати освоєння інвестицій.

Рис. 1 Схема етапів системи моніторингу ІІДП [3;101]

Механізм проведення такого постійного нагляду і контролю за процесом освоєння інвестицій називається моніторингом інвестиційних проектів. Загальний моніторинг проекту здійснює інвестор (замовник) або від їх імені дирекція підприємства, що будується. Такий моніторинг за угодою з інвестором можуть здійснювати фірма-девелопер або генеральний підрядник відповідно до договору про консорціум [3;101].

На нашу думку, залежно від функцій інших учасників інвестиційної діяльності можна конкретизувати моніторинг за видами та відповідно рекомендувати такий порядок його проведення.

Координуючи, інтегруючи й направляючи діяльність системи управління ІІДП на досягнення поставлених цілей, моніторинг тим самим виконує функцію «управління управлінням» й є синтезом процесів обліку, контролю, економічного аналізу й організації інформаційних потоків.

Слід зазначити, що необхідність застосування системи моніторингу в сучасних економічних умовах спричиняє зміну самої концепції аналізу, його методології, функцій і методів. На таку цільову спрямованість може претендувати певним чином структурована система аналізу, концепція (предмет й об'єкти, принципи, методологія, структура, функції, склад і зміст завдань, умов, методів і процедур їхньої реалізації), яка розробляється в аспекті управління ІІДП.

Моніторинг варто розглядати як один із провідних розділів комплексного економічного аналізу, що реалізує методологію системного підходу. У той же час, виділення його в самостійний напрямок аналізу обумовлено специфічністю функцій, що визначаються як:

1. Дослідження економічних процесів у їхньому взаємозв'язку, що складаються під впливом об'єктивних економічних законів, а також екзо- і ендогенних факторів, що обумовлюють істотну зміну складу й змісту завдань аналізу.

2. Виявлення позитивних і негативних факторів, кількісна оцінка їхньої дії на результативність ІІДП.

3. Установлення тенденцій розвитку підприємства на основі ІІДП, розкриття невикористаних резервів його динаміки.

4. Об'єктивна оцінка досягнення параметрів, закладених у програмі ІІДП.

5. Наукове обґрунтування об'єктивних рішень в управлінні ходом реалізації програми, забезпечення її гнучкості й адаптивності [1;24].

Під предметом моніторингу варто розуміти стадії інноваційного процесу і його кінцевих результатів, що одержують відбиття через систему економічної інформації.

Значення, зміст і предмет моніторингу ІІДП визначають сутність завдань, що стоять перед ним. До числа найважливіших з них і найбільш актуальних в аспекті ефективного управління ІІДП є:

1. Експрес-діагностика основних параметрів розвитку підприємства на основі реалізації завдань ІІДП.

2. Деталізований порівняльний і факторний аналіз.

3. Параметризація управлінських впливів на корегування ходу ІІДП.

4. Стратегічний аналіз і прогнозування тенденцій розвитку на основі реалізації ІІДП.

5. Формування ефективної стратегії розвитку на основі оптимізаційних управлінських рішень [1;39].

Реалізація першого комплексу завдань - експрес-діагностика - досягається виявленням так званих «слабких сигналів», симптоматичних для негативних тенденцій розвитку підприємства. За своїм економічним змістом цей комплекс завдань має оперативний, профілактичний і попереджаючий характер, оскільки дозволяє вчасно оцінити й скорегувати вплив факторів на складний рівень розвитку, а також економічні наслідки вже прийнятих управлінських рішень [1;45].

Другий комплекс завдань - деталізований порівняльний і факторний аналіз - полягає в проведенні ретроспективного аналізу. Побудова тимчасових рядів за досить тривалий період дозволяє встановити економічні закономірності в розвитку підприємства внаслідок проведення ІІДП, виявити фактори, які в минулому й можуть в майбутньому істотно впливати на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів. Особлива увага звертається на аналіз поточного періоду, що є в той же час передпрогнозним для вирішення завдань стратегічного управління й передплановим у вирішенні оперативних завдань. Висновки ретроспективного аналізу сполучаються з поточними спостереженнями й в узагальненому виді використовуються в наступних рішеннях прогнозних і планових завдань [1;49].

Третій комплекс завдань пов'язується з параметризацією прийнятої або скоректованої за результатами попереднього аналізу генеральної мети програми і її підцілей. Досліджуючи й оцінюючи найбільш реальні можливості подолання негативних тенденцій, установлюються мінімально припустимі (граничні) значення параметрів розвитку підприємства на основі активізації його інноваційно-інвестиційної діяльності [1;51]. Четвертий комплекс завдань дозволяє співвіднести сформовані стратегії й адаптаційні заходи, обґрунтовуючи прогнозом досягнення при їхній реалізації ймовірних параметрів розвитку підприємства [1;53].

П'ятий комплекс завдань інформаційно взаємопов'язаний з результатами вирішення завдань попередніх комплексів. Специфічність управління на цьому етапі висуває особливі вимоги до оптимізації управлінських рішень. Принциповою відмінною рисою постановки оптимізаційних завдань є урахування факторів ризику й

невизначеності в обґрунтуванні можливості практичної реалізації обраних ефективних стратегій [1;56].

Багатоваріантність управлінських рішень може поставити перед необхідністю вирішення й інших завдань автономного характеру. За періодичністю й ступенем деталізації розв'язуваних завдань моніторинг може бути концептуально представлений трьома великими комплексами: ситуаційний аналіз, параметричний аналіз, стратегічний аналіз (рис. 2).

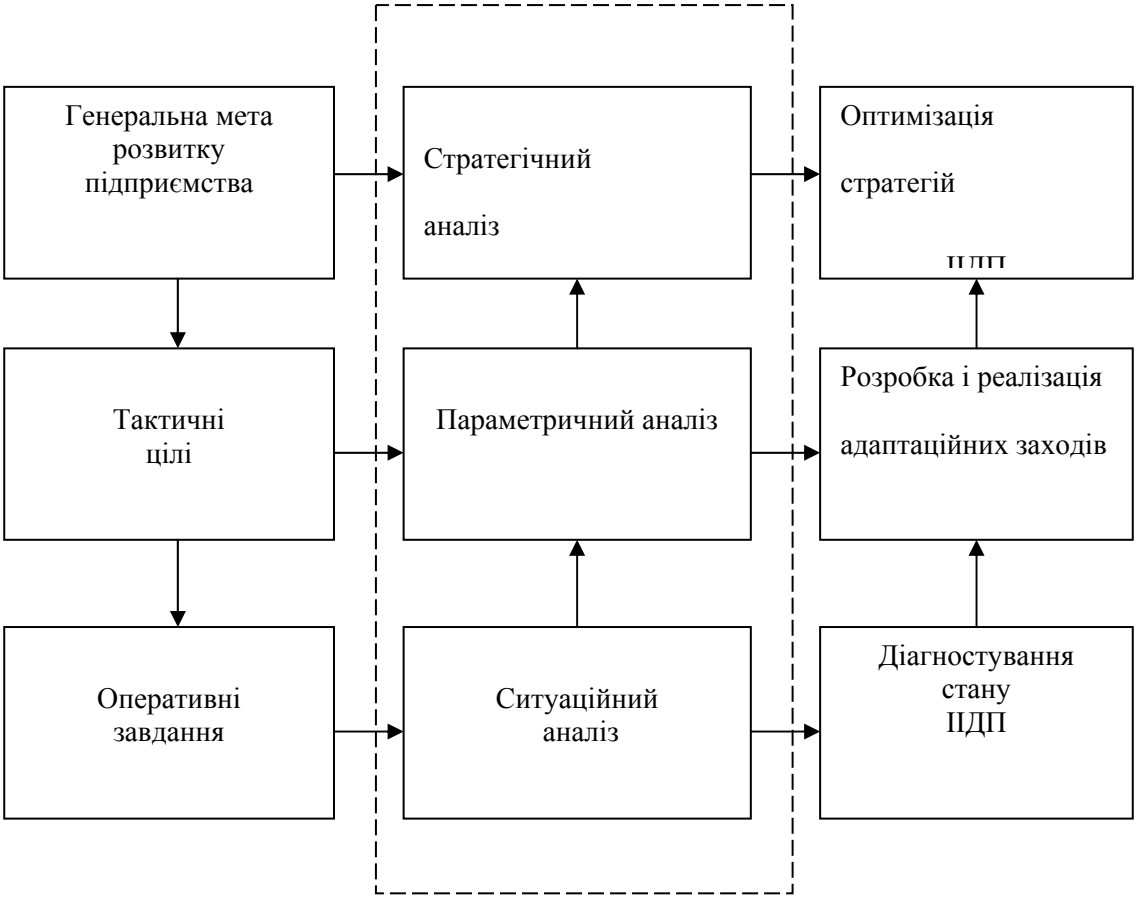


Рис. 2 Концептуальна модель моніторингу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства [4;159]

Таким чином, сутність методу послідовного аналізу результатів моніторингу інноваційного розвитку полягає в багатоетапності процедури ухвалення рішення про вибір варіанта регулюючого впливу. Спочатку за допомогою економічного моделювання на основі статистичної інформації оцінюється стан інноваційного розвитку, тобто з'ясовується, чи відповідають його темпи вимогам економічного розвитку підприємства й індикаторам інноваційної програми.

Якщо це встановити не вдається, моніторинг триває із залученням додаткових економічних індикаторів, математичних методів і засобів, які дають можливість одержати додаткову інформацію на основі моделювання економічних процесів в умовах неповної вихідної інформації. На цьому етапі поряд з кількісними даними враховується якісна інформація про інноваційний розвиток.

Отже, нехай *{Z}* - безліч керуючих впливів на процес розвитку, а *{P}* - безліч економічних індикаторів його динаміки. Тоді безліч змінюваних економічних індикаторів *{S}={Z}U{P}* являє собою об'єднання безлічей *{Z}* й *{P}* і повністю описує поточний стан розвитку.

Змістом (у математичному розумінні) контролю стану розвитку є встановлення відхилення розрахункового значення індикатора *I=I({S})*, що відповідає мінімально припустимому значенню I_{min} при ненульових значеннях d , тобто виконання умови:

$$I(\{S\}) > I_{min} \quad (1)$$

Відповідно до вищенаведених припущень розглянемо випадок, коли різниця $\{dI_{факт}\} = I_{min}$ гранично мала. У цьому випадку флуктуації $\{d\}$ змінюваних економічних індикаторів також можна вважати малими. Тому, застосувавши лінійну математичну модель, будемо мати:

$$I = I(\{S\}) + \frac{dI}{d\{S\}} - \{dS\} \quad (2)$$

Теоретично безліч змінюваних економічних індикаторів $\{S\}$ нескінченна. Тому на практиці виникає проблема вибору цієї безлічі таким чином, щоб вона була максимально компактною (кінцевою й обмеженою). Для вирішення цієї проблеми необхідно використати в явному виді метод агрегування, тобто розподілу системи показників інноваційного розвитку на блоки з фіксованим набором безлічі $\{S\}$ [33, с. 107]. У якості такої системи показників може бути використана кількісна оцінка структурних елементів інноваційного потенціалу підприємства.

Узагальнюючи викладене, можна визначити, що завдання контролю й діагностики стану інноваційного розвитку включає такі етапи:

- визначення безлічі контрольованих економічних індикаторів інноваційного розвитку серед усієї безлічі $\{S\}$;
- визначення безлічі обмірюваних параметрів, знання яких дає можливість розрахувати поточні значення безлічі $\{S\}$;
- коректування математичної моделі реального стану розвитку;
- оцінка реального значення індикатора інноваційного розвитку *I=I({S});*
- локалізація й визначення відхилень економічних індикаторів розвитку від проектних показників, визначених комплексною програмою розвитку.

Оцінюється поточний стан розвитку за системою індикаторів.

2-й етап. Інформація збирається, реєструється, а потім автоматично обробляється спеціальним програмно-апаратним комплексом.

3-й етап. На підставі зібраних даних порівнюються результати, отримані із застосуванням математичної моделі розвитку з новим станом, визначеним за поточною економічною інформацією на основі обчислених економічних індикаторів.

Відповідно до вищесказаного можливе прогнозування з певним ступенем вірогідності еволюції розвитку й своєчасне попередження про небажані зміни й тенденції в його динаміці. Більше того, аналіз характеру цих відхилень дає можливість побудувати імовірнісну модель змін, які можуть виникнути. Це істотно полегшує подальше виявлення негативних тенденцій інноваційного розвитку шляхом експрес-діагностування, тобто проведення моніторингу за обмеженим набором контрольованих параметрів.

Висновок. Викладений вище підхід до проведення моніторингу на основі економічних індикаторів дає можливість більш обґрунтовано й диференційовано здійснювати діагностування стану ІПДП. Найбільш раціональним результатом застосування моніторингу є прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що дає можливість використати, з одного боку, – результати теоретичних досліджень, які проводяться за допомогою апарата теорії математичного моделювання, а з іншого – удосконалювати процес розробки оптимальних управлінських рішень.

РЕЗЮМЕ

В даній статті була вдосконалена система моніторингу управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна діяльність, система моніторингу управління, інвестиційний клімат, інноваційний процесс.

РЕЗЮМЕ

В данной статье была усовершенствована система мониторинга управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная деятельность, система мониторинга управления, инвестиционный климат, инновационный процесс.

SUMMARY

In this article the system management monitoring has been improved by innovative-investment activity of the enterprise.

Keywords: innovative investment activity, system management monitoring, investment climate, innovative process.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кононенко І.В. Управління розвитком підприємства. – Х.: НТУ „ХПІ”, 2001. – 134 с.
2. Лудченко Я.О. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів: Навч. посібник. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 208 с.
3. Мартиненко В.Ф. Управління інвестиційним процесом у ринковій системі господарювання: методичний аспект // Вісник НАДУ при Президентові України. – 2004. – №2 – С. 96-107.
4. Методи оцінки ефективності інвестиційно-іінноваційного розвитку та пріоритетні напрями їх реалізації. – К.: ВІРА – Р, 1999. – 320 с.
5. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 321 с.

УДК: 631.11:331.2

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПІДСИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Денисенко І.А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та маркетингу Луганський національний аграрний університет

Постановка проблеми

Чим більш досконаліші методи й засоби з управління трудовими ресурсами використовуються суб’єктами управління, тим більш досконалі дії самих трудових ресурсів, обумовлені їх інтелектуальними й кваліфікаційними можливостями. Стан виробничих фондів, використовуваних матеріалів, інформації та інших ресурсів визначає капіталоозброєність праці. Чим вище цей показник, тим вище ціна помилки у використанні трудових ресурсів. Цим визначається актуальність і важливість розв'язання будь-яких завдань, що впливають на результати роботи персоналу.

© Денисенко І.А., 2010

Особливість сучасних умов роботи персоналу полягає в тому, що при існуючому рівні конкуренції на ринку, фондоозброєності працівників будь-яка помилка або нераціональність дій наносить досить критичний збиток підприємству. Історія розвитку управління персоналом, є не тільки етапами розвитку теорії, але й відбиває етапи розвитку фірм у питаннях раціонального використання наявних у них трудових ресурсів. Цим визначається актуальність і важливість обраної теми.

Метою статті є вивчення й систематизація сучасних підходів до управління кадровою підсистемою підприємства та його персоналом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Методи й засоби управління персоналом, організації кадрової роботи на підприємствах є об'єктом вивчення менеджменту, як наукової дисципліни, так і спеціальної наукової дисципліни «Управління персоналом». Цій проблемі присвячений цілий ряд публікацій і наукових досліджень. У них представлені наявні підходи до управління кадрами на підприємстві, організація функціонування кадрової підсистеми. До числа найбільш відомих авторів в цій сфері можна віднести: Єгоршина А.П. [1], Кібанова О.Я. [2], Купріянову Г.І. [3], В.М.Данюка [4], Старобинського Е.Є. [5], Мішурову І.В. [6].

В той же час систематизація представлених підходів до управління персоналом і кадрами підприємств, аналіз еволюції розвитку даного наукового напрямку, розглянутий недостатньо й вимагає більш детального вивчення.

Основний матеріал дослідження

В процесі розвитку теорії менеджменту й управління підприємством питання управління трудовими ресурсами одержували все більш детальну й глибоку розробку. Менеджмент трудових ресурсів має гносеологічне коріння й еволюцію розвитку, що привела до сучасного розуміння ролі й місця управління персоналом на підприємстві та у сучасній теорії менеджменту.

Еволюція управління персоналом розглянута в багатьох наукових працях. Становить інтерес систематизація етапів розвитку теорії управління персоналом, запропонована Гутгарц Р.Д., який пропонує розглядати розвиток науки управління трудовими ресурсами, опираючись на психологію праці, соціологію праці, трудове право, організацію праці, економіку праці з урахуванням розвитку зовнішніх економічних умов функціонування підприємств (починаючи з командно-адміністративної економіки й до сьогоднішніх днів).

В рамках першого періоду (50-ті рр). питання управління персоналом окремо не виділяються й вивчаються в загальному курсі економіки праці. При цьому під економікою праці розуміється одна з галузей економічної науки, теоретичною й методологічною основою якої є марксистська політична економія. Але на відміну від політичної економії, економіка праці досліджує тільки одну сторону суспільного виробництва - організацію суспільної праці. Оскільки однією з головних особливостей соціалістичного способу виробництва є тотальне планування всіх видів ресурсів, то питанням планування праці приділяється першорядне значення.

Економіка праці практично ототожнюється з організацією праці. У рамках економіки праці розглядаються питання організації праці, значення продуктивності праці, фактори й резерви її зростання; нормування праці; організація оплати праці; планування праці; формування й використання трудових ресурсів.

В рамках другого періоду (60-ті рр.) питання управління персоналом все ще вивчаються в рамках загального курсу економіки праці. Питання механізації й автоматизації інженерної й управлінської праці викладаються винятково тезисно. Однак, саме згадування про те, що в найближчому майбутньому розвиток одержить кібернетика, впровадження електронних лічильно-вирішальних і керуючих пристроїв у виробничому процесі, в планові й конструкторські розрахунки, в сфери обліку й

управлінні, свідчить про певну увагу до проблем застосування обчислювальної техніки в розв'язанні завдань управління.

Третій період (70-ті рр.) також не визначив управління персоналом в якості самостійної предметної області. Однак, число досліджуваних питань в рамках предмета дисципліни «Економіка праці» поряд з класичними, належать і питання дисципліни кадрів, відтворення робочої сили, підготовки кадрів і забезпечення рівня життя працівників. Серйозному розгляду належать питання автоматизації управлінської діяльності.

Четвертий період (80-ті рр.) розвитку теорії управління персоналом визначається зростаючою увагою до кадрового забезпечення виробництва, удосконалення кадрової політики, визначення місця й ролі кадрових служб на підприємствах. Існують три основні підходи до функцій кадрових служб. Суть першого підходу полягає в тому, що кадровим службам приділяється допоміжна роль, а всі функції зводяться до виконання реєстраційних операцій. Цей підхід автор вважає явно застарілим. Другий підхід полягає в організаційній зміні кадрової служби й в підпорядкуванні їй функцій відділів праці й заробітної плати, навчання, науково-дослідної лабораторії з соціальних і психологічних досліджень. Даний підхід автор відносить до ідеалізованого. Третій підхід є проміжним між першими двома. Його суть зводиться до збереження кадрової служби як самостійного елементу організаційної структури підприємства розширенню її функцій відносно прийняття рішень з кадрових питань. Саме цей підхід, на думку автора, з організаційної точки зору є найбільш прогресивним. І тут наша точка зору з даного питання збігається з думкою автора.

Ще однією особливістю четвертого етапу розвитку теорії управління трудовими ресурсами є розробка питань автоматизації управлінських операцій. Присутність певного статистичного матеріалу надавала можливість створювати математичні моделі динаміки кадрів, а це, в свою чергу, дозволяло розробляти алгоритми аналізу зміни кадрових систем і на їх основі проектувати нові завдання кадрових підсистем АСУ — розрахунки динаміки вікової й кваліфікаційної структури кадрів.

Наприкінці 80-х рр. можна відзначити наступні критичні оцінки професійно-кваліфікаційного складу кадрових служб: 1) професійний склад кадрових служб представлений в основному інспекторами, які виконують облікові функції й готовлять різні ділові папери, включаючи звітні форми документів; 2) більшість керівників і фахівців мають низький рівень освіти; 3) половина працівників, які закінчили вищі або середньо-спеціальні навчальні заклади, мають інженерно-технічний утвір, 14% - економічне, 6% - юридичне.

Для кінця XX століття - початку XXI століття характерний не стабільний стан вітчизняної економіки. Але слід зазначити, що ринкові позиції вже досить міцні. У зв'язку з цим перед дослідниками в сфері науки про працю й персонал виникли принципово нові проблеми, що вимагають осмислення. До основних з них можна віднести наступні: кризовий стан економіки, що багатьма авторами оцінюється як криза праці; наявність реального ринку праці, а як наслідок - виникнення нових відносин між працівником і роботодавцем, істотні відмінності в оплаті праці по галузям і регіонам, маркетинг персоналу, конкурсний відбір, обробка принципово нової для кадрових служб інформації у формі резюме, поява нових форм роботи з претендентами на вакантні робочі місця (співбесіда); зміна професійно-кваліфікаційних вимог до працівників кадрових служб; залежність заробітної плати від стану ринку праці, тобто від якості робочої сили, рівня затребуваності певних професійно-кваліфікаційних груп працівників в конкретний момент або період часу; зміни у визначенні доходу. Тепер це не тільки винятково заробітна плата, але й додаткові доходи, наприклад, відсотки по акціях, які також необхідно враховувати при загальному аналізі доходів працівників; нові форми оцінки діяльності персоналу, засновані на застосуванні об'єктивних методів

(в якості яких найчастіше використовується професійне й психофізіологічне тестування); потреба підприємства в більш кваліфікованих працівниках; більш інтенсивний розвиток персоналу, в тому числі, його кар'єрне зростання. Це обумовлюється інтенсифікацією праці виробничими технологіями, що постійно оновлюються; скороченням пенсійного віку; негативними наслідками демографічної ситуації у зв'язку зі зменшенням природного приросту населення; зростання ролі комп'ютерних технологій у розв'язанні управлінських завдань, включаючи управління кадрами; зміна якісного змісту традиційно розв'язуваних завдань управління персоналом; зміна організаційної структури підприємств, а також принципово новий підхід до поняття робочого місця, що спричиняє проблеми контролю й оцінки діяльності персоналу; припинення існування централізованих методичних центрів, що займаються підготовкою відповідних матеріалів із проблем управління персоналом і управління кадрами. Тепер усі питання методичного характеру з управління кадрами перебувають у сфері діяльності кадрових служб окремих підприємств, крім регламентаційних матеріалів законодавчого призначення й окремих матеріалів галузевого рівня.

Таким чином, відбувається чіткий розподіл предметних галузей економіки праці й управління персоналом. В рамках економіки праці тепер розглядаються такі питання, як робоча сила й зайнятість населення, продуктивність праці, організація оплати праці й матеріального стимулювання планування праці на підприємстві, аналіз ефективності використання праці на підприємстві. Деякі автори розширюють предметну область і включають в неї додатково такі аспекти, як організація трудових процесів, нормування, соціальні процеси в сфері праці, рівень життя.

Разом з тим, до предметної області управління персоналом відносять проблеми планування чисельності, відбору, навчання й атестації персоналу, мотивації праці, стилів управління, взаємин в трудовому колективі, процедур управління.

Аналіз досліджень різних авторів показав, що кожний з них пропонує власну структурно-методичну концепцію системи управління персоналом (СУП). Однак в якості особливостей необхідно відзначити, що кожна з них, в принципі, складається з двох частин. Перша частина - це загальні питання з управління персоналом, — яка в тому або іншому виді присутня практично в кожного автора, який пише про менеджмент персоналу і яка в загальному випадку схематично може бути сформульована так: роль і місце управління персоналом в системі сучасного менеджменту; організаційна структура кадрової служби; цілі й завдання кадрової служби; комунікаційні відносини в колективі, включаючи вирішення конфліктних ситуацій; мотиваційні аспекти; психологічні аспекти.

Друга частина висвітлює оригінальний погляд авторів на проблему управління персоналом і може розглядати, наприклад, такі питання, як: планування в управлінні персоналом; залучення, відбір і первинний розвиток персоналу; управління процесом розвитку персоналу; управління резервом на висування; методи оптимізації кадрового складу й реорганізації структури; вербування й розміщення (аналіз роботи, планування потреби в персоналі і його поповненні, випробування й відбір (тестування), інтерв'ювання кандидатів); навчання й розвиток (орієнтація й навчання, підготовка менеджерів, управління якістю й продуктивністю, оцінка виконання, управління кар'єрою); кадрова політика; управління персоналом організації, що розвивається; методи формування кадрового складу (проектування структури організації, оцінка потреби в персоналі, аналіз кадрової ситуації в регіоні, аналіз діяльності й посадові інструкції, залучення кандидатів, оцінка кандидатів при прийомі на роботу, конкурсний відбір, адаптація); методи підтримки працездатності персоналу (підвищення продуктивності й нормування праці, оцінка праці, атестація, формування кадрового резерву, планування кар'єри, навчання); управління персоналом і проблеми

забезпечення банківської безпеки; планування й відбір трудових ресурсів (пропозиція на ринку праці, набір кадрів, кваліфікаційні вимоги до персоналу, рекламування роботи, тести, співбесіда); підготовка кадрів (аналіз потреб навчання, стилі й методи навчання); оцінка продуктивності (в тому числі атестація); підвищення кваліфікації й професіоналізму управлінських кадрів; організація змін та розвитку; роль управлінських кадрів в забезпеченні ефективності управління організацією; оцінка працівників; підвищення кваліфікації персоналу; взаємозв'язок ринку праці й підприємства; планування трудової кар'єри працівника; ділова оцінка працівника, в тому числі атестація; маркетинг персоналу тощо.

Висновки та пропозиції

Таким чином, можна констатувати, що в цей час ще не вироблено єдиного підходу відносно управління персоналом і управління кадрами. Кожен з авторів формує своє розуміння СУП, включаючи в нього відповідно різні елементи цього різноманіття.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто еволюцію теорії управління персоналом, визначено особливості управління кадровою підсистемою сучасного підприємства.

Ключові слова: кадрова підсистема, теорії управління персоналом, підприємство, оптимізація кадрового складу.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена эволюция теории управления персоналом, определены особенности управления кадровой подсистемой современного предприятия.

Ключевые слова: кадровая подсистема, теории управления персоналом, предприятие, оптимизация кадрового состава.

SUMMARY

In article evolution of the theory of human resource management is considered, features of management are defined by a personnel subsystem of the modern enterprise.

Keywords: personnel subsystem, theories of personnel management, enterprise, personnel structure optimization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – 720 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М.: Инфра-М, 2007. – 638 с.
3. Куприянова Г.И. Кадровое делопроизводство на компьютере: составление документов, ведение учета, организация работы / Г.И. Куприянова. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2001. – 245с.
4. Менеджмент персоналу: навч.посіб / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін. за заг. ред. В.М. Данюка. -К.: КНЕУ, 2006.-398 с.
5. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом: учеб. практ. пособие / Э.Е. Старобинский. - М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999.-380с.
6. Технологии кадрового менеджмента: учебно-практическое пособие для вузов/ И.В. Мишура, С.В. Крюков, Д.В. Жуков и др.–Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2004.- 368с.

УДК 657.4:338.48

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

І.В. Димеденко, к.е.н., доцент Донецький національний університет

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у підготовці та прийнятті управлінських рішень. Ефективність рішень багато в чому залежить від об'єктивності та своєчасності оцінювання існуючого і очікуваного фінансового стану підприємства.

Для ефективного управління розвитком підприємств необхідно мати уявлення не тільки про поточний стан, про результати господарської діяльності, тенденціях, закономірностях та характері змін, що відбуваються. У цьому випадку діагностика являє собою ефективний інструмент для інформаційно-аналітичного забезпечення управління розвитком діяльності підприємств туристичного бізнесу. Її результати є основою для прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень.

Останнім часом фахівці звертають увагу на необхідність зміни підходів до оцінки результатів діяльності підприємств та перспектив їх розвитку. Розробка загальнометодологічних та окремих аспектів проблеми діагностики фінансового стану підприємств найшла відображення у працях Іоніна Є.Є. [6], Ковальова В.В., Костирко Л.А. [5], Савицької І.В. [8], Соболевої О.О., Соболєва І.І. [2], Шеремета А.Д., Шкарабана С.І. [7]. Але роботи їх обмежені певним аспектом діяльності або критеріїв оцінки: конкурентоспроможності, фінансової стабільності, надійності його як партнера. При визначенні загального стану економічного розвитку підприємства бажано враховувати різні аспекти діяльності та складові його потенціалу з урахуванням особливостей виду діяльності.

Тому основною *метою статті* є розробка методичних засад діагностики діяльності підприємств туристичного бізнесу з метою раціонального використання всіх видів ресурсів та встановлення шляхів підвищення ефективності їх діяльності.

В економічній літературі не існує однозначної думки у визначенні поняття «діагностика» [5, с. 11-12], не визначений комплекс методів і прийомів її реалізації. У дослідженні діагностика визначається як процес, заснований на вивченні даних про фінансовий стан і результатах діяльності підприємств у минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів їх діяльності. Це, у свою чергу, дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки факторів, характер порушень стабільної діяльності процесів на підприємстві, знижує ступінь ризиків і невизначеності, пов'язаних з прийняттям управлінських рішень на перспективу. Однак недостатньо мати висновки про стан діяльності підприємств, необхідні конкретні рекомендації, цінність яких полягає не в оцінці минулої діяльності підприємств туристичного бізнесу, а в недопущенні повторення помилок у перспективі. У зв'язку з цим, своєчасне проведення діагностики фінансового стану дає можливість до моменту настання негативних тенденцій, виявити причини їх появи й вчасно на них реагувати.

Об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств туристичного бізнесу в ринкових умовах визначає такі значимі характеристики його діяльності, як платоспроможність і ліквідність, рівень фінансової незалежності, прибутковості, ділової активності. Податкоспроможність підприємств туристичного бізнесу є наслідком фінансового добробуту і має зв'язок з фінансовими показниками.

© Димеденко І.В., 2010

Джерелом інформації для оцінки фінансового стану підприємств є дані фінансової звітності. Відносні показники характеризують окремі звітні дані й зв'язують воєдино різні їхні елементи, у результаті чого виникає можливість уявлення загальної картини діяльності у вигляді певного кількості ключових параметрів, що володіють високим ступенем порівнянності. Аналіз показників діяльності конкретних підприємств дозволив одержати відповідь на запитання про наявність вузьких місць, а також сформулювати висновок про те, наскільки міцна виявлена нестабільність, якими методами її можна виправити, які слід прийняти управлінські рішення, спрямовані на поліпшення фінансового стану підприємств.

Для виконання діагностики фінансового стану використані дані підприємств туристичного бізнесу Донецької області: ТОВ «Іліташ-Тур», ТОВ «Паспорт-Плюс», ТОВ «Детур», ТОВ «Дружба» і ЗАТ «Супутник-Донецьк». Загальною характеристикою цих підприємств є те, що вони працюють майже в однакових умовах, але мають різні за розміром капітал, витрати, фінансові результати.

Предметом і основними напрямками діяльності розглянутих підприємств є міжнародний і внутрішній туризм. У їхньому складі - послуги з розміщення туристів (бронювання номерів у готелях по Україні та за кордоном), транспортні послуги, пропозиції турів по різних напрямках (відпочинок, лікування, навчання, шоп-тури, круїзи, дитячий відпочинок і т.д.), організація екскурсійних програм, послуги різних видів страхування туристів і їх майна; бізнес-поїздки, сприяння в оформленні закордонних паспортів, одержання віз і дозволів у іноземних консульствах, консультаційні послуги, фінансові послуги (обмін валюти, обслуговування туристичних карт). Підприємства працюють на більшості сегментів ринку, що дозволяє задовольняти попит на всі види туристичних послуг. Поряд з масовими турами заможним клієнтам пропонується індивідуальне обслуговування (для VIP-персон, що включають екзотичні маршрути).

Підприємства працюють на основі партнерських угод з закордонними туроператорами, готелями, транспортними організаціями, підприємствами ресторанного бізнесу, підприємствами розваг. Розглянуті підприємства перебувають у стадії свого розвитку, тому що функціонують на ринку більш 10 років, що є показником для підприємств малого бізнесу. На підприємствах створена інформаційна система, що дає можливість клієнтові одержати достатній обсяг інформації для ухвалення рішення про вибір напрямку і конкретного тура. У зв'язку зі значним обсягом наданих туристичних послуг підприємства мають можливість встановлювати помірні ціни, використовуючи знижки для мінімізації вартості туристичного обслуговування.

Проведення діагностики діяльності підприємств туристичного бізнесу припускає характеристику поточного стану, визначення динаміки його змін, виявлення впливу різних факторів, оскільки від цього залежить виживання підприємств у ринкових умовах.

Кінцеві фінансові результати діяльності підприємств туристичного бізнесу багато в чому залежать від їхнього економічного потенціалу, який розглядається як можливість або здатність підприємств досягти поставлених цілей. Економічний потенціал формується під впливом досить великої кількості факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, у тому числі попиту на туристичні послуги, масштабів фінансово-господарчої діяльності, розміру основного капіталу, організаційно-технічного рівня, матеріальної бази.

Діагностика майнового стану досліджуваних підприємств туристичного бізнесу показала різний рівень і тенденції в зміні розміру майна по складу і джерелам формування. За досліджуваний період 2007-2009 рр. зменшення вартості майна відзначалося у ТОВ «Іліташ-Тур», ТОВ «Дружба», ТОВ «Детур» (відповідно на 32,8 тис. грн., 28,6 тис. грн. і 20,9 тис. грн.), що розглядається як негативний фактор. Однак зменшення розміру майна не привело до втрати платоспроможності досліджуваних підприємств. На ЗАТ «Супутник-Донецьк» і ТОВ «Паспорт-Плюс» вартість майна збільшилася (відповідно на 129,6 тис. грн. і 12 тис. грн.), що означає можливість розширення підприємствами господарської

діяльності і в цілому є позитивною тенденцією.

Особливістю структури майна досліджуваних підприємств є низька частка необоротних активів. Це пояснюється тим, що у підприємств туристичного бізнесу немає великої кількості необоротних активів. Тому, у їх складі враховується лише вартість нематеріальних активів (ліцензії на здійснення туристичної діяльності та програмні продукти, для ведення основної діяльності).

У структурі майна підприємств переважають оборотні активи, питома вага яких коливається від 34% до 93%. У складі оборотних активів висока частка дебіторської заборгованості (у середньому більш 60%), що пояснюється тимчасовим фактором. Відомо, що тури формуються та реалізуються за кілька тижнів або місяців до початку подорожі, у зв'язку, з чим виникає дебіторська заборгованість. У пік туристичного сезону (червень-серпень) частка дебіторської заборгованості у складі фінансових активів збільшується до 70%, а частка грошових коштів знижується до 15%.

Для підприємств туристичного бізнесу характерні особливий склад і структура джерел формування майна. Структура джерел формування майна підприємств містить низьку питому вагу власних засобів у ТОВ «Іліташ-Тур», ТОВ «Дружба» і ТОВ «Паспорт-Плюс» (відповідно 23%, 22% і 12%). У ЗАТ «Супутник-Донецьк» мало місце збільшення абсолютного розміру власного капіталу на 125,9 тис. грн. за рахунок збільшення суми нерозподіленого прибутку, і відповідно відбулося невелике збільшення частки власних засобів на 0,2%. Позикові кошти представлені поточними зобов'язаннями. У свою чергу, у складі поточних зобов'язань переважає кредиторська заборгованість. Так, для ТОВ «Паспорт-Плюс» вона становить 87%, ТОВ «Дружба» - 77%, ТОВ «Детур» - 34%, що впливає на майнове становище, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість підприємств. Діагностика значення показників позикового капіталу досліджуваних підприємств свідчить про зниження кредиторської заборгованості. Це можна розглядати як позитивну тенденцію, що приводить до прискорення оборотності коштів, що підвищує ефективність діяльності підприємств.

В умовах ринку стратегія розвитку підприємств туристичного бізнесу повинна забезпечувати безперервне підвищення фінансової стійкості. Фінансова стійкість підприємств туристичного бізнесу залежить від оптимальної структури джерел капіталу, при цьому основною умовою є раціональне використання обігових коштів.

Використовуючи інформацію про діяльність пдприємств проведемо ретроспективний аналіз основних показників діяльності підприємств туристичного бізнесу за 2007-2009 рр. Групування показників фінансово-господарської діяльності з метою попередньої діагностики їх фінансового стану наведено в таблиці 1.

За розрахунками, збільшення частки власного капіталу мали ТОВ «Дружба» і ЗАТ «Супутник-Донецьк» (відповідно на 3% і 1%), отже, це привело до зменшення залежності підприємств від зовнішніх джерел фінансування.

Про зменшення такої залежності і росту фінансової стійкості, зазначених підприємств, свідчить зниження коефіцієнта фінансової залежності. Рекомендоване значення коефіцієнта автономії (незалежності, концентрації власного капіталу) становить 0,5. На розглянутих підприємствах частка власних засобів фінансування вкрай мала, хоча в динаміці спостерігається ріст. Значення показників коефіцієнта автономії ТОВ «Детур», ТОВ «Іліташ-Тур» і ТОВ «Паспорт-Плюс» не відповідають нормативним, отже, підприємства не можуть покрити позиковий капітал своїм власним. Чим вище значення даного показника, тим більш стабільніше фінансове становище, тим воно незалежне від зовнішніх джерел. За умови фінансової стійкості підприємства можуть витримати зміни ринкової кон'юнктури та не стати на межу банкрутства.

Тенденція до збільшення коефіцієнта маневреності власних обігових коштів у динаміці у ТОВ «Дружба», ТОВ «Іліташ-Тур» і ЗАТ «Супутник-Донецьк» (відповідно на 11%, 22% і 2%) позитивно характеризує здатність підприємств підтримувати рівень

власних обігових коштів і поповнювати їх за рахунок своїх джерел, що свідчить про поліпшення фінансового стану підприємств.

Таким чином, ступінь залежності підприємств туристичного бізнесу від зовнішніх джерел фінансування у комбінації з оцінкою забезпеченості власними обіговими коштами свідчить, що тільки ТОВ «Дружба» і ЗАТ «Супутник-Донецьк» мають достатній рівень стійкості фінансового стану. ТОВ «Детур», ТОВ «Іліташ-Тур» і ТОВ «Паспорт-Плюс» у значній мірі залежать від зовнішніх джерел фінансування, що вказує на наявність проблем у процесі здійснення господарської діяльності і управління грошовими потоками даних суб'єктів.

Самостійним розділом у діагностиці фінансового стану підприємств виступає аналіз ліквідності, який дозволяє встановити фінансові обмеження і необхідність оцінки їх платоспроможності. Під ліквідністю підприємств туристичного бізнесу, розуміється наявність у підприємств обігових коштів, у розмірі достатньому для покриття наявних зобов'язань по договорах з постачальниками туристичних послуг. Слід зазначити, що за аналізований період тільки баланс ЗАТ «Супутник-Донецьк» є абсолютно ліквідним, оскільки виконується умова A_1 (кошти, фінансові інвестиції) $\geq$ $П_1$ (поточні зобов'язання). У інших підприємств дана умова не виконується. Це пояснюється різницею між найбільш ліквідними активами (коштами) і поточними зобов'язаннями.

Таблиця 1.

Система показників діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств туристичного бізнесу Донецької області за 2007-2009 рр

Підприємство	Рік	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Коефіцієнт фінансового ризику	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт покриття	Рабочий капітал	Коефіцієнт оберненості дебіторської заборгованості	Коефіцієнт оберненості кредиторської заборгованності	Чистий доход від реалізації послуг
ТОВ «Іліташ-тур»	2007	-0,2	-4,8	-1,1	5,8	0,1	0,7	0,8	-499,1	2,9	2,3	3979,9
	2008	-0,3	-3,6	-1,0	4,6	0,1	0,7	0,7	-462,7	3,1	2,3	5416,2
	2009	-0,2	-4,4	-1,3	5,4	0,1	0,8	0,7	-450,7	7,6	5,6	10650,4
ТОВ «Паспорт-плюс»	2007	0,7	1,4	0,6	0,4	0,8	2,4	2,7	15,1	21,6	8,9	285,1
	2008	0,3	3,1	0,9	2,0	0,7	1,3	1,4	14,2	30,7	11,1	558,1
	2009	0,1	8,2	-0,3	7,2	0,0	0,9	1,0	-2,1	6,7	5,4	233,9
ЗАТ «Супутник-Донецьк»	2007	0,9	1,0	0,3	0,0	35,9	9,2	9,4	71,9	90,3	23,7	243,9
	2008	0,9	1,0	0,9	0,0	27,2	27,6	27,6	298,2	145,2	38,3	377,6
	2009	0,9	1,0	0,9	0,0	26,5	28,5	28,4	409,6	33,6	41,3	539,4
ТОВ «Детур»	2007	0,7	1,1	-0,1	0,3	0,1	0,8	0,8	-1,8	16,0	15,8	389,6
	2008	0,7	1,4	0,2	0,4	0,2	1,4	1,4	11,7	107,8	110,4	2242,8
	2009	0,6	1,5	-0,1	0,5	0,1	0,9	0,9	-0,3	12,9	14,3	361,2
ТОВ «Дружба»	2007	0,1	7,7	0,4	6,8	0,1	1,1	1,1	22,3	6,7	6,9	1947,4
	2008	0,2	5,0	0,6	4,0	0,2	1,1	1,1	27,9	7,1	7,1	1903,0
	2009	0,2	4,5	0,7	0,3	0,1	1,2	1,2	31,8	10,9	11,5	1964,4

Недолік у підприємств коштів на кінець 2009 р. був компенсований надлишком активів групи A_2 (дебіторською заборгованістю). Третя нерівність A_3 (запаси) $\geq$ $П_3$ (довгострокові зобов'язання), для ТОВ «Дружба» перевірити не надається можливим, тому що підприємство не має у своєму розпорядженні запасів, товарів в силу особливостей своєї діяльності. Для чотирьох інших підприємств наявність вільно реалізованих активів дозволяє дотримати умови. Нерівність A_4 (необоротні активи) $\leq$ $П_4$ (власний капітал, забезпечення майбутніх витрат і платежів) виконується для ТОВ «Дружба», ЗАТ «Супутник-Донецьк» за аналізований період 2007-2009 рр., у зв'язку з тим, що вартість необоротних активів зменшувалася швидше, чим росла сума джерел майна.

На кінець 2009 р. нерівність не виконувалася у ТОВ «Іліташ-Тур», ТОВ «Паспорт-Плюс», ТОВ «Детур», що показує відсутність власного капіталу, який можна направити на формування оборотних активів. На кінець 2009 р. з'явився надлишок засобів у сумі

відповідно 450,7 тис. грн., 2,1 тис. грн., 0,3 тис. грн., у зв'язку з тим, що вартість необоротних активів знижувалася швидше, чим росла сума постійних активів. Звідси слід зазначити, що сума перевищення власного капіталу над розміром необоротних активів може бути спрямована на покриття приросту обігових коштів, що є критерієм платоспроможності підприємств.

У процесі діагностики виявлена негативна характеристика фінансового стану ТОВ «Іліташ-Тур», ТОВ «Паспорт-Плюс» і ТОВ «Детур». Для стабільної господарської діяльності необхідно, щоб розмір поточних активів був більше поточних пасивів. На кінець 2009 р. підприємства відчували потребу у коштах, що і пояснюється негативним розміром робочого капіталу, тому необхідно збільшувати поточні активи та зменшувати зобов'язання. Недотримання цієї умови може привести до банкрутства.

ЗАТ «Супутник-Донецьк» і ТОВ «Дружба» за період 2007-2009 рр. мали позитивний робочий капітал. Відзначається його ріст відповідно на 37% і 13%. Це вказує на збільшення цими підприємствами суми власних обігових коштів та про можливість не тільки покривати поточні зобов'язання, але й розширювати свою діяльність за рахунок власних коштів.

Для якісної оцінки ліквідності і платоспроможності підприємств проведені розрахунки аналітичних показників. Зокрема, достатній рівень ліквідності протягом 2007-2009 рр. мало ЗАТ «Супутник-Донецьк», а також в 2007 р. ТОВ «Паспорт-Плюс». У підприємств ТОВ «Іліташ-Тур» і ТОВ «Детур» в 2009 р. спостерігалося зниження значення коефіцієнта покриття (відповідно до 0,75% і 0,98%). У ТОВ «Дружба» значення коефіцієнта покриття в 2009 р. у порівнянні з 2008 р. зросло з 1,1% до 1,2%. Однак, це нижче припустимого значення, а, отже, розглянуті підприємства, крім ЗАТ «Супутник-Донецьк», за аналізований період 2007-2009 рр. не мали у своєму розпорядженні достатню суму обігових коштів для погашення своїх короткострокових зобов'язань. У цілому динаміка зміни показників по досліджуваних підприємствах стабільна.

На підставі діагностики динаміки коефіцієнтів швидкої ліквідності можна відзначити, що у всіх досліджуваних підприємств значення даного показника вище нормативного 0,7-0,8. Високий рівень платоспроможності має ЗАТ «Супутник-Донецьк» (28%), що свідчить про порушення структури капіталу та неефективне використання обігових коштів. Таке різке збільшення викликане ростом найбільш ліквідних активів – коштів і їх еквівалентів на 304,4% за період 2007-2008 рр. та незначним ростом на 8,8% термінових зобов'язань. Достатній рівень платоспроможності і ліквідності мали в 2009 р. ТОВ «Іліташ-Тур» (0,76%) і ТОВ «Дружба» (1,2%). Менш значні відхилення коефіцієнта швидкої ліквідності від нормативної величини спостерігаються у ТОВ «Паспорт-Плюс» і ТОВ «Детур» (відповідно 1,03% і 0,45%), причому має місце зниження даного показника в цілому за досліджуваний період.

Розрахунки показали, що в 2009 р. максимальне значення даного показника (26,54) має ЗАТ «Супутник-Донецьк», а підприємства ТОВ «Дружба», ТОВ «Детур» і ТОВ «Паспорт-Плюс» мали дуже низькі значення показника абсолютної ліквідності (відповідно 0,002, 0,03, 0,01). Це свідчить про зменшення коштів в обороті підприємств у порівнянні з 2008 р. Наслідком цього з'явився ріст заборгованості підприємств по поточних зобов'язаннях, що розглядається як негативна тенденція.

Таким чином, результати діагностики в системі управління підприємствами туристичного бізнесу дозволили виявити як позитивні, так і негативні риси, притаманні поточному їх стану, а також оцінити, як можна усунути виявлену нестабільність. Наочність сприйняття показників забезпечується, з одного боку, оцінкою економічного потенціалу (оцінка майна підприємства, його кількісного і якісного стану та структури), а з іншого – оцінкою результатів фінансово-господарської діяльності (тобто, заходів, які змінили майновий і фінансовий стан підприємств туристичного бізнесу).

За період 2007-2009 рр. визначено невисокий рівень платоспроможності і ліквідності підприємств, різний рівень і тенденції у зміні ступені ділової активності. Особливо вони

посилюються у кінці періоду, що вказує на нестабільність діяльності підприємств.

Практична значущість пропонованих рекомендацій полягає в тому, що на прикладах показано тенденції змін та зроблено оцінку фактичних значень фінансових показників підприємств туристичного бізнесу Донецької області. Виявлено, що низка фінансових коефіцієнтів не відповідає встановленим обмеженням. У цьому контексті визначені коефіцієнти можуть бути припустимими для туристичних підприємств. Діючі критерії, що розроблені для промислових підприємств, не можна переносити на підприємства сфери послуг. Тому подальше дослідження доцільно проводити в напрямку розробки відповідних критеріїв оцінки фінансового потенціалу підприємств туристичного бізнесу та їх використання для прийняття управлінських рішень.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто особливості проведення діагностики фінансового стану підприємств туристичного бізнесу. Обґрунтована необхідність удосконалення діагностики діяльності туристичних підприємств. Рекомендовано впровадження діагностики у практику діяльності туристичних підприємств.

Ключові слова: туристичний бізнес, управління, діагностики фінансового стану.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены особенности проведения диагностики финансового состояния предприятий туристического бизнеса. Обоснована необходимость усовершенствования диагностики деятельности туристических предприятий. Рекомендована внедрения диагностики в практике деятельности туристических предприятий.

Ключевые слова: туристический бизнес, управление, диагностика финансового состояния.

SUMMARY

The features of the diagnosis of the financial state of the tourism business is examined. The necessity of improving the diagnosis of tourism enterprises is explained. The introduction of diagnosis in the practice of tourism enterprises is recommended.

Keywords: tourism business, management, diagnostics of the financial state.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Менеджмент туризма. Туризм как объект управления [Текст]: - М.: Финансы и статистика, 2002. – 302 с.
2. Соболева Е.А., Соболев И.И. Финансово-экономический анализ деятельности туристической фирмы [Текст]: учеб.-методич. пособие / Е.А. Соболева, И.И. Соболев – М.: Финансы и статистика, 2001. – 128 с.
3. Козырева Т.В. Управленческий учет в туризме [Текст] / Т.В. Козырева – М.: Финансы и статистика, 2005. – 160 с.
4. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес [Текст]: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 686 с.
5. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства [Текст]: монографія / Л.А. Костирко. – Луганськ: СНУ ім.. В. Даля, 2004. – 240 с.
6. Ионин Е.Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий [Текст]: монография / Е.Е. Ионин. – Донецк: Юго-Восток, 2006. – 431 с.
7. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст]: навч. посібник / за ред. С.І. Шкарабана, М.І. Сапачова – Тернопіль: ТАНГ, 1999. – 406 с.
8. Савицька І.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навч. посіб./ І.В. Савицька – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. -662 с.

УДК 331.5 313 (477-21)

СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ МІСТА

Дружиніна В.В., к.е.н., Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Постановка проблеми. Проблеми ринку праці й зайнятості населення виключно актуальні для міст, перед якими стоїть необхідність зберегти, примножити і раціонально використовувати наявний трудовий потенціал. Без цього неможливе подальше просування на шляху ринкових реформ, де вирішальною передумовою підвищення ефективності місцевого ринку праці стає використання висококваліфікованої, мобільної робочої сили, зацікавленої як у високих результатах виробництва, так і у стабільній раціональній зайнятості. Узагальнення й аналіз опублікованих праць вітчизняних та зарубіжних вчених щодо зайнятості населення міста свідчать про те, що підходи до її оцінки розроблені недостатньо як у теоретичному, так і в методичному аспектах, і потребують подальшого дослідження. Недостатньо розроблено підходи до проведення комплексного аналізу місцевого ринку праці, прийоми аналізу трудової активності населення, рекомендацій щодо розробки стратегій. У зв'язку з чим виникає необхідність у додаткових дослідженнях теоретичних і практичних питань стосовно підвищення зайнятості населення. Саме ці аспекти визначили актуальність вибраної теми та основні напрями дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів щодо проблем ринку праці та зайнятості населення. Питання зайнятості в науково-економічній літературі в різних контекстах досліджувало багато вчених, наприклад В.Петюх [1], А. Колот [2] та інші. Важливе значення при дослідженні питань регулювання, формування стратегії зайнятості населення, склали наукові праці вітчизняних учених та зарубіжних вчених: В. Приймака [3], Н. Єсінової [4], О. Ком'якова [5], А. Мельника [6], О. Мордвінова [7], Н. Нижник [8], І. Ансоффа [9], Г.Мінцберга [10], Дж. Куіна [10].

Мета дослідження полягає у теоретичному і методологічному обґрунтуванні стратегії підвищення зайнятості населення міста. Для її досягнення в статті поставлено і вирішуються такі задачі: поглиблення понятійного апарату, що використовується в науково-економічній літературі при визначенні категорій „зайнятість", „стратегія"; розробка стратегії підвищення зайнятості населення міста Кременчук.

Методи дослідження базуються на фундаментальних положеннях економічної та соціальної науки. В статті використані методи логічного та порівняльного аналізу, систематизації і синтезу основних наукових концепцій та досвід практичного вирішення проблем зайнятості на місцевому рівні.

Результати. Останнім часом зовнішні чинники функціонування місцевого ринку праці призвели до зміни структури робочої сили, збільшення в ній частки жінок і молоді. Зміна структури зайнятих внесла певні корективи у вимоги працівників до умов праці та її оплати. Для значної частини трудового населення стають буденними зайнятість впродовж тільки частини робочого дня, гнучкий режим праці. Нові тенденції розвитку економіки приходять в суперечність з жорсткою регламентацією умов праці, викликають до життя нові форми організації і оплати праці, нестандартні форми функціонування місцевого ринку праці, створення індивідуальних умов залучення і використання працівників на промислових підприємствах. Це проявляється у

© Дружиніна В.В., 2010

флексибілізації (гнучкості) місцевого ринку праці, що надасть можливість не тільки формувати уявлення про те, як він функціонує, але й прогнозувати процеси працевлаштування і зайнятості населення.

Поняття зайнятості населення має неоднозначне тлумачення. Наприклад, Грішнова О.А. стверджує, що «зайнятість – це трудова діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудовий дохід)» [11, 93]. Колот А.М. визначає зайнятість населення як найважливіший результат функціонування ринку праці, який означає, що внаслідок взаємодії попиту і пропонування, ціноутворення та конкуренції потреба частини економічно активного населення в робочих місцях є задоволеною, тобто попит і пропонування на ринку праці в повному обсязі збігаються [2, 221].

Одним із інструментів підвищення гнучкості місцевого ринку праці є стратегія підвищення зайнятості населення міста. Поняття «стратегія» вже давно завоювало популярність серед вчених та практикуючих менеджерів. Протягом двох-трьох останніх десятиріч тема стратегій широко розроблялась у наукових дослідженнях. Існує значна кількість визначень поняття «стратегія». Наведемо декілька з них. Визначення суті стратегії, яке наводить один з найвідоміших дослідників проблематики стратегічного менеджменту М.Портер полягає у наступному: «… суть стратегії в іншому – у видах діяльності, вірніше у виборі відмінних способів ведення діяльності або веденні відмінних видів діяльності» [12, 55].

Інший видатний вчений Дж. Куін пропонує наступне визначення: «Стратегія – це модель чи план, якій інтегрує головні цілі організації, її політику та дії у деяке погоджене ціле» [10, 23]. Тут головний акцент робиться на тому, що стратегія має задавати загальний напрямок руху організації та об'єднувати в собі цілі окремих підрозділів організації.

Ще один американський вчений, один із засновників стратегічного менеджменту А. Чандлер зазначає, що «стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і задач організації, прийняття курсу дій та розміщення ресурсів, необхідних для виконання цих цілей». Тобто основне завдання стратегії – це забезпечення переході з тогу стану в якому організація знаходиться сьогодні у бажаний, цільовий стан. Д. Хасі погоджується у цьому з Чандлером та визначає стратегію як «сукупність засобів за допомогою яких організація наближається до досягнення своїх довгострокових цілей». Акцент на зосередженості стратегії на довгострокових цілях є і у визначенні наведеному українськими вченими Немцовим В.М. та Довгань Л.Є.: «стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей» [13, 28]. Як видно з цих коротких цитат єдиного загально прийнятого визначення стратегії немає. Причина цього може полягати, за словами І. Ансоффа, у тому, що «стратегія – це поняття важке для визначення і дещо абстрактне» [9, 68].

На нашу думку одне з найбільш вдалих та глибоких визначень поняття «стратегія» дав Г. Мінцберг. Це визначення часто називають «п'ять П стратегії» і полягає воно в тому, що стратегія розглядається з п'яти точок зору. А саме:

Стратегія – це план або орієнтир для визначення напрямків розвитку.

Стратегія – це принцип поведінки або наслідування якоїсь поведінки.

Стратегія - це позиція, а саме розміщення конкретних товарів на конкретних ринках.

Стратегія – це перспектива, тобто основний спосіб дій організації.

Стратегія – це прийом, який здійснюється з ціллю перегравти конкурентів.

Досягнення цілей і завдань щодо підвищення гнучкості місцевого ринку праці можливо за допомогою побудови моделі стратегії підвищення зайнятості населення, яка відображена на рис. 1.

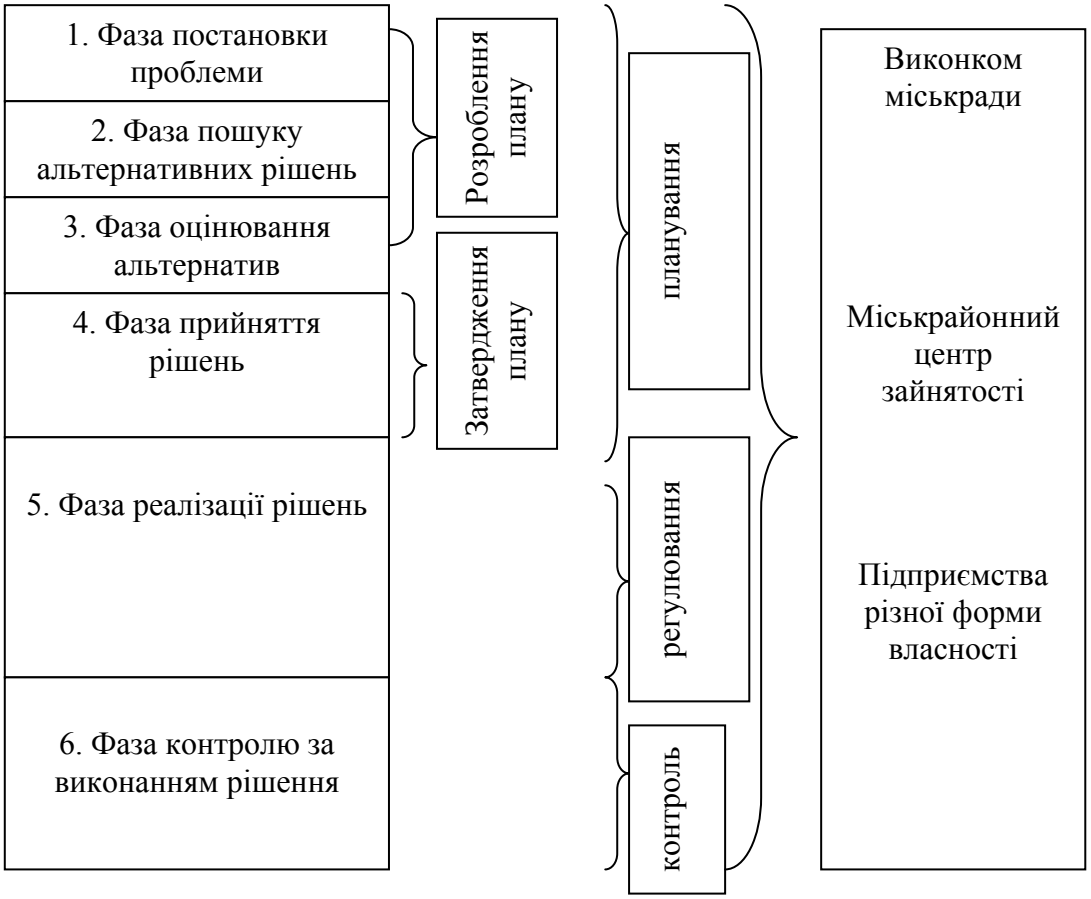


Рис. 1. Алгоритм побудови моделі стратегії підвищення зайнятості населення міста

Активна політика зайнятості міста передбачає розроблення програм сприяння зайнятості. Ці програми можуть охоплювати як окремі категорії населення, передусім маргинальні групи: молодь, жінок, інвалідів, так і специфічні випадки загрози безробіття, зумовлені економічною або іншою ситуацією (демографічним, політичним, стихійним лихом тощо).

Спеціальні галузеві програми зайнятості населення призначені для вирішення на рівні окремих галузей і підприємств проблем прихованого безробіття, сприяння продуктивній зайнятості працівників і практичній реалізації диференційованого підходу щодо окремих підприємств з урахуванням політики структурної перебудови, санації державних підприємств і заходів місцевої політики на ринку праці.

У програмах узагальнюються конкретні заходи щодо створення відповідного правового, організаційного та методичного забезпечення політики зайнятості за такими напрямами: формування механізму диференційованого підходу щодо збереження робочих місць;

створення механізмів реалізації політики зайнятості в загально-національних програмах (зокрема в програмах громадських робіт, сприяння зайнятості молоді, відродження села та ін.);

регулювання трудових міграцій;

забезпечення додаткових гарантій зайнятості населення окремим категоріям громадян;

сприяння професійній мобільності;

розвиток соціально-трудових відносин;

удосконалення інформаційно-статистичної бази щодо розвитку ринку праці;

сприяння зайнятості шляхом розвитку соціального партнерства.

Заходи щодо реалізації політики зайнятості у місті, в даному випадку м.Кременчук, ураховують необхідність сприяння будь-яким формам розширення сфери застосування праці, в тому числі створення нових робочих місць, забезпечення умов для розвитку підприємництва та працевлаштування незайнятого населення і безробітних; забезпечення державних гарантій зайнятості для окремих категорій населення; поліпшення системи професійної орієнтації, підготовки й перепідготовки кадрів, матеріальної підтримки безробітних та їхніх сімей; організації громадських робіт тощо.

У стратегії також обґрунтовується організаційне, наукове і фінансове забезпечення усіх запланованих заходів та необхідність контролю щодо їх реалізації.

Стратегія зайнятості населення має пов’язуватися з подальшим розвитком і розширенням активних заходів для запобігання повальному безробіттю та збільшенням на них витрат із фонду сприяння зайнятості населення з урахуванням стану ринку праці. Фонд зайнятості має формуватися як страховий на принципах соціального страхування. При цьому внески до фонду зайнятості мусять робити всі без винятку підприємства незалежно від форм власності, господарюваня і фінансування. Має бути особисте страхування працівників від безробіття.

Використовувані в даний час форми регулювання зайнятості свідчать про те, що існуючі засоби дії місцевих органів влади на ринок праці дозволяють значно скоректувати найгостріші його диспропорції. В той же час пріоритет повинен віддаватися перш за все питанням поліпшення якості робочої сили за допомогою професійної підготовки і перепідготовки, що є одним з дієвих засобів вирішення проблем зайнятості. Це обумовлено тим, що вона істотно підвищує конкурентоспроможність населення на ринку праці і зберігає мотивацію громадян до трудової діяльності. Якісне вдосконалення складу робочої сили носить стратегічний характер і визначає розвиток економіки на довгі роки вперед. Таким чином, цей сильний регулятор зайнятості заслуговує пильної уваги не тільки тому, що він може і повинен відіграти першорядну роль в сьогоднішній боротьбі з безробіттям, але і завдяки свій нерозривному зв'язку з подальшим економічним розвитком.

Система професійного навчання не завжди ефективна. В даний час існує певна суперечність між формальною і реальною освітою. Сьогодні працедавця часто цікавить не те, що закінчив його потенційний працівник, а то, що конкретно він уміє робити в тій або іншій сфері. До того ж, навчальні заклади дотепер готують в надмірному обсязі кадри зі спеціальностей, які не мають активного попиту на місцевому ринку праці.

Згідно з програмою сприяння зайнятості населення м. Кременчука організація професійної підготовки-перепідготовки і підвищення кваліфікації безробітних громадян здійснюватиметься за такими напрямами:

забезпечення подальшого розвитку і вдосконалення системи професійного навчання безробітних громадян, з метою формування і реалізації соціального замовлення на підготовку кваліфікованих кадрів з урахуванням потреб ринку праці;

підвищення якості конкурсного відбору освітніх установ і програм для навчання безробітних громадян, направлене на приведення у відповідність змісту навчання у відповідність до вимог ринку праці, оптимізацію термінів навчання і витрат на це за допомогою ширшого упровадження прогресивних методичних програм і освітніх форм;

надання інформаційної, організаційної, методичної і фінансової допомоги працедавцям у підготовці кадрів на виробництві щодо подальшого професійного навчання вивільнених працівників. Залучення працедавців до формування замовлення на підготовку кадрів, коректування планів навчання, організації виробничої практики безпосередньо на підприємствах і робочих місцях;

взаємодія з установами професійної освіти по напряму випускників загальноосвітніх шкіл, молоді, що не має професії, спеціальності, до освітніх установ професійного навчання безробітних громадян, залучення інших джерел фінансування: засобів працедавців, місцевого бюджету, самих безробітних, а також повернення грошових коштів від підприємств за професійну підготовку працівників, що вивільняються;

здійснення пріоритетного підходу до професійного навчання громадян, особливо тих, що потребують соціального захисту: молоді, інвалідів, жінок, що виховують дітей-інвалідів, громадян, звільнених з військової служби і т.д.

Тим часом, організація професійної перепідготовки і підвищення кваліфікації безробітних громадян на базі центру зайнятості має економічний сенс тільки в тому випадку, якщо існуватимуть високі гарантії їх подальшого працевлаштування. Більш того, слід визнати за перспективний напрям наявних засобів на перепідготовку і підвищення кваліфікації зайнятих працівників, які знаходяться під ризиком звільнення, що у подальшому збалансує раціональний попит на робочу силу і її пропозицію. Високий рівень ефективності сучасного ринку праці багато в чому визначається і тим, наскільки добре налагоджена профорієнтаційна робота (профінформування, профконсультування і профвідбір, психологічна підтримка), яка передує професійному навчанню.

Особливе місце в підтримці слабозахищених груп населення займає робота щодо працевлаштування молоді. Молодь на ринку праці має низьку конкурентоспроможність. Перша група залежить від таких об'єктивних чинників як: відсутність достатньої кваліфікації після закінчення навчального закладу, небажання працедавців нести фінансові і організаційні витрати, пов'язані з професійним навчанням молодих працівників, а також надавати їм пільги, передбачені КЗпП [14]. Інша група причин пов'язана з особливостями цієї категорії працівників, зокрема їх ідеалістичними уявленнями про життя і роботу, завищеними вимогами до умов праці і первинного розміру заробітної платні. У багатьох сильний інфантилізм, відсутня упевненість у власних силах.

Однією з ефективних форм працевлаштування молоді є програма «Молодіжна практика». Метою «Молодіжної практики» є створення тимчасових учнівських робочих місць на підприємствах м. Кременчука. В даному випадку безробітний одержує досвід і кваліфікацію, а працедавець – безкоштовного співробітника. Як показує практика, близько 80% молодих безробітних згодом залишаються на цих підприємствах і одержують постійні місця.

Форма працевлаштування реалізовує ще одну спеціальну програму сприяння зайнятості молоді, мета якої – об'єднати зусилля навчальних закладів, працедавців і центрів зайнятості щодо запобігання молодіжного безробіття. Для цього в школах створюються кабінети профорієнтації, а у ВНЗ – маркетингові центри. Центри зайнятості є посередником між навчальним закладом і працедавцем. Схема така: на третьому-четвертому курсі студенти проходять виробничу практику у потенційного працедавця (оплата – 50-80% від майбутнього окладу), захищають дипломи і виконують курсові з тематики, що цікавить працедавця. Отримавши диплом, вони відразу одержують і роботу. Щоправда, тут є одна проблема: випускник не дає ніяких гарантій, що після закінчення ВНЗ він піде саме до того працедавця, який вкладав в нього гроші.

У зв'язку з демографічною ситуацією, що склалася, а також в умовах істотного браку інвестицій, властивого в цілому для всієї економіки України, на наш погляд, доцільно обмежити попит на ринку праці з боку певних соціально-демографічних груп. Ці обмеження, перш за все, повинні торкатися жіночої і молодіжної зайнятості. Для цього необхідно активніше створювати альтернативні форми зайнятості у сфері послуг,

приватному бізнесі. У зв'язку із цим, одним з важливих напрямів активної політики зайнятості, яка покликана підштовхнути безробітних до пошуку свого місця в житті, могло б стати упровадження спеціальних програм, що дозволяють здійснювати грошові виплати громадянам, які не мають роботи, в обсязі всієї суми допомоги по безробіттю за максимальний термін при відкритті ними власної справи.

При наданні допомоги безробітним у становленні власної справи, на наш погляд, важливо враховувати соціально-психологічний настрій цієї категорії громадян. Ще одним способом зменшення тиску на ринок праці є збільшення прийому молоді на денну форму навчання. Актуальне, як і раніше, створення сприятливих умов для своєчасного виходу на пенсію окремих категорій осіб пенсійного віку. Якщо врахувати, що більшість пенсіонерів працює лише з причин матеріального характеру, то підвищивши розмір пенсій, можна було б ослабити тиск на ринок праці з боку вказаних осіб. Тут зусилля регіональної влади може виявитися явно недостатньо. Необхідне проведення пенсійної реформи на державному рівні, що має на меті збільшення розміру пенсій для забезпечення нормальної якості і умов життя.

Одним із способів зниження рівня безробіття і стабілізації місцевого ринку праці міг би стати розвиток системи добровільних відпусток. Суть такого підходу полягає у в широкому упровадженні на практиці можливості отримання працівником повністю або ж частково оплачуваної відпустки на строк до одного року для отримання освіти, підвищення кваліфікації, за особистими обставинами. Вивільнені робочі місця, могли б бути надані на умовах тимчасової зайнятості безробітним громадянам. У результаті такої добровільної ротації можна було б розраховувати в недалекому майбутньому на поліпшення структури зайнятості і ефективно протидіяти зростанню безробіття.

Важливий також диференційований підхід до вирішення проблем чоловічої і жіночої зайнятості. Даний показник обов'язково повинен враховуватися при створенні нових робочих місць, організації суспільних робіт, професійної підготовки і перепідготовки. Диференціація чоловічої і жіночої зайнятості реально існує на ринку праці, проте у ряді випадків практичне вирішення задач, пов'язаних з нею, відбувається часто із запізненням. Вирішення проблеми зайнятості вимагає зосередження зусиль фахівців різного профілю як теоретиків, так і практиків. Одним з результатів їхньої співпраці могло б стати видання довідника професій, інформація якого була б розрахована на 3-5 років. У ньому повинні бути враховані ергономічні вимоги і необхідні здібності, навики для оволодіння тією або іншою спеціальністю, даватися прогноз попиту на представників тієї або іншої професії. Такого видання явно не вистачає тим, хто безпосередньо контактує з безробітними. Довідник професій дозволить мати достовірну інформацію всім зацікавленим сторонам – школам і учбовим центрам, працівникам і працедавцям, державним органам.

Підсумовуючи вищевикладене, можна виділити основні етапи стратегії підвищення зайнятості населення міста Кременчук, які наведені в табл. 1.

Загальний аналіз тенденцій, що склалися на місцевому ринку праці, дозволяє виділити, на наш погляд, основні напрями при розробці і реалізації місцевої політики зайнятості:

стримати рівень реєстрованого безробіття в соціально прийнятних межах, не допустити його переходу в застійну форму. Як показує досвід, саме працевлаштування тривало безробітних стає надзвичайно проблематичним через втрату багатьма з них професійно-кваліфікаційних навиків і соціально-психологічних стимулів до роботи;

виявити основні пріоритети по збереженню і створенню робочих місць; проводити комплексну підтримку підприємств малого бізнесу, з метою створення додаткових вакансій на ринку праці;

Таблиця 1

Основні етапи стратегії підвищення зайнятості населення м. Кременчук

(авторська розробка)

Етапи	Фази	Забезпечення стратегічних цілей
1.Розробка плану	Постановка проблеми	Визначається характер функціонування місцевого ринку праці за допомогою гнучкої системи елементів ринкових відносин. Для оцінки гнучкості ринку праці використовуються результати аналізу прямих і непрямих факторів, які визначають демографічний стан населення, міграційний рух населення, мобільність кадрів, чисельну гнучкість, функціональну гнучкість, гнучкість робочого часу і гнучкість оплати праці на основі використання індивідуальних тарифних ставок.
	Пошук альтернативних рішень	
	Оцінювання альтернатив	
2. Затвердження плану	Прийняття рішення	Встановлюються особливості територіальної організації місцевого ринку праці в сучасних умовах залежно від галузевого розподілу праці, різноманітних факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Проводиться аналіз гнучкості ринку праці для визначення зміни середньооблікової чисельності і середньої заробітної плати. Встановлюється взаємозв'язок між попитом і пропозицією на місцевому ринку праці за допомогою ціни робочої сили – заробітною платою на підставі методів кореляційно-регресійного аналізу.
3. Регулювання	Реалізація рішення	Забезпечується підвищення трудової активності населення, подальше зниження напруженості на місцевому ринку праці, збереження існуючих та створення нових робочих місць, залучення інвестицій, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу, зниження рівня безробіття, формування місцевої політики реалізації трудової активності населення, підвищення ролі місцевих органів самоврядування.
4. Контроль	Контроль виконання рішень	Узгоджується головна мета підвищення зайнятості населення міста з заходами подолання дефіциту робочих місць за допомогою підвищення інвестиційної активності за рахунок всіх джерел, зниження напруженості і підтримці стабільності у сфері соціально-трудових відносин, своєчасного усунення дисбалансу професійно-кваліфікаційного складу і структури працівників, що обновляється.

адаптувати існуючі освітні програми підготовки і реалій;

здійснювати підтримку існуючих виробництв, ґрунтуючись на історичних, соціально-демографічних, культурних чинниках, а також специфіки, що склалася, на конкретних ринках праці;

сприяти раціональному використовуванню кадрового потенціалу підприємств і організацій, особливо найбільш кваліфікованої його частини;

активно використовувати суспільні роботи екологічної спрямованості;

обмежити попит на робочі місця з боку окремих груп населення.

Висновки. Таким чином, підвищення гнучкості місцевого ринку праці може забезпечуватися через розробку стратегії підвищення зайнятості населення міста. Така стратегія спрямована на вирішення проблем, пошук альтернативних рішень та їх оцінку, ухвалення, реалізацію і контроль. Визначено, що головна мета підвищення зайнятості населення міста полягає у підвищенні рівня і якості життя мешканців міста, підвищенні конкурентоспроможності міської економіки, покращенні умов комфортного мешкання людей, зростанні реальних грошових доходів населення,

наближенні місцевих органів влади до людини. В процесі досягнення цілей підвищення гнучкості місцевого ринку праці виникає ряд проблем, рішення яких можливе шляхом формування міської політики трудової активності населення, яка стосується більшості населення, що потребує підтримки і допомоги. У цьому контексті міська політика зайнятості повинна інтегрувати в собі взаємодію всього комплексу умов, які впливають на діяльність і розвиток населення міста.

РЕЗЮМЕ

Визначено, що головна стратегічна мета підвищення зайнятості населення міста реалізується через підвищення гнучкості місцевого ринку праці, яка може забезпечувати зростання рівня та якості життя мешканців міста, підвищення конкурентоспроможності економіки, побудови умов щодо комфортного проживання людей за допомогою росту реальних грошових доходів населення, забезпечення роботи місцевих органів влади в інтересах людини для забезпечення його потреб.

Ключові слова*:* зайнятість, стратегія, гнучкість місцевого ринку праці

РЕЗЮМЕ

В статье определено, что главная стратегическая цель повышения занятости населения города реализуется через повышение гибкости местного рынка труда, обеспечивающая уровень и качество жизни жителей города, повышение конкурентоспособности экономики, создание условий комфортного проживания людей с помощью роста реальных денежных доходов населения, обеспечение работы местных органов власти в интересах человека и т.д.

Ключевые слова: занятость, стратегия, гибкость местного рынка труда

SUMMARY

In the article it has been determined that the principal strategic goal of urban population employment increase is carried out through the flexibility growth of local labor market providing the level and quality of townsmen's life, economics competition growth, arrangement of conditions for population comfort living by means of actual cash population's income growth, provision of work in the interests of individual etc.

Keywords*:* employment, strategy, local labor market flexibility.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість: навч. посіб. / В.М. Петюх. – К.: МАУП, 1997. – 120 с.
2. Колот А.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711, [1] с.
3. Приймак В. Зайнятість населення та безробіття в Західному регіоні України / В. Приймак // Регіональна економіка. – 1998. – № 3. – С.102-109.
4. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / Н.І. Єсінова – К.: Кондор, 2004. – 432 с.
5. Ком'яков О.М. Державне регулювання перехідної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук.: спец. 08.01.01 / О.М. Ком'яков; Київ.нац.екон.ун-т. – К., 2000. – 20 с.
6. Михасюк І.Р. Державне регулювання економіки / І.Р. Михасюк, А.Д.Мельник, М.Крупка, З. Залога. – К.: Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592 с.
7. Мордвінов О. Рейтинг регіонів за розвитком малого підприємництва як критерій оцінки діяльності органів державної влади / О.Мордвінов, М.Погрібняк // Економіка та держава. – 2005. – №3. – С. 54-59.

8. Нижник Н.Р. Системний підхід в організації державного управління / Н.Р.Нижник, О.А. Машков. – К.: УАДУ, 1998. – 160 с.
9. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
10. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 688 с.
11. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О.А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
12. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ.; Уч. пос. – М.: Изд. дом «Вильямс». – 495 с.: ил.
13. Нємцов В.Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / В.Д.Нємцов, Л.Є.Довгань – К., 2002. – 559 с.

Законодавство України про працю / упоряд. І.В. Зуб. – 2-е вид., допов. – К: А.С.К., 2003. – 303 с.

УДК 339.9 (100)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АУТСОРСИНГ КАК ФАКТОР ГЛОБАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Дугинец А.В., к.э.н., доц. каф. международной экономики ГВУЗ «ПГАСА» (Днепропетровск)

Постановка проблемы. Зарубежная практика показала, что объемы международной торговли на основе аутсорсинга достигли крупных масштабов. Аутсорсинг позволяет обеспечить стабильный экспорт на длительные периоды, причем его особенность в том, что он дает возможность продавать в больших масштабах не только готовые изделия и их узлы, но и услуги. Необходимость раскрытия экономического содержания международного аутсорсинга, как особого фактора глобализации национальных экономик в условиях рыночной конкуренции является особенно актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические аспекты развития международного аутсорсинга в последнее время занимает важное место в работах отечественных и зарубежных ученых таких, как Дж. Бьюкенен, Дж. Гэлбрейт, Дж.Даннинг, Р.Коуз, П.Линдерт, Г.Мюрдаль, Х.Перлмуттер, Д.Рикардо, А.Смит, Дж.Стиглиц, А.Харбергер, С.Хаймер, Дж.Хейвуд, Р.Шмалензи, и другие. К сожалению, в отечественной периодике лишь незначительное количество статей посвящены исследованию развития международного аутсорсинга. Именно это и подчеркивает актуальность выбранной темы исследования.

Таким образом **целью исследования** является изучение международного аутсорсинга как фактора глобализации национальных экономик в современных условиях.

Изложение основного материала. В последнее время в экономической среде появилось новое понятие «аутсорсинг». Теоретические проблемы аутсорсинга являются основным объектом исследования ряда монографий. Практически аутсорсинг активно внедряется в деятельность пока еще малочисленных украинских компаний различного профиля деятельности. Слово «аутсорсинг» зазвучало на семинарах и презентациях фирм, занимающихся крупными информационными системами (ИС). Представляет интерес тот факт, что многие представители науки и бизнеса в своей речи

© Дугинец А.В., 2010

избегают употреблять это название, считая его надуманным и заимствованным из зарубежной экономической школы. Другие, наоборот, активно прибегают к данному термину.

Между тем, название многих экономических категорий заимствовано из зарубежной литературы. Например, «внутренняя отчетность подразделений предприятия» в настоящее время именуется «сегментарной», а сами «внутренние подразделения предприятия» (термин, который часто употреблялся в советский период при переводе организаций на хозяйственный расчет и самоокупаемость), теперь называются «центрами ответственности», отвечающими за определенный экономический показатель в зависимости от того, какими полномочиями наделен возглавляющий их менеджер и т.д. Консультирование мы называем «консалтингом»; проверку, выверку, сверку – «верификацией»; подрядчиков – «контракторами», а субподрядчиков, соответственно, «субконтракторами». И таких примеров можно привести предостаточно.

Международный аутсорсинг как новую концепцию построения бизнеса часто называют феноменом XX в., так как лишь с конца 1980-х годов это понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение[1]. В то же время идея привлечения ресурсов специализированной фирмы для решения стоящих перед организацией задач и механизм ее реализации известны с тех самых пор, как в экономической теории, а затем и в научном менеджменте сформировались понятия разделения труда, специализации и кооперации. Тем не менее именно в условиях экономической глобализации разделение труда и производственная кооперация в мировом масштабе открывают совершенно новые перспективы для применения давно известных принципов организации деятельности предприятий и управления ею. Кроме того, современный масштаб международного сотрудничества в форме аутсорсинга (проявляющийся, в частности, в формировании международных предпринимательских сетей) позволяет уже употреблять термин «международный аутсорсинг» и рассматривать данное явление как на микроуровне (в рамках концепций менеджмента, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности фирм), так и на макроуровне (с точки зрения возможностей и последствий для государств, вовлеченных в данный процесс).

Именно развитие конкуренции в XX в. как основной движущей силы глобализации экономики и ее переход в начале XXI в. на качественно новый уровень, наряду с другими факторами, стали причиной появления новой концепции управления бизнесом - аутсорсинга (см. рис. 1).

Сущность аутсорсинга состоит в повышении эффективности работы компании за счет передачи внешним организациям не только некоторых функций, но и бизнес-процессов с целью оптимизации всех видов ресурсов и концентрации усилий на основном виде деятельности. Решение о внедрении аутсорсинговых схем принимается на уровне высшего руководства и собственников компании и является частью корпоративной стратегии. Следует отметить, что подобные определения аутсорсинга стали встречаться в научной и бизнес-литературе только в последнее десятилетие. Раньше аутсорсинг рассматривался только как передача некоторых непрофильных функций по принципу субподряда. Для раскрытия экономической сущности аутсорсинга западные и отечественные экономисты чаще всего обращаются к определению, предложенному Дж. Хейвудом: "перевод внутреннего подразделения или

[1] Аутсорсинг (англ. outsourcing) — неологизм, происходящий от английских слов «outside resource using» (использование внешних ресурсов). Сам термин «outsourcing» для определения новой концепции управления был введен в 1989 г., когда компания *Easman Kodak* наняла сторонние организации для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки информации.

подразделений предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, который предлагает предоставить определенную услугу в течение определенного времени по договорной цене".

Рис. 1. Движущие силы, повлиявшие на развитие аутсорсинга *

Международное сотрудничество на основе аутсорсинга включает сегодня наиболее
динамичные, движимые инновациями, сложные процессы, происходящие в мировой экономике. Ввиду многогранности понятия «аутсорсинг» и постоянной эволюции феномена международного аутсорсинга не существует четкого общепризнанного определения данного явления ни в академических [1], ни в бизнес-кругах, ни в рамках международных экономических организаций [2]. Как видно из таблицы, перенос деятельности (функций или бизнес-процессов) предприятия за пределы национального государства может осуществляться на внутрифирменной основе (п. 3), что не является по сути аутсорсингом, или же с привлечением внешних по отношению к данной фирме поставщиков (п. 4), что и представляет собой международный аутсорсинг. В дальнейшем в данной статье *международный аутсорсинг* понимается как модель ведения бизнеса, при которой фирма передает сторонней иностранной организации на основе долгосрочного соглашения элементы деятельности, ранее осуществлявшейся в рамках данной фирмы.

В связи с неоднозначностью определения интересно рассмотреть международный аутсорсинг в терминах теории международных экономических отношений (МЭО): представляет ли собой международное сотрудничество в форме аутсорсинга проявление какой-то определенной формы МЭО, и если нет, то каково соотношение данного явления с формами этих отношений. Формы международных экономических отношений тесно взаимосвязаны, и разграничение их в современных условиях во многом носит условный, теоретический характер. Тем не менее для понимания сущности международного аутсорсинга важно проследить его связь именно с каждой из основных форм МЭО в отдельности.

Таблица 1

Типы аутсорсинга в масштабах мирового хозяйства

Передача внутренних функций или бизнес-процессов	В рамках одного государства (*domestic*)	Выход за пределы национальных границ одного государства (*offshoring or cross-border*)
Аффилированной фирме (*in-house*)	1. Производство в рамках одного предприятия (группы предприятий) и одной страны (*domestic in-house production*)	3. Привлечение ресурсов из-за рубежа в рамках одной фирмы (*offshore in-house sourcing in the sense of relocation abroad*)
Сторонней фирме (*outsourcing*)	2. Внутренний (с точки зрения страны)/национальный аутсорсинг (*domestic outsourcing*)	4. Международный аутсорсинг (*offshore outsourcing or externalization abroad*)

Источник: UNCTAD World Trade Report 2005; Offshoring and Employment: Trends and Impacts //
OECD. Employment 2007. Vol. 2007. N 6.

Прежде всего, с точки зрения основополагающей формы МЭО — международной торговли — мы различаем международный производственный аутсорсинг (относящийся к *международной торговле товарами*) и международный аутсорсинг в сфере услуг (соответствующий *международной торговле услугами*). Специфика международного аутсорсинга (как сложной формы стратегической экономической организации рынка) определяет границу между простыми экспортно-импортными операциями и международным производственным аутсорсингом: аутсорсинг призван повысить общую эффективность хозяйствования экономических субъектов по сравнению с чисто рыночной формой хозяйствования. Участники аутсорсингового соглашения для повышения эффективности заменяют обычную сделку купли-продажи аутсорсингом — более сложной формой экономической организации; долгосрочные же взаимоотношения в рамках аутсорсинга ведут к созданию эффективных механизмов распределения риска между участниками [3].

В целом международный производственный аутсорсинг может быть определен как частный случай экспортно-импортных операций, т. е. международной торговли товарами. В настоящее время некоторые авторы считают, что с наступлением XXI столетия термин «аутсорсинг» приобрел значение, отличное от приобретения промышленной продукции фирмой извне, и относится теперь к особому сегменту растущего мирового рынка услуг. Рост объемов аутсорсинговых услуг и расширение видов деятельности, в которых находит применение аутсорсинг, изменяют соотношение сферы производства и сферы услуг в удовлетворении потребностей общества. Во все большем ряде случаев международный аутсорсинг предполагает *оказание услуг* компанией-аутсорсером компании-клиенту, и именно с таких позиций (международная торговля услугами) рынок аутсорсинга[2] исследуется значительной частью западных аналитиков.

[2]Формулировка «мировой рынок аутсорсинга» довольно противоречива и дискуссионна. В соответствии с академическим подходом можно рассматривать мировой рынок товаров и услуг (рынок топлива, финансовых услуг). Тем не менее, многие известные периодические издания (например, «The Economist») и исследователи консалтинговых агентств настойчиво используют

С точки зрения международной торговли услугами сегодня актуально разделение деятельности компаний, построенной на привлечении внешних ресурсов, на аутсорсинг:

1) информационных технологий (Information Technology Services Outsourcing, ITO), на который приходится примерно 2/3 аутсорсинга услуг в мире;

2) бизнес-процессов (Business Process Outsourcing, BPO), составляющий примерно 1/3 международного рынка аутсорсинга услуг.

При этом BPO на настоящем этапе развития мировой экономики представляет собой наиболее динамичную область торговли услугами и занимает существенную долю в растущей торговле развивающихся стран. По совместной оценке маркетинговых исследовательских фирм *Aberdeen Group*, *Gartner* и *IDC*, ожидается 35–40 %-ный ежегодный рост рынка BPO вплоть до 2010 г.[6]

Однако употребление категории «международный аутсорсинг» еще не стандартизировано, и, кроме того, нельзя пренебрегать значением международного производственного аутсорсинга. В одной из недавних публикаций Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) отмечается, что, несмотря на опережающий рост международного аутсорсинга в сфере услуг, превалирующими сегодня являются операции по международному производственному аутсорсингу [7].

Таким образом, мы видим, что международный аутсорсинг можно описать как одно из современных проявлений международной торговли. При тесной связи международного аутсорсинга с торговлей не менее важна связь международного аутсорсинга с международным движением факторов производства: перемещением капитала, миграцией рабочей силы и передачей технологий.

С точки зрения *международных инвестиционных отношений* обозначились два альтернативных подхода: 1) разграничение международного аутсорсинга и инвестиций и 2) подчеркивание тесной связи международного аутсорсинга и инвестиций.

1. Разграничение международного аутсорсинга и инвестиций возможно, несмотря на некоторую условность. По Д. Бхагвати, в дискуссию о международном аутсорсинге услуг часто ошибочно вводится феномен международных инвестиций. «Прямые иностранные инвестиции не совпадают с офшорным аутсорсингом, даже несмотря на то, что иногда оба явления тесно связаны, как, например, в случае инвестиций компании *Dell* в развитие кол-центра в Бангалоре, поставляющего ей услуги на базе аутсорсинга. Данные понятия различаются как с эмпирической, так и с аналитической точек зрения» [8]. Неоднозначность заключается в том, что на практике в ряде случаев сложно в деятельности субъектов мирового хозяйства четко разделить привлечение ресурсов из-за рубежа в рамках одной фирмы (см. табл., п. 3), что может проявляться, например, в инвестициях в развитие собственных зарубежных филиалов, и международный аутсорсинг (см. табл., п. 4).

2. Более комплексным представляется второй подход, разделяющий международный аутсорсинг и инвестиции с точки зрения природы этих явлений, но связывающий международный аутсорсинг и инвестиции со стратегической точки зрения. Прежде всего, отметим, что международный аутсорсинг — иллюстрация диалектики отношений соперничества и сотрудничества в мировой экономике. С одной стороны, цель применения аутсорсинга — использование передовых бизнес-технологий и ноу-хау для завоевания и удержания конкурентных преимуществ. С другой стороны, аутсорсинг — методология адаптации управления организацией к условиям рынка, позволяющая быстро входить в новый бизнес, используя все имеющиеся возможности внешней среды, в том числе в отдельных случаях и ресурсы

словосочетание «мировой рынок аутсорсинга» для обозначения международной торговли товарами и услугами, поставляемыми на условиях аутсорсинга.

конкурентов. Кроме того, сотрудничество в форме аутсорсинга порождает взаимозависимость компаний.

По мнению В. В. Полякова, анализ развития рынка аутсорсинговых услуг и процессов формирования межфирменных связей в современном международном бизнесе за последние 10 лет позволяет говорить о смещении акцентов от простого вынесения ряда вспомогательных функций за пределы компании к консолидации и созданию стратегических альянсов в отдельных отраслях. А международные стратегические альянсы являются важной современной формой совместного предпринимательства, что позволяет все же говорить о связи международного аутсорсинга с международным движением капиталов.

Международный аутсорсинг в той его части, которая предполагает использование внешних для фирмы иностранных трудовых ресурсов [9], представляет собой процесс, альтернативный *международной трудовой миграции населения*. Причем речь может идти в равной степени и о неквалифицированном, и о квалифицированном труде. Например, компании наиболее динамично развивающихся стран Евросоюза в последние годы переносят деятельность, требующую наиболее высокой квалификации, в Восточную Европу, так как сталкиваются со сложностью найти достаточно квалифицированных работников на местном рынке труда. В частности, по данным ряда исследований, партнеры немецких фирм по аутсорсинговым контрактам в Украине, Чехии и Хорватии занимаются научно-исследовательской деятельностью в большей степени, чем сами немецкие фирмы [10].

Сама сущность международного аутсорсинга как концентрации на ключевой компетенции и сотрудничестве со специализированными фирмами в областях, на которые не распространяется ключевая компетенция, предполагает его тесную связь с *международным научно-техническим обменом*. Перспектива привлечения ресурсов внешних организаций открывает перед компанией гораздо больше возможностей, чем перспектива постоянного внедрения своими силами, например, запатентованных новинок. При этом есть основания полагать, что развитие международного аутсорсинга и расширение международного научно-технического сотрудничества взаимообусловлены.

Международный аутсорсинг в современных условиях становится все более значимым явлением в рамках мирового хозяйства. Сегодня уже свыше 50% компаний, входящих в список «Пятьсот ведущих компаний мира» журнала *Fortune*, постоянно прибегают к практике международного аутсорсинга [11]. В теоретических исследованиях при рассмотрении основных форм МЭО, будь то международная торговля, инвестиции или научно-технический обмен, возможно проиллюстрировать их с точки зрения международного аутсорсинга.

Можно проследить его связь с каждой из основных форм МЭО в отдельности. Однако всю полноту и многогранность данного явления нельзя передать через определение, данное в рамках какой-либо одной формы МЭО.

Висновки. Если сходить из того, что международный аутсорсинг в современных условиях становится все более значимым явлением в рамках мирового хозяйства, то особенно актуальным становится использование аутсорсинговых схем на отечественных предприятиях. Это может значительно повысить эффективность их работы и открыть принципиально новые возможности для взаимовыгодного сотрудничества, существенно усилить их конкурентоспособность в условиях глобальной экономической среды. Учитывая существенные риски, связанные с использованием аутсорсинга, в дальнейшей разработке нуждаются вопросы оценки экономической эффективности его внедрения на предприятиях и создания механизма взаимодействия предприятий-заказчиков и поставщиков аутсорсинга.

Таким образом, в дальнейшей разработке нуждается алгоритм обеспечения принятия управленческого решения в отношении привлечения аутсорсинговых схем для повышения эффективности работы отечественных предприятий.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті особливості розвитку міжнародного аутсорсингу в сучасних умовах, який стає усе більше значимим явищем у рамках світового господарства. У зв'язку з неоднозначністю визначення міжнародний аутсорсинг розглянуто в термінах теорії міжнародних економічних відносин.

Ключові слова: міжнародний аутсорсинг, міжнародні економічні відносини, світове господарство.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотренны особенности развития международного аутсорсинга в современных условиях, который становится все более значимым явлением в рамках мирового хозяйства. В связи с неоднозначностью определения международный аутсорсинг рассмотрено в терминах теории международных экономических отношений.

Ключевые слова: международный аутсорсинг, международные экономические отношения, мировое хозяйство.

SUMMARY

In the article the features of development of international outsourcing in modern conditions that is becoming an important event in international economy/ Because of not clear determination of international outsourcing is looked at in terms of theory of international economic affairs.

Keywords: international outsourcing, international economic relations, world economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Bhagwati J., Panagariya A., Srinivasan T. N. The Muddles over Outsourcing // Journal of Economic Perspectives. 2004. Vol. 18.
2. Amiti M., Wei S.-J. Fear of Service Outsourcing: Is It Justified? // IMF Working Paper WP/04/186, International Monetary Fund. 2004. October (http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04186.pdf);
3. Черемисин Д. В. Аутсорсинг как элемент современного хозяйственного механизма: теоретический аспект: Канд. дис. М., 2005. С. 29.
4. Мировая экономика и международный бизнес / Под ред. В. В. Полякова, Р. К. Щенина. М., 2005. С. 241.
5. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и Аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М., 2006. С. 9.
6. Business Process Offshore Outsourcing: Untapped Opportunities for SMEs. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD Paper. 2005.
7. Offshoring and Employment: Trends and Impacts // Employment 2007. Vol. 2007. N 6. P. 17(Complete Edition — ISBN 9264030921). P. 8.
8. Bhagwati J., Panagariya A., Srinivasan T. N. Op. cit.
9. Официальный сайт Всемирной Торговой Организации: General Agreement on Trade in Services (GATS), Article I (http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm).
10. Marin D. The Declining Prospects for Human Capital in Germany: A Result of the New International Division of Labour? // Munich University, 2006.
11. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. М., 2006. С. 6.

УДК 336.1

НАУЧНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. Жаворонкова, аспирант кафедры менеджмента ДонНУ

Усиление воздействия факторов внешней среды и динамическое изменение внутренних факторов функционирования требуют разработки и эффективной реализации стратегии предприятия. Обеспечение конкурентоспособности, создание условий инновационного развития и повышение эффективности управления персоналом являются основными задачами этой стратегии. Одно из первых мест в системе стратегического управления занимает финансовая стратегия, поскольку в системе рыночных отношений любое экономическое действие обусловлено финансовой составляющей. Анализ практики финансового управления промышленными предприятиями показывает, что они не в полной мере используют современные достижения в области финансового менеджмента, а недостаток менеджерского опыта и административных возможностей снижает эффективность их деятельности [6].

Теоретические и практические аспекты формирования финансовой стратегии рассматривались в работах финансистов, экономистов, управленцев. Теоретический фундамент проводимых исследований составили классические работы в области использования общей и финансовой стратегии в развитии предприятия таких зарубежных экономистов, как: И. Ансофф, М. Портер, Ф. Котлер, Г. Минцберг, Р. Акофф, М. Альберт, А. Мескон, Б. Карлоф, Т. Петере, П. Друкер, Р. Уотерман, Ф. Хедоури, Д. Шонесси. В отечественной науке данным исследованиям посвятили свои труды В.Е. Леонтьев, Л.Н. Павлова, Е.С. Стоянова, В.В. Бочаров, В.Н. Рыбин, Ковалев, В.И. Разумовская, Ю.В. Рожков, Н.Н. Симоненко, В.В. Репин, Г.В. Савицкая, И.П. Хомич и др. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо отметить, что большинство отечественных работ представляют собой обработку или совершенствование существующих подходов к проблеме управления финансами предприятий, а не систематизированному описанию процесса формирования финансовой стратегии предприятия. Существенной проблемой в теории стратегического управления финансами является также недостаток экономического обоснования эффективности применения финансовых стратегий. Таким образом, целостное представление о методологии и практическом инструментарии стратегического управления финансами предприятий в отечественной науке достаточно четко не сформировано и требует дальнейшего развития.

Целью статьи является обоснование научно-методологических рекомендаций относительно формирования и реализации финансовой стратегии предприятия, функционирующего в условиях конкуренции.

Современная практика показывает, что сложившийся на предприятиях порядок принятия и реализации стратегических решений не систематизирован должным образом, а специалисты и руководители слабо вооружены методологией и технологией управления. Область стратегических решений обширна: выбор направлений деятельности, приоритета ресурсов, главных долговременных партнеров, организационной формы партнерства, способов развития потенциала, источников финансирования, возможностей использования сильных сторон предприятия, снижения отрицательных последствий слабых сторон и угроз внешней среды, конкурентной и инновационной антикризисной стратегии [7,11]. Долгосрочное, эффективное

© Жаворонкова Ю.В., 2010

функционирование предприятия зависит от множества факторов, но в то же время и от логики управления предприятием, принципов принятия решений.

К непосредственным предпосылкам, обуславливающим актуальность формирования финансовых стратегий предприятий, относятся: а) возрастающее влияние глобализации экономики на организацию финансов предприятий; б) отсутствие обоснованных методов принятия стратегических решений в области управления финансами предприятий; в) недостаточная разработанность инструментария стратегического управления финансами предприятия, адаптированного для практического использования в повседневной деятельности отечественных предприятий; г) отсутствие методических приемов обоснования состава факторов, обеспечивающих финансовую устойчивость предприятий, функционирующих в условиях конкуренции; д) недостаточная изученность основных закономерностей и теоретически обоснованных подходов к формированию и реализации финансовых стратегий украинских предприятий. [2].

Более детальное рассмотрение содержания стратегических и финансовых целей показывает, что они тесно переплетаются друг с другом и часто взаимообусловлены (табл.1) [10].

Таблица 1

Соотношение финансовых и стратегических целей предприятия

Финансовые цели	Стратегические цели
Рост доходов	Увеличение рыночной доли
Рост дивидендов	Повышение качества товаров
Увеличение доходов на инвестированный капитал	Более низкие издержки по сравнению с конкурентами
Повышение кредитного и облигационного рейтингов	Расширение ассортимента продуктов и повышение их привлекательности
Рост потока наличности	Укрепление репутации перед потребителями
Повышение курса акций	Повышение уровня (качества) обслуживания
Улучшение и оптимизация структуры источников дохода	Расширение применения инноваций Укрепление позиций в конкурентной борьбе на международных рынках

Необходимость вычленения финансовой составляющей при создании общей стратегии предприятия обусловлена: диверсификацией деятельности крупных предприятий в плане охвата ими различных рынков, в том числе и финансовых; потребностями в изыскании источников финансирования стратегических проектов и всего комплекса стратегического производственно-хозяйственного поведения; наличием единой для всех предприятий конечной цели при выборе стратегических ориентиров – максимизацией финансового эффекта; стремительным развитием международных и внутренних национальных финансовых рынков как функционального «поля» для извлечения (заимствования) финансовых ресурсов и одновременного прибыльного размещения капитала.

Чаще всего финансовая стратегия предприятия оценивается как инструмент регулирования и используется в связке с инвестиционной стратегией, что обусловлено перспективностью и временным лагом инвестиционных решений, и их тесной связью с финансовыми процессами.

Совокупность различных видов стратегий представляет собой его «стратегический набор» (рис.1) [1].

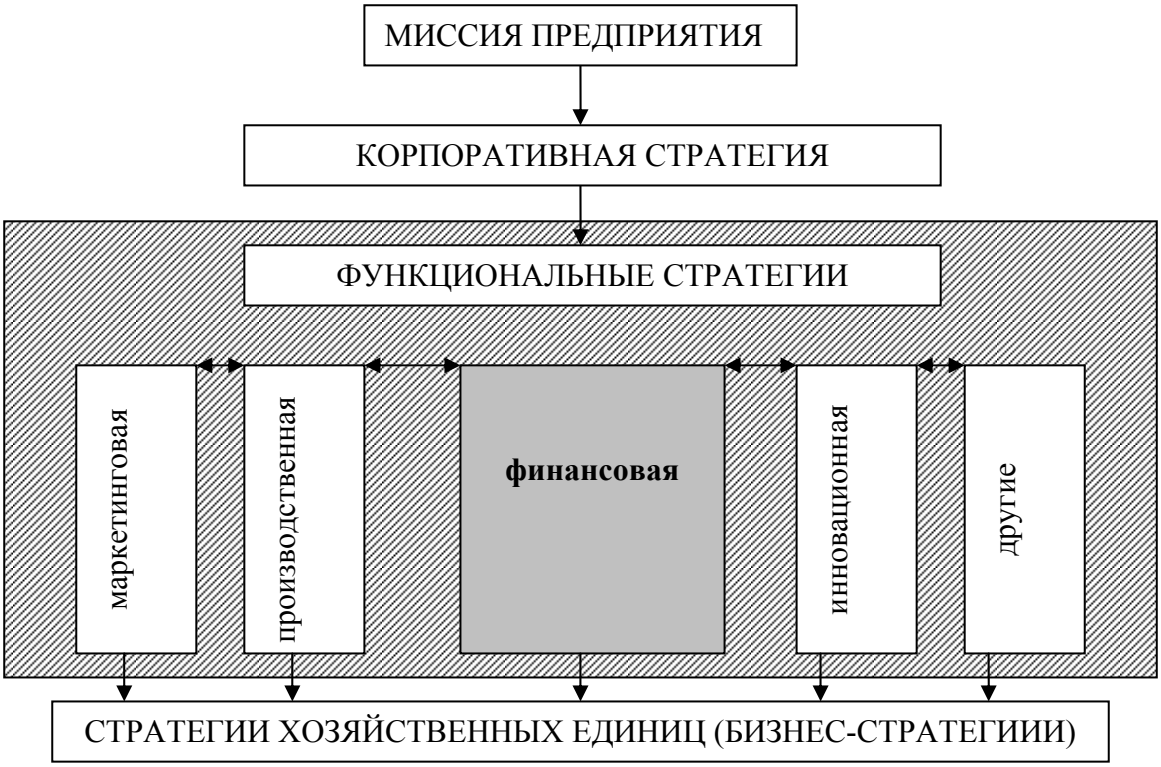


Рис. Место финансовой стратегии в стратегическом наборе предприятия

Процесс разработки финансовой стратегии представляет собой формирование системы управленческих решений, обеспечивающих подготовку, оценку и реализацию программы стратегического финансового развития предприятия. Этот процесс осуществляется по следующим основным этапам:

1. Определение периода формирования финансовой стратегии. На выбор периода формирования финансовой стратегии влияет ряд факторов: продолжительность выбранной корпоративной стратегии; динамика финансовых рынков, с которыми связано предприятие; общее состояние экономики страны и ее предсказуемость; динамика отрасли, в которой функционирует предприятие, его размер, стадия жизненного цикла и др.

2. Исследование факторов внешней финансовой среды, в ходе которого изучаются экономические и правовые особенности финансовой деятельности предприятия. На этом этапе также формируется прогноз по основным направлениям экономического развития страны, анализ и прогноз динамики финансовых рынков, изучается динамика макроэкономических показателей, государственная политика в отношении инвестиций, налогообложения, снижения рисков и т.д.

3. Исследование факторов внутренней финансовой среды предприятия. В результате этого исследования оценивается финансовая политика предприятия по отдельным аспектам его финансовой деятельности, особенности работы с поставщиками и покупателями, изучается особенность работы финансового блока предприятия, практика работы с рисками, оценивается его общее финансовое положение. В результате этого исследования выявляются возможности предприятия в отношении формирования финансовых ресурсов, его инвестиционные возможности, происходит оценка кадрового потенциала и информационной обеспеченности в отношении финансовой деятельности.

4. Оценка текущей стратегической финансовой позиции предприятия. На этом этапе определяется его возможность в отношении дальнейшего финансового развития с учетом уровня стратегического мышления менеджмента и собственников, с учетом

уровня финансовой подготовки персонала. Оценивается, насколько персонал ориентирован на долгосрочную реализацию стратегии, каков уровень его информационной осведомленности в отношении динамики внешней финансовой среды. Изучается практика проведения финансового анализа, изучаются особенности планирования, методы контроля.

5. Разработка стратегических финансовых целей предприятия. На этом этапе происходит постановка стратегических целей, призванных достичь желаемого положения на рынке. Для достижения поставленных целей необходимо выбрать такие направления финансового развития предприятия, при которых будут максимально использоваться его возможности и сильные стороны и нивелироваться негативные воздействия угроз внешней среды. На данном этапе происходит выбор такой стратегии, которая обеспечит формирование достаточного объема финансовых ресурсов, приемлемость уровня финансовых рисков в процессе осуществления предстоящей хозяйственной деятельности, эффективную инвестиционную деятельность и т.п.

6. Моделирование финансовой деятельности и разработка целевых стратегических нормативов предприятия. Сформированная на предшествующем этапе система стратегических финансовых целей должна быть конкретизирована в целевых стратегических нормативах. Для этих целей используется инструмент моделирования финансовой деятельности, при котором проводится анализ совместимости показателей, взаимоувязка их уровней, проверка возможности достижения поставленных целей. На этом этапе происходит выбор наиболее эффективной финансовой стратегии, призванной обеспечить реализацию корпоративной стратегии и достижение стратегических целей.

7. Разработка долгосрочного финансового плана деятельности предприятия в виде прогнозного бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств. На основе информации, полученной на предыдущих этапах, осуществляется разработка долгосрочного финансового плана, что позволяет оценить имущественное и финансовое положение предприятия при достижении поставленных стратегических целей.

8. Экономический анализ разработанной финансовой стратегии. Экономический анализ проводится на базе бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств, составленных на стратегический период. Он позволит выявить негативные тенденции развития предприятия, оценить уровень финансовых рисков, резервы для дальнейшего развития в стратегической перспективе.

9. Обеспечение реализации финансовой стратегии. В процессе разработки и реализации финансовой стратегии, как правило, разрабатываются альтернативные решения, призванные поддержать основную финансовую стратегию в случае значительного изменения внешней финансовой среды. Такие решения представляют собой комплекс мероприятий по наиболее рискованным направлениям.

10. Организация контроля реализации финансовой стратегии. Контроль реализации стратегии может осуществляться посредством применения таких инструментов, как BSC (сбалансированная система показателей), KPI (ключевые показатели эффективности) и пр. Этот контроль строится по основным стратегическим целевым нормативам финансовой деятельности предприятия [5].

Разработка эффективной финансовой стратегии предприятия обеспечивает:

1. формирование четкой взаимосвязи стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия;

2. возможность активного маневрирования финансовыми ресурсами;

3. реализацию перспективных инвестиционных возможностей;

4. возможность снижения отрицательного воздействия факторов внешней среды на результаты деятельности предприятия;

5. выявление преимуществ и недостатков в финансовой деятельности предприятия в сравнении с его конкурентами [12].

Таким образом, в связи с необходимостью принятия эффективных финансовых решений в рыночных условиях проблема выбора эффективной финансовой стратегии предприятия является актуальной задачей. При этом формализованным критерием эффективности финансовой стратегии может служить «золотое правило экономики»:

$$Тп > Тв > Та > 100,$$

где Тп – темп роста прибыли;

Тв – темп роста объема продаж;

Та – темп роста авансированного капитала.

Если в результате разработки финансовой политики в разрезе приоритетных направлений стратегического финансового развития предприятия нарушается соотношение, рекомендованное данной моделью, то в стратегию необходимо вносить коррективы, чтобы она была способна удовлетворять критерию эффективности.

Направлением дальнейших исследований должна стать разработка методики и критериев, необходимых для построения модели финансовой стратегии промышленного предприятия.

РЕЗЮМЕ

В статье обоснованы научно-практические рекомендации относительно формирования финансовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, предприятие, стратегическое управление.

РЕЗЮМЕ

У статті обґрунтовано науково-практичні рекомендації відносно формування фінансової стратегії підприємства.

Ключові слова: фінансова стратегія, підприємство, стратегічне управління.

SUMMARY

The article proved scientific and practical advice on formation of financial strategy of the enterprise.

Keywords: financial strategy, enterprise, strategic management.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – Киев: Эльга «Ника-Центр», 2004. – 711 с.
2. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: пер. с англ. / К. Боумэн; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
3. Бочаров В.В., Корпоративные финансы/ В.В. Бочаров. – М.;СПб.:Питер, 2008. - 272 с.
4. Брег С. Настольная книга финансового директора. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 397 с.
5. Давыдова Л.В., Ильминская С.А., Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятия // Финансы и кредит. – 2004. - №30, С.5-8.
6. Лисовская И.А. Финансовая стратегия компании: концепция, методология разработки и реализации. – М.: Проспект, 2009. – 271 с.
7. Репин В.В., Технологии управления финансами предприятия. – М.: 2000. – 423 с.
8. Слепов В.А., Громова Е.И., Кери И.Т. Финансовая политика компании. – М.: Экономистъ, 2005. – 283 с.

9. Теплова Т.В., Финансовые решения: стратегия и тактика. – М.:ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 264 с.
10. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний / И.П. Хоминич. – М.: Изд-во Рос. экон. академии, 1998. – 156 с.
11. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П. Градова. – 4-е изд., перераб. - СПб.: Специальная литература, 2003. – 959 с.
12. Яковлева И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике / И.Н. Яковлева. – М.: Профессиональное издательство, 2009. – 336 с.

УДК 334.7:330.59

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Жданко Є.С., к.е.н., с.н.с. відділу економіко-правових проблем містознавства Інституту економіко-правових досліджень НАН України

В сфері життєзабезпечення в даний час накопичено багато проблем, що впливають на розвиток міст, регіонів, України в цілому та викликають соціальну напругу в суспільстві. Розгляду методологічних засад функціонування містообслуговуючої комунальної сфери, визначенню напрямів вдосконалення системи планування й фінансування її розвитку присвячено праці О. Лук'янченко, в яких обґрунтовано, що якнайповніше та найбільш точне функціональне призначення комплексу об'єктів, що належать територіальній громаді та які обслуговують потреби міського населення і підприємств, відображає поняття «комунальна містообслуговуюча сфера», яка є невід'ємною частиною сфери міських послуг, що об'єднує підприємства з надання послуг соціального, комунального і побутового характеру і виконує функції забезпечення життєдіяльності населення і бізнесу міста [1, с. 44 – 45]. Комунальна містообслуговуюча сфера включає підприємства, які знаходяться у власності територіальної громади і здійснюють свою діяльність в її інтересах при вирішенні завдань міського економічного і соціального розвитку.

Таким чином, сфера життєзабезпечення міста включає житлово-комунальне господарство (далі – ЖКГ), благоустрій і озеленення, транспорт, зв'язок тощо. При цьому міське ЖКГ, включаючи тепло-, водозабезпечення, газо-, енергопостачання, житлове господарство – одна з основних сфер життєзабезпечення, від беззбитковості, надійності та ефективності якої залежить якість життя міського населення, безперебійність функціонування промисловості, стан і розвиток інфраструктури міста, що обумовлює особливу актуальність оперативного вирішення назрілих проблем суб'єктів господарювання сфери і визначення перспектив їх ефективного функціонування.

Актуальність теоретико-методичних аспектів і практичних питань розвитку сфери життєзабезпечення міста, пошуку передумов та механізмів забезпечення ефективності діяльності підприємств-представників сфери обумовлює великий науковий доробок з цієї проблематики. Так, теоретико-методологічні та економіко-правові аспекти формування, ефективного функціонування й розвитку комунального господарства та власності міста в сучасних умовах господарювання розкрито в працях Б. Адамова, Р. Джабраілова, Г. Оніщука, В. Устименка [2 – 4]. Визначенню прикладних питань реформування та підвищення ефективності функціонування підприємств сфери

© Жданко Є.С., 2010

життєзабезпечення, аналізу передумов поліпшення якості житлово-комунальних послуг та в цілому обгрунтуванню напрямів розвитку житлово-комунального господарства в міському та регіональному розрізі присвячено низку досліджень вітчизняних і російських науковців: В. Дорошенка, Т. Качали, В. Полуянова, Т. Строкань [5 – 8].

Разом з тим низка питань, пов'язаних, як в цілому із підвищенням ефективності функціонування сфери життєзабезпечення, так і з забезпеченням балансу інтересів владних структур й власників (державних органів влади та органів місцевого самоврядування), споживачів продукції/послуг (територіальної громади) та виробників (господарюючих суб'єктів) в процесі господарювання соціально значущих підприємств сфери, а також із розвитком ринкових відносин, впровадженням конкуренції між підприємствами сфери життєзабезпечення, залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень.

У зв'язку з цим *метою статті* є оцінка сучасного стану, аналіз проблем й визначення перспектив підвищення ефективності діяльності міських підприємств сфери життєзабезпечення, зокрема ЖКГ, в ринкових умовах господарювання.

Слід зазначити, що сфера життєзабезпечення є найбільш уразливою до впливу цінового шоку, що являє собою різку зміну ціни, яка виводить економічну систему з рівноваги, найважливішою ознакою чого є фінансова нестабільність. Прикладом такого шоку може слугувати різке (майже удвічі) підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги, що відбулося в Україні у 2006 р. і значною мірою було зумовлене тим, що протягом останніх років ці тарифи не переглядалися з політичних мотивів і у сфері ЖКГ нагромадився величезний інфляційний потенціал. В даний час ситуацію, що виникла в ЖКГ, можна охарактеризувати як перехід із внутрішнього цінового шоку (такі причини, виникнення яких обумовлено дією чинників внутрішнього ринку та неадекватним реагуванням державної цінової політики на зміни в умовах господарювання) в найтяжчий системний (виникає, коли формується різке підвищення ціни на стратегічний товар, зокрема на енергетичні ресурси): різке підвищення цін на природний газ та інші енергетичні ресурси → збільшення вартості проміжного споживання → прискорене зростання цін виробників → підвищення інфляційного тиску і прискорення інфляційних процесів → підвищення вартості і, відповідно, тарифів на житлово-комунальні послуги → зростання заборгованості по оплаті комунальних послуг → невиконання установами ЖКГ своїх зобов'язань щодо оплати енергетичних ресурсів → гальмування економічного розвитку країни. При цьому державна політика Уряду України характеризується недостатнім рівнем дієвості, відсутністю системного характеру, а також заходів, які спрямовані на попередження формування негативних тенденцій впливу описаного системного цінового шоку; дуже уповільненими темпами реалізовуватимуться заходи щодо реформування та оновлення виробництва, модернізації інфраструктури ЖКГ, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, що обумовлює надзвичайну уразливість економіки України до подальшої дії цінових шоків. У зв'язку з цим науковцями-фахівцями в цієї сфері у якості заходів, що спрямовані на гальмування цінової динаміки, пом'якшення негативних наслідків цінових шоків та їх попередження, було запропоновано в рамках реформування ЖКГ удосконалення методики розрахунку тарифів на електроенергію, газо-, водо- і теплопостачання, а також удосконалення порядку коригування цін і тарифів на житлово-комунальні послуги [9, с. 71 – 83].

Реалізація вказаних заходів є гострою першочерговою необхідністю в існуючих умовах функціонування всіх підгалузей ЖКГ України, оскільки підприємства-представники цього виду діяльності із року в рік все більш гостро відчувають зазначені наслідки системного цінового шоку.

Отже, серед основних напрямів підвищення ефективності діяльності міських підприємств сфери життєзабезпечення слід зазначити *оптимізацію процесів тарифорегулювання, тарифоутворення, тарифної політики*, зокрема, за рахунок:

включення в склад тарифу на житлово-комунальні послуги економічно обґрунтованої інвестиційної й інноваційної складової, що стимулюватиме підприємства до ефективного господарювання та дозволить планувати і здійснювати заходи з модернізації обладнання та мереж, запроваджувати енергоефективні технології;

забезпечення всіма учасниками «тарифного процесу» та його регулювання (центральними органами державної влади, регіональними органами влади, органами місцевого самоврядування в межах власної компетенції в цієї сфері) *об'єктивності тарифів, «очищення» собівартості від необґрунтованих витрат, втрат, витоків*, обумовлених недосконалістю технологічного процесу надання послуг, *відповідності вартості послуг їх якості*, тощо;

модернізації тарифу на послуги теплопостачання, а саме переходу підприємств з надання послуг теплопостачання на розрахунки зі споживачами за двоставковими тарифами, що створить економічний стимул до оптимізації структури тарифів і зниження нераціональних витрат підприємств, пов'язаних з виробництвом послуг.

Існуюча в даний час система тарифоутворення на послуги більшості підприємств сфери життєзабезпечення заснована на витратних принципах формування тарифу і, відповідно, не спонукає господарюючі суб'єкти до зниження собівартості та підвищення таким чином ефективності діяльності. Зниження собівартості призводить до зменшення тарифу, а оскільки прибуток розраховується як відсоток собівартості (норматив рентабельності), то і величина абсолютного прибутку також знижуватиметься. У той же час величини прибутку, обчисленого як відсоток від собівартості, може не вистачити для фінансування в повній мірі необхідних витрат. Тобто діюча система тарифоутворення не стимулює підприємства з надання послуг теплопостачання до підтримки в ісправному стані устаткування, до забезпечення оптимального режиму роботи систем автоматичного регулювання подачі тепла на опалення та гаряче водопостачання і регулювання тиску в системах водопостачання, до зниження непродуктивних втрат при транспортуванні тепла і води, оскільки останні вимушені оплачувати споживачі, які, в свою чергу, не зацікавлені в скороченні їх споживання. Все це обумовлює необхідність модернізації відповідної нормативно-правової бази й механізмів тарифоутворення. Зокрема, доцільним є встановлення двоставкових тарифів, оскільки одноставкові не відшкодовують постійні витрати підприємств на виробництво послуг в умовах встановлення приладів обліку теплової енергії та гарячої води.

Двоставковий тариф – тариф на послуги теплопостачання, який складається з вартості обслуговування одиниці приєднаного теплового навантаження і вартості одиниці спожитої теплової енергії (визначення Наказу Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики «Про затвердження Правил розрахунків двоставкового тарифу на теплову енергію та гарячу воду» від 08.09.2000 р. № 191) [10].

Позитивна практика його застосування відома в ряді міст європейських країн та багатьох містах України (Вінниці, Луцьку, Житомирі, Запоріжжі, Івано-Франківську, Луганську, Львові, Одесі, тощо). Двоставковий тариф розраховується у відповідності до «Правил розрахунку двоставкового тарифу на теплову енергію та гарячу воду», затверджених наказом Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 08.09.2000 р. №191, зареєстрованих у Міністерстві юстиції України 02.11.2000 р. за № 776/4997, та Постанови Кабінету Міністрів України від 10.07.2006 р. № 955 «Про затвердження Порядку формування тарифів на виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води» [11].

Отже, двоставковий тариф складається відповідно з двох частин, що являють собою складові собівартості виробництва, транспортування та постачання теплової енергії та безпосередньо пов'язані із наданням послуги теплопостачання.

Плата за обслуговування одиниці приєднаного теплового навантаження (або так звана *абонентська плата)* включає в себе умовно-постійну частину витрат підприємства, пов'язаних з необхідністю підтримання в робочому стані джерел теплової енергії та теплових мереж. В цю складову тарифу включено вартість сировини та матеріалів для забезпечення технологічних процесів, палива та електроенергії на технологічні цілі, робот та послуг виробничого характеру, які виконуються іншими організаціями, а також оплату праці, підготовку та освоєння нових потужностей, експлуатацію машин та обладнання, загальновиробничі та загальногосподарські витрати, податки до бюджету. Ця частина тарифу не залежить від кількості відпущеної теплової енергії і тому не підлягає перерахунку. *Плата за обслуговування одиниці приєднаного теплового навантаження* сплачується щомісячно протягом року пропорційно до опалювальної площі незалежно від обладнання будинку чи квартири лічильником теплової енергії.

Частина тарифу на теплопостачання, зазначена як «*вартість одиниці спожитої теплової енергії*», включає в себе витрати підприємства на вироблення та транспортування теплової енергії, в т.ч. витрати на паливо (насамперед, газ) та електроенергію для виробництва і транспортування теплової енергії до споживачів. Оплата цієї частини тарифу, що компенсує умовно-змінну частину витрат підприємства, здійснюється споживачем протягом опалювального сезону: у випадку обладнання будинку (квартири) тепловим лічильником оплата нараховується відповідно до його показників, а при його відсутності – пропорційно опалювальній площі.

Тобто при переході на систему двоставкових тарифів підприємства з надання послуг теплопостачання отримуватимуть наступні переваги:

відшкодування постійних витрат підприємства незалежно від фактичних обсягів реалізації. При одноставковому тарифі підприємство не відшкодовує частину витрат через те, що, як правило, плановий обсяг реалізації теплової енергії перевищує її фактичний обсяг, що пов'язане з впровадженням енергозберігаючих заходів;

забезпечення балансу доходів і витрат в опалювальний і неопалювальний період (дозволяє уникнути виникнення збитків в опалювальний і прибутків в неопалювальний періоди). Оскільки при одноставкових тарифах в результаті роботи за 9 місяців виникає прибуток, то впровадження двоставкового тарифу дозволяє зменшити податкове навантаження на підприємство перед початком опалювального сезону в частині оплати податку на прибуток;

отримання адекватних витратам надходжень в опалювальний період і забезпечення можливості за рахунок цього своєчасних розрахунків за енергоносії, підтримки в працездатному стані всієї інженерної системи підприємства, проведення ремонтних робіт (за рахунок забезпечення відповідності як в часі, так і за обсягом нарахувань, нарахованої плати за опалення і фактичних витрат на виробництво теплової енергії).

Також серед перспективних напрямів підвищення ефективності діяльності міських підприємств сфери життєзабезпечення слід розглянути можливість та визначити передумови *розвитку державно-приватного (публічно-приватного) партнерства* в цієї сфері. В останні роки в Україні, як і у ряді інших країн, спостерігається пожвавлення наукового інтересу та все більше поширення використання у практиці господарювання такої форми економічного співробітництва, як публічно-приватне партнерство (від англ. Public-Private Partnership (PPP) – юридично обов’язковий для сторін контракт між особою приватного сектора та державним органом (органом місцевого самоврядування), за яким приватний партнер зобов’язаний

надавати публічні послуги, для чого приватний сектор повинен інвестувати власні ресурси, а також взяти на себе відповідальність за певні ризики надання таких послуг [12, с. 99]. В російській інтерпретації найбільш поширеним термінологічним позначенням цього явища є приватно-державне партнерство (ПДП), в українській інтерпретації – державно-приватне партнерство (ДПП)). Окремі фахівці-спеціалісти з цієї проблематики, зокрема Є. Черевиков [12], вважають, що жодний із зазначених термінів (як ПДП, так і ДПП) не охоплює органи місцевого самоврядування, тому ними віддається перевага використанню терміну «публічно-приватне партнерство». Звісно, «публічно-приватне партнерство» ґрунтується на використанні власності, перш за все, державної та комунальної форми, які, з точки зору практики правозастосування зарубіжних країн, сукупно утворюватимуть так звану «публічну власність». З приводу цього, очевидно, термін «публічно-приватне партнерство» змістовно є більш ширшим, ніж «державно-приватне партнерство», що обумовлює доцільність його вживання в економіко-правовій площині.

В цілому, слід зазначити, що із прийняттям 1 липня 2010 р. Закону України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI (далі – Закон) (набув чинності в жовтні 2010 р.) [13], ці відносини між державою та приватним сектором з точки зору чинного законодавства України в даний час формалізовані як партнерство (співробітництво) і сутнісно виступають саме такими. Законом надається наступне визначення державно-приватного партнерства: співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами. Державно-приватне партнерство стало розглядатися як нетрадиційний спосіб організації відносин між державою і бізнесом з метою реалізації проектів у багатьох сферах господарювання [14, с. 7]. При цьому, як зазначено у працях Г. Знаменського, таке партнерство не слід розглядати як інституціональне утворення, як нову та особливу правову форму, словосполучення «державно-приватне партнерство» трактується ним як узагальнююче поняття для різноманітних конкретних форм партнерства. Державно-приватне (публічно-приватне) партнерство припускає використання лізингових і концесійних механізмів, фінансування із залученням приватних інвестицій соціальних програм та інвестиційних проектів, що мають стратегічне значення. Створюваний інститут сприятиме зростанню інвестицій у виробничу і транспортну інфраструктури економіки (будівництво та експлуатація доріг, електричних мереж, портів), житлово-комунальне господарство та дозволяє забезпечити додаткові переваги, пов’язані зі зменшенням собівартості проектів, а, відповідно, із підвищенням їх прибутковості, ефективним розподілом ризиків, удосконаленням менеджменту, запровадженням сучасних методів господарювання, поліпшенням якості послуг тощо [15, с. 6]. Для розвитку ДПП в Україні необхідно: закріпити принципи ДПП у державних і регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку; створити сприятливе інституційне середовище ДПП; удосконалити його нормативно-правову базу; забезпечити державну підтримку та гарантії держави партнерам із приватного сектору; запровадити публічний контроль за виконанням договірних зобов’язань усіма учасниками-партнерами [16, с. 153].

16 вересня 2009 р. Кабінет Міністрів України затвердив Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві (далі – Концепція) [17]. Метою концепції виступає розвиток економічних, правових та організаційних основ реалізації державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві як елементу системи фінансового забезпечення

модернізації і відновлення житлового фонду та житлово-комунальної інфраструктури. При цьому основними завданнями Концепції є: створення передумов для розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній галузі; розвиток нових моделей і механізмів залучення приватного сектора до ведення ЖКГ; визначення шляхів та напрямків удосконалення бюджетної підтримки як чинника стимулювання державно-приватного партнерства в житлово-комунальній галузі. Цим завданням відповідає і п. 3 ст. 20 Закону, в якому у якості однієї з гарантій прав приватних партнерів регламентовано наступне положення: «… у разі якщо ціни (тарифи) на послуги приватного партнера підлягають державному регулюванню, такі ціни (тарифи) мають включати кошти для компенсації вартості внесених приватним партнером інвестицій інвестиційну складову), якщо інше не передбачено договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства. Розмір інвестиційної складової має забезпечувати компенсацію протягом строку дії договору витрат приватного партнера на здійснення інвестицій» [13]. У зв'язку з цим, згідно розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Закону, відповідні зміни внесено в частину 4 ст. 9 Закону України «Про ціни і ціноутворення» від 3 грудня 1990 р. № 507-XII, зокрема: «… У випадках, передбачених законами, при встановленні (затвердженні) державних фіксованих та регульованих цін (тарифів) на роботи (послуги) до складу таких тарифів органами виконавчої влади чи органами місцевого самоврядування обов'язково включається розмір інвестиційної складової тарифу» [13].

Численні дослідження проблематики державно-приватного партнерства підтверджують [18 – 22], що одним з дійових чинників забезпечення ефективної діяльності підприємств ЖКГ і розвитку сфери в цілому є партнерство населення, влади і власників. Часто це партнерство стосується звичайних функцій управління (підтримка у нормальному стані житлового фонду та інженерної інфраструктури по постачанню електроенергією, водою і теплом). В той же час, як свідчить аналіз практики впровадження принципів й інструментів державно-приватного партнерства у сфері життєзабезпечення, зокрема у ЖКГ, в питаннях стратегічного характеру, які зачіпають аспекти розвитку міста або регіону в цілому, роль даного партнерства, на жаль, надзвичайно мала. У зв'язку з цим в сучасних умовах функціонування сфери життєзабезпечення України потрібна певна політична воля органів місцевої влади, щоб узяти на себе виконання функцій активізації державно-приватного (публічно-приватного) партнерства і посилення економічного розвитку, зокрема, за рахунок пошуку компромісу інтересів територіальної громади, власників інженерної інфраструктури та мереж, забезпечення їх відповідності стратегічним пріоритетам розвитку міста, регламентованим програмними документами тощо. При цьому пошуку збалансованості інтересів виробників, власників інфраструктурних мереж, споживачів послуг, органів державної влади й управління, органів місцевого самоврядування, а, отже, і реалізації широкого спектру форм державно-приватного (публічно-приватного) партнерства у сфері життєзабезпечення, зокрема у ЖКГ, традиційно протистоїть специфіка галузевої приналежності комунальних підприємств (їх прийнято відносити до локальних природних монополій, внаслідок чого залучення приватного сектору до розвитку ЖКГ викликає обережне/негативне ставлення суспільства), технологічна розбалансованість галузі, її інвестиційна «непривабливість», а також горезвісна недосконалість законодавчого забезпечення як діяльності вітчизняної комунальної сфери, так і реалізації державно-приватного (публічно-приватного) партнерства.

Висновки. Таким чином, вищенаведене дозволяє дійти висновку про доцільність реалізації обґрунтованих напрямів підвищення ефективності діяльності міських підприємств сфери життєзабезпечення, зокрема, за рахунок розроблених пропозицій щодо розвитку державно-приватного партнерства, а також пошуку економічно обґрунтованого балансу співвідношення «тариф (ціна) / якість» послуг, що

надаються підприємствами сфери. Це створюватиме передумови досягнення в середньо- і довгостроковій перспективі збалансованості й дотримання інтересів:

органів державної влади й управління, пов'язаних із забезпеченням своєчасної оплати імпортованого природного газу;

органів місцевого самоврядування, пов'язаних із стратегічними й тактичними питаннями розвитку міста, зокрема: відсутністю соціальної напруженості, підвищенням рівня якості життя міського населення, уникненням загрози припинення послуг опалення в зимовий період внаслідок відключення енергоносіїв, тощо;

суб'єктів господарювання, власників мереж (комунальних підприємств й постачальників матеріальних, паливно-енергетичних ресурсів тощо), пов'язаних із відсутністю збоїв в роботі підприємства, зменшенням кредиторської і дебіторської заборгованості, із встановленням економічно обґрунтованих тарифів на послуги, зіставних як з витратами, що несуть підприємства для надання даного виду послуг, так і з рівнем доходів населення, що в сукупності дозволить досягти рентабельності послуг, що надаються підприємствами сфери життєзабезпечення, а також підвищити ефективність їх діяльності;

споживачів послуг (населення, підприємств, бюджетних організацій), пов'язаних зі стабільним забезпеченням послугами, що надають підприємства сфери життєзабезпечення, поліпшенням їх якості.

Викладені у даному науковому дослідженні ідеї можуть бути розвинені у напрямку подальшого дослідження особливостей, переваг та недоліків, проблем й перспектив реалізації державно-приватного партнерства, а також визначення ефективного інструментарію забезпечення його розвитку в сфері ЖКГ України.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто сучасний стан, проаналізовано проблеми й обґрунтовано перспективні напрями підвищення ефективності діяльності міських підприємств сфери життєзабезпечення, зокрема, за рахунок розроблених пропозицій щодо оптимізації тарифоутворення, тарифної політики та розвитку державно-приватного партнерства у сфері ЖКГ.

Ключові слова: життєзабезпечення, підприємство, місто, житлово-комунальне господарство, тарифна політика

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено современное состояние, проанализированы проблемы и обоснованы перспективные направления повышения эффективности деятельности городских предприятий сферы жизнеобеспечения, в частности, за счет разработанных предложений относительно оптимизации тарифообразования, тарифной политики и развития государственно частного партнерства в сфере ЖКХ.

Ключевые слова: жизнеобеспечение, предприятие, город, жилищно-коммунальное хозяйство, тарифная политика

SUMMARY

In the article modern state is considered, problems are analysed and perspective directions of increase efficiency activity of city enterprises of sphere the life-support are grounded, in particular, due to the developed suggestions in relation to optimization of тарифообразования, tariff policy and development state of private partnership in the field of housing and communal economy.

Keywords: life-support sphere, enterprise, city, housing and communal economy, tariff policy

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Лукьянченко А.А. Градообслуживающая коммунальная сфера: теория и практика обеспечения устойчивого развития: моногр. / А.А. Лукьянченко / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 209 с.
2. Адамов Б.І. Удосконалення управління комунальними структурами міст / Б.І. Адамов. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 1996. – 36 с.
3. Джабраілов Р.А. Господарська правосуб'єктність міста : теорія і практика: монографія / Р.А. Джабраілов ; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2010. – 455 с.
4. Онищук Г. Економіка житлово-комунального господарства: нові підходи у формуванні цінової і тарифної політики / Г. Онищук // Економіка України. – 2001. – №7 – С. 22 – 28.
5. Дорошенко В.В. Формування програми розвитку теплопостачання великого міста / В.В. Дорошенко // Економіка та право. – 2005. – №1. – С. 73 – 78.
6. Качала Т.М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу / Т.М. Качала. – К.: Наукова думка, 2008. – 416 с.
7. Полуянов В.П. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства: монограф. / В.П. Полуянов – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, 2004. – 220 с.
8. Строкань Т. Соціально-економічна оцінка територіальної організації ЖКГ в регіонах / Т. Строкань // Економіст. – 2002. – № 3. – С. 70 – 73.
9. Кузнєцова Л. Цінові шоки 2006 – 2009 рр. та їх наслідки для економіки України / Л. Кузнєцова // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 70 – 83.
10. Про затвердження Правил розрахунків двоставкового тарифу на теплову енергію та гарячу воду: Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 08.09.2000 р. № 191 // Офіційний вісник України. – 2000. – №45. –Ст. 1961.
11. Про затвердження Порядку формування тарифів на виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.07.2006 р. № 955 // Офіційний вісник України. –2006. – № 28. – Ст. 2019.
12. Черевиков Є.Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / Є.Л. Черевиков // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 99 – 110.
13. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 58. – Ст. 1988.
14. Знаменський Г. Державно-приватне партнерство: український варіант / Г. Знаменський // Юридичний Вісник України. – 2009. – 26 вересня – 2 жовтня. – С. 7.
15. Греф Г. Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства в России / Г. Греф // Закон. – 2007. – № 2. – С. 6 – 8.
16. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
17. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 1184-р // Офіційний вісник України. – 2009. – № 78. – Ст. 2650.
18. Белицкая А.В. Правовые аспекты предоставления публичных услуг в рамках государственно-частного партнерства / А.В. Белицкая // Предпринимательское право. – 2010. – №2. – С. 31 – 34.

19. 19.Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61–77.
20. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендьел, Б. Онищук, П. Сегварі. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.
21. Крекотнев С. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ / С. Крекотнев, О. Иванов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №9. – С. 19 – 27.
22. Молина Е.В. Социально-экономическое развитие региона на основе государственно-частного партнерства / Е.В. Молина // Прометей. – 2008. – №1 (25). – С. 63 – 69.
23. Панасенко И.В. Государственно-частное партнерство как форма современного управления жилищно-коммунальным комплексом / И.В. Панасенко // Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. –Вип. 1. – 2009. – С. 228 – 236.

УДК: 339.13:347.77

ТЕХНОЛОГІЧНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Загребельний В.С., аспірант Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій ·

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Конкурентоспроможність є однією з актуальних проблем стратегічного розвитку національної економіки. Саме динамічне зростання конкурентоспроможності забезпечує економічний розвиток, підвищення життєвого рівня населення країни. В кожній країні, що зацікавлена у динамічному розвитку, існує прискорення інвестиційних процесів, що обумовлюють оновлення основних фондів та впровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень. Проблема зростання конкурентоспроможності економіки держави на основі широкого використання передових технологій та наукоємних виробництв, що визначають рівень економічної безпеки держави, є предметом постійної уваги українських дослідників. Серед них В. Денисюк, М. Згуровський, В. Сіденко, Ю. Полунєєв, В. Геєць, Т. Цихан, Л. Матросова та ін.

Мета статті. Розкриття основних проблем технологічної конкурентоспроможності України в умовах світової економіки та визначення стратегії її зростання та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглядаючи стратегію будь-якої країни, успіх з`явиться лише шляхом відкритої конкурентоспроможності національної економіки. Хоча, коли ступінь відкритості випереджає конкурентоспроможніть, країна програє. Як показує світовий досвід, сталої конкурентоспроможності досягають ті країни, які оптимально реалізують свої національні переваги, підвищують продуктивність праці та стежать за інноваційними технологіями, що стали найважливішим фактором зміцнення та зростання конекурентоспроможності держав світу. На жаль, Україна, як і багато інших країн пострадянсткого простору, не в змозі одночасно забезпечити і відкритість,і конкурентоспроможність. У теперішній час відзначаються диспропорції у соціально-

© Загребельний В.С., 2010

економічному розвитку України. Показники приросту інвестицій також характеризуються нерівномірністю перерозподілу. Економісти країни вважають, що головною причиною, що гальмує інноваційний розвиток економіки України, є відсутність цілеспрямованої стратегії підтримки національної діяльності на рівні держави.

Можливості висококонкурентного розвитку національних економік визначаються, насамперед, чинниками, що створюють передумови інноваційного зростання та технологічної модернізації. Зміцнення технологічної конкурентоспроможності країн з перехідною економікою пов'язується з формуванням нових механізмів інноваційного розвитку та технологічного удосконалення національної економіки, які відповідатимуть реаліям ринкової економіки, за одночасної адаптації та вдосконалення існуючих, сформованих адміністративною системою, механізмів.

Для країн з перехідною економікою, у т.ч. й України, інноваційні чинники дадуть можливість закласти підвалини підвищення у довгостроковому періоді динамічної життєздатності країни, на противагу статичної, конкурентоспроможності економіки країни. І саме це при формуванні необхідних внутрішніх умов уможливить забезпечення «інноваційного прориву» економіки та входження до розряду передових конкурентоспроможних економік. Йдеться про реалізацію національної моделі інноваційної розвитку економіки за рахунок створення технологічних конкурентних переваг, які й визначають місце країни у міжнародному поділі праці, а саме створення умов для формування, накопичення та ефективного використання знань, технологічних ресурсів, інвестиційних ресурсів тощо, що забезпечують весь спектр конкурентних переваг від технологічного випередження в одній або кількох галузях до технологічного лідерства країни загалом.

Сучасний стан технологічної конкурентоспроможності економіки України визначає низка проблем, що негативно впливають на можливості її зміцнення в майбутньому.

Відсутність мотивації у підприємств щодо здійснення інноваційної діяльності істотно впливає на технологічну недорозвиненість економіки України. Занадто низьким залишається рівень впровадження науково-технічних розробок в економіці. Інноваційна активність промислових підприємств залишається на надзвичайно низькому рівні порівняно з країнами ЄС. А починаючи з 2001 р. відбувається скорочення кількості промислових підприємств, що здійснювали інновації. Так, за період 2001-2005 рр. цей показник знизився з 15,6% до 11%.

Не слід забувати і про те, що Україна належить до країн, де зберігається високий рівень енерго- та ресурсовитратності економіки. Обсяг створення ВВП на одиницю спожитої енергії в Україні в декілька разів нижчий, ніж у нових членах ЄС і навіть країнах-кандидатах на вступ. У той час, як цей показник в Україні складає 1,8 дол. США, в Болгарії — 2,9, Румунії — 3,8, а в Чехії — 3,7 дол., Польщі — 4,4 дол. Зважаючи на ці фактори можна впевнено сказати, що такий рівень споживання енергоресурсів в економіці України є одним з головних чинників, що обмежують її інноваційні можливості та зумовлюють низько-технологічну спеціалізацію національної економіки.

В Україні в 2005 р. обсяг реалізованої інноваційної продукції складав 24,5 млрд грн, що становило лише 6,4% загального обсягу реалізованої промислової продукції. Наприклад, у середньому для країн ЄС в 1997-1998 рр. цей показник складав 32% [1].

Однією з ключових проблем лишається зниження попиту промисловості на інноваційні продукти, що впливає на стан розвитку інноваційної сфери в Україні. Країна істотно відстає за технологічним розвитком від розвинутих країн. Зокрема інтенсивно розвиваються виробництва нижчих технологічних укладів, які не мають значного попиту на інновації. Аналіз доданої вартості за галузями промисловості

демонструє, що вона створюється переважно за рахунок розвитку технологій, закладених у III технологічному укладі, що є загрозою конкурентоспроможності економіки України. III технологічний уклад базується на використанні в промисловому виробництві електричної енергії, розвиток важкого машинобудування та електричної промисловості на базі використання сталевого прокату, нових відкриттів в області хімії [8].

Згідно з підрахунками фахівців Інституту економічного прогнозування НАНУ, в Україні частка III технологічного укладу у випуску продукції складала 57,9%, IV — 38%, V — 4%. Із загального обсягу коштів, що спрямовуються на науково-технічні розробки, майже 70% припадає на IV технологічний уклад і лише 23% — на V; 60% інноваційних витрат — на IV технологічний уклад, 30% — на III, на V — лише 8,6%; 75% інвестицій спрямовується у III уклад і лише 20% і 4,5% — у IV і V технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переоснащення та модернізація) домінує III технологічний уклад — 83% технологій і лише 10% припадає на IV уклад [12]. IV та VI уклади характеризуються досягненнями в області мікроелектроніки, інформатики, біотехнологій, пошуку нових джерел енергії, нових видів матеріалів , розвитку супутникового зв'язку та робототехніки.

Наведені дані свідчать про незначну частку V і VI укладів, які визначають основи та перспективи розвитку провідних економік світу, а також відсутність надійного потенціалу для її нарощування. VI технологічний уклад за випуском продукції становив лише 0,1%, за фінансуванням науково-технічних робіт — 0,3%, за інноваційними витратами — 0,4%, за інвестуванням — 0,5%, за інвестиціями у технічне переозброєння і модернізацію — 0,9%.

Не останню роль у послабленні технологічної конкурентоспроможності України грає поглиблення деформацій у структурі промисловості. Швидший розвиток її низькотехнологічних (за винятком машинобудування) галузей призвів до того, що на сировинну продукцію в загальному обсязі реалізованої продукції добувної та обробної промисловості у 2005 р. припадало 66,7%, у той час як на інвестиційну продукцію — 13,3%, а на товари тривалого користування — лише 1,3%. При цьому на металургію та оброблення металу припадало 25,2% обсягу реалізованої промислової продукції, харчову промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів — 15,7%, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води — 13,4%, добувну промисловість — 9,1%, виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення — 9,3%, хімічну та нафтохімічну промисловість — 6,7%. Водночас частка машинобудування склала 12,8% та за період економічного зростання навіть зменшилася на 0,6 в.п. (відсоткових пункти), зокрема частка виробництва електричного та електронного устаткування знизилась на 1,2 в.п. (до 2,3%).

Серйозний вплив на конкурентоспроможність має несформованість внутрішнього ринку. Український ринок не став активним споживачем інноваційної продукції національних виробників, тим самим не сприяючи поширенню зовнішніх ефектів та розвитку потенційних внутрішніх чинників підвищення конкурентоспроможності економіки. Це виявляється в зростанні частки реалізованої інноваційної продукції промислових підприємств, яка спрямовується на експорт, — якщо у 2000 р. цей показник складав 24,9%, то вже у 2004 р. — 42,5%.

Структура фінансового забезпечення науково-технічних робіт свідчить про високу роль прямої державної підтримки науково-технічного розвитку та незначне використання непрямих методів його стимулювання. В економіці України порівняно з розвиненими економіками в загальному розподілі асигнувань частка державних коштів на фінансування НДДКР є значно вищою. Питома вага видатків державного бюджету на наукові дослідження та НДДКР у ВВП у 2001 р. складала 0,36%, у 2003 р. — 0,4%, у 2005 р. — 0,49%, що майже вдвічі вище, ніж у середньому для країн ЄС — 0,24% ВВП

у 2004 р. Частка коштів Державного бюджету України в загальному фінансуванні НДДКР у 2001 р. складала 32,8%, у 2003 р. — 30,9%, у 2005 р. — 40,4%. Водночас структура витрат приблизно відповідає ситуації в країнах-нових членах ЄС, де у 2003 р. на державний сектор припадало 51,5% обсягів фінансування НДДКР.

Не можна не відмітити закріплення існуючої технологічної структури економіки України за рахунок надходження іноземного капіталу. Іноземні інвестори недостатньо активні щодо модернізації економічного комплексу країни. Так, станом на початок 2006 р. найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ) зосереджено в металургії та обробленні металу (11,1% загального обсягу прямих іноземних інвестицій), харчовій промисловості та переробленні сільськогосподарських продуктів (10,5%). Водночас, на машинобудування припадає лише 6,3% обсягу ПІІ. Надзвичайно низьким є рівень інвестицій у вигляді нематеріальних активів — лише 2,53 млн дол. у 2005 р. (3,60 млн дол. — у 2004 р.). Це говорить про неактивне внесення іноземними інвесторами технологічних інновацій на підприємства-реципієнти.

Одним з суттєвих чинників, що стримує інноваційний потенціал економіки України є недостатність рівня розвитку ринкових інститутів. За рейтингами ЮНКТАД та ArCo щодо потужного потенціалу зростання технологічної конкурентоспроможності економіки Україна посідає 33-є та 42-е місця відповідно [13]. Тому необхідно створити сприятливі умови для реалізації цього потенціалу, передусім через розвиток науково-технічної та інформаційно-комунікаційної інфраструктури (саме недосконаліть розвитку інформаційних та комунікаційних технологій обумовила низький індекс України у рейтингу ВЕФ, в якому вага цього чинника в індексі складає 50%) та стимулювання «м'яких» чинників. «М'які» чинники – це ті, що їх не можна фізично відчути, але вони мають істотне значення для економічного управління діяльністю трудових колективів.

Зокрема, така форма капіталовкладень, як венчурне фінансування, не одержала в Україні належного розвитку. В Угорщині, наприклад, частка високих технологій у структурі венчурного фінансування становила 8,0%, у Чехії — 27,8%, у Словаччині — 50,0%. За практичної відсутності венчурного капіталу вітчизняного походження венчурні фонди з переважанням зарубіжного капіталу не зацікавлені у розвитку конкурентоспроможних технологій і свої інвестиції спрямовують в акції великих підприємств енергетичної, машинобудівної, будівельної та переробної промисловості, а не у сферу високих технологій.

Однією з ключових проблем, що зумовлюють низький рівень технологічної конкурентоспроможності України є нестратегічна модель міжнародної спеціалізації її економіки. Через це вітчизняна економіка може бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку більшою мірою за рахунок порівняльних переваг у вартості природних ресурсів та робочої сили, а не технологічних конкурентних набутих переваг. Так, відмінності в структурі національного та світового експорту свідчать про неефективність використання науково-технологічного потенціалу національної економіки, а також про закріплення за Україною статусу країни-експортера сировинних та низько-технологічних товарів.

Якщо у структурі світового експорту в 2004 р. переважали технологічномісткі товари, зокрема інформаційні технології та їхні складові (16,3%), загальні машини та обладнання (14,0%), електрообладнання (13,8%), транспортне обладнання (12,0%), вироби хімічної промисловості (8,9%), то для України у 2005 р. характерним було переважання в експорті недорогоцінних металів та виробів з них (41,0%), мінеральних продуктів (13,7%). Частка середньо- та високотехнологічної продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості становила 8,7%, механічного та електричного обладнання — 8,3%, транспортних засобів та шляхового обладнання — 4,8% [3].

За даними ПРООН, частка високотехнологічної продукції у структурі експорту промислових товарів складає лише 5%. Така структура експорту не дозволяє економіці України забезпечити перспективну участь у міжнародному поділі праці, навіть порівняно з новими членами ЄС. Таким чином, Україна залучена в міжнародний поділ праці на доволі нееквівалентній основі. За такої ситуації технологічна рента значною мірою оплачується ресурсною рентою. Рівень присутності українських виробників на високо-динамічних ринках, що визначають перспективи світової економіки, є незначним.

Негативним моментом також є те, що Україна не відіграє серйозної ролі у міжнародному трансфері технологій та світовій науково-технічній співпраці. Обсяг отриманих роялті та ліцензійних платежів у 2004 р. становив лише близько 0,8 дол. США на одну особу, тоді як у центральноєвропейських країнах ЄС він дорівнював 4,9-30,8 дол. Ситуація ускладнюється ще і тим, що в 2003-2004 рр. експорт наукових і конструкторських розробок значно переважав їх надходження (128 млн. дол. США проти 47 млн дол. у 2005 р.), що вказує на «недоінвестування» іноземних інноваційних проектів та неспроможність внутрішнього ринку поглинути навіть такий незначний їх обсяг.

Досвід розвинених країн показує, що стратегічна позиція країни у міжнародному поділі праці та конкурентоспроможність національної економіки забезпечуються здебільшого шляхом адаптації технологічної структури національної економіки до вимог світового і внутрішнього ринків. Це, своєю чергою, передбачає інноваційно-промислову політику, орієнтовану на здобуття нових знань, розробку нових технологічних рішень, комерціалізацію інновацій та технологічну реструктуризацію всієї економіки. Цього можна досягти тільки за допомогою подолання технологічної відсталості системи виробництва, впровадження інноваційної моделі розвитку національної економіки та зміцнення динамічної конкурентоспроможності України.

Зважаючи на зазначені вище проблеми, можна виділити ряд основних заходів, які сприятимуть ефективному функціонуванню механізму підвищення технологічної конкурентоспроможності економіки України:

1) об’єктивна економічна інвентаризація та переоцінка технологічного потенціалу країни у контексті світової еволюції технологічних укладів та визначення на цій підставі національних інноваційних пріоритетів;

2) розробка та застосування на практиці мотиваційного поля для здійснення інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами, яка передбачатиме як забезпечення макроекономічної та політико-правової стабільності в Україні, так і активне використання пільгових умов діяльності в інноваційно-активних секторах економіки;

3) вдосконалення системи державного управління інноваційно-технологічним розвитком національної економіки — впровадження практики технологічного моніторингу та прогнозування, підвищення «інноваційної культури» прийняття політичних рішень;

4) система управління має працювати на випередження, враховувати потенційні загрози конкурентоспроможності національної економіки та «закладати» у механізм прийняття рішень можливість маневру та коригування відповідно до національних інтересів;

5) проведення цілеспрямованої державної інноваційно-промислової політики та поєднання її з інвестиційною політикою через стимулювання розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв;

6) стимулювання капіталовкладень у технологічне оновлення виробництва;

7) вдосконалення системи фінансування інноваційних проектів за рахунок розробки та впровадження бюджетів розвитку, запровадження інструментів

бюджетного контролінгу коштів та пільг, які спрямовуються на цілі інноваційного розвитку;

8) розвиток середовища для здійснення інноваційної діяльності. Для цього треба, насамперед, прикласти зусилля, спрямовані на подолання основних проблем розвитку «м'яких» технологій; не просто копіювати будь-які ініціативи розвинених країн та зосереджуватись на короткостроковій меті досягнення тимчасової переваги, а треба намагатися в своєму розвитку поєднати «жорсткі» (інфраструктура, система кредитування та страхування тощо) і «м'які» (венчурне фінансування, розвиток корпоративного управління, впровадження інструментів сучасного стратегічного інноваційного менеджменту) технології для досягнення конкурентоспроможності в глобальному середовищі, що постійно змінюється;

9) розвиток інфраструктури інноваційної діяльності — сприяння створенню інституційних інвесторів та їх залученню до фінансування інноваційних проектів, формування інформаційно-комунікаційної інфраструктури для розширення доступу суб'єктів господарювання до інформації щодо інноваційних розробок, сприяння інтеграції науки, освіти, фінансів і виробництва з метою випереджуючого розвитку науково-технологічної сфери, забезпечення повного циклу формування і реалізації науково-технічних рішень;

10) створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності, що передбачає, по-перше, формування і вдосконалення механізмів функціонування нових організаційних структур інноваційного типу (технологічні парки, наукові центри, бізнес-інкубатори тощо), по-друге, поліпшення правового забезпечення інноваційної діяльності підприємств, зокрема дотримання прав промислової та інтелектуальної власності, по-третє, вдосконалення корпоративного управління.

11) залучення прямих іноземних інвестицій у високотехнологічні та середньо-високотехнологічні види діяльності, а також енергозбереження.

12) надання державної підтримки та захисту інтересів вітчизняних виробників високотехнологічної продукції від недобросовісної конкуренції на внутрішньому ринку.

13) підтримка участі українських науковців (та студентів) у інноваційних програмах ЄС, США, Китаю та інших країн, які змогли посилити свої економіки за рахунок інноваційної та високотехнологічної компоненти.

14) забезпечення захисту прав інтелектуальної власності.

Висновки. У сучасних умовах високотехнологічної міжнародної конкуренції успіху досягають країни, які спроможні розвинути внутрішній потенціал інноваційно-технологічної модернізації економіки, що посилює її гнучкість щодо реагування на зміни умов глобальної конкуренції. Основний висновок полягає в тому, що в довгостроковому періоді для конкурентоспроможності економіки країни є важливими якісні властивості господарської діяльності, можливості виконувати певні етапи науково-інноваційного циклу, а не статична галузева спеціалізація країни. Це передбачає, що країни реагують на посилення конкурентного тиску не лише міжгалузевими перетвореннями, а здійснюють якісну модернізацію у межах галузей — спеціалізацію на більш науково- та технологічноємних сегментах виробництва. Тому забезпечення конкурентоспроможності економіки України через інновації має стати метою національної економічної політики. Такий розвиток економіки має базуватися на визначенні довгострокових пріоритетів, які обумовлюють орієнтацію національної економіки на визначення раціональної спеціалізації й оптимальної структури, що сприятиме досягненню найбільш можливих темпів економічного зростання та підвищенню рівня життя. У стратегічному контексті істотне підвищення конкурентоспроможності економіки України можливе лише за рахунок інноваційно-структурних механізмів модернізації економіки нашої держави та розширення участі в

міжнародному поділі праці на основі технологічних, а не цінових конкурентних переваг.

РЕЗЮМЕ

У статті окреслені основні проблеми технологічної конкурентоспроможності України в рамках в умовах глобалізації, а також запропоновано сукупність заходів, що можуть сприяти становленню України як держави з інноваційною та високо-технологічною економікою.

Ключові слова: міжнародна конкуренція, конкурентоспроможність національної економіки, інноваційна діяльність, технологічна структура, залучення інвестицій.

РЕЗЮМЕ

В статье очерчены основные проблемы технологической конкурентоспособности Украины в условиях глобализации, а также предложена совокупность мероприятий, которые могут способствовать становлению Украины как государства с инновационной и высоко-технологической экономикой.

Ключевые слова: международная конкуренция, конкурентоспособность национальной экономики, инновационная деятельность, технологическая структура, привлечение инвестиций.

SUMMARY:

In this article are given the main problems of Ukraine's technological competitiveness in terms of world market and globalization, and, considering the given above problems, are suggested the activities that can favour establishing of Ukraine as a state with innovative and hi-tech economy.

Keywords: international competition, competitiveness of state, innovative activity, technological structure, attracting investments.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гельвановский М., Жуковская В., Трохимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Рос. экон. журн. — 1998. — № 3. — С. 67-77.
2. Scherer F. M. International high-technology competition. — Cambridge: Harvard University Press, 1992.
3. Zhouying J. Globalization, Technological Competitiveness and the 'Catch-up' Challenge for Developing Countries: Some Lessons of Experience // International Journal of Technology Management and Sustainable Development. — 2005. — Vol. 4. — No 1. — P. 35-46.
4. Kogut B. Country Competitiveness: Technology and the Organizing of Work. — Oxford: Oxford University Press, 1993.
5. Najmabadi F., Lall S. Developing Industrial Technology: Lessons for Policy and Practice. — Washington, D.C.: The World Bank, 1995.
6. Melnikas B. The National Economy and its Efficiency: Specialization, Economic «Oases» and Regional Clusterization // Ekonomika. — 2004.— № 66. — P. 1-20.
7. Dahlman C. J., Ross-Larson B., Westphal L. E. Managing Technological Development: Lessons from the Newly Industrializing Countries // Working Paper. № 717. — Washington, D.C.: The World Bank, 1985.
8. Цихан Т. В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины // Теория и практика управления. — 2005. — № 1. — С. 33-46.
9. Матросова Л. Н. Інновації як основа конкурентоспроможної країни: Економіст. - К. №8. -2007. – С.70-72.

10. Михайловська О.В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів // Актуальні проблеми економіки. -2004. -№11. -С.101-110.
11. І.В. Крючкова. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки: Національна Академія Наук України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування» -Київ: 2007. – С.60
12. http://www.ief.org.ua/ - офіційний сайт Державної установи "Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України".
13. http://www.unctad.org/ - офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку.

УДК 316.42+330.341.1 (477)

ВИРТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОПАРКИ - «ФАБРИКИ МЫСЛИ» ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА ДОНЕЦКА 2025-ГО ГОДА

Зинченко Н.Н., Донецкий национальный технический университет
Гавенко С.С., Донецкий национальный технический университет
Бригида В.С., м.н.с. Донецкий научно-исследовательский угольный институт

Постановка проблемы. В европейских странах уже давно приняты государственные программы стимулирования инноваций, используется широкий арсенал мер по расширению новаторской работы. В Донбассе к таким мерам можно отнести: выбор основных отраслей промышленности имеющих стратегическое значение при развитии Донбасса до 2025 года, создание областной организации Советов молодых ученых, принятие программы научно-технического развития Донецкой области на период до 2020 года и др.

Основными приоритетными направлениями программы научно-технического развития являются: переориентация отраслей экономики Донецкого региона на использование отечественных высоких технологий, а также разработка новых организационно-правовых и экономических механизмов для стимулирования научной и инновационной деятельности. Все это относится к таким наукам, как инноватика и стратегирование. Инноватика – область знаний в сферу, которой входят вопросы создания инновационных систем. Она, в свою очередь тесно, связана со стратегированием - моделированием будущего. Стратегирование – основная часть государственной политики направленной на создание полных инновационных циклов.

Для успешного проектирования будущего необходимо осуществлять ежедневный мониторинг текущей ситуации и определять реальное состояние, в котором находится объект стратегирования. Руководящий состав области или крупной компании сталкивается с необходимостью принятия сотен управленческих решений, объекты которых могут меняться быстрее, чем поступающая о них информация. При этом фактически невозможно проверить, какая информация достаточно достоверна, а какая уже устарела или просто выдумана.

В связи с этим возникает необходимость накопление практического опыта в области разработки и управления отраслевыми инновационными системами в стратегически важных направлениях технологического развития региона.

Анализ последних публикаций. Эффективной организационной формой, в рамках которой возможно решить масштабные научно-технические задания, являются **технопарки.** На данную тему были написаны публикации [1-3]. С одной стороны, перспективность интеграции науки и производства в форме технологического парка

© Зинченко Н.Н., Гавенко С.С., Бригида В.С., 2010

доказана 50-летним мировым опытом развитых стран. С другой стороны, некоторые авторы отмечают, что бездумное копирование западных схем инновационного развития, без учета исходных условий, традиций и реалий нашей страны, является бесперспективным [4].

Выделение нерешенной проблемы. В условиях Украины вновь создаваемые технопарки не отвечают задачам массового подъема инновационной активности, т.к. обслуживают интересы узкой группы представителей научной и промышленной элиты, которые смогли получить льготы. Поэтому возврат к прежним отношениям в сфере изобретательства невозможен.

Цели научной статьи. Оценить необходимость создания инновационных центров нового типа (виртуальных технопарков) для облегчения доступа широкого круга потребителей (органов управления, ИТР шахт, сотрудникам университетов, инвесторов и представителей «малой науки») к банкам научно-технической информации и улучшения межотраслевой коммуникации.

Результаты исследования. Руководством Донецкой области сделано все необходимое для достижения нового этапа в развитии науки. Это стало возможно после прошедшей в марте этого года стратегической сессии, организованной по инициативе начальника отдела научно-технического развития ОГА в рамках программы «Donbass Investment Destination», целью которой было формирование стратегии развития Донецкой области до 2025 года. Участникам сессии было предложено разбиться на группы по разным направлениям - «ставкам» (ставка на агрокластер, развитие городов, образование, смену идеологий, индустриальный Донбасс (развитие угледобычи, металлургический кластер и экологизация производства)), которые на их взгляд являются приоритетным направлением развития области до 2025 года. В ходе проведения сессии первенство получила ставка на развитие индустриального Донбасса.

Цели концепции индустриального развития Донбасса до 2025 года:

1. Обеспечение энерго- и ресурсо- безопасности страны (т.е. Защита Автономии Украины)

2. Повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятий промышленного сектора экономики, через создание территорий со специальным режимом налогообложения (специальные экономически зоны, территории приоритетного развития и технопарки) и переходу на технологии 5-6 технологического уровня.

3. Экспансия на внешние рынки и защита собственного внутреннего рынка.

4. К 2025 году обеспечить Донецкой области самый высокий уровень жизни в Украине (среднемесячная зарплата, здравоохранение и д.р.).

Механизмами осуществления предложенной концепции будет являться:

1. Создание отраслевого центра технологического развития и инноватики (виртуального технопарка).

2. Смена психологии управления основанной на:

- главенстве интересов общества, а не отдельного индивидуума;
- коммуникативном руководстве (использование коллективной мыследеятельности, концепция прямой и обратной связи при принятии решений).

Но главным пунктом этой программы остается курс на внедрение инноватики и стратегирования. Без этого невозможно реализовать концепцию развития индустриального Донбасса.

Проектирование будущего региона является крайне сложной задачей стоящей перед руководством области. Основная трудность заключается в том, как контролировать сценарии перехода от настоящего к проектируемому будущему так, чтобы из тысяч его версий, неизбежное будущее не очень сильно отличалось от прогнозного. (Рис. 1)

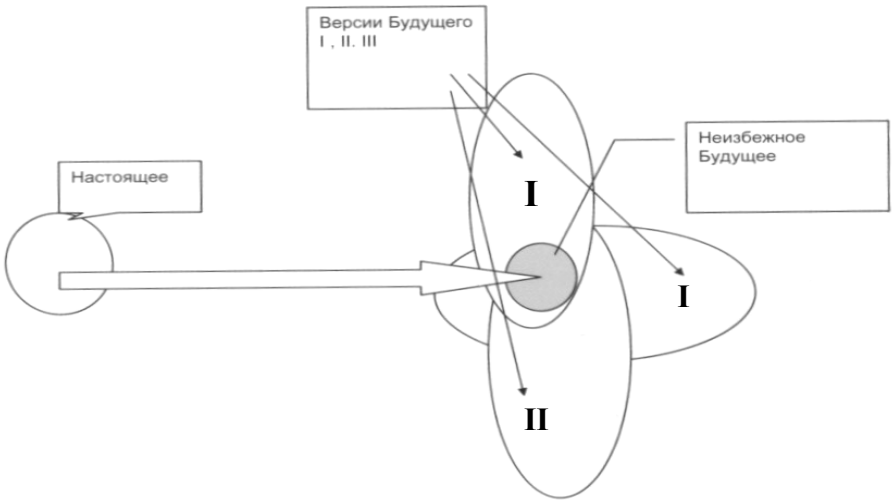


Рис.1. - Схема возможного будущего

Рассматривая опыт западных стран, можно выделить то, что на помощь органам государственного управления приходят специальные центры аналитики – синктенки. Они собирают и анализируют информацию об объекте управления и формируют представление о реальном его состоянии. При правительстве США существует около 500 таких организаций. Разработка подобных систем имеет большое значение, так как они являются инструментами поддержки при принятии представителями власти управленческих решений, как на местном, так и на региональном уровне.

Текущее состояние угольной отрасли Донбасса можно сравнить с уровнем изобретательской деятельности в регионе, который, по мнению экспертов можно охарактеризовать как кризисное [5]. Об этом говорит не только постоянное падение объема добычи, высокая зольность, серность добываемого угля, значительный уровень травматизма, недостаточная эффективность дегазационных систем, но и неспособность к смене идеологии в вопросе комплексного использования недр и экологизации производства. Слабая кооперация и коммуникация в научно-технической сфере, а также не желание руководителей предприятий достойно оплачивать продукты интеллектуального труда ставят под сомнение технологические, культурные и социальные преобразования в нашей области.

Таким образом, в угольной отрасли назрела необходимость в организации отраслевой инновационной системы. Ядром любой такой системы является человеческий капитал, поскольку только раскрытие творческого потенциала человека продуцирует оригинальные идеи и прорывные решения, которые обеспечивают высокую добавочную стоимость производимой продукции и достаточный маржинальный доход предприятию.

Одним из вариантов решения этого вопроса может послужить создание модели **Виртуального Технопарка (ВТП) «Горное направление».** ВТП - инновационная система, формирующая благоприятные условия для роста предпринимательства в научно-технической сфере (при наличии оснащенной информационной и экспериментальной базы), а также высокой концентрации квалифицированных кадров в сфере создания конкурентоспособных продуктов интеллектуальной собственности.

В рамках движения молодых ученых, студентам и аспирантам ДонНТУ, и ДонУГИ было предложено создать модель технопарка интегрированного в интернет среду. После выбора наиболее приемлемого варианта модели ВТП группа молодых ученых (авторы статьи) перешла к реализации проекта. При создании программного продукта был использован принцип «единого окна» (Рис. 2.).

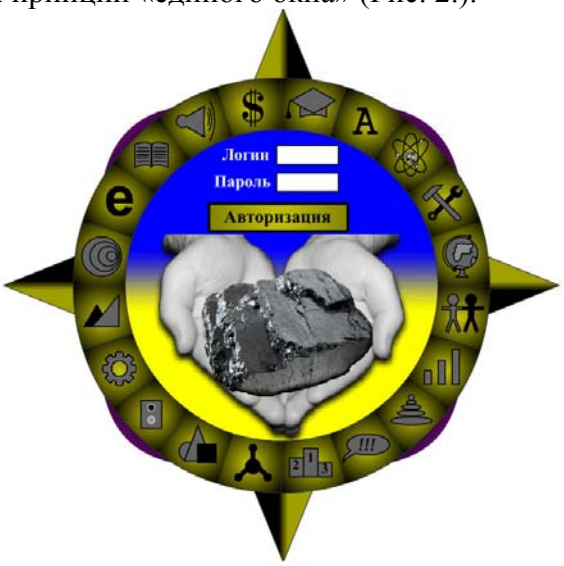


Рис. 2. – Пример реализации принципа «единого окна»

Суть проекта заключается в создании эффективно рааботающей системы состоящей из:

1) Информационной базы – для оценки и текущего мониторинга интеллектуального потенциала области;

2) «Рабочего ядра», разделенного на тематические секторы: аналитики, стратегических исследований, маркетинга, исследования технологического уровня отрасли, защиты интеллектуальной собственности и юридической помощи, экономико-инвестиционной оценки. Слаженная работа специалистов «ядра» будет способствовать продвижений наиболее перспективных, отечественных технологий и рационализаторских идей.

3) Центра принятия решений - консультативного органа в состав, которого будут входить главы секторов и представители областной государственной администрации.

Организацию проекта планируется осуществить в 3 этапа (Рис. 3.):

- на первом этапе необходимо собрать достоверную информацию обо всех профильных институтах, кафедрах, лабораториях и заинтересованных партнеров для формирования информационной базы - «банков»: идей, потребителей, инвесторов и молодых ученых;

- на втором этапе, исходя из имеющихся человеческих ресурсов, необходимо собрать секторы «Рабочего ядра» и разработать методологию рейтингово-мотивационной системы;

- на третьем этапе, по результатам рейтингов, будет сформирована команда «Центра принятия решений» и запущена (для отладки) фабрика мысли по продвижению интеллектуального продукта отечественных ученых.

Функциональная схема и методы достижения целей представлены на рисунке 4.

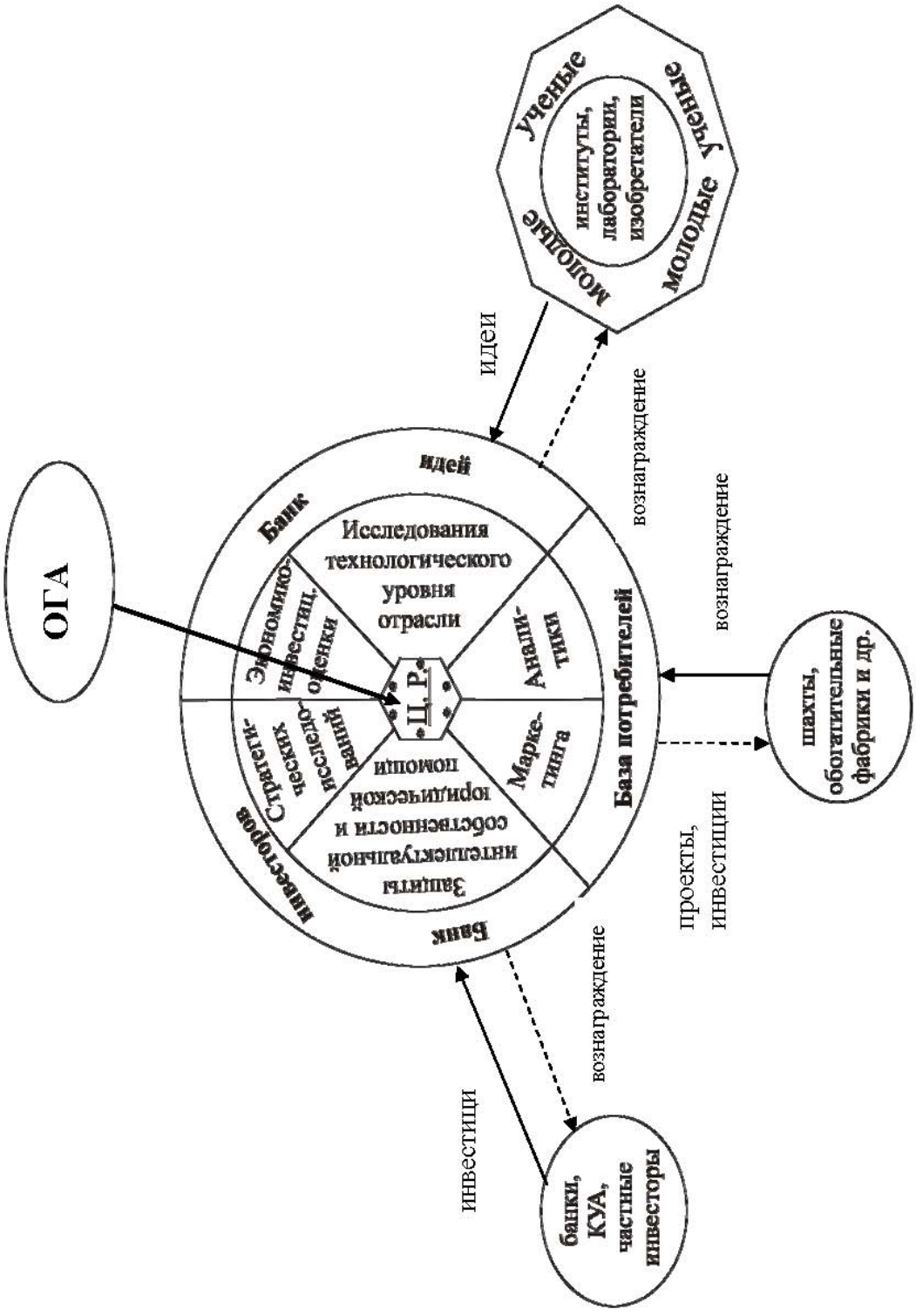


Рис.3. - Схема общего вида модели ВТП

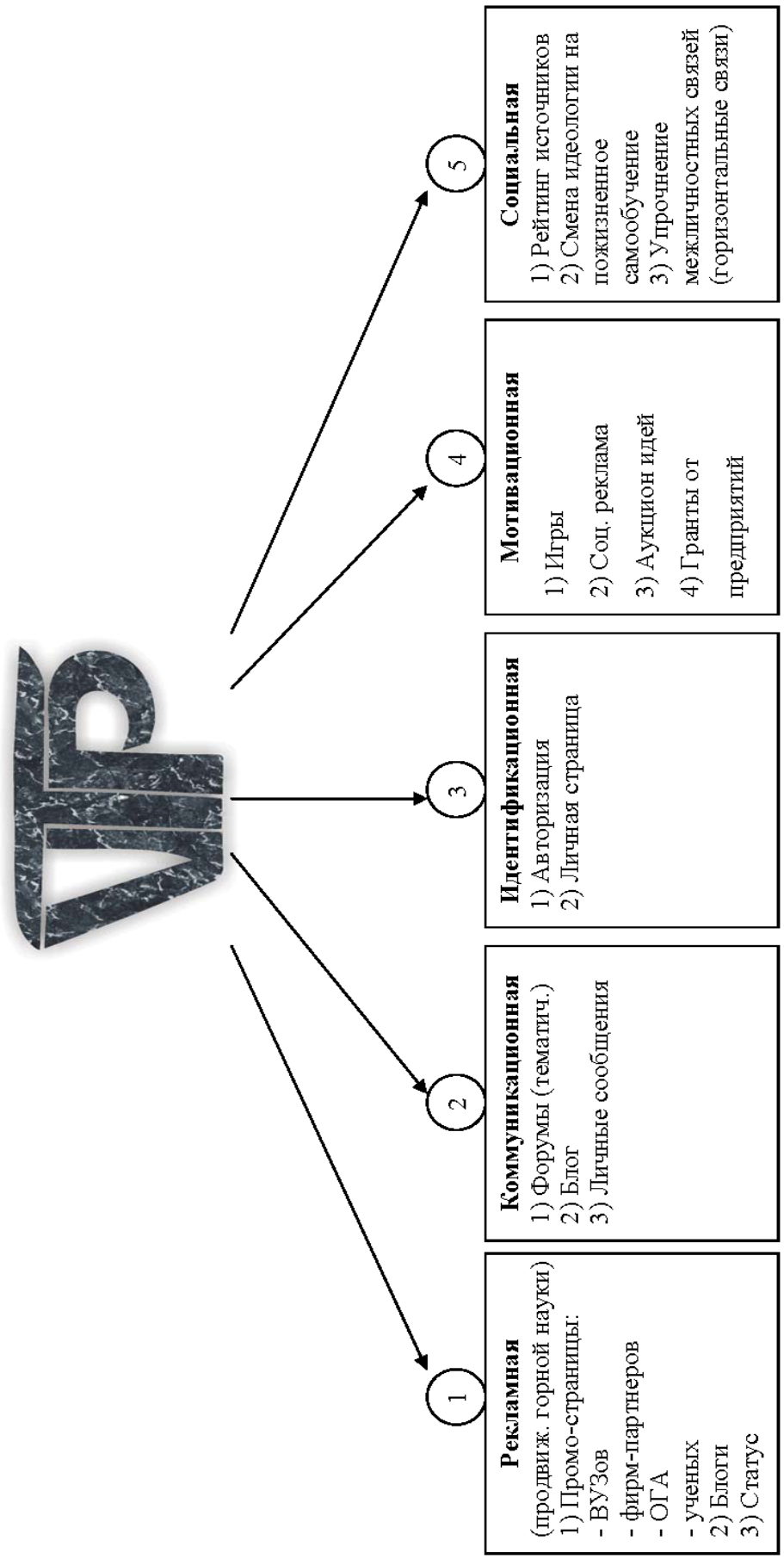


Рис. 4. – Функциональная схема ВТП и методы достижения целей

В будущем, реализованная концепция может иметь вид нарисунка 5.

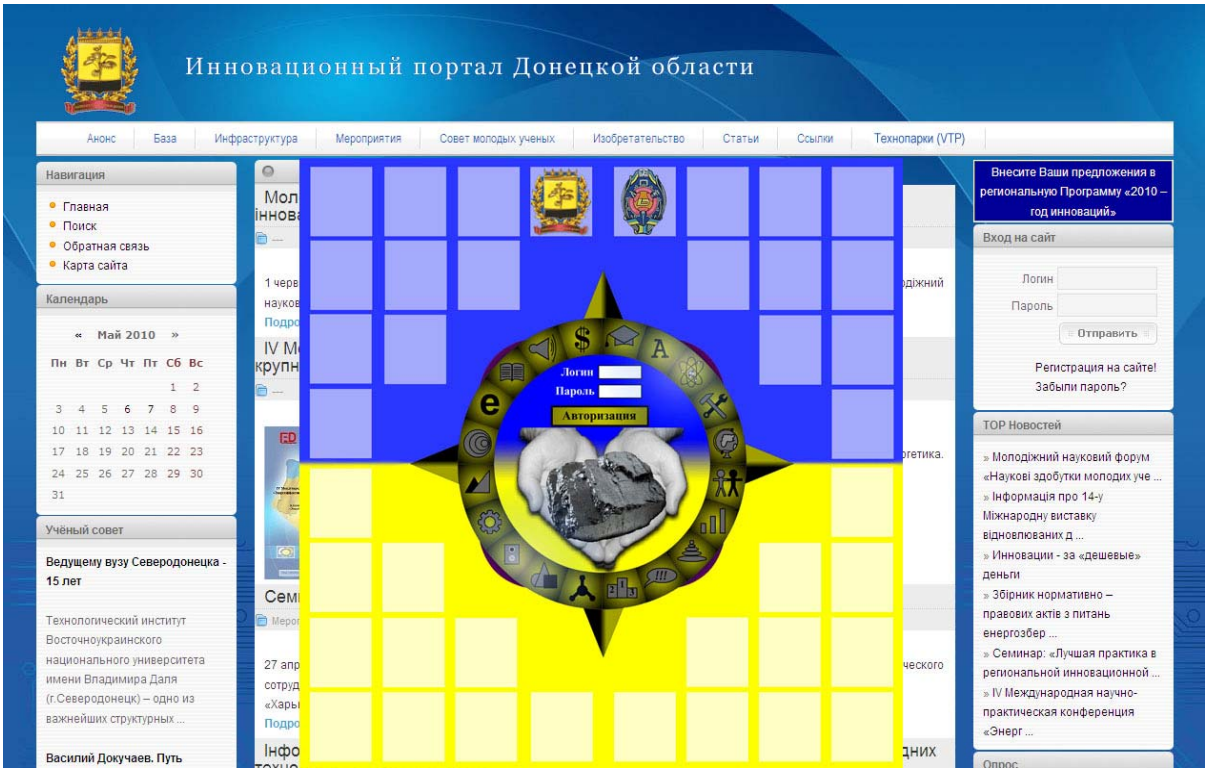


Рис.5. - Пример интеграции ВТП в сайт отдела инноваций ОГА

Внедрение данного продукта на сайты всех участников проекта (областной администрации, «молодых ученых», профильных институтов и др.) позволит наиболее продуктивно взаимодействовать всем партнерам ВТП, а также предоставит возможность продвигать наиболее перспективные проекты и технологии на областном уровне.

Выводы и предложения. ВТП должен активно взаимодействовать с институтами, предприятиями, частными научными организациями, ведомствами и органами власти. В основные задачи деятельности ВТП должны входить: продвижение, реклама, сбор, обработка и распространение достоверной информации об отечественных разработках в области горной науки и комплексного использования недр. **Это позволит обеспечить единство интересов государства, изобретателей, бизнесменов и общества в целом.**

Реализация предлагаемого подхода позволит:

- в несколько раз, увеличить масштабы активизации инновационной деятельности, а следовательно и успешных преобразований в регионе;
- повысит уровень культуры управления и мышления;
-осуществить диагностику интеллектуального потенциала региона.

Основной синергетический эффект ожидается от: максимального быстрого внедрения новейших достижений в области комплексного использования недр, перехода к коллективной мыследеятельности и высокого уровня коммуникации.

В условиях Донбасса такой центр мог бы быть создан при содействии ДонНТУ, отдела инновационного развития ОГА, ДонУГИ, национального института стратегических исследований, НАН Украины и активном участии всех заинтересованным в этом промышленных кругов.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализировано состояние инновационной деятельности в Донбассе. Рассмотрена необходимость создания инновационных центров нового типа – виртуальных технопарков (ВТП). Представлена концепция отраслевого ВТП и примеры ее реализации.

Ключевые слова: инновации, технопарк, инновационный центр, человеческий капитал, экспансия, банк идей.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано полягання інноваційної діяльності в Донбасі. Розглянута необхідність створення інноваційних центрів нового типа - віртуальних технопарків (ВТП). Представлена концепція галузевого ВТП і приклади її реалізації.

Ключові слова: інновації, технопарк, інноваційний центр, людський капітал, експансія, банк ідей.

SUMMARY

In the article, consisting of innovative activity is analyzed of Donbass. The necessity of creation of innovative centers of new type is considered - virtual industrial park (VTP). Conception of a particular branch VTP and examples of its realization is presented.

Keywords: innovations, industrial park, innovative center, human capital, expansion, bank of ideas.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Фертих В.И. Методы государственного стимулирования инновационных технологий в сфере безопасности труда / В.И. Фертих // Донбасс – 2020: наука и техника: материалы II науч.-практич. конференции 30-31 мая 2002 г. / Министерство образования и науки Украины и др. – Донецк. : ДонНТУ, 2002. - 701 с.
2. Купавых Е.В. Государственное стимулирование инновационной деятельности предприятия / Е.В. Купавых // Донбасс – 2020: наука и техника: материалы II науч.-практич. конференции 30-31 мая 2002 г. / Министерство образования и науки Украины и др. – Донецк. : ДонНТУ, 2002. - 701 с.
3. Гуменюк А. Н. Проблемы активации инновационной деятельности в Донецком регионе / А. Н. Гуменюк // Донбасс – 2020: наука и техника: материалы II науч.-практич. конференции 30-31 мая 2002 г. / Министерство образования и науки Украины и др. – Донецк. : ДонНТУ, 2002. - 701 с.
4. Амитан В.Н. Исследование инновационного поля Донецкого региона. Опыт Академии технологических наук Украины / В.Н. Амитан, Ю.Н. Киклевич, Д.Е. Филатов // Донбасс – 2020: наука и техника: материалы II науч.-практич. конференции 30-31 мая 2002 г. / Министерство образования и науки Украины и др. – Донецк. : ДонНТУ, 2002. - 701 с.
5. Амоша А.И. Изобретательский потенциал региона: возможности улучшения использования / А.И. Амоша, Л.Г. Мельцер, В.Г. Бурым и др. // Донбасс – 2020: наука и техника: материалы II науч.-практич. конференции 03-04 февраля 2004 г. / Министерство образования и науки Украины и др. – Донецк. : ДонНТУ, 2004. - 960 с.

УДК 331.48:656.2

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ РОБОТИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ЯК СКЛАДОВА КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ

Зова В.А., к.е.н., доцент кафедри «Економіка підприємства» Донецького інституту залізничного транспорту

Постановка проблеми Вирішення проблеми ефективного розвитку й економічного зростання підприємств залізничного комплексу неможливе без удосконалення системи управління, що забезпечує його економічну самостійність, конкурентоспроможність, стабільне становище на ринку.

Так удосконалення системи управління через впровадження окремих елементів контролі гну залізничного комплексу регіону сприятиме поліпшенню планування, виконанню та контролю соціально-економічних програм та заходів, утворенню мотиваційного механізму здійснення цілей господарської діяльності, забезпечення об'єктивної та всебічної оцінки її результатів.

При цьому контролінг спрямований на ефективне корегування і синтезування управлінських рішень, націлених на досягнення кінцевих цілей підприємства.

Основна кінцева мета будь-якого підприємства – одержання прибутку, але в деяких випадках цілі підприємства можуть бути й іншими, наприклад, відвоювання частки ринку, усунення конкурентів; тоді контролінг орієнтує зусилля підприємства в напрямі цих цілей, Перебуваючи на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю й координації, контролінг займає особливе місце в керуванні підприємством: він зв'язує воєдино всі ці функції, інтегрує й координує їх, причому не підмінює собою керування підприємством, а лише переводить його на якісно новий рівень. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, зо забезпечує зворотний зв'язок у контурі керування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Проблемою теоретичної розробки та практичного впровадження системи контролінгу на підприємствах займалися зарубіжні та вітчизняні вчені. Спираючись на наукові дослідження Пушкаря можливо висловити, що термін «контролінг» прийшов в Україну з Німеччини. У Великобританії та США він практично не використовується. Там укорінився термін «управлінський облік» - manage ria 1 accountinq. А в управлінні підприємствами України поки використовується обидва ці терміни. Виділів основні етапи становлення даної галузі знань з моменту перших посилань XV в. та перша спроба вирішення задач державного управління за допомогою ідеї контролінгу та до сьогодення. Автором також обґрунтована американська та немецька модель контролінгу. Та в монографії Пушкар М.С. попередив, що у сучасний період трансформації суспільства досить важким і ризикованим завданням є розв'язання проблем, які ще не усвідомлені більшістю науковців до кінця через недостатність публікацій зарубіжних і вітчизняних авторів. Зокрема, це стосується такого найголовнішого напряму в розвитку економічних досліджень як контролінг. Слід визначити, що розуміння сутності контролінга за авторською інтерпретацією Пушкаря М.С. значно відрізняється від інтерпретації німецьких вчених (Майер Е., Манн Р.), які основну увагу зосереджують на плануванні, обліку, аналізі і контролі суми покриття (маржинального доходу). Зазначено, що формування витрат дійсно є основним об'єктом відстеження тенденцій, але, на наш погляд, собівартість продукції залежить від використання факторів виробництва, виробничого потенціалу, організації маркетингової діяльності,

© Зова В.А., 2010

зміни зовнішніх факторів виробництва (податкова політика, зв'язки по сировині та збуту, регламентація бізнесу з боку держави тощо), а тому необхідно також відстежувати показники використання основних засобів, матеріальних ресурсів, відпрацьованого часу та оплати праці, ефективності процесу постачання, виробництва, збуту; інвестиційної та інноваційної діяльності, процесу управління, маркетингової та фінансової діяльності.

І лише комплексний характер спостереження за всіма блоками господарської і фінансової діяльності може забезпечити інформацію про становище підприємства і тенденції, що сприяють зміцненню або послабленню позиції підприємства на ринку.

Сучасний процес розуміння такої перспективної системи управління, як контролінг з аналізом методологічних підходів. Щодо визначення сутності основних складових контролінгу, представлені у дослідженнях О.Б Гребець. Він узагальнив підходи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Рудольф Нам, Ель мар Майер, Петер Хорват, І.І. Цигилик, О.І. Мозіль, Н.В. Кірдякіна, І.Б. Стефаник, Е.А. Ананьїної, С.В. Данілочкіної, С. Зарубіна, Е.Н. Скляр, І.О. Оверкович, Т.Д.Хричикової, А.В. Киснева, М.І. Гладких, А.М. Карминського, Н.І. Оленева, А.Г. Примак, Й. Вебер, Г.Кюппер, Д.Хан, К. штайние, Х. Дитчера, Л.В. Попової, Р.Е. Усакова, Т.А. Головіна, А.В. Кнілова, Д.М.Морозова, Л.Ю. Набієвої. І обґрунтовано доведено, що більшість дослідників серед структурних елементів контролінгу виділяють саме облік, інформаційне забезпечення, контроль, управління та планування, аналіз для досягнення оперативних та стратегічних цілей діяльності організаційної структури.

Також особливу увагу слід приділити дослідженням в цієї області О.В. Оліфірова. В його монографії «Контролінг інформаційної системи підприємства» доведено, що нові проблеми, пов'язані з інформаційними системами, потрибують нових технологій управління, до яких належить контролінг. Монографія присвячена застосуванню методології, теорії та методики контролінгу до процесів інформаційних систем, які в сучасних умовах стають фундаментом основних бізнес-процесів підприємства. Для реалізації контролінгу інформаційних систем розроблені підходи визначення сукупності вартості володіння, проведення функціонально-вартісного аналізу. Розрахунку ключових показників результату підприємства.

Для контролінгу інформаційних систем підприємства зпропоновано типову модель бізнес-процесів. Яка базується на сучасному баченні інформаційної системи як інформаційної служб из надання сервісів іншим підрозділам, приведені теоретичні положення і фактичні розрахунки показників у системі контролінгу інформаційних систем.

За останнє дисятиріччя дослідження з питань контролінгу вже має різноправленість. Перше загальне визначення і обгрунтування контролінгу, як сучасної концепції ефективності стабільного розвитку. Тобто обгрунтування і удосконалення методичних аспектів контролінгу займалися Івашкевич В.Б., Цигилик І.І., Климов С.М., Пушкар М.С.Шепітко Г.Ф.,Хан Д., Благодарний О.І., Сухаркева Л.А., Яковлєв Ю.П., Гудзь П., Бажан І.Т.,Демініна О.М.,Одноволик В.І., Валуєв Б., Гребець О.Б., Горелик О., Майєр Р., Манн Р., Фольмут Х, Дайле А, Петренко С.Н.,Анискин Ю.П. та Оліфіров О.В.

Розкриттю практичних аспектів впровадження контролінгу в управлінні підприємствами різної галузевої спрямованості присвятили свої дисертаційні дослідження такі вчені як Кірсанова Т.О., Оліфіров О.В.,Верищагін В., Гасло О.О., Петрусевич Н.Ю.,Аксенюк М.М., Пеанченко Г.С., Козуб О.В. та Марущак М..

Але ейфорія з питань бездоганності з питань бездоганності та всеохпленності контролінгу, як заходу управління була порушена борисом та Юрієм Валуєвими. Аналізуючи критичні зауваження автори зазначають, що

1. Контролінг як концепція «Управління управлінням» не містить наукових обґрунтувань самої ідеї. Акценти на необхідність координації зусиль усіх підсистем та їх елементів системи управління не беруть до уваги призначення функції організації, в якій не ведеться мови про контролінг.

2. Не проведені та не можуть бути об'єктивно визначені межі, які відокремлюють його від управлінського обліку, якій моло чим відрізняється від контролінгу. Уся розбіжність у термінах : в Німеччині - один, у США – інший.

3. Нічого не даючи в замін, контролінг збільшує масштаб дублювання функцій, приведе до ще більшого «розподіленню» відповідальності, створить ілюзію якісного погіршення.

4.Обгрунтований науковий підхід, в якому система управління у перше розглядалась по рівням компетенції – власника, керівництва, структур процесно-функціональної орієнтації різко знижує остроту координації в системі управління, дає широкі можливості розвитку функції організації, яку замінив контролінг.

Таким чином звертаючись до висловлення М.С. Пушкаря - досить важким і ризикованим завданням є розв'язання проблем, які ще усвідомили більшість науковців до кінця.

Минулий досвід, на основі якого ухвалювалися рішення до цього часу, мало що дає в нових умовах господарювання, тому рішення повинні прийматися не на основі екстраполяції минулого досвіду, а на підставі даних аналізу, що ґрунтується на оригінальних судженнях та уявленнях про розвиток бізнесу.

Метою контролінгу є отримання даних. Їх обробка і трансформація в інформацію для управління та прийняття рішень. Така інформація є нестандартною, призначається для виявлення тенденцій і закономірностей явищ і процесів у діяльності підприємства, допомагає розробити заходи, які забезпечують його життєдіяльність.

Контролінг э системою інформації, яка сприяє забезпеченню тривалого існування підприємства, він націлений на майбутнє. Той, хто тримається за старее, залишається з його наслідками, а завдання грамотних менеджерів полягає у тому, щоб завчасно пристосуватися до нових обставин. Проте досвід свідчить, що в більшості випадків не розуміється необхідність адаптації до нових реалій життя, не відчувають прискорення темпу змін. Якщо проблема пристосування зводиться до темпу технічних перемін, то немає іншої альтернативи, як звернутися до науки за її вирішенням.

Сьогодні необхідна тотальна переоцінка методів управління, що пов'язана з входженням України в епоху комп'ютерізації. Керівникам різних рівнів управління необхідна інформація, а не окремі факти. Факти ж перетворюються в інформацію лише тоді, якщо на її основі приймаються рішення і щось змінюється в системі господарювання. Керівник не повинен створювати систему обробки даних, йому слід створити систему управління на комп'ютерній основі. Система контролінгу дозволяє створити таку систему і вирішити завдання вдосконалення управління підприємством.

Також можливо визначити, що з питань контролінгу було проведено ряд досліджень, в яких контролінг виступає, як інструмент практичного застосування в діяльності окремих підприємств:

-ВАТ "Сумихімпром" при розробці напрямків з удосконалення інформаційного забезпечення процесу екологізації виробничної діяльності

-ЗАТ "Група "Норд" з позиції впровадження рекомендацій зі стратегічного управління і планування інформаційної інфраструктури діяльності підприємства;

- торговельні підприємства Донецької, Київської, Львівської, Харківської та Херсонської областей з позиції аналізу основних показників діяльності в умовах невизначеності зовнішнього середовища;

- інформаційні системи провайдерів Інтернет-послуг НТЦ ФТІКОМ, ЗАТ "Фарлеп-телеком", ЗАТ "Доріс", ТОВ "Дата-Internet" в питаннях аналізу вартості інформаційних послуг та їхньої оптимізації.

-ТОВ „Програмні системи розвитку" „Менеджер-Олігарх 3.0." , де введений розроблений модуль інвестиційного контролінгу.

-ТзОВ "Ельво- Маркет" (завод "Львівпобутприлад"),ВАТ „Мотозавод", ТзОВ Науково-виробниче підприємство "Кітва", „Союз-Віктан" ЗАТ „Трипільський пакувальний комбінат", ЗАТ „Фірма „Полтавпиво", ВАТ „НПК – Галичина", методику інвентаризації виробничих запасів використовують у практичній діяльності ЗАТ „Херсонський нафтопереробний завод", ЗАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек» при застосуванні науково-методичного підходу до здійснення оцінки ефективності управління людськими ресурсами на основі використання в ній методів, функцій, показників та інструментів стратегічного контролінгу; Запорізької регіональної філії ВАТ «Українська гірничо-металургійна компанія» при апробації системи показників, необхідних для проведення комплексної оцінки діючих методів управління людськими ресурсами на промисловому підприємстві та інші.

Підводячи все вище перераховане можливо сказати, що практично обґрунтовано ефективність використання контролінгу, як заходу управління у діяльність промислових підприємств (різної галузевої спрямованості), аграрних і торгівельних та підприємств нафтового комплексу.

Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених дослідженнями, недостатньо опрацьованими у вітчизняній літературі залишаються теоретико-методичні інструментарії контролінгу в частині побудови інформаційної системи підприємства в забезпеченні ефективності управління підприємствами залізничного комплексу регіону.

Вищенаведене, безумовно, підтверджує актуальність статті і обумовлює її основну мету. Тому **метою статті є** використання концепції контролінгу для визначення практичних рекомендацій з побудови інформаційної системи управління на підприємствах залізничного транспорту для забезпечення їх ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу Одним з найсучасніших і ефективних систем керування підприємства є контролінг. Концептуально сучасний контролінг заснований на декількох компонентах:

- філософії прибутковості, що означає: орієнтацію мислення й дій співробітників та рентабельність підприємства; постійний контроль витрат і проведення заходів щодо їхнього зниження; гармонічний компроміс між орієнтацією на дохід і на споживача; взаємозв'язок стимулювання працівників й їхнього внеску в підвищення рентабельності підприємства; синхронізацію особистих (дохід, кар'єра) і короткострокових цілей; безперервну оцінку за критерієм прибутковості.

- створення адекватної інформаційної системи, а також формування адекватної стратегії й тактики функціонування підприємств залізничного комплексу, яка в свою чергу передбачає контроль за виконанням галузевої соціально-економічної політики, яка визначає фундаментальні довгострокові цілі економічного і соціального розвитку та основні умови їх досягнення.

Для впровадження контролінгу в управління підприємством залізничного транспорту потрібні знання з широкого спектру предметів, пов'язаних з економікою, керуванням та кібернетикою. Варто мати на увазі, що не існує готових рішень усіх проблем, з якими може зіштовхнутися підприємство; реальні економічні проблеми завжди нестандартні й заплатані, а часу й вихідної інформації для їхнього рішення звичайно недостатньо. Тому варто навчитися сміливо комбінувати різні підходи, застосовувати весь накопичений багаж знань для пошуку творчих рішень в умовах

невизначеності й неповної інформації. Одним з таких підходів є створення електронних документів різних форматів, які більш доступні, тоді як засоби керування ними, на жаль, відстали.

Виходом може бути використання «правильної» системи керування документами для зберігання й систематизації всіх їх в організації. Немає жодного підприємства, жодної державної організації, в якій на порядку денному не стояло б питання про систему електронного документообігу.

Інакше кажучи, не варто розглядати документообіг як якийсь окремий допоміжний бізнес-процес, для автоматизації якого потрібна окрема система. Скоріше варто говорити про забезпечення документації в основних і допоміжних бізнес-процесах, тому що всі документи, які виникають у ході роботи, повинні мати відношення до якогось аспекту діяльності підприємства. Тоді найголовніше завдання системи електронного документообігу полягає в тому, щоб асоціювати неструктуровані документи з бізнес-об'єктами, наприклад облікові системи – кадрові, логістичні і т.д. інша важлива функція – забезпечення «руху» документів. Коли можна описати не тільки маршрут документа, а й зміст усіх дій, які відбуваються, й не тільки із самим документом, а й тих, що виконуються в інших системах – усі документи перебувають у єдиній електронній базі.

Так ефективне управління сьогодні потребує якісно більш високого інформаційного забезпечення. Швидкість руху інформації по управлінським каналам, неприливна відновлюваність, гнучкість та якість обліково- аналітичних та прогнозних технологій. Тому більш детально варто акцентувати увагу на проблемі підвищення рівня інформатизації.

З метою підвищення ефективності роботи залізничного транспорту України, проведення єдиної технічної політики в галузі інформатизації, оптимізації витрат на розробку, впровадження та експлуатацію інформаційно-телекомунікаційних систем та технологій, підвищення ефективності інвестицій Генеральним директором Укрзалізниці було видано наказ № 326-ЦЗ-1 від 14.09.2006 «Про заходи щодо впровадження перспективних інформаційно-телекомунікаційних технологій на залізничному транспорті України». Згідно з цим наказом було визначено першочергові заходи з впровадження перспективних інформаційно-телекомунікаційних технологій:

- розробка та затвердження Координаційного плану впровадження інформаційно - обчислювальних та телекомунікаційних систем та технологій (ОТСТ) на залізничному транспорті України (Координаційний план з ОТСТ);
  - розробка Положення про Координаційну раду Укрзалізниці з питань інформатизації залізничного транспорту України;
  - розробка перспективного плану становлення та розвитку ПКТБ ІЗТУ на 2007-2010 роки;
- впровадження Автоматизованої системи керування вантажними перевезеннями (АСК ВП УЗ):
  1 етап - в дослідну експлуатацію на всіх залізницях України,
  2 етап - в постійну експлуатацію,
  3 етап - створення єдиної для всіх залізниць центральної автоматизованої системи;
- поетапне створення електронного документообігу в сфері вантажних перевезень:
  1-й етап (автоматизоване робоче місце (АРМ) ТВК та прийомоздавальника)
  2-й етап (інші робочі місця);
- створення єдиного на залізниці розрахункового центру з вантажних перевезень;
- повна автоматизація прикордонних станцій із можливістю взаємодії з митними

органами та сусідніми державами;

- побудова корпоративної аналітичної системи з вантажних та пасажирських перевезень на базі єдиного сховища даних та інформаційного порталу;
- побудова першої черги єдиної мережі передачі даних залізниць України (ЄМПД УЗ);
- створення першої черги корпоративної системи інформаційної безпеки .

Також було розроблено Програму розвитку комплексної інформатизації комерційного господарства залізниць України на 2006-2010 роки. Ця програма передбачає впровадження комплексних інформаційних технологій функціонування галузі в нових умовах, єдиної потужної мережі передачі даних на основі волоконно-оптичних ліній, впровадження перспективних автоматизованих систем на робочих місцях комерційних працівників станцій та дирекцій, керівників Укрзалізниці та залізниць для прийняття оперативних рішень управління перевезеннями. В процесі реалізації цієї програми на працівників обчислювальних центрів полягло значне навантаження по укладанню договорів, придбанню програмно-апаратних комплексів, встановленні їх на робочих місцях, навчанню працівників, опануванням новими знаннями. Автоматизація робочих місць, що тісно взаємодіють між собою, повинна проводитися технологічно та організаційно комплексно, створюючи єдину комерційну підсистему АСК ВП УЗ, забезпечувати її взаємодію з оперативно-диспетчерською, фінансовою та іншими підсистемами.

Призначенням комерційної підсистеми АСК ВП УЗ є управління вантажною і комерційною роботою на залізницях і їх підрозділах до якої входять АРМи товарних касирів, прийомоздавальників, приймальників поїздів, диспетчерів - вагорозподільників і інші. Як новий елемент в ІС АРМів реалізується функція автоматизації підготовки документів.

Неодмінною умовою реалізації цієї функції є організація єдиної бази даних (БД) об'єкта управління та організація файлів-класифікаторів ІС АРМів управлінських працівників.

В умовах застосування ПЕОМ і створених на їх основі АРМів управлінського персоналу впроваджується нова **людино-машинна діалогова форма управління**, що ґрунтується на таких принципах:

- автоматизація документування господарських процесів і явищ;
- чергування сеансів активного діалогового режиму «Користувач -ПЕОМ» й автоматичного режиму при формуванні вихідних документів.

Управлінський процес в ІС включає такі стадії:

- документування господарських операцій;
- систематизація та узагальнення економічних даних;
- відображення вигідних даних їх використання в управлінні. [1]

Концептуальна відмінність ЛРМу на основі ПЕОМ від просто ПЕОМ полягає в тому, що в ЛРМі відкрита архітектура ПЕОМ функціонально, фізично та ергономічне настроюються на конкретного користувача (персональне АРМ) аби групу користувачів (групове АРМ). Перевагами оброблення інформації на АРМі є: простота створення і ведення баз даних (БД); єдиний опис даних, їхні надійність та захист; модульна побудова програмного забезпечення (ПЗ); технологічна спеціалізація програм; функціональна повнота: застосування стандартних процедур; близька до природної мова спілкувнння з ПЕОМ; спеціальна підготовка до роботи на ПЕОМ; відсутність реляційної БД або сховища даних (багатовимірної БД).

Основними функціями АРМу можуть бути: введення, накопичення та зберігання інформації; її пошук за заданими ознаками; виконання прикладних програм оброблення інерормації; видача здобутих результатів у потрібному вигляді; контроль усіх етапів

оброблення інформації; автоматичне протоколювання робочих процесів; відображення інформації та результатів її оброблення на екрані ПЕОМ.

Основні характеристики АРМу: розвинений діалог з користувачем; високий ступінь автоматизації професійної діяльності користувача, зайнятого обробленням інформації; прямі розрахунки за довільним алгоритмом; відображення і документування результатів оброблення інформації; наявність засобів управління БД; оптимізація використання обчислювальних та інформаційних ресурсів; якість інформаційного обслуговування; щільність даних, що циркулюють в інформаційних каналах; рентабельність програм. Кінцевий користувач виконує два види дій: запит потрібної йому інформації та прийняття рішень щодо подальшого оброблення даних. Після прийняття рішення користувач може перейти до наступних дій: відкоригувати дані і ІБ, виконати розрахунок, вивести інформацію на машинний носій.

Упровадження АРМів ліквідує розрив у часі між виробничо-господарським процесом, здобуттям первинної інформації, її обробленням і видачею результатів, що дає змогу активно впливати на процес управління.

Основною кінцевою метою передбачається створення електронного обігу документів, пов'язаних з процесами зародження вантажопотоків, перевезення вантажу та кінцевих операцій з вантажами, отримання об'єктивних показників роботи окремих підрозділів та забезпечення проведення маркетингових досліджень вантажних перевезень за родами вантажів, видами сполучень та ін. Документообіг – процес проходження документів усередині системи управління – від джерела їх формування до використання в управлінні. Процес документування ґрунтується на використанні документа для фіксації господарських операцій та явищ. В умовах АРМів паперові первинні документи замінюються машинними (електронними). Змінюється тільки носій даних про господарську операцію, але документ як доказ факту здійснення цієї операції залишається тим самим. Тільки процес документування може бути виконаний в безпаперовій формі. Відбувається корінна зміна самої технології документування і документообігу. [2]

Первинні документи «виписують» на ПЕОМ. Данні в ці документи заносять з екрана дисплея за певною технологією й одночасно розміщують в інформаційному фонді, звідки передають системі оброблення даних. Первинне документування як попередній управлінський акт збирання, реєстрації інформації відпадає, тобто здійснюється введення даних у ПЕОМ і паралельно реалізується можливість одержати первинний документ. Документ зберігається в пам'яті ПЕОМ в електронній формі й за необхідності може бути роздрукований.

При цьому досягається високий рівень автоматизації циклу операцій введення, контролю, оброблення даних первинних документів з використанням інформаційних і програмних ресурсів АРМу.

Основна мета автоматизації цього етапу - зниження обсягу інформації, що вводиться з клавіатури, до мінімуму. АРМ відкриває широкі можливості бездокументного управління реєстрацією господарських операцій безпосередньо на ПЕОМ з одержанням ВК первинних документів.

Занесення первинних даних в електронний документ здійснюється з максимальним використанням інформації файлів, що зберігаються в інформаційному фонді АРМу. Файли автоматично підключаються в момент заповнення конкретної графи документа. Два етапи оброблення інформації в АРМі показано на рисунку 1 – формування вхідних документів в АРМі і рисунку
2 – формування вихідних документів в АРМі. На етапі первинного обліку використовують уніфікований засіб реєстрації даних, що дає змогу автоматизувати введення та оброблення первинних документів на основі запиту. Запит включає набір формалізованих процедур, що забезпечують: введення даних згідно зі структурою

первинного документа; контроль реквізитів, які вводяться; контроль збалансованості документа; друкування протоколу введення даних первинного обліку; алгоритмічне оброблення показників документа; організацію хронологічного файлу даних; друкування форми первинного документа. [3]

Автоматизація документування практично знімає проблему можливої невідповідності даних первинних документів і введеної в ПЕОМ Інформації.

Кодування реквізитів-ознак здійснюється автоматизовано з використанням інформації класифікаторів. Відпадає необхідність у ручному ведені журналів, різних накопичувальних відомостей - їх замінює пам'ять ПЕОМ.

Технологічний процес оброблення на АРМі є без паперовим і характеризується інтерактивним режимом введення даних в ПЕОМ та формуванням вихідних документів. [4]

Електронний документообіг повинен стати превалюючим і юридичне значним: паперові копії документів при необхідності повинні виходити з інформаційних систем. Роботу з усіма первинними документами в інформаційних системах слід вести з застосуванням електронно-цифрового підпису, який забезпечить фіксацію відомостей про робітників, які виконували ввід або зміну електронних документів. Використання таких систем в комплексі з юридичними процедурами забезпечить можливість ведення електронного технологічного документообігу, контроль виробничої дисципліни, виключить дублюючі потоки інформації та можливість викривлення змісту звітів на проміжних етапах.

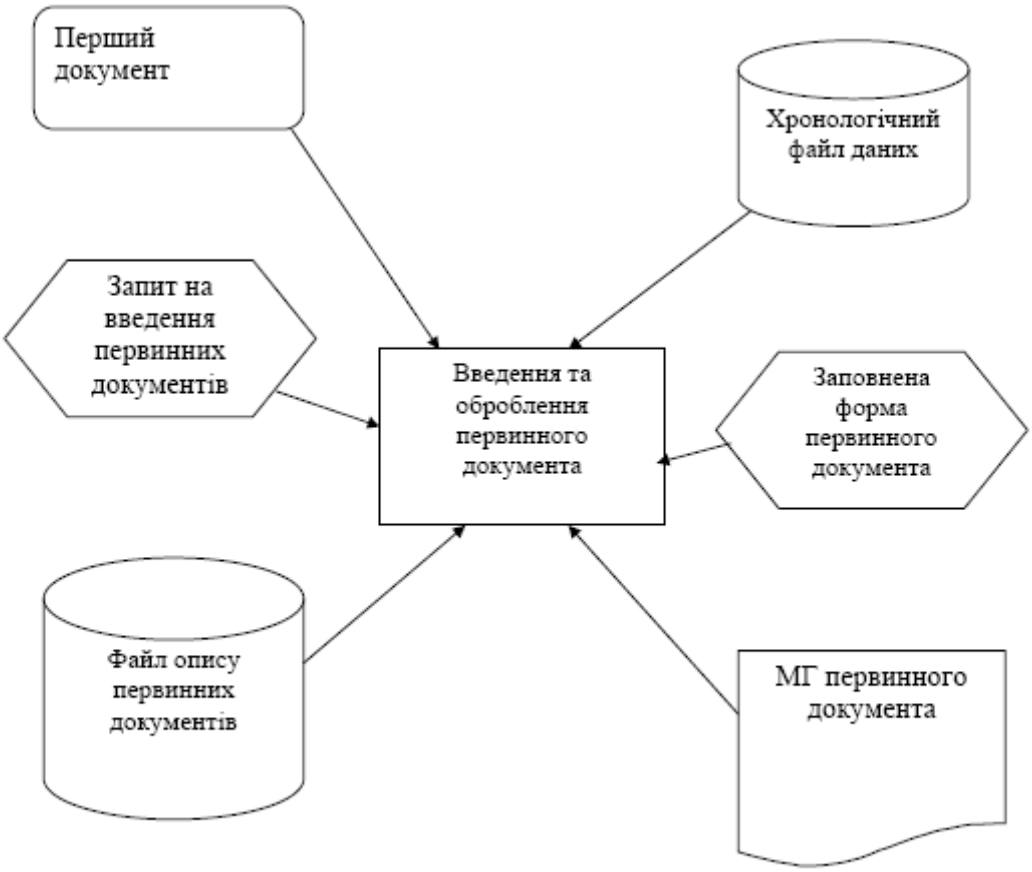


Рис. 1 - Формування вхідних документів в АРМі

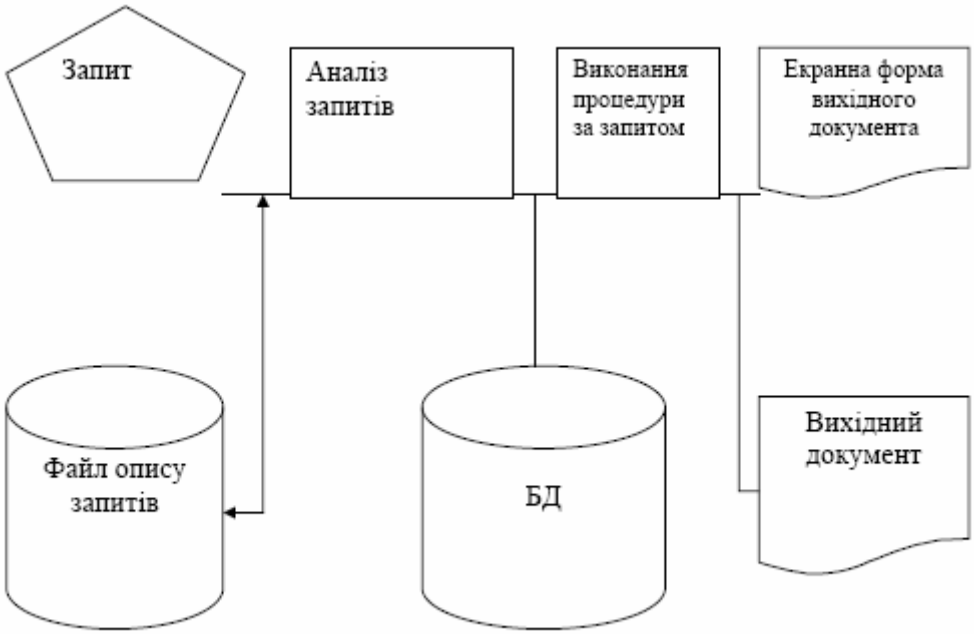


Рис. 2- Формування вихідних документів в АРМ

Основою зміни принципів дії інформаційних систем є припущення про встановлення часу початку та завершення технологічної операції у відповідності з їх реєстрацією в інформаційних системах та забезпечення необхідного для цього переогляду управлінських принципів, технологій та методик звітності [5,6]

Висновки Поступове впровадження елементів електронного документообігу сприяє становленню і формуванню системи контролінгу в мережі підприємств залізничного комплексу регіону та сприяють підвищенню ефективності його роботи, а саме:

1. Автоматизовані системи, які будуть розроблені на єдиній базі даних, принципах і програмному забезпеченні, створюють за рахунок підвищення сервісного та інформаційного обслуговування нові можливості залучати до транспортних послуг більшу кількість клієнтів та отримувати додаткові прибутки, а з іншого боку забезпечувати керівництво Укрзалізниці та залізниць України необхідною інформацією для оцінки ситуації, прийняття своєчасних рішень і прогнозування перспектив. Реалізація впровадження повинна забезпечити:контроль за дотриманням комерційними працівниками технологічної та виробничої дисципліни;безперервність виконання технологічних операцій із забезпеченням системи логічного контролю на стадіях:здійснення процесів планування;підготовки процесу перевезень; заповнення перевізних документів;розрахунку провізних платежів; оплати перевезень і здійснення самого перевезення відповідно до договірних умов. [7]

2.У рамках комерційної підсистеми реалізується централізована модель формування, збереження й обробки даних, що дозволяє організувати єдине місце формування звітних показників роботи залізниць України, отримувати об'єктивні показники роботи як окремих підрозділів, так і всього залізничного транспорту .

3.Впровадження підсистеми та автоматизованих робочих місць комерційного господарства дозволить. [8,9]:

Підвищити прибутковість роботи Залізниць шляхом ефективного керування при здійсненні вантажних перевезень за рахунок наступних факторів:підвищення привабливості залізничних перевезень в оцінках клієнтів;комплексності надання транспортних і додаткових послуг;розширення асортименту транспортних

послуг;підвищення якості роботи з клієнтами залізниць за рахунок спрощення процедури замовлення транспортних послуг і підвищення швидкості обміну інформацією між клієнтами та залізницями;підвищення зручності і комфорту клієнта при користуванні цими послугами за рахунок можливості використання засобів електронного зв'язку;зменшення числа неточних оцінок, зниження ризику прийняття неадекватного поточній ситуації на ринку управлінського рішення (за рахунок повноти і підвищення вірогідності інформації);підвищення точності маркетингових прогнозів розвитку кон'юнктури ринку вантажних перевезень (за рахунок комплексного і системного підходу до їхньої розробки, застосування сучасних методів, моделей і технологій аналізу і прогнозування);підвищення якості роботи маркетингових структур за рахунок розширення аналітичних і посилення контрольних функцій;підвищення оперативності і якості управлінських рішень на всіх рівнях керування вантажними перевезеннями. [10,11,12]

4. Підвищити продуктивність використання рухомого складу через скорочення простою вагонів на під'їзних коліях станцій і міждержавних стикових пунктах за рахунок зменшення:часу узгодження заявок на перевезення вантажів;
часу оформлення перевізних документів;часу проведення митних операцій при використанні інформації попереднього обміну даними про вантаж;залежних експлуатаційних витрат по комерційному господарству (організація взаємодії з прийомоздавачем при прийманні вантажу до перевезення і видачі вантажу).

5. Забезпечити підвищення продуктивності праці на станціях та в ТехПД за рахунок скорочення витрат ручної праці, пов'язаної з обробкою перевізних документів як по відправленню так і по прибуттю вантажів і, як наслідок, скорочення в ТехПД штату працівників, зайнятих введенням в ПЕОМ даних з перевізних документів і в подальшому – зменшення кількості ТехПД.

РЕЗЮМЕ

В даній статті на прикладі роботи залізничного транспорту розкрита та обґрунтована ефективність впровадження інформаційної системи управління діяльністю підприємств, як інструмента контролінгу і складової сучасної концепції ефективності управлінських операцій

Ключові слова: залізничний транспорт, інформаційна система управління, ефективність управлінських операцій

РЕЗЮМЕ

В данной статье на примере работы железнодорожного транспорта раскрыта и обоснована эффективность внедрения информационной системы управления деятельностью предприятий, как инструмента контроллинга и составляющей современной концепции эффективности управленческих операций

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, информационная система управления, эффективность управленческих операций

SUMMARY

In this article on the example of work of railway transport efficiency of introduction of management information by activity of enterprises is exposed and reasonable, as an instrument of controlling and making modern conception of efficiency of administrative operations

Keywords: railway transportation, information control system, efficiency of administrative operations

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1.Головина Т.А., Исакова Р.Е., Попова Л.В. Контроллинг.-М.:ДиС, 2003. – 192 с.

2.Головина Т.А., Маслова И.А., Попова Л.В. Совмесный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга. – М.:ДиС, 2006. -272 с.
3.Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инстумент управления предприятием. – М.: ЮНИТИ, 2004.- 168 с.
4.Григорьева В. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. –М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.-134с.
5. Шигаев А.И. Контроллинг стратегии развития предприятия. –М.: ЮНИТИ, 2008.- 351 с.
6. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. –М.: Финансы и статистика. 2008. -270 с.
7.Прохорова В.В.Контролінг в управлінні витратами підприємства: методичний аспект/ Прохорова В.В., Н.В. Сабліна // Бізнес Інформ. – 2008. -№8 – с.96-99
8. Дикань В.Л., Чебанова Н.В. Регулювання економічної діяльності підприємств залізничної галузі //Вісник економіки транспорту і промисловості - №25, Харків-2009- с. 11-20
9. Дикань В.Л., Плугіна Ю.А. Контролінг у сучасній системі управління підприємством //Вісник економіки транспорту і промисловості -№26, Харків-2009- с. 25-30
10. Дейнека О.Г., Познякова Л.О. Теоретичні та методологічні складові розвитку залізничного транспорту України // Вісник економіки транспорту і промисловості- №26, Харків-2009 - с. 33-40
11. Іванкова І.В. Проблеми взаємозв'язку залізничної галузі та економіки регіонів // Вісник економіки транспорту і промисловості -№27, Харків-2010 -с. 23-28
12. Сабліна Н.В. Концепція контролінгу та діагностика його ефективності в управлінні витратами підприємств промислового залізничного транспорту / Н.В. Сабліна //Вісник ХНУ ім.. В.Н. Каразіна: проблеми стійкого соціально-економічного розвитку України. -2007. -№12. –с.181-199

УДК 658.15

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Калиниченко М.П., к.е.н., доц., Донецький національний університет

Постановка проблеми. З кожним роком Україна набуває риси країни з ринковою економікою, в якій маркетинг як система управління бізнесом перебуває на етапі становлення. Практична реалізація концепції маркетингу вимагає забезпечення ринкової орієнтації підприємства. В умовах мінливого, конкурентного й непередбачуваного ринкового середовища власникам і топ-менеджерам підприємств необхідно переосмислити традиційні уявлення про причини й фактори їх довгострокового успіху. Це означає, що управління підприємство з орієнтацією на ринок повинно відповідати змісту концепції маркетингу.

Послідовна орієнтація на ринок приводить до формування підприємства, яке у своїй роботі повністю спирається на методологію маркетингу. Відомо, що неможливо управляти тим, що не піддається вимірюванню. Вирішення проблеми оцінки рівня ринкової орієнтації (оцінки якості маркетингового управління підприємством) представляє великий науково-практичний інтерес.

© Калиниченко М.П., 2010

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нами у попередніх дослідженнях поглиблено зміст концепції ринкової орієнтації за рахунок уточнення її змісту, мети, елементів та їх структурного взаємозв'язку на основі роз'єднання об'єктів ринкової орієнтації і систем, що забезпечують цю орієнтацію, які при традиційному підході до трактування ринкової орієнтації були об'єднані. Кількість об'єктів ринкової орієнтації доповнено й уточнено, що включає наступні об'єкти: споживачі, маркетингові посередники, постачальники, конкуренти, впливові особи, персонал, у тому числі менеджери, органи державної влади, суспільство, кредитори, акціонери [1,2]. Серед учених, хто займається проблемами ринкової орієнтації підприємств, в першу чергу слід назвати Ф.Котлера, Дж.Дея, Ж.-Ж.Ламбена, Д.Кревенса, О'Шонессі, В.Шапіро.

Нерозв'язаною проблемою залишається відсутність науково-методичного забезпечення комплексної оцінки ринкової орієнтації підприємства.

Метою дослідження є розробка науково-методичного забезпечення інтегральної оцінки рівня ринкової орієнтації промислового підприємства.

Викладення основного матеріалу. Результати численних досліджень, проведених вітчизняними й зарубіжними вченими, показують, що в сучасних економічних умовах значно зростає стратегічна роль маркетингу для підприємства та першорядне значення набуває його здатність забезпечувати орієнтацію на ринок. Під впливом маркетингу як філософії бізнесу формується новий тип стратегічного мислення, коли керівник кожного підрозділу й рівня ухвалює рішення на основі оцінки впливу його наслідків на довгострокові результати функціонування підприємства на ринку. Поряд із цим сучасна українська практика промислового маркетингу особливо яскраво демонструє гіпертрофоване застосування інструментів операційного маркетингу, які, як правило, рідко погоджені з маркетинговою стратегією розвитку підприємства, а найчастіше просто прикривають її відсутність. Досвід зарубіжних промислових підприємств свідчить, що дивергенція між ринковими можливостями та поточними маркетинговими задачами веде до зниження результативності й втрати конкурентоспроможності.

Для того, щоб промислове підприємство було успішним на ринку, воно повинно відповідати механізму й правилам його функціонування. У липневому випуску Journal of Marketing за 2009 р. [12] відомі вчені б’ють тривогу із приводу ситуації неузгодженості вимог ринку, які кардинально змінилися, з постулатами класичного маркетингу. Як стверджують Ф.Котлер та Д.Джейн [9], сьогодні «ринки міняються швидше, чим маркетинг» і класичний маркетинг повинен «пристосуватися до майбутнього». На думку американських авторів, для цього підприємствам необхідно перейти від існуючої стадії еволюції маркетингу, названої ними *формалізацією*, до чергової стадії - *інтрапренерства*. Суть пропонованого еволюційного підходу, що включає в себе три стадії, зводиться до наступного.

1. *Підприємницький маркетинг*. Коли створюється підприємство, його засновники, як правило, самостійно прикладають зусилля для того, щоб знайти контакт із споживачами, залучити їх увага, завоювати довіру й тим самим заощадити на утриманні торговельного персоналу, рекламного відділу й служби маркетингових досліджень. На цій стадії маркетинг прямо сприяє збільшенню обсягу продажів і прискореному зростанню бізнеса, тому що завдяки підприємницькому талантові його керівника формуються міцні відносини із замовниками та забезпечується відповідність вимогам ринку.

2. *Формалізований маркетинг*. Досягнення успіху на ринку, як правило, веде до збільшення розмірів підприємства, власники якого починають приділяти усе більше уваги організації вузькоспеціалізованих видів маркетингової діяльності. Маркетингові відділи, побудовані за бюрократичними принципами, згодом втрачають здатність до швидкої реакції на зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі.

В результаті підприємство втрачає колишній зв'язок з ринком і стає вразливим для конкурентів, тому що при переході до другого етапу свого розвитку - *формалізації* - з маркетингу зникають творча жилка й «партизанська пристрасть», властиві йому на стадії підприємництва. Тоді неминуче виникає розрив між новими умовами, які диктуються безупинно мінливою ринковою ситуацією та поточними маркетинговими задачами.

3. *Інтрапренерський маркетинг*. Це шлях відновлення підприємства, коли його маркетологи повертаються на ринок. Разом з іншими підрозділами й за підтримки власників і топ-менеджменту вони починають взаємодіяти зі споживачами та іншими зацікавленими сторонами й орієнтуватися на розширювані ринкові можливості, а не «грузнути» у вирішенні повсякденних проблем. Поточний й довгостроковий успіх досягається за рахунок «маркетингової маневреності» (marketing move) підприємства, яке вчасно розпізнає й настроюється на зміни непередбачуваного ринкового середовища. Відмінною рисою третьої стадії - *інтрапренерства* - стає пошук компромісу між формальною й творчою сторонами маркетингу, тому що нова, орієнтована на ринок стратегія проявляється в постійній готовності підприємства до стрибка в невизначене майбутнє.

На наш погляд, в основі представленої еволюції лежить відоме пояснення П.Друкера про причини успіху організації на ринку через об'єднання результатів її двох підприємницьких функцій: маркетингу та інновацій. Діалектична єдність функцій проявляється в тому, що «маркетинг впливає на інноваційну діяльність організації як індикатор її відповідності вимогам ринку, а інновації змушують маркетингову діяльність постійно змінюватися під впливом безперервної динаміки ринку» [3]. Так, перша стадія свідчить про їх органічну комбінацію завдяки особистості підприємця - засновника, власника й керівника підприємства, який виступає в одній особі. Другий етап, навпаки, демонструє руйнування цієї єдності: зменшення впливу інноваційної складовій у зв'язку з надмірною рутинизацією маркетингу. Нарешті, на третій стадії відбувається відновлення маркетингово-інноваційної взаємодії в масштабах всього підприємства.

На жаль, Ф.Котлер і його однодумці не акцентують увагу на труднощах переходу від другої до третьої стадії. Для справжнього дослідження важливо підкреслити, що інтрапренерство не є закономірним підсумком формалізації за аналогією із завершенням стадії підприємництва. Практика країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що створення особливої внутрішньофірмової атмосфери «відчування ринку» вимагає корінної зміни системи управління підприємством і насамперед її ціннісної структури або організаційної культури. Перехід до інтрапренерського маркетингу - не механічна зміна пріоритетів підприємства із внутрішніх завдань і проблем на зовнішні можливості, що відкриваються ринком, а якісний стрибок до об'єднання спільних зусиль власників, керівництва й персоналу компанії для досягнення високого ступеня згуртованості й погодженості дій у проходженні усвідомлено обраного курсу на створення найвищої споживчої цінності. Ця ситуація називається орієнтацією на ринок [1].

Можна припустити, що потреба в орієнтації на ринок виникає у підприємства ще на етапі формалізації в результаті зростаючого розриву між його поточними маркетинговими задачами й ситуацією на ринку. Однак тільки із приходом культури інтрапренерства створюється необхідна основа для розуміння головної причини довгострокового успіху - відповідності стратегічної орієнтації підприємства його ринку. Для ілюстрації цієї актуальної ідеї Н.Кумар [10] виділяє чотири типи орієнтації як різновиди поведінкової реакції підприємства на безупинно мінливий стан ринку:

1) *орієнтація на спонукувану продажами поведінку* (sales-driven orientation) – підприємство розглядає маркетинг як інструментарій забезпечення продажу виробленого товару;

2) *орієнтація на спонукувану ринком поведінку* (market-driven orientation) - підприємство розробляє продукти й формує їх імідж для потреб конкретних цільових сегментів, ґрунтуючись на результатах регулярних маркетингових досліджень;

3) *орієнтація на спонукувану замовником поведінку* (customer-driven orientation) - підприємство вибирає сегментаційний підхід «один на один» і реалізує маркетинг взаємин для надання своїм замовникам індивідуалізованих ціннісних пропозицій;

4) *орієнтація на рушійну ринком поведінку* (market-driving orientation) - підприємство завдяки проникливості її власників і менеджерів «зрушує опорні крапки галузі» (triggerindustry breakpoints) за рахунок радикальних або рушійних ринком інновацій, змінюючи правила гри за допомогою *стрибка цінності*, швидкої її конфігурації й залучення замовників у процес функціонування унікальної мережі її створення.

«Стратегічна орієнтація - це вибір довгострокового напряму зосередження зусиль усього підприємства як відбиття пануючої ідеології її співробітників або організаційної культури» [4]. Дотримуючись цього визначення, можна стверджувати, що ринкова орієнтація характеризується своєю специфічною бізнес-культурою, тому що відображає розуміння власниками, керівництвом і персоналом підприємства вимог ринку (і, отже, ключових факторів успіху), а також їх виражене в конкретних діях прагнення реалізувати можливості, що відкриваються на ринковому просторі.

Відповідно запропонованій Н.Кумаром типології, кожне підприємство може розраховувати на чотири варіанта орієнтації на ринкову ситуацію та обирати для себе найкращий з них з позиції комбінації наявних ресурсів і джерел одержання прибутку. Так, при орієнтації на продажі підприємство використовує маркетинг як засіб просування своєї продукції й заробляє на недостатній поінформованості покупців, а при орієнтації на споживача воно фокусується на його задоволеності й ставить свої фінансові розрахунки в залежність від її рівня. Однак, порівнюючи другий і четвертий варіанти, запропоновані Н.Кумаром, важливо відзначити, що постановка завдання, що стосується досягнення відповідності обраної стратегічної орієнтації вимогам ринку, створює для підприємства двоїсту ситуацію у визначенні змісту її орієнтації на ринок.

Це означає, що перехід на стадію інтрапренерства неминуче ставить перед топ-менеджерами управлінську дилему: додержуватися запитів існуючих замовників (тобто задовольняти їх поточні й майбутні потреби) або самостійно формувати умови для створення нових ринків. У термінології Ж.-Ж. Ламбена мова йде про вибір між *реагуючою* поведінкою, яка реалізується при *стратегічному маркетингу відгуку*, та *попереджуючою* - при *стратегічному маркетингу пропозиції* [6]. Вивчення цього аспекту показує, що розв’язання двоїстої ситуації припускає розширення сфери компетенції стратегічного маркетингу (як правило, обмеженої функціональними рамками маркетингового відділу) у масштабах усього підприємства та переміщення границь його відповідальності на вищий, корпоративний рівень, з метою формування відповідних до різних типів орієнтації маркетингових стратегій розвитку підприємства [4].

Більше того, чітко простежується аналогія між четвертим варіантом Н.Кумара - орієнтація на рушійну ринком поведінку, який одержав світове визнання як «стратегія блакитного океану», що відображає сучасні тенденції бізнес-середовища. Його автори, Ч.Кім і Р.Моборн, за допомогою спеціально розроблених моделей і методик, центральним елементом яких є інновація цінності, пропонують кожному підприємству сформувати для себе новий ринковий простір [8]. Для справжнього дослідження важливо підкреслити, що «інновація цінності - це більше чим інновація. Це стратегія, яка охоплює всю систему діяльності підприємства. Інновація цінності вимагає, щоб

підприємства орієнтували систему в цілому на досягнення стрибка цінності одночасно для покупців і для себе самих. Без такого інтегрального підходу інновація залишиться відділеної від самої суті стратегії» [8, с. 17]. На наш погляд, головна перевага підходу Ч.Кіма й Р.Моборна полягає в тому, що він «озброює менеджерів не тільки простим інструментарієм дослідження «ринкового всесвіту», але й наочно демонструє їм, як наблизити своє майбутнє й зробити його реальним» [8, с. 108].

Таким чином, можна припустити, що ринкова орієнтація промислового підприємства покликана відновити необхідний для досягнення ринкового успіху баланс між маркетингом і інноваціями на підприємстві, подолати надмірну концентрацію уваги на поточних операціях і здійснити прорив на стадію внутрішньофірмового підприємництва (інтрапренерства).

Ринкова орієнтація дозволяє не на словах, а на ділі використовувати методи й моделі з арсеналу стратегічного маркетингу, тому що формування рушійних ринком інноваційних маркетингових стратегій розвитку підприємства, або стратегій «блакитних океанів», заснованих на розумінні ринку та компетенції підприємства, - це відправна крапка діяльності не тільки відділу маркетингу, але й всього підприємства.

Одночасно із цим світова практика демонструє, що при простоті підходу Ч.Кіма й Р.Моборна стрибок у невизначене майбутнє можуть здійснити далеко не всі підприємства. В «океанських глибинах» таїться головне для підприємства питання про можливість одночасного використання різних типів орієнтації як у «вільному плаванні» в межах окремої «акваторії», так і при «перепливанні океанів» або в режимі «дрейфу в нейтральних водах». У кожному разі відповідь пов’язана зі знаходженням підприємством стану адекватності своєму ринку. Здатність «перемикання» між орієнтаціями залежно від зміни ринкової ситуації виникає з переходом до інтрапренерства як системи через усвідомлення на підприємстві необхідності ринкової орієнтації. Створення внутрішньофірмової культури підприємництва дозволяє на постійній основі ставити й успішно вирішувати завдання самоідентифікації підприємства для визначення ним певної відповідності обраної стратегічної орієнтації вимогам свого ринку.

Вирішення цієї задачі представляє великий науково-практичний інтерес. Можна спостерігати, як часто збільшується розрив між стратегічними можливостями й поточним положенням підприємств, викликаний відсутністю чіткої стратегічної орієнтації або наростаючою її невідповідністю стрімко мінливим умовам функціонування ринків.

Обмежене застосування інструментарію стратегічного маркетингу не дозволяє вітчизняним промисловим підприємствам перейти до інтрапренерства, не затримуючись на етапі формалізації. На відміну від підприємств у розвинених країнах, які прагнуть уникнути зайвої концентрації на розв’язання поточних маркетингових задач, в українській економіці спостерігається зворотна тенденція: іде процес рутинізації маркетингових служб вітчизняних підприємств, що призводить до гіпертрофованого використання операційного маркетингу. Можна також припустити, що власники й топ-менеджери не знають або недооцінюють значення ринкової орієнтації, тому що в більшій частині західної літератури з маркетингу, перекладні варіанти якої видаються в нашій країні, стратегічним питанням приділяється недостатньо уваги.

Тому вітчизняним промисловим підприємствам потрібно йти далі по шляху осмислення джерел і створення бізнес-культури інтрапренерства, а не сліпого копіювання досягнень епохи формалізації. Власники, топ-менеджмент і персонал повинні усвідомити необхідність приводити у відповідність маркетингові задачі та стратегічні можливості розвитку своїх підприємств. Як показує досвід країн з розвиненою ринковою економікою, поглиблення існуючого розриву загрожує

зникненням не тільки окремих підприємств, але й цілих галузей, а також втратою національної конкурентоспроможності.

Розуміння сутності ринкової орієнтації топ-менеджерам і розробка методів її оцінки, адаптованих до вітчизняного бізнес-середовища, скорочує час перехідно-кризового періоду й забезпечує майбутній сталий розвиток промислових підприємств за рахунок посилення ринково-інноваційної активності економічних суб'єктів і формування самобутньої інтрапренерської культури, заснованої на «спільному із замовниками створенні нових продуктів, що представляють цінність» [8].

З метою розвитку науково-методичних основ оцінки рівня ринкової орієнтації промислових підприємств необхідно взяти за основу методичний підхід Ж.-Ж.Ламбена, у якому об'єднані точки зору провідних учених у цій сфері, в тому числі методи MARKOR і MKTOR [6].

Внутрішнфірмова діагностика ринкової орієнтації промислових підприємств із використанням анкети Ламбена можлива тільки при дотриманні наступних умов:

- адаптації анкети з урахуванням особливостей конкретного підприємства (розмір, тип ринку, вид власності тощо);
- визначення необхідної періодичності анкетування з урахуванням досягнутого рівня ринкової орієнтації й можливості відстеження змін;
- спрощення лексики, змісту й структури анкети для кращого розуміння керівництвом і співробітниками підприємства;
- розширення кола опитуваних осіб із включенням власників, співробітників компанії й зовнішніх експертів (конкурентів, клієнтів, дистриб'юторів, впливових осіб тощо) з метою підвищення об'єктивності оцінок ринкової орієнтації.

Аналіз підходів різних авторів, включаючи Ж.-Ж. Ламбена, показав, що питання обґрунтування необхідності визначення ринкової орієнтації, інтерпретації отриманих кількісних оцінок і подальшого їх застосування для удосконалення ринкової діяльності конкретного підприємства залишаються відкритими. Тому в основу майбутнього методичного підходу повинні бути покладені наступні основні вимоги:

- ідентифікація потреби топ-менеджерів і персоналу в ринковій орієнтації;
- встановлення відповідності поточної оцінки ринкової орієнтації підприємства і її необхідного значення з урахуванням специфіки галузі й цільового ринку;
- виділення основних факторів ринкової орієнтації і їх параметрична оцінка у взаємозв'язку з результатами діяльності підприємства;
- обґрунтування необхідності й напрямів підвищення результативності роботи підприємства за рахунок посилення тих або інших факторів ринкової орієнтації.

На основі цього нами розроблена методика оцінки ринкової орієнтації промислового підприємства, яка включає наступну послідовність етапів:

На першому етапі визначається потреба оцінки ринкової орієнтації підприємства, яка виражається в незадоволеності власників, персоналу, споживачів або інших зацікавлених сторін результатами його діяльності, або свідчить про невідповідність стратегічної орієнтації вимогам ринку. На даному етапі важливо зафіксувати поточний стан справ або по суті крапку відліку розвитку ситуації. Незадоволеність зацікавлених сторін є потребою (гіпотеза) у проведенні маркетингового дослідження ринкової орієнтації.

На *другому етапі* визначається рівень задоволеності (лояльності) всіх зацікавлених сторін (акціонерів, топ-менеджерів, споживачів тощо).

На *третьому етапі* визначається інтегральна оцінка ринкової орієнтації промислового підприємства. Для цього необхідно, по-перше, оцінити рівень задоволеності зацікавлених сторін маркетингового керування промисловим підприємством, по-друге, визначити питома вага кожної зацікавленої сторони

(акціонери, топ-менеджери, персонал, споживачі й т.п.) у забезпеченні ринкової орієнтації на основі експертного опитування. Формула розрахунків має такий вигляд

$$I_{PO} = \sum_{i=1}^{n} \alpha_i * U \quad (1)$$

де I_{PO} - інтегральна оцінка ринкової орієнтації підприємства;

α_i - питома вага впливу кожної зацікавленої сторони на рівень ринкової орієнтації;

U – інтегральна оцінка рівня задоволеності зацікавлених сторін.

На четвертому *етапі* визначають для підприємства ступінь відповідності існуючої стратегічної орієнтації своєму ринку. Констатація факту невідповідності кваліфікується як маркетингова проблема.

На *п'ятому етапі* потрібно розробити проектні пропозиції щодо усунення маркетингових проблем і об'єднати їх у вигляді *маркетингового плану* із вказівкою відповідних строків і виконавців, а також обґрунтуванням його економічної доцільності.

Висновки. Серед пріоритетних напрямів подальших досліджень в області ринкової орієнтації промислових підприємств слід назвати наступні:

- визначення ролі і місця стратегічного маркетингу в системі управління вітчизняними промисловими підприємствами, в системі забезпечення їх ринкової орієнтації;
- нагромадження бази даних оцінок ринкової орієнтації вітчизняних промислових підприємств і розробка на цій основі методичного забезпечення процесу формування маркетингових стратегій розвитку;
- удосконалення методичного забезпечення оцінки ринкової орієнтації у напрямку розробки більш гнучкого інструментарію її діагностики.

РЕЗЮМЕ

В проведенном исследовании доказана необходимость обеспечения рыночной ориентации предприятий, которая соответствует содержанию концепции стратегического маркетинга, эволюции маркетинга от формализации к интрапренерству. Разработано научно-методическое обеспечение оценки рыночной ориентации предприятия, в основе которого лежит анализ уровня удовлетворенности всех заинтересованных сторон.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая ориентация, стратегический маркетинг, рыночная среда, оценка рыночной ориентации, конкурентоспособность предприятия.

РЕЗЮМЕ

У проведеному дослідженні доведена необхідність забезпечення ринкової орієнтації підприємств, що відповідає змісту концепції стратегічного маркетингу, еволюції маркетингу від формалізації до інтрапренерства. Розроблено науково-методичне забезпечення оцінки ринкової орієнтації підприємства, в основі якого лежить аналіз рівня задоволеності всіх зацікавлених сторін.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова орієнтація, стратегічний маркетинг, ринкове середовище, оцінка ринкової орієнтації, конкурентоспроможність підприємства.

SUMMARY

In conducted research the necessity of the enterprises market orientation support which corresponds to the strategic marketing concept contents, marketing evolution from formalization to intrapreneurship is proved. The scientific-methodical support of the

enterprise market orientation estimation in which basis the analysis of satisfaction level of all interested parties lies is developed.

Keywords: marketing, marketing orientation, strategic marketing, market environment, evaluation of marketing orientation, enterprise competitiveness.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Калиниченко М.П. Концепція ринкової орієнтації та її теоретичне підґрунтя // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. пр. Маріуполь: Вега-Принт, 2009. -352 с., С. 304-308.
2. Калиниченко М.П. Оцінка задоволеності персоналу працею на промисловому підприємстві для забезпечення його ринкової (маркетингової) орієнтації // Вісник Донецького національного університету. – 2009. – Т.2. – С. 42-47.
3. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента / П.Ф.Друкер. – М.: Вильямс, 2004. – 432 с.
4. Дэй Джордж С. Организация, ориентированная на рынок: как понять, привлечь и удержать ценных клиентов / Дэй Джордж С.; пер. с англ. В.И.Кузина; под. ред. и предисл. проф. И.В.Андреевой. – М.: Эксмо, 2008. – 304 с.
5. Крылова Ю.В. Исследование рыночной ориентации российских инновационных фирм // http://www.cfin.ru/press/practical/2003-11/06.shtml.
6. Ламбен, Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок : стратегический и операционный маркетинг / Жан-Жак Ламбен ; Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. - СПб. : Питер, 2004. - 800 с.
7. Малкова Т.Г. Внутрифирменная методика оценки ориентации на рынок и ее практическое использование // Маркетинг. — 2009. —№1. — С. 31–43.
8. Kim C.W., Mauborgne R.A. (2005). Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant. Boston, MA: Harvard Business School Press.
9. Kotler P., Jain D.C., Maesincee S. (2002). Marketing Moves: A New Approach to Profits, Growth, and Renewal. Boston, MA: Harvard Business School Press.
10. Kumar N. (2004). Marketing as Strategy: Understanding the CEO's Agenda for Driving Growth and Innovation. Boston, MA: Harvard Business School.
11. Lambin J.-J., Chumpitaz R.C. (2006). «L'orientation-marche est-elle une strategie rentable pour l'entreprise?» Recherche et Applications en Marketing, Vol. 21, Iss. 2, pp. 1–29.
12. Reibstein D.J., Day G.S., Wind J. (2009). «Is marketing academia losing its way?» Journal of Marketing, Vol. 73, Iss. 4 (July), pp. 1–3.

УДК 331.108:316.6

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРАЦІ

Ю. О. Калошина, Донецький національний технічний університет
О. В. Чумаченко, к. е. н., доц., Донецький національній технічний університет

Актуальність проблеми. Управління будь-яким підприємством потребує чіткої координації й прагматизму, тому більшість вітчизняних працедавців використовують традиційні, перевірені часом методи управління. Разом з тим, досягнення значного

© Калошина Ю.О., Чумаченко О.В., 2010

результату виробництва в сучасних умовах неможливе без застосування нових підходів в управлінні персоналом. В наслідок цього виникає потреба в розробці ефективних підходів та вдосконалення методів управління персоналом. Одним із таких підходів є забезпечення сприятливого соціально-психологічного клімату, емоційне управління, елементи якого так чи інакше були присутні в усі часи і у будь-якій компанії, однак економічними науками не виокремлювалися. Економічний інтерес до питань формування сприятливого соціально-психологічного клімату диктується, перш за все, збільшеними вимогами до рівня психологічного включення індивіда в його трудову діяльність, ускладненням психічної життєдіяльності людей, постійним зростанням їх особових намагань.

Соціально-психологічний клімат є показником рівня соціального розвитку колективу, його психологічних резервів. Розгортання соціального та психологічного потенціалу суспільства та індивідуума пов'язано з перспективою зростання соціальних чинників в структурі виробництва, вдосконаленням як організації, так і умов праці. Від стану соціально-психологічного клімату залежить не тільки розвиток окремого колективу, а й загальна соціально-політична, економічна, ідеологічна атмосфера суспільства, країни в цілому. Таким чином, вдосконалення соціально-психологічного клімату має бути одним з основних напрямів стратегії розвитку будь-якого колективу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми соціально-психологічного клімату досліджували такі вчені як Л.П. Буєва, В.В. Косолапов, Е.С. Кузьмін, А.Н. Лутошкин, В.А. Покровський, А.А. Русалінова, В.М. Шепель, А.Н. Щербань. Проте, не дивлячись на значний науково-практичний інтерес до даних проблем, забезпечення сприятливого соціально-психологічного клімату трудового колективу остається одним із актуальних завдань сучасного менеджменту персоналу.

Мета статті. Метою даної статті є розробка рекомендацій з вдосконалення стану соціально-психологічного клімату в трудовому колективі.

Викладення основного матеріалу. Результати роботи колективу багато в чому залежать від ефективності міжособових взаємодій. Останні дослідження вчених показують, що продуктивність індивідуальної діяльності більшою мірою залежить від уміння встановлювати та підтримувати доброзичливі відносини з людьми, тобто від EQ (коефіцієнта емоційного інтелекту), ніж від знань й інтелектуальних здібностей людини, традиційно вимірюваних IQ (коефіцієнтом інтелекту) [1, с. 152]. Тому для забезпечення сприятливого соціально-психологічного клімату необхідно розвивати міжособові відносини між членами колективу. Уміння людини уживатися з іншими – якість, яку менеджер по персоналу повинен враховувати при відборі претендента на вакансію, при комплектації робочих груп, вирішенні виробничих конфліктів. Діагностика проблем людини в спілкуванні з іншими членами колективу може дати дуже корисну інформацію для гармонізації внутрішніх відносин в колективі [2, с. 47].

Сучасний науковий досвід має певні методики, що дозволяють оцінювати та передбачати поведінку людини в міжособових взаємодіях. Так, Американський психолог Уільям Шутц (William Schutz) розробив теорію міжособових відносин (FIRO theory). У її основі лежить трьохфакторна модель міжособових потреб. Шутц розглядає людські взаємини на трьох основних рівнях: поведінка, відчуття та Я-концепція. У 1958 році Шутц розробив опитувальник Fundamental Interpersonal Relations Orientation-Behavior (FIRO-B), інструмент якого сфокусовано на вимірюванні проявів поведінки в трьох областях міжособових відносин: «Включення» – інтенсивність контактів, «Контроль» – ступінь залежності та «Афект» - ступінь готовності ділитися відчуттями. Сутність кожної області міжособових відносин наведено на рисунку 1.

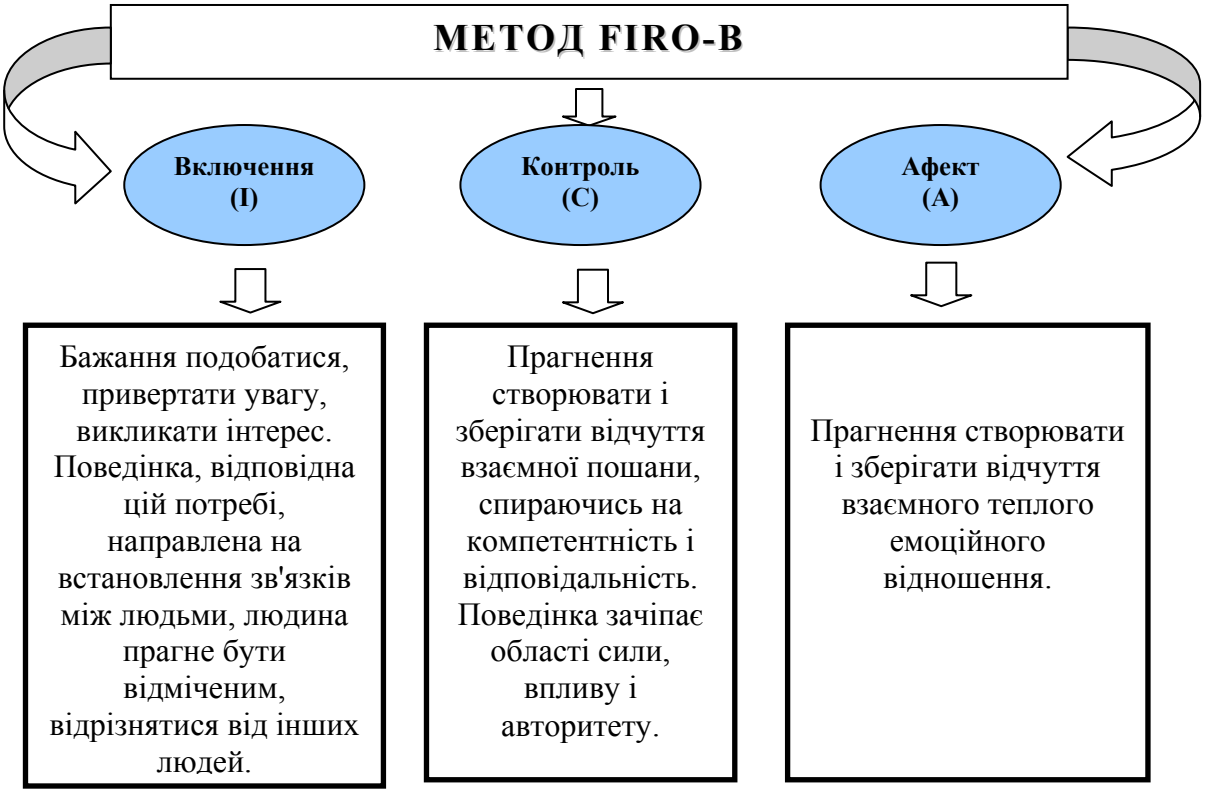


Рис. 1. Області міжособових відносин за методом FIRO-B

Українськомовний адаптований варіант FIRO-B відомий як опитувальник міжособових відносин (ОМВ). З його допомогою вимірюються особові характеристики та оцінюються відносини між людьми. Тип поведінки діагностується в трьох областях — включення (I), контроль (C), і афект (A), (табл. 1). Результати (у балах) підраховуються відповідно до ключа до опитувальника. Після цього результати інтерпретуються.

Отримана за допомогою опитувальника міжособових відносин інформація може допомогти підвищити задоволеність працівника роботою, збільшити результативність його діяльності. Краще розуміючи свої потреби в спілкуванні з іншими людьми, особливості своєї поведінки та поведінки інших людей, працівник зможе використовувати ефективніші способи комунікації, шукати альтернативні методи досягнення своїх цілей. Нестерпність самоти або схильність працювати автономно, підкорятися або активно приймати на себе відповідальність – ці та інші особливості поведінки людини, його взаємин з колегами дуже важливо враховувати при адаптації нових працівників, при підборі робочих груп, в профконсультуванні. Разом з тим дана методика не дозволяє прогнозувати поведінку індивіду в екстремальних умовах, ступінь його емоційної стійкості та схильності до асоціальної поведінки.

У 1963 році Гансом та Сибіллою Айзенк було розроблено методику, яка включала чотири шкали: екстраверсія-інтроверсія, нейротизм-стабільність, психотизм та специфічну шкалу, що призначено для оцінки відвертості. Шкала, що відзначає екстраверсію та інтроверсію дозволяє розподілити людей на екстравертів – людей з такими якостями як активність, оптимізм, імпульсивність, самовпевненість, та інтровертів – людей пасивних, з низьким рівнем комунікативності, спокійних, вдумливих, розсудливих.

Таблиця 1

Прогноз поведінки індивіда за оцінками ОМВ

Області поведінки	Демонстрована поведінка самого індивіда (e)		Поведінка, очікувана індивідом від оточуючих (w)	
	низькі оцінки	високі оцінки	низькі оцінки	високі оцінки
Включення (B)	відчуває себе некомфортно серед людей, має схильність їх уникати	відчуває себе комфортно серед людей, матиме тенденцію шукати суспільства	має тенденцію спілкуватися з невеликою кількістю людей	має сильну потребу в приналежності до групи, прагне бути прийнятим людьми
Контроль (C)	уникає ухвалювати рішення і брати на себе відповідальність	прагне брати на себе відповідальність, грати в колективі провідну роль	не приймає контролю над собою	демонструє потребу в залежності, коливається при ухваленні рішень
Афект (A)	обережність при встановленні близьких, інтимних відносин з людьми, уникає таких відносин	демонструє велику схильність встановлювати близькі, інтимні відносини з людьми;	обережність при виборі осіб, з якими встановлює глибокі емоційні відносини	велика потреба в тому, щоб інші люди встановлювали з ним близькі емоційні відносини

Високий нейротизм присутній у людей схильних до надчуттєвих реакцій, напруженості, тривожності, незадоволеності собою та зовнішнім середовищем. Низький нейротизм навпаки відмічається у спокійних, безтурботних людей невимушених у спілкуванні та надійних. Шкала психотизму дозволяє визначити схильність до асоціальної поведінки, неадекватності емоційних реакцій, рівня конфліктності. Крім того методика визначає рівень відвертості відповідей. На базі отриманих результатів можна рекомендувати сфери національного господарства де можна, а де не слід працювати людині.

Поєднання вищеозначених методик дозволяє визначити що являє собою працівник на даний момент часу та прогнозувати його поведінку у колективі, тобто виявляти його здатність адаптуватися до умов конкретного робочого місця та у тому числі до соціально-психологічного клімату. На базі наведених методів дослідження міжособових відносин було розроблено спеціальну методику вимірювання таких психічних якостей людини як нейропсихічна лабільність, психотизм, підвладність контролю, включеність у колектив та емоційно-вольова стабільність для умов 3-го воєнізованого гірничорятувального загону (далі 3-й ВГРЗ).

3-й ВГРЗ є професійним підрозділом Державної воєнізованої гірничорятувальної служби у вугільній промисловості. Головним завданням даного загону є здійснення

екстрених і невідкладних заходів на підприємствах вугільної промисловості для рятування людей, гасіння пожеж, ліквідації наслідків вибухів, раптових викидів та газу, обвалів гірських порід і виконання інших робіт, що потребують застосування засобів захисту органів дихання і спеціального оснащення.

Необхідність створення нового методу дослідження психологічних якостей працівників була обґрунтована специфікою діяльності 3-го ВГРЗ та пов'язаних з цим проблем: високою плинністю кадрів оперативного взводу, напруженим соціально-психологічним кліматом у колективі. Для ефективної роботи в оперативному взводі необхідний персонал з високою фізичною та психічно-емоційною витривалістю. Через неякісний відбір кадрів у взвод попадають працівники, що не витримують високого психічного навантаження та звільнюються, не встигнувши пройти навіть період адаптації. У результаті цього між працівниками не встигають встановлюватися дружні відносини, що мають складатися на основі довіри, упевненості один в одному та, як наслідок, працівники не можуть діяти злагоджено у екстремальних ситуаціях, тому що не знають емоційних здібностей один одного.

В запропонованій методиці за допомогою шкали «Включення» розкривається прагнення людини приймати чи не приймати інших людей, брати чи ні участь у різноманітних заходах. Шкала показує на скільки активно людина готова брати участь у житті загону.

Шкала «Контролю» допомагає виявити уміння контролювати інших та підкорятися. Для даної служби ця шкала є важливою в наслідок того, що від якості та чіткості надання приказів та від швидкості реагування на них залежить ефективність дій з рятування людей та майна.

Шкала «Нейротизму» характеризує емоційну стійкість або нестійкість (емоційна стабільність або нестабільність). Емоційна стійкість – риса, що виражає збереження організованої поведінки, ситуативної цілеспрямованості у звичайних та стресових ситуаціях, що є постійним супутником у роботі Третього воєнізованого гірничорятувального загону. Емоційно стійка людина характеризується зрілістю, відмінною адаптацією, відсутністю великої напруги, неспокою – якостями, що край необхідні для праці в умовах хронічного стресу. У осіб з високими показниками за шкалою нейротизму в несприятливих стресових ситуаціях може розвитися невроз.

Шкала «Психотизму» допомагає виявити схильність до асоціальної поведінки, високої конфліктності, неконтактності, егоцентричності, егоїстичності, байдужості. Необхідність використання цієї шкали обумовлена тим, що у стресових ситуаціях у людини, яка схильна до психотизму може спостерігатися неадекватність емоційних реакцій, що може привести до серйозних наслідків як для самої людини, так і для співробітників.

Розроблений опитувальник пропонується використовувати у 3-му ВГРЗ при прийомі на роботу працівників оперативного взводу. Виходячи з результатів досліджень було виділено чотири основних психотипи працівників 3-ого ВГРЗ (табл. 2). В таблиці 2 використовуються наступні позначення: Ве – включення від індивіда до інших людей; Bw – включення від інших людей до індивіда; Се – контроль від індивіда до інших людей; Cw – контроль від інших людей до індивіда. Н – нейротизм; П – психотизм. Для показників «Включеність» та «Контроль» оцінка має діапазон коливання від 0 до 9 балів. При екстремально низьких оцінках -0-1 бали та високих - 8-9 балів поведінка людини відповідатиме описаним тенденціям, і при цьому мати компульсивний характер. При низьких оцінках - 2-3 бали і високих - 6-7 балів поведінка людини відповідатиме описаним тенденціям. Прикордонні оцінки (4-5 балів) свідчать, що людина може демонструвати обидві описані тенденції поведінки. Для показника нейротизм використовується наступна шкала: від 13 до 19 балів – дуже

високий рівень нейротизму; від 0 до 9 низький рівень нейротизму. Аналогічні діапазони застосовуються для визначення рівня психотизму.

Аналізуючи дані таблиці 2, можна зробити висновок, що найбільше підходять для роботи у складних умовах люди психотипу 1 та 4. Але для підтримання доброзичливого соціально-психологічного клімату перевагу необхідно віддати психотипам 1 та 2.

Таблиця 2

Характеристика працівників 3-ого ВГРЗ

Характеристика індивідуума	Оцінка області міжособових відносин	Рекомендації
1	2	3
Психотип 1		
Відчуває себе комфортно серед людей, має тенденцію шукати їх суспільства. Активно прагне належати до різних соціальних груп і як можна частіше бути серед людей. Має сильну потребу в приналежності до групи, прагне бути прийнятим людьми. Старається, щоб інші люди залучали її до своєї діяльності і прагнули бути у її суспільстві.	Be - висока Bw - висока	Повністю задовольняє потребам підприємства.
Прагне брати на себе відповідальність, грати в колективі провідну роль. Намагається контролювати інших людей і впливати на них, прагне керувати та ухвалювати рішення. Не приймає контролю над собою, а якщо і дозволяє контролювати свої дії, то залишає за собою право на їх коректування, віддає перевагу можливості діяти за обставинами.	Ce - висока Cw - низька	
Емоційно стійкий, що виражається у збережені організованої поведінки, ситуативної цілеспрямованості у звичайних та стресових ситуаціях. Характеризується зрілістю, відмінною адаптацією, відсутністю великої напруженості, схвильованості, а також схильністю до лідерства, спілкування.	H - низька	
Не має схильності до асоціальної поведінки, вичурності, неадекватності емоційних реакцій, високої конфліктності, егонцентричності, егоїстичності.	П - низька	
Психотип 2		
Відчуває себе комфортно серед людей, має тенденцію шукати їх суспільства. Прагне приймати інших людей, підтримувати їх інтерес до себе та приймати участь у їх діяльності.	Be - висока Bw - висока	Розробка програми зняття психоемоційної напруги.
Уникає ухвалювати рішення і брати на себе відповідальність, демонструє потребу в залежності, коливається при ухваленні рішень.	Ce - низька Cw - висока	
Емоційний, імпульсивний, демонструє нерівність у контактах з людьми, мінливість інтересів, невпевненість у собі. У складних стресових ситуаціях може розвитися невроз.	H - висока	
Не має схильності до асоціальної поведінки, вичурності, неадекватності емоційних реакцій, високої конфліктності, егонцентричності, егоїстичності.	П - низька	

Продовження табл. 2

1	2	3
Психотип 3		
Відчуває себе некомфортно серед людей, швидше демонструє схильність їх уникати, демонструє тенденцію спілкуватися з невеликою кількістю людей.	Be - низька	Не придатні для роботи в оперативному взводі внаслідок своїх психологічних особливостей. Необхідно перевести на
	Bw - низька	
Уникає ухвалювати рішення і брати на себе відповідальність, демонструє потребу в залежності, коливається при ухваленні рішень.	Ce -низька	
	Cw - висока	
Емоційний, імпульсивний, демонструє нерівність у контактах з людьми, мінливість інтересів, невпевненість у собі, виражена чуйність, вразливість, схильність до дратівливості. У складних стресових ситуаціях може розвитися невроз.	H - висока	
Не має схильності до асоціальної поведінки, вичурності, неадекватності емоційних реакцій, високої конфліктності, егонцентричності, егоїстичності.	П - низька	
Психотип 4		
Відчуває себе некомфортно серед людей, швидше демонструє схильність їх уникати, але має сильну потребу приналежності до групи, прагне бути прийнятим людьми.	Be - низька	Потребують допомогу в адаптації, в знаходженні спільної мови зі співпрацівниками.
	Bw - висока	
Прагне брати на себе відповідальність, грати в колективі провідну роль. Намагається контролювати інших людей і впливати на них, прагне керувати та ухвалювати рішення. Поведінка, викликана потребою в контролі, відноситься до процесу ухвалення рішення, а також зачіпає області сили, впливу і авторитету.	Ce - висока	
	Cw - низька	
Емоційно стійкий, що виражається у збережені організованої поведінки, ситуативної цілеспрямованості у звичайних та стресових ситуаціях. Характеризується зрілістю, відмінною адаптацією, відсутністю великої напруженості, схвильованості, а також схильністю до лідерства, спілкування.	H - низька	
Не має схильності до асоціальної поведінки, вичурності, неадекватності емоційних реакцій, високої конфліктності, егонцентричності, егоїстичності.	П - низька	

За результатами тестування працівників 3-го ВГРЗ було розподілено на психотипи. Виходячи з результатів роботи з персоналом 3-го ВГРЗ, до першого та другого психотипів відноситься основна частка працівників: 9 працівників (Макалус; Койнаш; Шевченко; Чумаков; Абрамов; Омельченко; Карін; Єфремов; Самойленко) являють собою перший психотип, 5 (Кожухов, Іванченко, Воробей, Немченко, Ткаченко) – другий. В загоні також працюють працівники, які відносяться до третього та четвертого психотипів – по два працівника (Бєляєв, Бочкар та Махорін, Леонов, відповідно). Отримані результати свідчать, що для формування сприятливого соціально-психологічного клімату необхідно розробити заходи з подальшого розвитку персоналу окремо для кожного психотипу.

На основі отриманих результатів було виведено наступні рекомендації по роботі з кожним із описаних психотипів:

1. Працівники, що відносяться до першого психотипу, найбільше підходять для роботи в оперативному взводі 3-го ВГРЗ. З таких людей складається «костяк», завдяки якому проводиться ефективна робота у будь-яких умовах, вони можуть прийняти рішення швидко та адекватно до ситуації. Також ці люди легко сходяться з іншими та достатньо швидко адаптуються до різних умов праці. Саме тому, при відборі кадрів на спеціальність респіраторників та командирів взводів, необхідно виділяти людей цього психотипу.
2. Особливість людей другого психотипу в тому, що вони можуть справлятися з роботою завдяки здатності знаходити спільну мову з іншими та отримувати від них допомогу. Працівники, що відносяться до другого психотипу, потребують розробки програми зняття психоемоційної напруги. Для цього можна найняти професіонала, який навчив би працівників навичкам саморегуляції в умовах стресових ситуацій. Перевагою даного курсу є те, що слухати курс лекцій може майже нічим необмежена кількість працівників.
3. Працівники, що відносяться до третього психотипу, не придатні для роботи в оперативному взводі внаслідок своїх психологічних особливостей. Цих людей необхідно перевести на роботу, де менш напружена психологічна ситуація.
4. Робітники четвертого психотипу потребують допомогу в адаптації, знаходженні спільної мови зі співпрацівниками.

Висновки. Сприятливий соціально-психологічний клімат є підсумком систематичної роботи з членами колективу, здійснення спеціальних заходів, направлених на організацію відносин між працівниками. Формування і вдосконалення соціально-психологічного клімату – це розуміння психології людей, їх емоційного стану, настрою, душевних переживань, хвилювань, відносин один з одним. Використання методів діагностики міжособових відносин дозволяє гармонізувати внутрішні відносини в колективі, що являється обов'язковою умовою підвищення продуктивності праці, задоволеності робітників працею та колективом.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджено методи діагностики міжособових відносин членів колективу. Розроблено рекомендації з обґрунтування необхідних та визначення фактичних психотипів працюючих працівників і кандидатів на вакантні посади. Запропоновано заходи з розвитку у персоналу потрібних професійних якостей з метою підвищення результатів діяльності трудового колективу.

Ключові слова: емоційний інтелект, міжособові відносини, психотип, поведінка індивіда.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы методы диагностики межличностных отношений членов коллектива. Разработаны рекомендации по обоснованию необходимых и определению фактических психотипов работающих работников, а также кандидатов на вакантные должности. Предложены мероприятия по развитию у персонала необходимых профессиональных качеств.

Ключевые слова: эмоциональный интелект, межличностные отношения, психотип, поведение индивида.

SUMMARY

In article methods of diagnostics of interpersonal relations of members of collective are investigated. Recommendations about a substantiation necessary and to definition of actual psychotypes of working workers, and also candidates on vacant posts are developed. Actions for development in the personnel of necessary professional qualities are offered.

Keywords: emotional intelligence, interpersonal relations, psychotype, individual behaviour.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Робер М.-А. Психология индивида и группы / М.А. Робер, Ф. Тильман; Пер. с фр. Е.В. Машковой, Е.А. Соколова, Предисл. А.В. Толстых. ─ М.: Прогресс, 1988. ─ 255 с.
2. Потеряхин А., Мостовая И. Опросник межличностных отношений // Справочник кадровика. – 2006. – №2. – с. 54-61.

УДК 346.543

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ СПЕЦИАЛЬНОГО РЕЖИМА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОТДЕЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

А.В. Каркачева, преподаватель кафедры общеправовых дисциплин Донецкого государственного университета управления

Важнейшей предпосылкой для эффективного функционирования экономики Украины является создание необходимых условий хозяйствования. Финансово-экономический кризис, который охватил экономику ведущих стран мира, коснулся и Украины. Большая роль в реализации необходимых мер по предотвращению его последствий принадлежит государству. Государство, принимая законодательные акты (в области инвестиционной, инновационной деятельности, налогообложения и т.д.), регулирует хозяйственные отношения. При этом, кроме общего и специального режима хозяйственной деятельности, применяется специальный режим инвестиционной деятельности на отдельных территориях как составляющая специального режима хозяйствования. Учитывая кризисное положение, проблемы привлечения инвестиций, инновационная деятельность в условиях специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях приобретают особую актуальность.

В данной работе автор акцентирует внимание на необходимости использования всех инструментов стимулирования инвестиционных процессов, которые должны быть объединены в единую систему, взаимосогласованы и отвечать существующей государственной инвестиционной политике.

Целью настоящей статьи является анализ проблем правового регулирования привлечения инвестиций в условиях специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях.

Данные проблемы регулируются Хозяйственным кодексом Украины от 16.01.2003 г., Законом Украины от 18.09.1991 г. «Об инвестиционной деятельности», Законом Украины от 19.03.1996 г. «О режиме иностранного инвестирования», Законом Украины от 16.07.1999 г. «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков», Законом Украины от 04.07.2002 г. «Об инновационной деятельности» и другими нормативно-правовыми актами.

3 июня 2010 г. Президент Украины В.Ф. Янукович в своем ежегодном послании Президента Украины к украинскому народу подчеркнул, что 2010 - 2011 гг. должны быть для страны годами реальных инвестиционных и инновационных решений.

В Донецкой области в 2010 – 2011 гг. при поддержке ведущих отечественных компаний поставлена цель создания на региональном уровне благоприятных условий, способных стимулировать инновационный подход во всех сферах жизнедеятельности. Председатель Донецкой областной государственной администрации А. Близнюк подчеркнул важность работы специального режима инвестиционной деятельности на

© Каркачева А.В., 2010

отдельных территориях для выхода области из финансово-экономического кризиса: «Наша экономика сейчас развивается на третьем, максимум четвертом технологическом уровне, в то время, когда мир переходит на шестой уровень. Мы, к сожалению, отстаем, а тут еще ситуация ухудшилась из-за финансово-экономического кризиса. Только в прошлом году область не додала в бюджет страны 5,6 млрд. грн. по консолидированным бюджетам. И сейчас главной стратегической задачей является формирование инновационной модели развития региона» [1, с.3].

Сегодня все решения по привлечению инвестиций лежат в политической, а не в экономической плоскости. Должно быть политическое решение со стороны правительства. Украина катастрофически теряет доверие инвесторов через спад промышленного производства, рост инфляции, обесценивание иностранной валюты. Иностранные инвесторы начали оставлять Украину не только из-за финансово-экономического кризиса, но и довольно высокого уровня коррумпированности чиновников. Украине необходимо в кратчайшие сроки создать стратегию бизнес-развития, которая даст возможность провести в стране инвестиционное насыщение; дать возможность функционировать специальному режиму инвестиционной деятельности на отдельных территориях. Для успешной реализации данной стратегии привлечения инвестиций и внедрения антикризисных мер необходима ликвидация так называемого «налога на инвестиции». Первый шаг в этом направлении сделан. В Законе Украины от 27 апреля 2010 г. № 2154-VI «О государственном бюджете Украины на 2010 год» в ст. 74 закреплены меры, направленные на ликвидацию негативных последствий финансового кризиса: финансирование инвестиционных проектов, общегосударственных и государственных программ [2,с.14 - 16].

Необходимо также закрепить в законодательстве непосредственное прямое финансирование инновационно-активных фирм для стимулирования инноваций в сфере высоких технологий, предоставление налоговых льгот для предприятий приоритетных отраслей промышленности, инновационно-активных предприятий. А усилия государства и региональных властей направить на развитие национальной инновационной системы (НИС), в состав которой должны входить технополисы, технопарки, инкубаторы бизнеса, бизнес-центры и адекватное институциональное обеспечение концепции повышения конкурентоспособности национальной экономики на инновационной основе [3,с.19].

Для преодоления экономического кризиса нужна стабильная политическая обстановка в стране, последовательная политика государства, направленная на привлечение инвестиций. Примером может служить Япония, где благодаря созданию специфической хозяйственной модели с уникальной системой управления и организации был сделан небывалый скачок от феодального строя в круг высокоразвитых стран мира за исторически короткий период времени (60 - 80 годы XX века). Факторами развития экономики были следующие элементы:

1) высокий профессионализм правительства, низкий уровень государственных расходов, непосредственная связь специалистов отраслевых министерств и ведомств с предприятиями, благодаря чему использовался механизм государственного вмешательства в деятельность микроструктур;

2) отсутствие коррупции в высших эшелонах власти, ее отчетность перед обществом (все инвестиционные расходы, достигнутые успехи или неудачи заносились в так называемую «Белую книгу», и эта информация систематически обнародовалась);

3) ежегодное снижение расходов на общее управление, прежде всего на оборону, внутреннюю охрану, льготы госслужащим (раздутые штаты государственного управления считались в Японии наибольшим злом на пути достижения равномерности потребления между отдельными слоями общества);

4) расширение производства материальных благ в системе среднего и малого бизнеса;

5) формирование мощного внутреннего совокупного спроса на отечественную продукцию;

6) всесторонний контроль государством кредитно-финансовой сферы;

7) аккумуляция мощного общественного фонда сбережения в сберегательных и страховых учреждениях;

8) ориентация на экспорт, что требовало создания наукоемких рабочих мест с целью использования интеллектуального потенциала в изготовлении высококачественной продукции [4,с.80].

Отрицательные социальные последствия мирового финансово-экономического кризиса свидетельствуют о безотлагательной потребности перехода на новые концептуальные основы социальной политики в Украине, позволяющие не только минимизировать результаты финансово-экономического кризиса, в частности падение жизненного уровня населения, безработицу и др., но и сформировать новейшую модель социальной политики, которая будет обеспечивать значительно более эффективные и менее инфляциогенные инструменты реализации социальных функций государства.

Примером может быть Германия, правительство которой в начале 2009 г. согласовало новый проект мер по стимулированию экономики страны. На два ближайших года общий объем государственных расходов, направленных на предупреждение кризисных явлений в экономике, составил 50 млрд. евро. Значительную часть средств предусмотрено направить на инвестиционные проекты – ремонт и модернизацию школ, вузов детских садов, строительство автомобильных и железных дорог, развитие сети скоростного Интернета. Инвестиции в инфраструктуру и образование помогут создать рабочие места, расширение скоростного Интернета даст возможность каждому жителю Германии в короткий период иметь доступ ко всемирной сети [5,с.70].

Вопросы правовой защищенности инвестора, государственные гарантии защиты инвестиций рассмотрены в статье Е. Зельдиной «Правовые возможности защиты прав инвесторов по Хозяйственному кодексу Украины». Не разработан реальный, а не декларативный механизм компенсации потерь для инвесторов. Предлагаемые Кабинетом Министров Украины вексельные отношения в условиях специальных (свободных) экономических зон и территорий приоритетного развития не могут считаться компенсацией для субъектов инвестиционной деятельности, так как возможность оплаты НДС и таможенных пошлин векселем предполагает временную отсрочку платежа, а не освобождение от налоговых платежей и не компенсирует потери инвесторам, возникшие после полной отмены льготных режимов в специальных экономических зонах и территориях приоритетного развития [6,с.62].

С момента регистрации в Украине первых специальных (свободных) экономических зон (далее – СЭЗ) и территорий приоритетного развития (далее – ТПР) и до сегодняшнего дня не прекращаются разговоры о том, что СЭЗ и ТПР это «большая труба», через которую вытекают бюджетные деньги [7,с.5]. Она может быть объяснена неправильным пониманием законодательства и назначения специального режима инвестиционной деятельности в СЭЗ и ТПР. Когда субъекта предпринимательства СЭЗ лишают льгот (закрывают СЭЗ), то он (инвестор) направляет свои инвестиции в другую страну, а государственный бюджет лишается поступлений. Закон Украины от 27.11.2003 г. №1344-IV «О государственном бюджете Украины на 2004 год» ввел мораторий на создание новых и расширение действующих специальных (свободных) экономических зон, технологических парков, территорий приоритетного развития, а также регистрацию новых инвестиционных проектов в 2004 году, что явилось прямым нарушением Закона Украины от 13.10.1992 г. №2673-XII «Об общих основах создания

и функционирования специальных (свободных) экономических зон», потому что введение этого моратория равнозначно временному прекращению экономической деятельности в СЭЗ и ТПР Украины, а данным законом это право закреплено. Поэтому риторическим является вопрос: «Почему к нам так плохо относятся инвесторы?»

Закон Украины от 17.06.2004 г. №1801-IV «О внесении изменений в Закон Украины «О государственном бюджете Украины на 2004 год» упразднил мораторий на регистрацию новых инвестиционных проектов в СЭЗ и ТПР Украины. Законом Украины от 23.12.2004 г. «О государственном бюджете Украины на 2005 год» был установлен мораторий на создание новых и расширение действующих специальных (свободных) экономических зон, территорий приоритетного развития, а также создание новых технологических парков; рассмотрение и одобрение (утверждение) новых инвестиционных и инновационных проектов в специальных (свободных) экономических зонах и на территориях со специальным режимом инвестиционной деятельности.

Проанализировав Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О государственном бюджете Украины на 2005 год и некоторых других законодательных актов Украины» от 23.05.2005 г. №2505-IV можно сказать, что в Украине была определена тенденция к закрытию СЭЗ, так как после отмены в них льготных таможенных и налоговых условий их привлекательность для иностранного инвестора снизилась из-за того, что они мало чем стали отличаться от остальной части территории Украины. Вышеназванный Закон внес изменения во всю законодательную базу, которая касается специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях. Но такая тенденция в последнее время изменилась к лучшему. Нельзя упускать возможность получать иностранные инвестиции. Необходим четкий анализ результатов функционирования СЭЗ в соответствии с критериями Кабинета Министров Украины (Постановление от 28.02.2001 г.). Необходимо, проанализировав недостатки, принимать меры по их устранению и дальнейшему совершенствованию механизма функционирования СЭЗ и ТПР в Украине, создавать благоприятные условия инвесторам, упрощать процедуру регистрации инвестиционных проектов, создавать и совершенствовать инфраструктуру.

Отмена основных норм Закона Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» при принятии части 27 Заключительных положений Закона Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О государственном бюджете Украины на 2005 г.» и другие законодательные акты» негативно повлияли на развитие СЭЗ и инвестиционную деятельность в ТПР, а также отрицательно сказалась на привлечении иностранных инвесторов к процессу создания новых технологий, модернизации и реконструкции действующих предприятий Донецкой области, что привело к уменьшению объемов поступления иностранных инвестиций в область.

Вследствие отмены ряда инвестиционных проектов область не получила инвестиций в сумме 602,2 млн. долл. США, не создала 6,2 тыс. новых и не сохранила 3,9 тыс. рабочих мест [8,с.21].

Экономический механизм СЭЗ успешно используется во многих странах. Всего в мире насчитывается, по разным оценкам, от 700 до 3000 специальных (свободных) экономических зон. Значительная разница в оценках и статистике обусловлена тем, что понятие «СЭЗ» трактуется в разных странах по-разному. Единого определения СЭЗ не существует. СЭЗ в настоящее время действуют как в государствах – участниках ВТО, так и в странах, которые стремятся стать членами этой организации. В зависимости от уровня экономического развития эти страны относятся к разным группам: развитые, развивающиеся, неразвитые.

По данным ВТО и Всемирной ассоциации экономических производственных зон, почти 70% стран – членов ВТО имеют на своей территории специальные (свободные) экономические зоны. Из 37 государств Европы, являющихся членами ВТО, в 28 функционируют СЭЗ [9, с.23].

Страны, в которых созданы свободные экономические зоны, являются сейчас наиболее динамичными в мире. По данным ВТО, в государствах с СЭЗ темпы расширения торговли произведенными товарами вдвое выше, чем в целом темпы распространения торговли в мире. Этот фактор помогает развивающимся странам получать преимущества от глобализации торговли.

Важными факторами являются инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, возможность получения на внутреннем рынке дешевых кредитов и упрощенная процедура администрирования. Однако главным условием для привлечения иностранного капитала, как свидетельствует мировая практика, является политическая стабильность в стране размещения СЭЗ.

Таким образом, проанализировав украинское законодательство, мировой опыт реализации специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях можно сделать вывод, что Украине на сегодняшний день необходимо вернуть доверие инвесторов, которое утрачено из-за политической и экономической нестабильности в стране, постоянного изменения и нарушения действующего законодательства. Предлагается дополнить Хозяйственный кодекс Украины от 16.03.2003 г., Закон Украины от 18.09.1991 г. «Об инвестиционной деятельности», Закон Украины от 16.07.1999 г. «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков», Закон Украины от 19.03.1996 г. «О режиме иностранного инвестирования», Закон Украины от 04.07.2002 г. «Об инновационной деятельности» нормами, которые предусматривают защиту прав и законных интересов субъектов инвестиционной и инновационной деятельности со стороны государства.

Защита прав и законных интересов субъектов инвестиционной и инновационной деятельности со стороны государства – это комплекс правовых, организационных, технических мероприятий, направленных на создание условий, которые способствуют сохранению инвестиций и инноваций, эффективной деятельности объектов инвестирования и реинвестирования, защиты инвестиций и инноваций от неправомерных административных и уголовных посягательств, защиты прав и законных интересов субъектов инвестиционной и инновационной деятельности, в том числе права на получение прибыли (дохода) от инвестиций и инноваций и свободного распоряжения ими.

Государство гарантирует субъектам инвестиционной и инновационной деятельности защиту инвестиций и инноваций независимо от форм собственности и стран инвесторов. Защита инвестиций и инноваций должна обеспечиваться законодательством Украины. Государство должно гарантировать всем субъектам инвестиционной и инновационной деятельности, независимо от страны их нахождения, специальный режим инвестиционной деятельности, который исключает применение каких-либо дискриминационных мер, которые могли бы помешать управлению инвестициями и инновациями, их использованию или ликвидации, а также предусматривает условия и порядок вывода вложенных ценностей и результатов инвестиций. С целью обеспечения специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях, государство устанавливает государственные гарантии защиты инвестиций. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы или реквизированы, к ним не могут быть применены никакие противоправные меры.

Такие меры могут быть применены на основании только закона Украины при четкой мотивации защиты интересов государства с возмещением инвестору полной

стоимости внесенных инвестиций, всех документально доказанных расходов инвестора за подготовительный период и время действия инвестиций, внесенные или приобретенные инвестором целевые банковские вклады, акции и другие ценные бумаги, платежи за приобретенное имущество и (или) арендные права. Учитывая нарушение хозяйственных планов инвестора, возмещается также упущенная выгода за пять лет возможной эксплуатации объектов инвестиций.

Инвесторы имеют право на возмещение убытков, включая упущенную выгоду и моральный ущерб, причиненные им в результате действий, бездействия или ненадлежащего и несвоевременного исполнения своих обязательств партнерами по инвестиционной деятельности, третьими лицами, государственными органами Украины или их должностными лицами, предусмотренных законодательством Украины обязанностей относительно инвесторов и инвестиционной деятельности, согласно законодательству Украины.

Все понесенные расходы и убытки субъектов инвестиционной деятельности должны быть возмещены на основе текущих (рыночных) цен, обозначенных в договорах или платежных документах, и (или) обоснованной оценки, подтвержденной независимым аудитором или аудиторской фирмой по желанию субъекта инвестиционной деятельности и под контролем Совета инвесторов.

Компенсация, выплачиваемая субъектам инвестиционной деятельности, должна быть быстрой, адекватной, эффективной и произведена в течение одного месяца с даты ее определения на момент прекращения права собственности.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что правовое регулирование привлечения инвестиций в условиях специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях, учитывая финансово-экономический кризис, приобретает особую актуальность, играет первостепенную роль для выхода страны из кризиса, для решения проблем эффективного функционирования экономики Украины, интеграции национальной экономики в мировую.

Таким образом, чтобы вернуть доверие инвесторов, которое утрачено из-за политической и экономической нестабильности в стране, предлагается дополнить действующее хозяйственное законодательство Украины нормами, которые предусматривают защиту прав и законных интересов субъектов инвестиционной и инновационной деятельности со стороны государства.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены вопросы правового регулирования привлечения инвестиций в условиях специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях. Сделан вывод о том, что в условиях финансово-экономического кризиса необходимо вернуть доверие инвесторов, которое было утрачено из-за политической и экономической нестабильности в стране, постоянного изменения и нарушения действующего законодательства.

Ключевые слова: специальный режим инвестиционной деятельности, инвестиции, инвесторы, специальные (свободные) экономические зоны, территории приоритетного развития, инновации, финансово-экономический кризис, технологические парки.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто питання правового регулювання інвестицій в умовах спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях. Зроблено висновок про те, що в умовах фінансово-економічної кризи необхідно повернути довіру інвесторів, яка була втрачена через політичну та економічну нестабільність в країні, постійного змінення і порушення чинного законодавства.

Ключові слова: спеціальний режим інвестиційної діяльності, інвестиції, інвестори, спеціальні (вільні) економічні зони, території пріоритетного розвитку, інновації, фінансово-економічна криза, технологічні парки.

SUMMARY

In the article the questions of the legal adjusting of bringing in of investments in the special regime of investment activity in certain regions. Concluded that during the global financial and economic crisis need to restore investor confidence, which was lost due to political and economic instability in a country of constant change and the violation of applicable laws. Invited to complete Commercial Code of Ukraine and Ukrainian legislation, rules that can ensure that governments protect the legitimate rights and interests of subjects of investment and innovation.**Keywords**: special regime of investment activity, investment, investors, the special (free) economic zones, territories of priority development, innovation, the financial and economic crisis, technological parks.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Кущ П. Старт інноваційного розвитку / П. Кущ // Урядовий кур'єр. – 2010. – №53. – С. 3–7.
2. Про де–ржавний бюджет України на 2010 рік: Закон України від 27.04.2010 р. // Голос України. – 20010. – № 80 – 81. – Ст. 74.
3. Землянкин А. Необходим технологический прорыв / А. Землянкін // Донбасс-инвест, спецвыпуск «Инвестиционные реалии и перспективы Донецкой области». – 2007. – С. 18–19.
4. Фисун А. Японская модель развития экономики / А. Фисун // Экономика Украины. – 2009. – № 9. – С. 79–87.
5. Гнибиденко И. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на социальную сферу Украины / И. Гнибиденко // Экономика Украины. – 2009. – № 7. – С. 64 –74.
6. Зельдина Е. Правовые возможности защиты прав инвесторов по Хозяйственному кодексу Украины / Е. Зельдина // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 12. – С. 60–63.
7. Ведькал В.А. / Правовий режим спеціальних (вільних) економічних зон в Україні / В.А. Ведькал, О.П. Гузенко, А.О. Чигрін // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 9. – С. 3–6.
8. Закон Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» и его влияние на экономику региона // Донбасс-инвест, спецвыпуск «Инвестиционные реалии и перспективы Донецкой области». – 2007. – С. 20– 22.
9. Мировой опыт внедрения специальных режимов инвестирования // Донбасс-инвест, спецвыпуск «Инвестиционные реалии и перспективы Донецкой области». – 2007. – С. 23-27.

УДК 338.3

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Клименкова О.В., соискатель кафедры управления персоналом и экономики труда ДонНУ

Актуальность исследования. В XXI век человечество вошло в условиях возрастающей гуманизации всех сфер общественной жизни. Все более общепризнанным становится понимание того, что основным богатством любой страны являются люди, ее человеческий капитал, а главным критерием социально-экономического прогресса общества выступают достижения в области развития человека и удовлетворение его потребностей.

В период финансового и системных кризисов, осуществления структурной перестройки в экономике, становления новых социально-экономических институтов. Значение человеческого капитала еще более возрастает. Именно человеческий капитал, по мнению многих экономистов, является в настоящее время главным фактором устойчивого развития украинского общества [1]. Одновременно коренные преобразования, осуществляемые в экономике и общественной жизни Украины, наряду с положительными результатами приводят к возникновению целого ряда серьезных проблем, наиболее заметно проявляющихся в социально - экономической сфере [2].

Цель исследования - теоретическое обоснование подходов к проблеме развития человеческого капитала в условиях финансового и системного кризисов в социально-экономической сфере.

Реализация поставленной цели предопределила необходимость решения в статье следующих задач:

- систематизировать взгляды отечественных и зарубежных ученых-социологов и экономистов на проблемы развития человеческого капитала в условиях эволюции социально-экономических отношений;
- обосновать категориальную сущность понятия "человеческий капитал";
- обобщить имеющиеся методологические подходы к оценке условий и уровня развития человеческого капитала в социуме;
- выявить факторы, влияющие на формирование и развитие человеческого капитала в региональном масштабе и предложить рекомендации по его совершенствованию.

Объектом исследования является человеческий капитал.

Предмет исследования - процесс развития человеческого капитала в условиях финансового и системного кризисов.

Исследование проблемы. В истории теоретических социально-экономических исследований последних десятилетий одним из самых выдающихся событий стало создание теории человеческого капитала. Значительное влияние этой теории на все последующее развитие экономической науки сравнивают с революцией в экономическом мировоззрении. Теория человеческого капитала исследует зависимость доходов работника, предприятия, общества, от знаний, навыков и естественных способностей людей. Принципиальную идею такой зависимости выразил еще А. Смит [3]. Предвестником этой теории стали научные труды выдающегося советского ученого-экономиста академика С.Г.Струмилина, который теоретически обосновал

© Клименкова О.В., 2010

значение для народного хозяйства развития образования и одним из первых попробовал дать количественную оценку влияния образования на эффективность труда и производства [4]. Бурное развитие теория человеческого капитала приобрела во второй половине XX века благодаря работе американских ученых Г. Беккера, Я. Минсера, Т. Шульца и других. Официальной датой рождения этой теории традиционно считается октябрь в 1962 г., когда была опубликованная серия статей, посвященной исключительно проблеме человеческого капитала. Однако за недолгое время новая теория приобрела много сторонников и общее научное признание. Подтверждением этого стало присуждение в 1992 г. Нобелевской премии в отрасли экономики профессору Чикагского университета (США) Г. С. Беккеру за значительный вклад в разработку и популяризацию идеи теории человеческого капитала [5].

В наше время эта теория заняла главное место в структуре экономических знаний, ей посвящается много научно-исследовательских работ. Согласно теории человеческого капитала доходы людей равны принятым решениям. То есть человек, принимая то или иное решение, может непосредственно влиять на размер своих будущих доходов. Можно значительно повысить будущие доходы, вкладывая средства в свое образование и профессиональную подготовку, здоровье, культуру, увеличивая тем самым свой собственный (частный) человеческий капитал [6]. Однако следует отметить, что среди ученых нет единственного подхода к определению содержания этой формы капитала и, соответственно, единственной точки зрения относительно путей его формирования. Мы считаем, что знания ("ноу-хау") рассчитаны на то, чтобы подготовить людей к конкретным видам трудовой деятельности. Человек получает знания частично за счет образования, но главным образом за счет профессиональной подготовки. Именно практические знания, полученные в процессе учебы и профессиональной подготовки, "специально направленную на увеличение способность человека создавать доход". Кроме этих двух основных видов знаний, инвестиции в человеческий капитал – это знания, предназначенные для увеличения свободного времени и досуга в той части, которой они способствуют получению психологического эффекта, а также знания, полученные путем приобретения практического опыта, который добывается во время работы, отдыха и самообразования. Очень часто в деле увеличения заработков важнее является не знание, умение и образование, а общественная активность и связи человека. Хорошее образование и крепкое здоровье еще не гарантируют получения соответствующего дохода. Можно привести много примеров, когда люди с одинаковым образованием, опытом и интеллектуальным потенциалом, очутились в настоящее время на разных полюсах материального благосостояния. В реальной жизни действует множество разнообразных, нередко случайных, факторов, от которых зависят доходы и благосостояние человека. Это обстоятельство уже изучается экономической наукой. Следуют отметить также, что в настоящее время существует и появляется все новые профессии, представители которых имеют очень высокие заработки, но финансовый успех, которых не всегда полностью, а иногда и вовсе не относится лишь на счет их образовательного уровня или здоровья (модель рекламного бизнеса, кинозвезды, знаменитые профессиональные спортсмены, менеджеры и тому подобное). Альтернативные концепции человеческого капитала пытаются учесть весь спектр качеств человека, которые могут приносить доходы, и которые не учитывались при традиционном подходе. Правда, в традиционном подходе полностью не отрицается влияние естественных способностей на размер дохода. Например, Е. Денисон объясняет 60% разницы в заработках людей непосредственным влиянием образования, а 40% — неравенством их способностей. В 1970 — 1980-х годах ряд ученых, которые проводили исследование в этой отрасли, относили на счет неравенств способностей разницу в доходах людей в пределах 10 — 25%.[7] Однако, признавая влияние способностей человека на размер его доходов,

представители традиционного подхода отводят им второстепенную, несущественную роль. Естественные способности они считают лишь предпосылкой, от которой зависит эффективность учебы или поддержания здоровья. А кое-кто из сторонников традиционных взглядов вообще отрицает подобное влияние. Например, Т. Шульц утверждает, что все более сомнительным является то, что значительная часть заработков, какие мы приписываем образованию и высшему образованию, может быть экономической рентой на прирожденные способности. При альтернативном подходе естественные способности и качества человека по делу получения денежных доходов оцениваются очень высоко. Некоторые ученые считают меру их влияния даже больше, чем влияние образования. Например, П. Тобмен в результате ряда исследований пришел к выводу, что на долю генетического потенциала человека приходится 45% разницы в заработках, на долю социального происхождения — 12%, а на долю образования в той мере, в котором она не является передатчиком более глубинных факторов, — лишь около 6%. Таким образом, производительные качества и характеристика человека признаны особенной формой капитала на основании того, что их развитие нуждается в значительных расходах времени и материальных ресурсов, и что они, подобно физическому капиталу, обеспечивают своему владельцу денежный доход.

Базовым методологическим положением теории человеческого капитала является использование социально-экономического подхода к анализу самых разнообразных явлений в такой отрасли человеческой деятельности, которая раньше полностью принадлежала к сфере социальных, демографических, психологических и других исследований. Социально-экономический подход, основанный на принципах рационального оптимизирующего (максимизирующего) поведения индивидов, был использован при анализе такой проблемы, как теория экономического роста, распределение доходов, инвестиции, в человека, экономика образования, планирования семьи, и ведение домашнего хозяйства, экономические аспекты преступности и криминальной деятельности, теория миграции, дискриминация на рынках труда и др.

Важное значение концепции человеческого капитала имеет изучение комплекса вопросов обеспечения рациональной занятости и оптимального функционирования рынка труда. Для анализа предложения труда используется модель выбора между работой и досугом и модели инвестирования в человеческий капитал.

В теоретическом аспекте различают понятие "человеческий капитал" по трем уровням: на личностном уровне человеческим капиталом называют знание и навыки, которые человек получил путем образования, профессиональной подготовки, практического опыта (используя при этом естественные способности), и благодаря которым она может предоставлять ценную производственную услугу другим людям. На этом уровне человеческий капитал можно сравнить с другими видами личной собственности (имущество, деньги, ценная бумага), которая приносит доходы, и которую называют его личным, или частным, человеческим капиталом; на микроэкономическом уровне человеческий капитал представляет собой совокупную квалификацию и профессиональные способности всех работников предприятия, а также достижения предприятия, по делу эффективной организации труда и развития персонала. На этом уровне человеческий капитал ассоциируется с производственным и коммерческим капиталом предприятия, потому что прибыль, получается, от эффективного использования всех видов капитала; на макроэкономическом уровне человеческий капитал включает накопленные вложения в такую отрасль деятельности, как образование, профессиональная подготовка и переподготовка, служба профориентации и трудоустройства, оздоровления, и тому подобное, является существенной частью национального богатства страны, и которую называют его национальным человеческим капиталом. Этот уровень включает у себя всю сумму

человеческого капитала всех предприятий и всех граждан государства (за исключением повторного счета), так же, как и национальное богатство включает у себя богатство всех граждан и всех юридических лиц.

Подытоживая разные подходы к исследованию и определению категории "человеческий капитал", можно дать такое его авторское определение: человеческий капитал — это сформированный или развитый в результате инвестиции и накопленный людьми (человеком) определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотивации, который целеустремленно используется в той или другой сфере общественного производства, способствует росту производительности труда и благодаря этому влияет на рост заработков его владельца.

Следуют обратить внимание на несколько принципиальных моментов, которые следуют из этого определения:

- во-первых, человеческий капитал — это не просто совокупность отмеченных характеристик, а именно сформированный или развитый в результате инвестиций и накопленный определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотивации;

- во-вторых, это такой запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотивации, который целесообразно используется для получения полезного результата, что способствует росту производительности труда;

- в-третьих, использование человеческого капитала закономерно приводит к росту заработков (доходов) его владельца;

- в-четвертых, такой рост доходов стимулирует последующую инвестицию в человеческий капитал, который приводит к последующему росту заработков.

Оценка инвестиций в человеческий капитал и доходов от его использования обычно проводится в денежной форме. Но следуют подчеркнуть, что далеко не все инвестиции и не все доходы можно выразить в денежной форме. Кроме денежных расходов для учебы, укрепления здоровья, и других действий, направленных на наращение человеческого капитала, требуется , по меньшей мере, еще и нелегкий труда самого человека. Аналогично, кроме денежных доходов (высших заработков) человек, который владеет большим человеческим капиталом, получает моральное удовлетворение, экономию времени, высший социальный престиж и много других выгод. Следуют также помнить, что в результате наращивания человеческого капитала получается интегральный социальный эффект, от которого выигрывает не только конкретный человек, но и предприятие, на котором он работает, и общество, в целом.

Аналитическое единство вещественного и человеческого капитала заключается в следующем.

Оба вида капитала являются неотъемлемыми факторами экономического роста. Однако, как свидетельствуют исследования западных ученых, в последние десятилетия часть и роль человеческого капитала постоянно увеличиваются, в результате чего он превращается в главный фактор экономического роста на всех уровнях. Человеческий капитал — самый ценный ресурс, далеко важнее, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы, являются краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности.

Человеческий капитал, как и физический, создается и накапливается благодаря личным и инвесторским капиталовложениям. При этом человеческий капитал формируется главным образом в результате определенных инвестиций в человека (людей) и, кроме инвестиционных расходов, нуждается в хорошей воле и достаточно больших усилиях самого "объекта инвестирования". Среди многих видов таких инвестиций можно отметить: учебу, подготовку на производстве, укрепление здоровья и медицинское обслуживание, миграцию и поиски информации, и тому подобное. В

конечном итоге накапливаются социально-экономические способности людей, которые дают возможность получать большие доходы.

Оба видов капитала приносят доходы своим владельцам.

Человеческий капитал в виде знаний, навыков и способностей, как и физический, является определенным запасом, то есть может накапливаться.

Социально - экономическая мотивация вложений в человеческий и вещественный капиталы принципиально одинакова. То есть принятие решения относительно инвестирования в любой из видов капитала и их последствия анализируются одинаково.

Показатель социально- экономической устойчивости региона имеет следующий вид:

$$Усоц\text{-}экон = 3\sqrt{К\ ст.к * Кзпр * К\ з}; \qquad (1)$$

где: Усоц –экон - обобщенный показатель социально-экономической устойчивости региона; Кст.к - коэффициент стабильности кадров; Кзпр - отношение средней зарплаты на предприятии к средней зарплате по промышленности; Кз - коэффициент задолженности по зарплате.

Интегральный показатель устойчивого развития (У инт):

$$Уинт = 6\sqrt{У\ фин * У\ \ да * У\ р * У\ т\text{-}т * У\ орг * У\ соц}; \qquad (2)$$

устойчивость и стабильность является отраслевая структура промышленности (рис.1). Ведущее место в структуре промышленного производства занимают топливно-энергетическая, металлургическая, машиностроительная и пищевая отрасли промышленности, которые производят более 80% всей промышленной продукции. ТЭК является базисом всей промышленности региона, от которого зависит экономическое благополучие Донецкой области. Устойчивый рост спроса на топливно-энергетические ресурсы как закономерная макроэкономическая тенденция, ставит на повестку дня необходимость ускоренного и качественного развития ТЭК. Признавая тот факт, что именно эти отрасли промышленности являются главным источником экологической неустойчивости в регионе, усиливается необходимость и актуальность разработка приоритетных направлений развития ТЭК, альтернативных видов энергии, которые в перспективе обеспечат ей энергетическую независимость и высокие темпы социально-экономического развития.

Анализ экономики и социальной сферы региона показывает, что ситуация, сложившиеся на сегодняшний день в регионе, исключительно острая и сложная. Многие экономические, социальные и экологические проблемы обострены до предела в связи депрессивным характером ее развития. По целому ряду показателей социально-экономического развития Донецкая область значительно отстает от среднеукраинских и является аутсайдером в рейтинге регионов. соответствующего экономического механизма саморегуляции регионального развития приводит к нарушению соразмерности воспроизводственных связей «производство-потребление», несоответствию между хозяйственными потребностями и имеющимися ресурсами, а также между отдельными частями хозяйственного комплекса, что создает потенциальную возможность возникновения депрессивного синдрома. Такая возможность реализуется, когда сложившаяся хозяйственная структура региона вступает в конфликт с изменениями во внешней среде, связанными с НТП, глобализацией экономики, экономической интеграцией и другими процессами.

Соотношение предельно-критических, используемых в мировой практике, и реальных показателей развития Украины представлены в табл. 1 и на рис. 2.

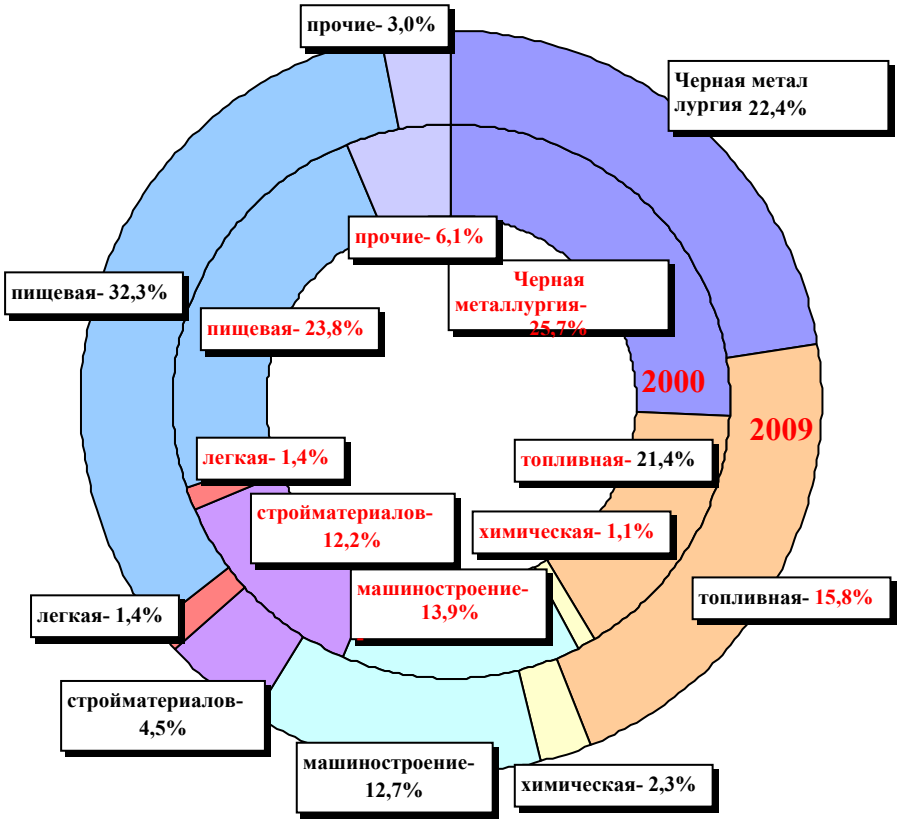


Рис. 1. Отраслевая структура промышленности Донецкой области в кризисной экономике

Выводы. Материальный, финансовый и человеческий капитал отличаются своей политэкономической сущностью, однако перечисленные виды капитала учитывают различные технико-экономические аспекты: и человеческий, и физический, капитал нуждаются в отвлечении значительных средств, за счет текущего потребления, от них зависит уровень экономического развития в будущем, эти типы капиталовложений дают длительный по характеру производственный эффект, могут приносить доход своим владельцам и анализируются принципиально одинаково.

Обострение международной конкуренции, утверждения в развивающейся стране “новой экономики”, развитие которой базируется на знаниях и инновациях, предопределяет осознание того, что поиск неиспользованных резервов, оптимальных путей, для эффективного долгосрочного развития Украины следуют вести в плоскости признания теории человеческого капитала и реального внедрения ее ведущих положений в практику рыночных превращений. Существование факторов низкого уровня развития человеческого капитала приводит к ряду негативных социально-экономических последствий для нашей страны. Исходя из актуальности проблемы кажется целесообразной разработка концепции многофакторного управления человеческим капиталом, главным принципом которой должно быть признание человеческого капитала в программных документах как решающего ресурса социально-экономического роста.

Знания и навыки, которые определяют человеческий капитал, в условиях трансформации экономической и социальной системы становятся доминирующим фактором достижения экономического успеха как для отдельной личности и предприятий, так и для страны в целом.

Таблица 1

Соотношение предельно-критических и реальных показателей развития Донецкой области на начало 2010 года

Название показателя	Предельно-критическое значение в мировой практике	Величина показателя в 2009 году	Характер вероятных социально-политических и экономическихпоследствий
Экономика			
Уровень падения промышленного производства	30-40%	61,2%	Деиндустриализация региона
Доля товаров, ввозимых из других регионов и стран	30%	71%	Высокая зависимость жизнедеятельности от ввоза
Доля в экспорте региона продукции обрабатывающей промышленности	45%	12%	Колониально-сырьевая структура экономики
Доля экспорте высокотехнологической продукции	10-15%	1,5%	Критическое технологическое отставание экономики
Доля трансфертов и субсидий в региональном бюджете	30-40%	78,4%	Критическая степень бюджетной зависимости
Социальная сфера			
Соотношение доходов 10%самых богатых и 10% самых бедных	10:1	18:1	Высокая поляризация социальной структуры общества
Доля населения, живущего за чертой бедности	10%	41,1%	Люмпенизация населения
Соотношение минимальной и средней заработной платы	1:3	1:8	Деквалификация и пауперизация человеческого капитала
Уровень безработицы (с учетом скрытой безработицы)	8-10%	19,4%	Рост социально-обездоленных слоев общества
Экология			
Расходы на природоохранные мероприятия, в % к ВРП	5%	0,01%	Деградация экологии

Составлено автором на основе перерасчета материалов Облстата Донецкой области

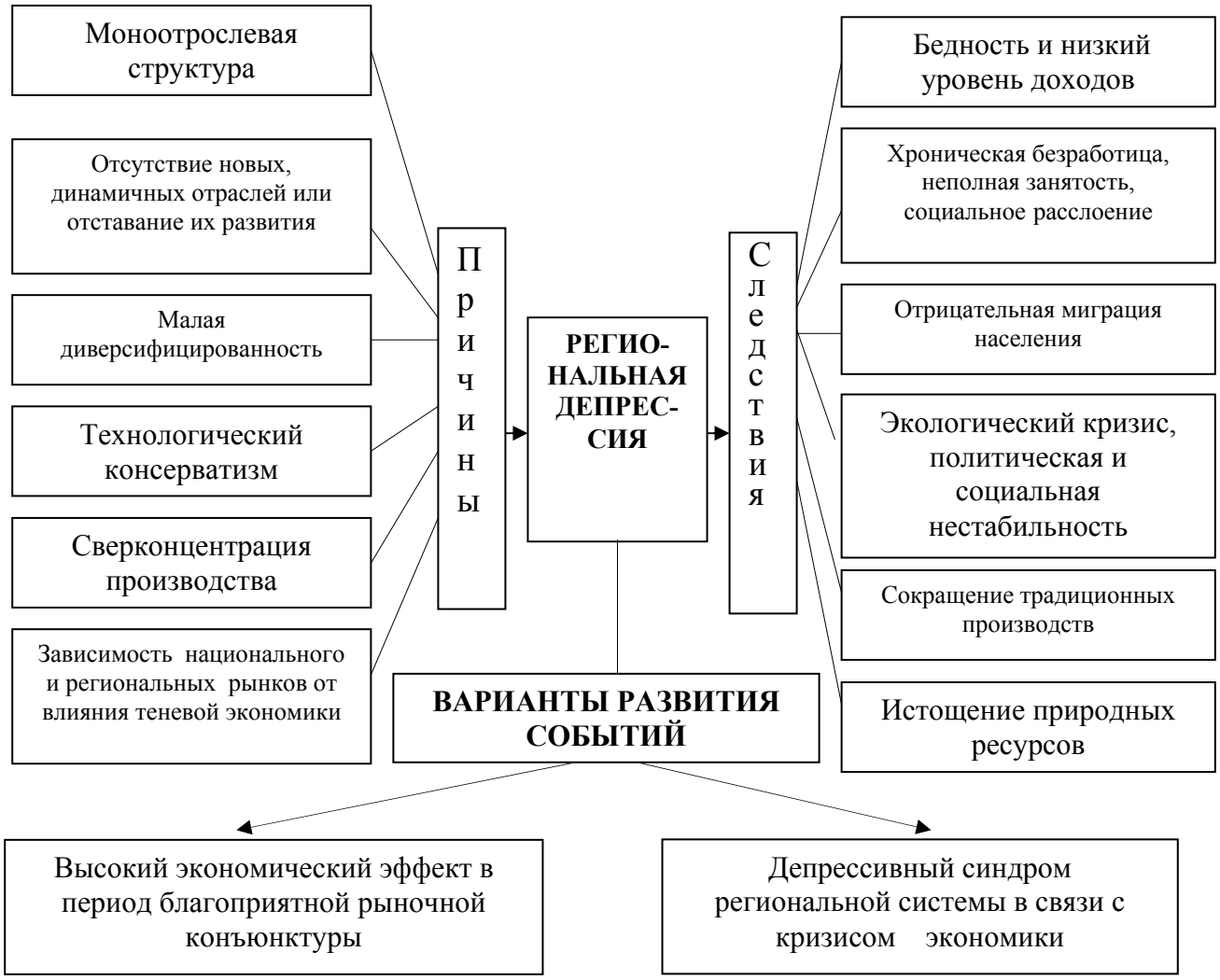


Рис. 2. Варианты развития событий в Донецкой области по использованию человеческого капитала

РЕЗЮМЕ

В статье атором определены современные тенденции развития человеческого капитала Украины в кризисной экономике и разработаны рекомендации по усовершенствованию управления человеским капиталом, главным принципом которого должно стать опеределение человеческого капитала как решающего ресурса увеличения социально-экономического потенциала государства и благополучия населения.

Ключевые слова: человеческий капитал, кризисная экономика, социальный эффект.

РЕЗЮМЕ

У статті автором визначені сучасні тенденції розвитку людського капіталу України в кризовій економіці й розроблені рекомендації з удосконалювання управління людським капіталом, головним принципом, якого повинне стати визнання людського капіталу як вирішального ресурсу збільшення соціально-економічного потенціалу держави та добробуту населення.

Ключові слова: людський капітал, кризова економіка, соціальний ефект.

SUMMARY

In this article the author of modern tendencies in the development of human capital in crisis Ukraine's economy and recommendations for improving management of human capital, the main principle which should be recognition of human capital as a key resource of increasing socio-economic potential and welfare.

Keywords: human capital, crisis economy, social effect.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Борецкая Н. П. Социальная защита населения на современном этапе: состояние и проблемы. – Донецк, 2001.
2. В.Щетинин. Человеческий и вещественный капитал: общность и различие // МЕ и МО, 2003 № 8, - С. .55-61.
3. И. Майбуров. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России // МЕ и МО. № 4. 2004. - С..3-13.
4. Либанова Е. Л. Рынок труды и социальная защита. – Киев, 2008. – С. 11.
5. Социальные приоритеты рынка труда: методология, практика, пути обеспечения / Отв. редактор С.И.Бандур. – К., 2007.
6. Статистичний щорічник України, 2009. / За редакцією О. Г. Осауленка. - Видавництво “Консультант”.- 2010 р.- 590 с.
7. Гришнова О.А. Человеческий капитал. - К.: «Знання», КОО, 2007.- 254 с.
8. Тертична Л.І. Інноваційний розвиток і людський капітал // Вісник Хмельницького національного університету.- 2007. - №2. – Економічні науки. – Т.2. – С.179-183.
9. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року. Постанова КМ України від 21 липня 2006 р. № 1001. – Міжрегіональні диспропорції: стан і тенденції // www.oda.lg.ua/ua/news/nevonsite/1001.php
10. Соціально-економічне становище України за січень- грудень 2009 року // http://www.ukrstat.gov.ua/druk/soc_ek/publ_u.html

УДК 331.556 : 332.021; 314.74(477)

МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Кокорєва О.В., асистент, Херсонський національний технічний університет

Постановка проблеми. Забезпечення належного рівня економічної безпеки національної економіки можливе лише при здійсненні єдиної державної політики в економічній, науково-технічній, соціальній та інших сферах, яка підкріплена системою скоординованих заходів, адекватних внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Трудова міграція як елемент соціальної складової економічної безпеки має істотний вплив на показники економічної безпеки будь-якої держави, тому першочерговим завданням для урядових структур є забезпечення зваженої, ефективно функціонуючої міграційної політики країни. Актуальність даного питання підтверджується його активним обговоренням серед політиків, провідних фахівців державних та не державних установ з питань міграційних процесів, науковців та економістів, демографів та соціологів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує досить потужна база трудоміграційних досліджень серед сучасних вітчизняних та зарубіжних

© Кокорєва О.В., 2010

науковців. М.Б. Денисенко, Т.А. Драгунова, Ж.А. Зайончковська, В.О. Іонцев, Е. Лапшина, М.В., Равенстейн, В.І. Переведенцев, І.П. Ольшевська, М.О. Стасюк, І.П. Майданік, І.А. Ніколайчук досить повно розкрили сутність поняття трудової міграції, їх дослідження сприяли розробці ефективних методів регулювання міграційних процесів. Але досить часто такі теоретичні дослідження не враховуються при реалізації державної міграційної політики, залишаються науковими розробками без практичного впровадження. Активний розвиток сучасних міграційних процесів викликає необхідність їх дослідження в системі економічної безпеки держави. Надзвичайно гостро стоїть питання щодо необхідності затвердження Концепції державної міграційної політики в Україні.

Метою статті є дослідження поняття «міграційна політика» та розробка власного визначення з урахуванням існуючого досвіду. Аналіз сучасних моделей міграційної політики у світі, вивчення їх досвіду та надання рекомендацій щодо вироблення відповідної державної політики, а також формування раціональних механізмів їх державного регулювання.

Результат дослідження. Сучасні міграційні процеси являються надзвичайно чутливим індикатором до негативних виявів в організації суспільного життя, а міграційна політика, в свою чергу повинна виступати інструментом подолання соціальної напруги у суспільстві.

Аналіз наукової літератури показав, що на теперішній час немає чіткого розуміння міграційної політики. В.М.Моісеєнко розглядає міграційну політику у вузькому та широкому змістах: як вплив держави на міграційні процеси шляхом їхнього урегулювання [1]. А. Хомра дає наступне визначення: міграційна політика - це комплекс розробок і заходів, направлених на формування необхідних потоків і необхідної інтенсивності міграції населення [2]. Денисюк С.Ф. формує власне визначення: міграційна політика – це комплекс заходів, які належать до сфери державного управління і включають процес прийняття рішень, врегульований правовими нормами, контрольований представницькою владою і спрямований на впорядкування міграційних процесів [3].

На думку Петрової Т.П. міграційна політика — це система правових, фінансових, адміністративних і організаційних заходів держави та недержавних установ щодо регулювання міграційних процесів з позицій міграційних пріоритетів, кількісного та якісного складу міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури [4].

В законі «Про Міграцію» надано більш ширше поняття. Державна міграційна політика — це сукупність заходів, що здійснюються державою з метою регулювання міграційних процесів, створення умов для реалізації інтелектуального і трудового потенціалу мігрантів, побудови демографічного правового суспільства, забезпечення належного соціально-економічного та демографічного розвитку, дотримання принципів захисту національних інтересів, безпеки і територіальної цілісності України.

В результаті проведеного аналізу, автором пропонується власне визначення поняття. Міграційна політика – це концептуально-обгрутована сукупність заходів державних і недержавних установ, щодо регулювання і контролювання міграційних потоків з урахуванням соціально-економічного розвитку приймаючого регіону, національної сумісності, специфіки психології мігрантів і кліматичних особливостей місць розселення з дотриманням принципів захисту економічної безпеки національної економіки, а також подолання наслідків процесів міграції, що розвиваються стихійно.

Процес гармонізації українського законодавства розпочався відносно недавно і розвивається досить динамічно. Питання регулювання міграційних процесів визначаються Конституцією України та іншими законами України,

нормативно-правовими актами, виданими на їх підставі, а також міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Від 11 жовтня 2010 року Міністерством юстиції представлено до розгляду проект указу Президента України «Про затвердження Концепції державної міграційної політики». В документі наголошується, що оптимальним варіантом розв'язання проблеми у сфері міграції є провадження узгодженої діяльності державними органами та послідовна реалізація державної міграційної політики на основі єдиних принципів, стратегічних цілей, завдань, стандартів із забезпечення прав і свобод людини.

Узгоджена діяльність забезпечується основними суб'єктами, що регулюють міграцію робочої сили на міжнародному та національному рівні використовуючи міграційну політику (рис1).

Мета міграційної політики може розглядатися в трьох аспектах:

- забезпечення захисту національної економіки від небажаного притоку трудових мігрантів як по масштабах, так і по якісному складу;

- рішення найбільш гострих проблем в області зайнятості населення в середині країни, що приймає, за рахунок гнучкого регулювання чисельності іноземної робочої сили («експорт» безробіття);

- раціональне використання прибуваючих у країну трудових мігрантів в економічних і політичних інтересах країни-імпортера [5]. Залежно від мети міграційної політики використовують моделі міграційної політики.

На сьогодні існує декілька найчастіше використовуваних моделей міграційної політики [6]. По-перше, програмна модель, що спрямована на тимчасову трудову міграцію. Країна, в якій існує потреба працівників з конкретною кваліфікацією надає візу для фахівців. Прикладом є німецька програма «зелених карт» для фахівців з інформаційних технологій. Комп'ютерних експертів у великій кількості почали залучати Японія і Сінгапур.

Друга модель є більш жорсткою і не заперечує постійну міграцію, тут проводиться оцінювання економічних вигід мігранта для держави-реципієнта. Створюються інтеграційні програми для мігранта: мовні курси, проживання, допомога з працевлаштуванням, соціальне забезпечення. Прикладом даної моделі є Канада, Сполучені Штати Америки та ін.

Останнім часом все більше країн проводять політику реміграції, тобто спрямовують зусилля для повернення колишніх громадян. Передусім це пов'язано з браком кваліфікованих спеціалістів, старінням нації та значною загрозою національної безпеки.

Прикладом провадження такої політики являється Хорватія, Польща, Угорщина, Росія. Крім того в далекосхідному регіоні Росії існує загроза «демографічної анексії» - зареєстровано від 400 тис. до 700 тис. китайських іммігрантів [7].

Сучасну міграційну політику Росії експерти оцінюють як ситуаційну та не довгострокову. Головним її напрямком є контроль за діяльністю підприємців та штрафи нелегальних мігрантів.

Існує також багато інших комбінованих моделей міграційної політики, але всі вони в першу чергу демонструють зацікавленість у освічених, висококваліфікованих, здорових та фінансово вигідних мігрантах, таким чином мінімізуючи ризик некваліфікованих іммігрантів стати в майбутньому тягарем для соціальної системи.

Український уряд також наголосив на необхідності ведення курсу з повернення колишніх громадян.

Управління міграційними процесами повинно включати заходи різного стратегічного характеру на всіх етапах їх виникнення:

1) попередження (профілактики) й організації супроводу міграції;

2) безпосередньої міграції;

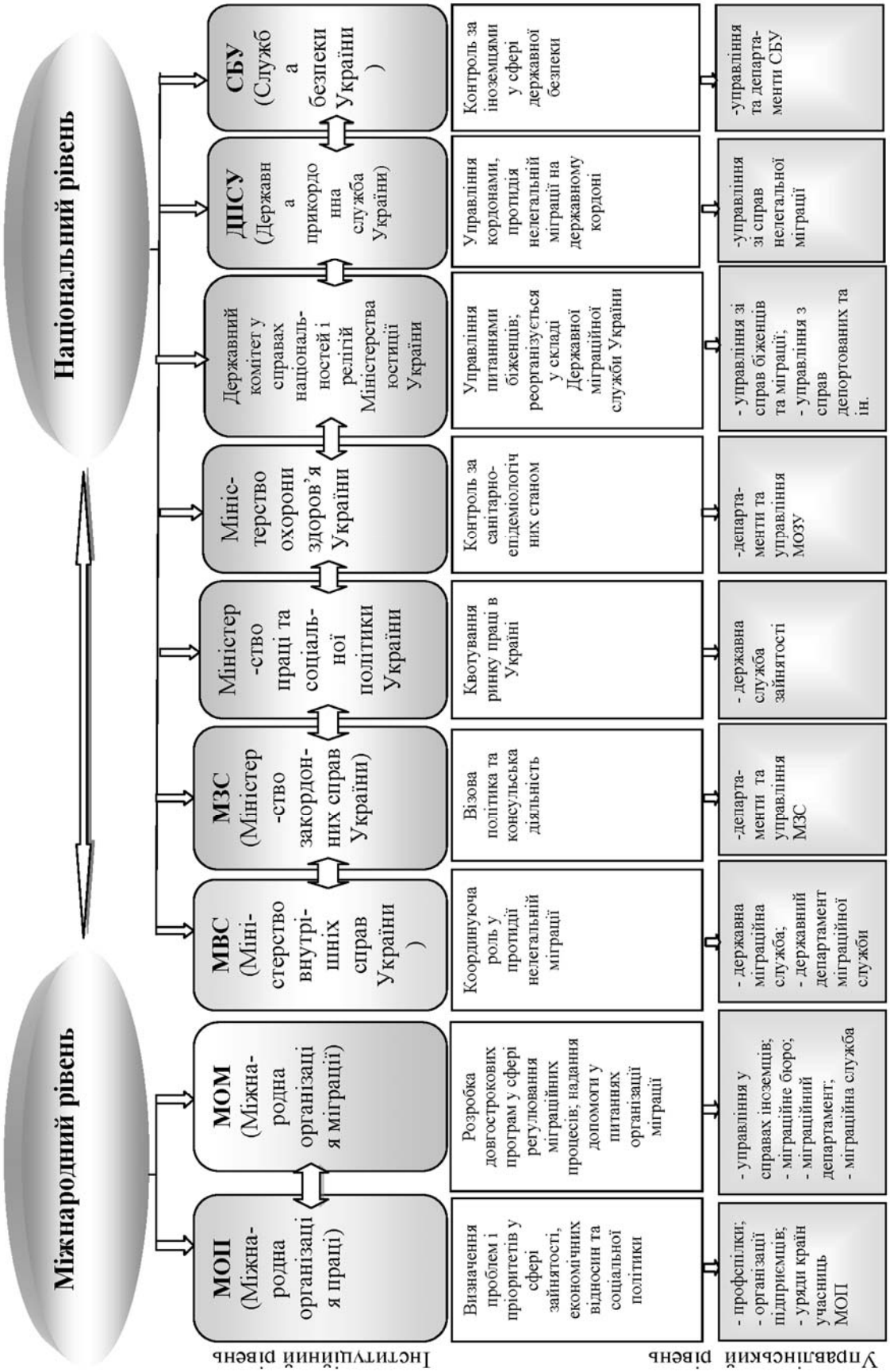


Рис. 1. Суб'єкти регулювання міграції робочої сили за рівнями

3) адаптації мігранта до нових умов з метою або пришвидшення його повернення на батьківщину, або ж допомоги адаптації та пришвидшення процесу освоєння нових знань;

4) повернення мігранта на батьківщину з метою допомоги та частково контролю за ефективністю використання набутого ним інтелектуально-трудового потенціалу [8].

Але насамперед міграційна політика повинна бути спрямована на створення умов для економічного та демографічного зростання в державі. При теоретичній та методичні розробці регулятивних міграційних заходів необхідно враховувати те, що складовою частиною формування загальної міграційної політики є виявлення міграційних особливостей регіонів. Так як різні регіони мають різний ступінь привабливості для мігрантів, автором пропонується використовувати методи багатовимірної класифікації, і, зокрема, кластерний аналіз. Для визначення найбільш і найменш привабливих з точки зору міграції регіонів логічно використовувати такі показники для класифікації, як напруженість існуючої демографічної ситуації, середній рівень доходів населення в регіоні, наявність розвиненої інфраструктури, забезпеченість житлом, наявність вакансій, рівень соціальної підтримки населення в регіоні, рівень криміногенної обстановки в регіоні, рівень медичного обслуговування населення та ін. Таким чином економетрична модель міграції дає змогу поділити сукупність об'єктів на однорідні за певним формальним критерієм подібності групи (кластери), дозволяє виявити найбільш значущі чинники, що визначають ступінь привабливості регіону для мігрантів. Прогнозування на основі побудованої моделі міграції дозволить збільшити ефективність регіональної міграційної політики, а значить дозволить поліпшити стан економічної безпеки в цілому.

Висновки та пропозиції. Аналіз сучасної міграційної політики та її впливу на економічну безпеку країни показав, що серед основних причин її неефективності є недосконала інституційна база. Для введення в дію ефективного міграційного менеджменту та для подолання рецесивних тенденцій пов’язаних з міграцією в Україні необхідне формування мети, завдань, механізмів, інструментів реалізації та джерел фінансового забезпечення міграційної політики, провадження багатьох законодавчих змін, гармонізація внутрішнього законодавства з законодавством ЄС, постійне підвищення професіоналізму Прикордонної служби та ін.

Вагомою залишається проблема розгалуженої системи суб’єктів регулювання міграції робочої сили: міграційні питання роздрібнені між багатьма міністерствами, а рішення, що ними приймаються мають суперечливий і непослідовний характер, відсутнє чітке розуміння плану дій щодо управління міграцією.

Міграційна політика повинна:

1. Базуватись на підвищенні рівня економічної безпеки національної економіки шляхом запобігання виникненню неконтрольованих міграційних процесів та ліквідації їх наслідків.
2. Містити заходи щодо узгодження національного законодавства у сфері міграції з міжнародними стандартами.
3. Вдосконалення та прийняття Закону України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» та Закону «Про біженців та осіб, які мають право на допоміжний або тимчасовий захист»

Зважаючи на малодослідженість аспекту економічної безпеки та впливу на неї соціальної складової – трудової міграції необхідне поглиблене вивчення даного питання у всіх ракурсах взаємодії трудової міграції та економічної безпеки, затвердження єдиної Концепції міграційної політики держави, як елементу довгострокової програми розвитку країни.

РЕЗЮМЕ

В роботі запропоновано власне визначення поняття міграційної політики. Проведено аналіз існуючих моделей міграційної політики у світі. Запропоновано заходи щодо її ефективного державного регулювання.

Ключові слова: міграційна політика, економічна безпека, зайнятість населення, міграція робочої сили.

РЕЗЮМЕ

В работе предложено собственное определение понятия миграционной политики. Проведён анализ существующих моделей миграционной политики в мире. Предложены меры по её эффективному государственному регулированию.

Ключевые слова: миграционная политика, экономическая безопасность, занятость населения, миграция рабочей силы.

SUMMARY

In work own determination of concept of a migratory policy is offered. The analysis of existing models of a migratory policy in the world is carried out. Measures on its effective state regulation are offered.

Keywords: migratory policy, economic security, population employment, labour migration.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Хомра А. У. Миграция населения: вопросы теории, методики исследования / А. У.Хомра. - К. : Наук. думка, 1979. - 146 с.
2. Моісеєнко В.М. Актуальные проблемы миграционной политики в СССР : тез. докл. Всесоюзной конф. “Проблемы демографической политики в социалистическом обществе”. - М., 1982. - 119 с.
3. Денисюк С.Ф. Напрямки розвитку міграційної політики в Україні. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-3/08dsfpvu.pdf.
4. Петрова Т. П. Концепція державної міграційної політики України: цільова орієнтація і основні напрямки. — К., 1991. — С. 27.
5. Адміністративно-правове регулювання міграційних процесів. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.pravo.vuzlib.net/book_z190_page_10.html
6. Ян. Шрот. «Активна міграційна політика у світі». - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.migration4media.net/uk/node/41
7. Пашков Михайло. Зворотний бік міграційної карти // Дзеркало тижня.-2003.- №16 (441) с.-76.
8. Біль М.М. Управління міграційними процесами в контексті їх впливу на інтелектуально-трудовий потенціал України // Сталий розвиток економіки Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: - http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/49.pdf

УДК 332.142.4

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ В СФЕРІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННІ В ГАЛУЗЯХ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Н.О. Кондратенко, к.е.н., доцент , Харківська національна академія міського господарства

Багатофакторність економічної політики держави визначає складність її аналізу. Але загальновідомо, що одним з провідних напрямів економічної політики у сучасних умовах є комплексне ресурсозбереження всіх видів ресурсів.

З метою визначення ролі даного напряму в цілому по Україні проведемо короткий аналіз ресурсобалансу по країні, який будемо визначати, як документ, що регулює вироблення і витрати ресурсів по галузям національного господарства України.

Найбільш розвинений в структурі матеріального ресурсобалансу є енергобаланс підприємства, який базується на енергобалансі держави.

Ресурсобаланс - базовий документ, на підставі якого відповідальна служба потім протягом осені встановлює тарифи для різних суб'єктів галузі. У рамках документа фіксується не тільки обсяг виробництва в цілому по країні, але й обсяг виробітку по електростанціям, рівень втрат у мережах. За законом енергобаланс на майбутній рік повинен бути затверджений до 1 серпня поточного року.

Розробка та аналіз енергетичних балансів направлені на вирішення наступних основних завдань[1]:

- оцінка фактичного стану енерговикористання на підприємстві, виявлення причин виникнення та визначення значень втрат паливно-енергетичних ресурсів;
- розробка плану заходів, спрямованих на зниження втрат паливно- енергетичних ресурсів;
- виявлення та оцінка резервів економії палива та енергії;
- удосконалення нормування і розробка науково обґрунтованих норм витрат палива та енергії на виробництво продукції;
- визначення раціональних розмірів енергоспоживання у виробничих процесах та установках;
- визначення вимог до організації та вдосконалення обліку та контролю витрат енергоносіїв;
- отримання вихідної інформації для вирішення питань створення нового устаткування і вдосконалення технологічних процесів з метою зниження енергетичних витрат;
- оптимізації структури енергетичного балансу підприємства шляхом вибору оптимальних напрямів, способів і розмірів використання підведених і вторинних енергоресурсів;
- вдосконалення внутрішньовиробничого господарського розрахунку і системи стимулювання паливно - енергетичних ресурсів .

Для аналізу видаються статистичні дані щодо ресурсоспоживання в різних галузях [2], однак реальних аналітичних залежностей в них не наводиться .

В робота [3-5] наводяться дані щодо ресурсозбереження в різних галузях економіки. На жаль в них немає аналізу щодо реальних результатів впровадження ресурсозберігаючих заходів на різних виробництвах.

© Кондратенко Н.О., 2010

Мета роботи – на основі аналізу динаміки ресурсоспоживання економіки України виділити галузі, відкриті для впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Споживання електроенергії є складовою частиною енергоспоживання взагалі. Структура споживання енергетичних матеріалів в народному господарстві України в її динаміці на протязі декількох років представлена на рис.1.

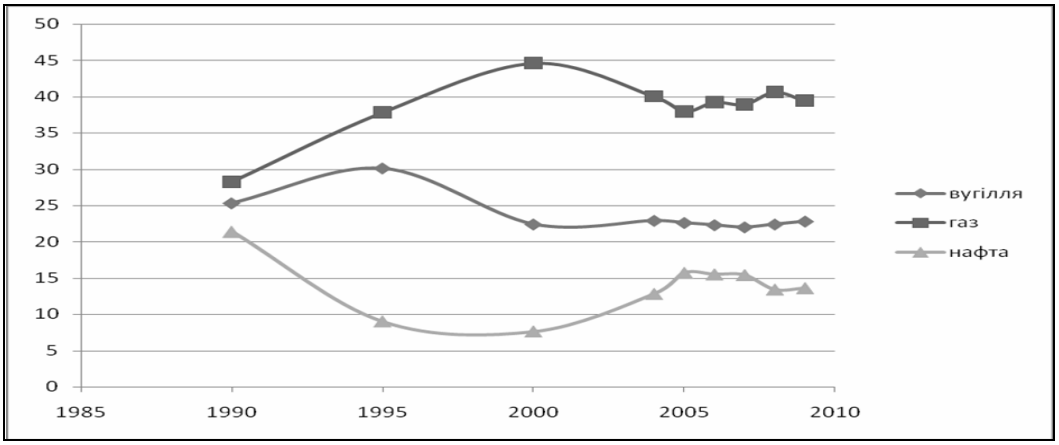


Рис.1 Структура споживання енергетичних матеріалів

З рисунку видно, що в структурі споживання паливно-енергетичних ресурсів України доля природного газу збільшилася з 28,2% в 1990 р. до 40,6% в 2008 р., доля нафти знизилася з 21,4 до 13, 6 %, доля вугілля, що знизилась, починаючи з 1995 р. вийшла на досить стабільний рівень. З іншого боку, відсотковий рівень витрат нафти пройшов свій мінімум в 2000 р. і визначає нестійку тенденцію до зростання. Очікується подальше збільшення внутрішнього попиту на нафту і нафтопродукти в результаті планується підвищення темпів зростання економіки України і її промислового і сільськогосподарського виробництв.

У той же час рис.1 свідчить про певну стабілізацію в структурі споживання основних видів ресурсів, що, очевидно дає змогу розвивати ефективні методи ресурсозбереження без огляду на нестаціонарні динамічні процеси, що відбувалися на протязі 1990-2005 років. Без сумніву це дає змогу використати певні економічні моделі, що дадуть змогу вплинути позитивно на ресурсозбереження в ряді галузей.

На рис. 2 наведено витрати палива в умовному обчисленні на вироблення електроенергії.

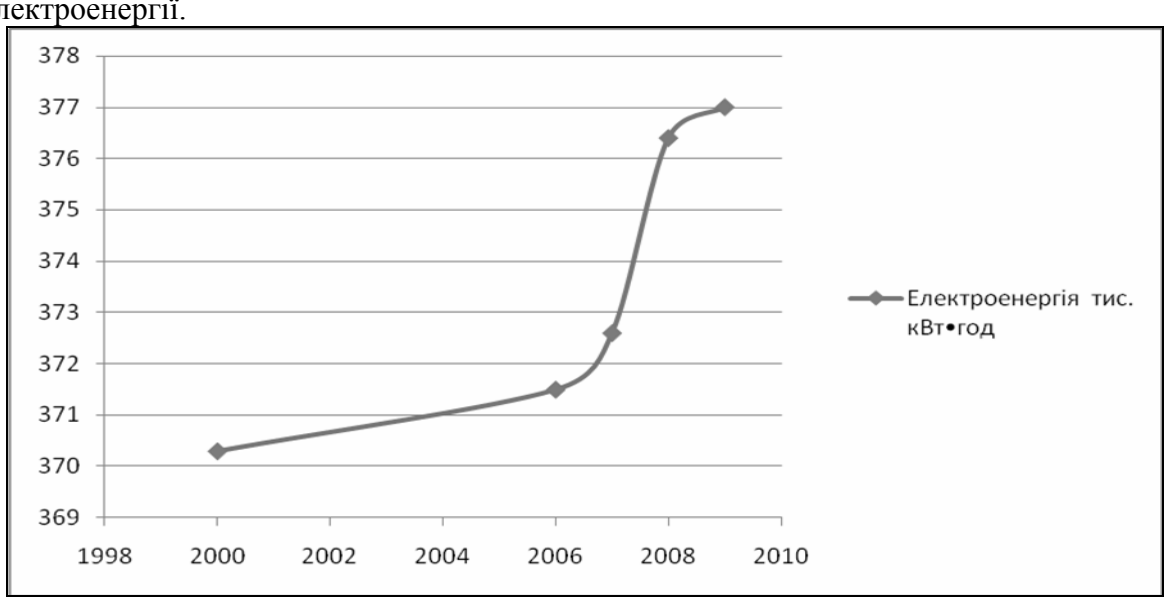


Рис.2 Витрати палива в умовному обчисленні на вироблення електроенергії, кг.

Рисунок 2 характеризує зростання витрат умовного палива на виробництво однієї тисячі кіловат електроенергії. Позитивною цю динаміку назвати важко. У той же час треба відзначити, що мова тут йде про теплові електростанції, що у ряді випадків відмовляються від коштовного палива за рахунок збільшення витрат більш дешевого.

На рис. 3 представлено витрати палива в умовному обчисленні на вироблення теплоенергії.

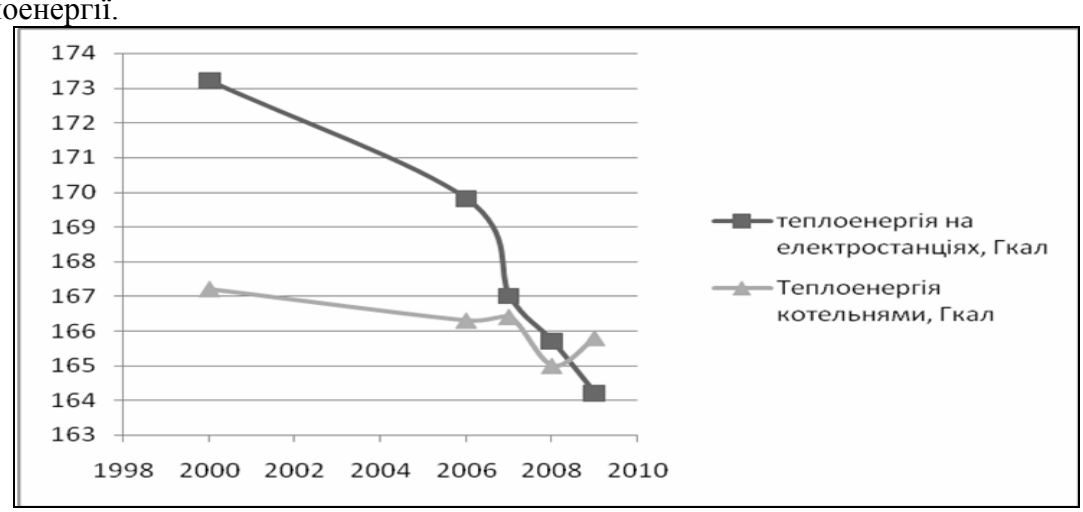


Рис.3 Витрати палива в умовному обчисленні на вироблення теплоенергії, кг

Рис. 3 свідчить, що вироблення тепла на електростанціях і в котельних має досить яскраво виражену тенденцію до зниження витрат паливних ресурсів.

Аналіз витрат по іншим виробництвам характеризує загально державне зменшення енерговитрат при виробництві окремих видів продукції. Зокрема переробка однієї тонни нафти (включаючи газовий конденсат) потребує тепер замість 79,5 кг умовного палива в 2000 р 55,5 кг в 2009 р. Ще більші успіхи в витратах теплоенергії – зменшення зі 135,9Мкал в 2000р. до 117,8Мкал в 2009 р

Видобуток, переробка збагаченого вугілля, виробництво вугільних брикетів також потребує зараз значно менших витрат – видобуток тонни вугілля потребує зараз 37,5 Мкал замість 52,5Мкал в 2000р., виробництво однієї тонни вугільних брикетів – 930,8 Мкал замість 1450,4Мкал в 2000р.

На рис. 4 наведено витрати палива в умовному обчисленні на вироблення однієї тони сталі

Металургійне виробництво поволі знижує енерговитрати. Для виробництва однієї тони сталі доля умовного палива знизилася з 107,5 до 102 кг. Правда виробництво киснево-конвертерної сталі потребує зараз приблизно в півтора рази менше умовного палива, хоча зниження витрат електроенергії практично не відбувається.

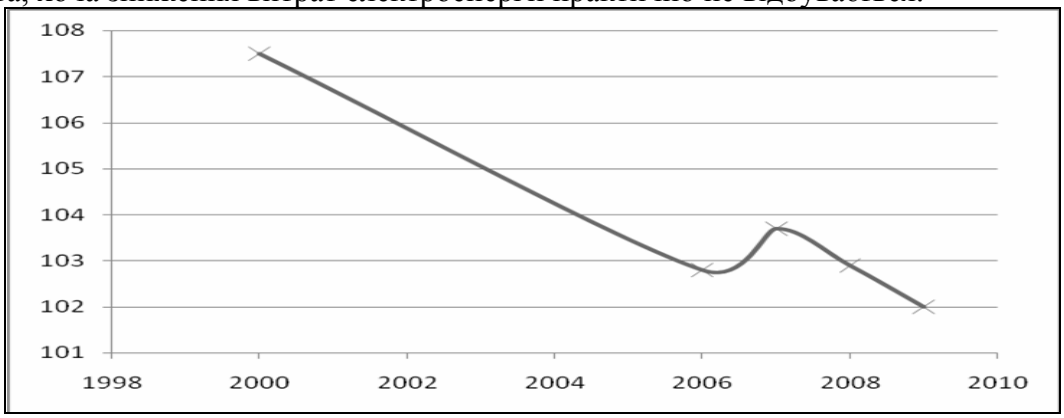


Рис.4 Витрати палива в умовному обчисленні на вироблення однієї тони сталі

Не дуже значним чином прослідковується динаміка зниження енергоресурсів при виробництві прокату, зливків і поковок, труб (рис.5,6). Зниження витрат умовного палива, теплової і електроенергії для цих видів продукції досягало мінімуму в 2006-2007 р. Після цього спостерігається хоча й незначне, але збільшення витрат ресурсів на виробництво тони продукції. Це ж спостереження відноситься і до виробництва сталевих труб. Відзначимо, що зазначені галузі найбільш близько наближаються до машинобудівного виробництва, що свідчить про досить великі проблеми в цій галузі.

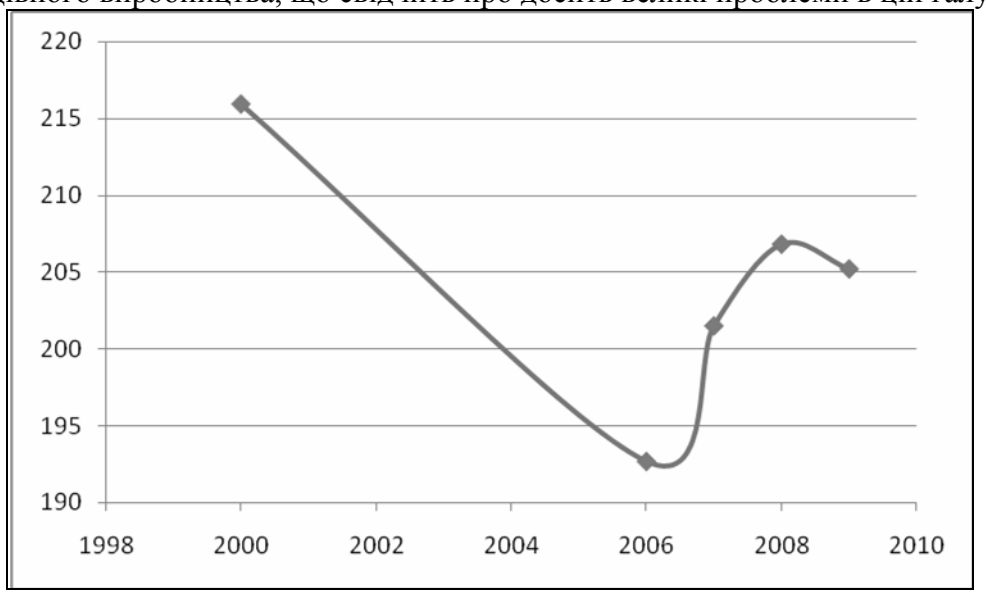


Рис.5 Витрати палива в умовному обчисленні на виробництва однієї тони литва

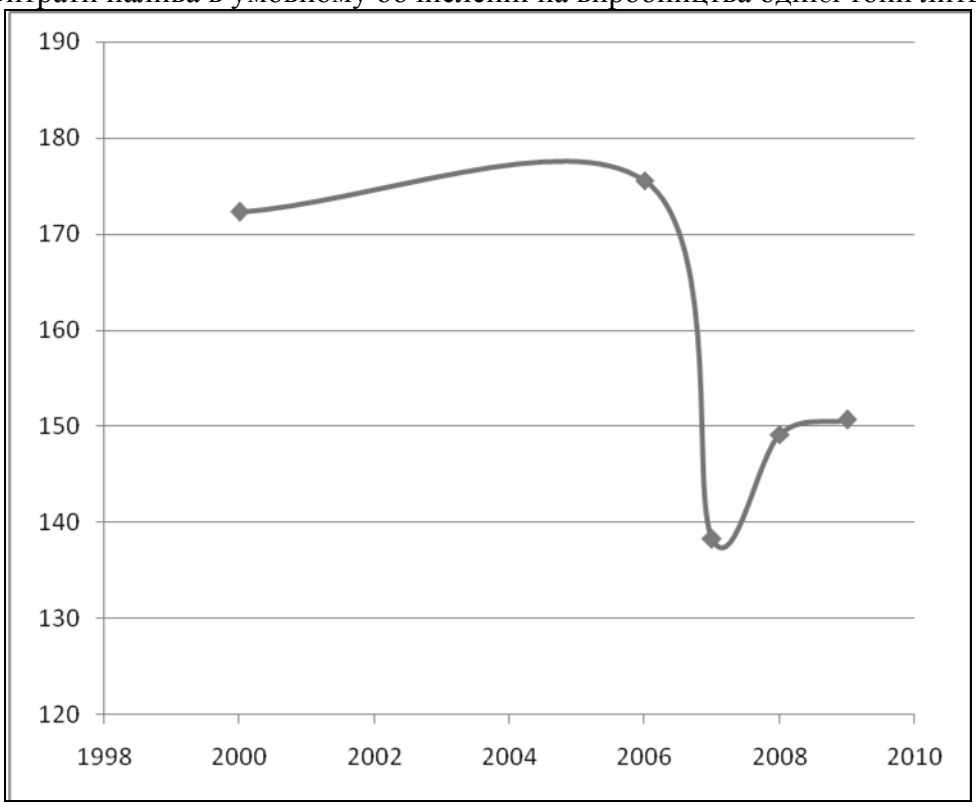


Рис.6 Витрати палива в умовному обчисленні на виробництва однієї тони труб сталевих

Деякий регрес в галузі машинобудування не відповідає загальним тенденціям в економіці. Це зокрема підтверджується досить значним прогресом в сфері ресурсоспоживання в хімічній галузі. Витрати умовного палива при виробництві сірки зменшилися з 233 до 168,5 кг умовного палива, виробництво сірчаної кислоти потребує

замість 13,6 кг в 2000 р. 6,9 кг в 2009р. Це свідчить про те, що хімічна промисловість, на відміну від машинобудівної, на протязі цього часу впроваджувала нові технічні, економічні, організаційні заходи щодо економії ресурсів на виробництво продукції.

Це доводить також дані щодо вироблення фосфатних добрив (зниження з 390,5 до 244,5 кг умовного палива для вироблення однієї тони), виробництво волокон і ниток синтетичних (в півтори рази зниження за рік).

Аналіз даних щодо споживання ресурсів визначає ще одне вузьке місце в справі ресурсозбереження – легка промисловість, де витрати теплоенергії для вироблення тисячі пар шкіряного взуття збільшилися з 3593Мкал в 2000 р. до 4526Мкал в 2009р. (в 2006-2007 також спостерігався незначне зниження витрат ресурсів.

У той же час у харчовій промисловості спостерігається хоч і не значне, але стабільне зниження витрат ресурсів для вироблення одиниці продукції.

Таким чином можна зробити висновки, що державна програма ресурсозбереження поки ще дає найбільші результати в паливній, хімічній, харчовій промисловості і частково в металургії.

Вузькими місцями, що дійсно демонструють не дуже позитивні тенденції є галузі, пов’язані з машинобудуванням або галузями, що є підготовчими до машинобудування.

Аналіз даних за 2000-2009 рік крім загальної динаміки демонструє досить високі питомі витрати на продукцію, що використовується в машинобудуванні. Хоча найбільш високі питомі витрати спостерігаються в паливній промисловості (нагадаємо, загальна динаміка зниження витрат для неї позитивна), витрати на продукцію, пов’язану з машинобудуванням також досить високі. До цих галузей можна віднести виробництво зливків з електросталі вуглецевої, виробництво прутків та виробів складної форми катаних, або гарячого волочіння та кованих, виробництво виробів листових холоднокатаних, виробництво стержнів і прутків, виробництво конструкцій із металів, виробництво труб і трубок, профілів пустотілих, виробництво виробів з сталі вуглецевої чи нержавіючої, одержаних з використанням операцій штампування. Той же рівень витрат спостерігається для хімічної промисловості, для якої теж визначним є значні досягнення в ресурсозбереженні за останні роки. Матеріальні витрати для вироблення продукції легкої промисловості віжко співставляти, оскільки одиниці вимірів в цих галузях різні, однак слід визначати, що на одиницю вартості вони, скоріш за все будуть нижчими, ніж в машинобудуванні.

Таким чином, результати аналізу свідчать про дуже велику актуальність, своєчасність і потребу в розробленні ресурсозберігаючих заходів для машинобудівельних підприємств і підприємств, пов’язаних з машинобудуванням.

Проаналізував галузі економіки України можна зробити наступні висновки.

1. Структура споживання енергетичних ресурсів в економіці України, що мала нестійкий нестаціонарний характер на протязі 1990-2004 років за останні п’ять років прийняла досить стаціонарний вигляд з невеликими статистичними відхиленнями, що дає змогу використовувати стабільні довгострокові методи енергозбереження.

2. В структурі економіки України досить яскраво виділяються три групи виробництв – а) виробництва, що мають стійку тенденцію до зниження питомих витрат ресурсів для виготовлення одиниці продукції (хімічна промисловість, вироблення тепла, харчова промисловість), б) виробництва, що мають тенденцію до збільшення питомих витрат ресурсів (вироблення електроенергії на теплових електростанціях, виробництво продукції легкої промисловості), в) виробництва, у яких спостерігалося зниження питомих витрат приблизно до 2005-2006 р, після чого почалося їх зростання.

3. Самою проблемною є машинобудівна галузь де тенденція ресурсоспоживання має нестаціонарний характер, що потребує впровадження комплексних ресурсозберігаючих заходів.

РЕЗЮМЕ

В статті виділені галузі в економіці України, які відкриті для впровадження ресурсозберігаючих технологій. Проаналізовано стан ресурсозбереження в галузях народного господарства. Доведено актуальність, своєчасність і потребу в розроблені ресурсозберігаючих заходів.

Ключові слова: ресурсозбереження, захід, ресурсоспоживання, технології, галузь.

РЕЗЮМЕ

В статье выделены отрасли в экономике Украины, которые открыты для внедрения ресурсосберегающих технологий. Проанализировано состояние ресурсосбережения в отраслях народного хозяйства. Доказана актуальность, своевременность и потребность в разработке ресурсосберегающих мероприятий.

Ключевые слова: ресурсосбережение, мероприятие, ресурсопотребление, отрасль.

SUMMARY

In the article the branches in the economy of the Ukraine, which are opened for integration of the resource economical technologies are selected. It is analyzed the state of resource economy in the branches of the economy. The actuality, the timeliness and need in the development of the resource economical procedures.

Keywords: resource economy, procedure, resource consumer, technology, branch.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Энергобаланс промышленного предприятия. Общие положения. ГОСТ 27322-87 Издание официальное. Государственный комитет СССР по стандартам. Москва.1987.
2. Державний комітет статистики. України Статистичний довідник "Україна у цифрах" за 2009 рік. :К. "Консультант"2010. -272с.
3. А.В. Разуваев Ресурсосбережение в машиностроении. М.: 2010ю -184 с.
4. Похвиснев Ю.В. Экология и ресурсосбережение в черной металлургии // Соросовский образовательный журнал, 2001, №3, с. 52-58.
5. Ресурсо- и энергосберегающие технологии в химической и нефтехимической промышленности [Текст] : тез. докл. конф. (11-12 окт. ; Москва), РХТУ им. Д.И. Менделеева / Отд-ние химии и наук о материалах РАН, РХО им. Д.И. Менделеева, РХТУ им. Д.И. Менделеева ; ред. : П. Д. Саркисов [и др.]. - М. : РХТУ. Издат. центр, 2006. - 143 с. :

УДК 658:65.012.8

СИСТЕМА НАПРЯМКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Корчевська Л. О., к.е.н, доцент
Жосан Г. В., каф. менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету

Постановка проблеми. В умовах сьогоденних реалій питання забезпечення умов економічного зростання підприємств виходить на перший план. На діяльність організацій впливають такі чинники, як: нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні, жорстка конкуренція, недосконаліть законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція та інші. Все це різко загострює проблему забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах сучасного господарювання.

Аналіз останніх публікацій. Економічна безпека є предметом дослідження таких вчених, як: Ареф'єва О. [1], Грунін О. [2], Гусев В. [3], Донець Л. [4], Капустін Н. [5], Козаченко А. [6]. Однак проблема розробки напрямків забезпечення економічної безпеки залишається невирішеною.

Метою статті є розробка наукових та практичних рекомендацій щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Результати дослідження. Нині питання економічної безпеки набуло особливої актуальності, адже від його вирішення залежить доля не лише окремого підприємства, а й всієї України, відновлення у людей поваги до своєї держави і впевненості, що вона може їх захистити.

Отже, термінологічно економічна безпека – це здатність суб'єктів соціально-економічних відносин до захисту економічного потенціалу від внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих чинників.

Стратегія забезпечення економічної безпеки України повинна включати:

- основні засади формування та підтримки функціонування системи забезпечення економічної безпеки України;
- характеристику внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці та моніторинг факторів, що підривають стійкість соціально-економічної системи держави;
- критерії та індикатори економічної безпеки країни;
- характеристику національних економічних інтересів;
- заходи та механізми державної політики щодо забезпечення економічної безпеки на глобальному, національному, регіональному і місцевому рівнях.

В економіці України відбуваються радикальні зміни, які з огляду на світові тенденції, у близькій перспективі можуть створити загрози її економічній безпеці. До того ж, економічний потенціал України, який є матеріальною основою національної безпеки, сьогодні надто ослаблений. Слід зазначити, що Україна як незалежна держава, існує у взаємопов'язаному та взаємозалежному світі, де все сильніше домінує міжнароднне співробітництво, інтеграція економічної та соціальної політики. Тому сьогодні перед Україною постала проблема, що полягає у певному протиріччі між необхідністю інтегруватися до світової економіки, з одного боку, та захистом свого внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національних інтересів, з іншого. Лише створення власної системи економічної безпеки дасть можливість уникнути можливих руйнівних наслідків швидкого відкривання національної економіки, забезпечити її конкурентоспроможність, захистити вітчизняного товаровиробника та

© Корчевська Л.О., Жосан Г.В., 2010

ефективно взаємодіяти з міжнародними фінансовими та економічними структурами.

Загрозами економічній безпеці України слід вважати явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливлюють реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для окремих секторів вітчизняної економіки.

До галузей, недостатня розвиненість яких може створити значні загрози економічні безпеці України належить, насамперед, аграрний сектор, який створює основу продовольчої та сировинної безпеки держави. Катастрофічний стан аграрної сфери пов'язаний із загальносистемною кризою, недосконалістю і непослідовністю реформувань, що призвело до погіршення фінансового стану сільськогосподарських підприємств.

Сільське господарство єдине серед основних галузей національної економіки, що залишається збитковим протягом останніх років, через що знизилися можливості для розширеного відтворення. Капітальні вкладення в АПК за рахунок усіх джерел фінансування скоротилися в дев'ять разів, а в сільське господарство - майже в 20 разів [7]. Трудовий аграрний потенціал використовується з низькою ефективністю, а продуктивність праці в агарному секторі має сталу тенденцію до зниження, її рівень в 10 разів нижчий за відповідні показники розвинених країн. Порушення товарно-грошових відносин та зростання диспаритету цін зумовило майже повну зупинку відтворення основних виробничих фондів, їх фізичне старіння та неможливість технічного переоснащення сільського господарства. Коефіцієнт диспаритету цін сільського господарства та обслуговуючих галузей за останні 10 років виріс у шість разів. Україна втрачає свої позиції на світовому аграрному ринку і перетворюється з експортера в імпортера продовольства.

На прикладі ТОВ «Завод кормових добавок ДЕН», м. Херсона авторами запропоновано систему напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства.

В умовах постійних зовнішніх і внутрішніх загроз необхідно створити таку економічну систему внутрішнього середовища, яка б змогла забезпечити ефективну роботу підприємства, галузі, країни на теперішній час і в майбутньому.

Отже, алгоритм розробки системи напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства складається з семи етапів (рис. 1).

Розрахунок показників, за допомогою яких визначається рівень кожної функціональної складової економічної безпеки, проводиться на основі даних балансу та фінансового звіту підприємства за фактичний рік.

Фактичне значення показників кожної функціональної складової дозволяє складати доволі точні прогнози, що ґрунтуються на науковому аналізі дійсності, дає можливість передбачати тенденції та процеси, які матимуть місце в майбутньому, а також запобігати виникненню негативних ситуацій, що дозволяє забезпечити стійку економічну безпеку підприємства. Прогнозовані значення показників діяльності підприємства обчислюються з урахуванням основних цілей та тенденцій його розвитку. У зв'язку з тим, що результати діяльності підприємства базуються на системі внутрішнього та зовнішнього середовища, для прогнозування таких складних економічних систем досліджуються закономірності розвитку об'єкта в минулому. Це дозволяє свідомо створити економічну систему, яка дає запрограмований результат [8, с. 132 – 134].

Для дослідження закономірностей необхідно враховувати всі чинники, що дестабілізують економічну безпеку підприємства. А саме вивчити рентабельність ресурсів підприємства, що допоможе визначити тенденцію їх динаміки за попередні роки, а також, що чекає підприємство зараз і в майбутньому.

Однією із функціональних складових економічної безпеки підприємства є ретроспективна складова. Для її оцінки пропонується визначити нижченаведені показники:

- рентабельність виробництва;
- рентабельність продукції;
- рентабельність продажів;
- рентабельність праці;
- рентабельність інновацій [8, с. 122 – 124].

Рис. 1. Алгоритм розробки системи напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства

Коефіцієнт ретроспективності розраховується як середнє арифметичне значення від вищенаведених показників рентабельності підприємства.

Оцінка та прогноз діяльності досліджуваного підприємства та визначення рівнів функціональних складових економічної безпеки представлено в таблиці 1.

Рівень кожної функціональної складової визначається по таблиці 2, як середнє арифметичне значення від показників, що входять до складової. Якщо показник має абсолютний рівень, то йому присвоюється значення 4 бали, задовільний – 3 бали, незадовільний – 2 бали, критичний – 1 бал [8, с. 148 – 150].

Скласти прогноз рівня кожної функціональної складової можна, виходячи з припущення про існування прямого зв'язку між коефіцієнтом ретроспективності і відповідною складовою.

На рис. 2 наглядно представлено прогноз рівнів функціональних складових економічної безпеки ТОВ «Завод кормових добавок ДЕН». Слід зазначити, що якщо підприємство запровадить систему напрямків забезпечення економічної безпеки, то в довгостроковому періоді всі функціональні складові поступово досягнуть абсолютного рівня безпеки, крім кадрової. Це обумовлено великою плинністю кадрів у зв’язку з незручністю розташування підприємства та низькою заробітною платою працівників.

Таблиця 1

Оцінка та прогноз показників діяльності ТОВ «Завод кормових добавок ДЕН» та визначення рівнів функціональних складових

№ п/п	Найменування складової	Сучасне значення показника (2009 р.)	Рівень безпеки	Короткострокове прогнозування		Довгострокове прогнозування	
				Показники	Рівень безпеки	Показники	Рівень безпеки
1	Фінансова безпека (ФБ):						
	- надлишок (+) або нестаток (-) власних оборотних коштів, $Ф^{С}$;	-64,1	Задовільний	-50,68	Задовільний	3,0	Абсолютний
	- надлишок (+) або нестаток (-) власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів, $\pm Ф^{Т}$;	1316,1		1591,7		2694,2	
	- надлишок (+) або нестаток (-) загальної величини основних джерел формування запасів, $\pm Ф^{О}$.	238,7		288,69		488,65	
2	Інтелектуальна безпека (ІБ):						
	- коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства, *Ккв*;	0,867	Задовільний	1,047	Задовільний	1,767	Абсолютний
	- інтелектуальноозброєність, *Кіо*;	15,7		18,99		32,15	
	- норма доходності співробітників підприємства від використання інтелектуальної власності, *Кд*.	55,0		67,36		114,0	
3	Кадрова безпека (КБ):						
	- коефіцієнт текучості кадрів, *Кт;*	0,167	Незадовільний	0,136	Задовільний	0,095	Абсолютний
	- коефіцієнт фізичного старіння кадрів, *Кв;*	0,067		0,081		0,137	
	- фондоозброєність, *Фв;*	47,36		57,26		96,86	
	- фондоозброєність працівників підприємства фондами невиробничого призначення, *Фнв.*	9,5		11,49		19,45	
4	Техніко-технологічна безпека ТТБ):						
	- частка продукції, що випускається підприємством і яка перевершує та відповідає кращим світовим аналогам, *Кп.прод;*	0,2	Задовільний	0,24	Абсолютний	0,4	Абсолютний
	- частка технологічного устаткування, що відповідає світовим аналогам, *Кп.т.;*	0,2		0,24		0,4	
	- частка продукції, що випускається підприємством і яка захищена патентами, *Кпат.прод.*	0,3		0,36		0,6	
5	Політико-правова безпека (ППБ):						
	- питома вага судових і арбітражних розглядів в загальній сумі господарських договорів підприємства, *Кс.ар.;*	0,002	Абсолютний	0,001	Абсолютний	0,0001	Абсолютний
	- частка виграних розглядів в загальному числі відбувшихся, *Кв;*	1		1,2		2,0	
	- питома вага одержаних і сплачених штрафних санкцій в загальній сумі зобов'язань за господарськими договорами підприємства, *Кш;*	0,001		0,001		0,0001	
	- частка витрат на юридичне забезпечення діяльності підприємства в загальній структурі її виробничих витрат, *Кв.юр.*	0,19		0,23		0,39	
6	Силова безпека (СБ):						
	- частка витрат на охорону підприємства в загальній структурі виробничих витрат, *Кв.ох.;*	0,2	Абсолютний	0,24	Абсолютний	0,4	Абсолютний
	- забезпеченість працівників підприємства службою охорони, *Ксб.*	0,2		0,24		0,4	
7	Ретроспективна безпека (РБ):						
	- рентабельність виробництва;	1,06	Абсолютний	-	Абсолютний	-	Абсолютний
	- рентабельність продукції;	1,05		-		-	
	- рентабельність продажів;	0,83		-		-	
	- рентабельність праці;	1,19		-		-	
	- рентабельність інновацій;	-0,65		-		-	
	- коефіцієнт ретроспективності, *Кр.*	0,955		0,985		1,105	

Таблиця 2

Зведена таблиця показників за рівнями економічної безпеки [8, с. 151 – 152]

Показники	*Рівень фінансової безпеки*			
	Абсолютна безпека (4 бали)	Задовільна безпека (3 бали)	Незадовільна безпека (2 бали)	Критична безпека (1 бал)
$Ф^{с} = К_{в.об.} - З$	$Ф^{с} \geq 0$	$Ф^{с} < 0$	$Ф^{с} < 0$	$Ф^{с} < 0$
$Ф^{т} = К_{в.п..} - З$	$Ф^{т} \geq 0$	$Ф^{т} \geq 0$	$Ф^{т} < 0$	$Ф^{т} < 0$
$Ф^{о} = К_{0} - З$	$Ф° \geq 0$	$Ф° \geq 0$	$Ф° \geq 0$	$Ф° < 0$
	Рівень інтелектуальної безпеки			
$К_{кв}$	$К_{кв} > 0{,}105$	$0{,}105 \geq К_{кв} > 0{,}072$	$0{,}072 \geq К_{кв} > 0{,}039$	$К_{кв} \leq 0{,}039$
$К_{іо}$	$К_{іо} > 19{,}75$	$19{,}75 \geq К_{іо} > 14{,}5$	$14{,}5 \geq К_{іо} > 9{,}25$	$К_{іо} \leq 9{,}25$
$К_{д}$	$К_{д} > 72{,}87$	$72{,}86 \geq К_{д} > 48{,}73$	$48{,}72 \geq К_{д} > 24{,}59$	$К_{д} \leq 24{,}58$
	Рівень кадрової безпеки			
$К_{П}$	$0{,}003 \leq К_{П} < 0{,}052$	$0{,}052 \leq К_{П} < 0{,}102$	$0{,}102 \leq К_{П} < 0{,}152$	$0{,}152 \leq К_{П} < 0{,}2$
$К_{в}$	$0{,}2 \leq К_{в} < 0{,}255$	$0{,}255 \leq К_{в} < 0{,}311$	$0{,}311 \leq К_{в} < 0{,}367$	$0{,}367 \leq К_{в} < 0{,}423$
$Ф_{о}$	$182 \geq Ф_{о} > 139$	$139 \geq Ф_{о} > 95$	$95 \geq Ф_{о} > 51$	$51 \geq Ф_{о} > 11$
$Ф_{но}$	$106 \geq Ф_{но} > 142$	$69 \geq Ф_{но} > 106$	$32 \geq Ф_{но} > 69$	$0 \geq Ф_{но} > 31$
	Рівень техніко-технологічної безпеки			
$К_{п.прод.}$	$К_{п.прод.} \geq 0{,}23$	$0{,}15 \leq К_{п.прод.} < 0{,}23$	$0{,}07 \leq К_{п.прод.} < 0{,}15$	$К_{п.прод} < 0{,}07$
$К_{п.т.}$	$К_{п.т.} \geq 0{,}23$	$0{,}15 \leq К_{п.т.} < 0{,}23$	$0{,}07 \leq К_{п.т.} < 0{,}15$	$К_{п.т.} < 0{,}07$
$К_{пат.прод.}$	$К_{пат.прод.} \geq 0{,}3$	$0{,}2 \leq К_{пат.прод.} < 0{,}3$	$0{,}1 \leq К_{пат.прод.} < 0{,}2$	$К_{пат.прод.} < 0{,}1$
	Рівень політико-правової безпеки			
$К_{с.ар.}$	$К_{с.ар.} < 0{,}25$	$0{,}25 \leq К_{с.ар.} < 0{,}35$	$0{,}35 \leq К_{с.ар.} < 0{,}41$	$К_{с.ар.} \geq 0{,}41$
$К_{вю}$	$К_{вю} \geq 0{,}29$	$0{,}13 \leq К_{вю} < 0{,}29$	$0{,}10 \leq К_{вю} < 0{,}13$	$К_{вю} < 0{,}10$
$К_{ш}$	$К_{ш} < 0{,}11$	$0{,}11 \leq К_{ш} < 0{,}19$	$0{,}19 \leq К_{ш} < 0{,}23$	$К_{ш} \geq 0{,}23$
$К_{в.юр}$	$К_{в.юр} \geq 0{,}13$	$0{,}07 \leq К_{в.юр} < 0{,}13$	$0{,}05 \leq К_{в.юр} < 0{,}07$	$К_{в.юр} < 0{,}05$
	Рівень силової безпеки			
$К_{в.ох}$	$К_{в.ох} \geq 0{,}17$	$0{,}12 \leq К_{в.ох} < 0{,}17$	$0{,}10 \leq К_{в.ох} < 0{,}12$	$К_{в.ох} < 0{,}10$
$К_{сб}$	$К_{сб} \geq 0{,}19$	$0{,}09 \leq К_{сб} < 0{,}19$	$0{,}07 \leq К_{сб} < 0{,}09$	$К_{сб} < 0{,}07$
	Рівень ретроспективної безпеки			
$К_{р}$	$0 \leq К_{р} < 1$	$1 \leq К_{р} < 1{,}5$	$1{,}5 \leq К_{р} < 2$	$К_{р} > 2$

Примітка: $\mathbf{Ф^{с}}$ – надлишок або нестача власних оборотних коштів; $\mathbf{Ф^{т}}$– надлишок або нестача власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів; $\mathbf{Ф^{о}}$ – надлишок або нестача загальної величини основних джерел формування запасів; $\mathbf{К_{кв}}$ – коефіцієнт кваліфікації; $\mathbf{К_{іо}}$ – інтелектуальноозброєність; $\mathbf{К_{д}}$ – норма доходності співробітників від використання інтелектуальної власності; $\mathbf{К_{П}}$ - коефіцієнт плинності кадрів; $\mathbf{К_{в}}$ - коефіцієнт фізичного старіння кадрів;$\mathbf{Ф_{о}}$ - фондоозброєність працівників; $\mathbf{Ф_{но}}$ - фондоозброєність працівників підприємства фондами невиробничого призначення; $\mathbf{К_{п.прод.}}$- частка продукції підприємства, що перевершує та відповідає кращим світовим аналогам; $\mathbf{К_{п.т.}}$- частка технологічного устаткування, що відповідає світовим аналогам; $\mathbf{К_{пат.прод.}}$- частка продукції, що випускається підприємством, яка захищена патентами; $\mathbf{К_{с.ар.}}$- питома вага судових й арбітражних справ у загальній сумі господарських договорів промислового підприємства; $\mathbf{К_{вю}}$ - частка виграних судових й арбітражних справ у загальній кількості юридичних справ, що розглядалися; $\mathbf{К_{ш}}$ - питома вага одержаних і сплачених штрафних санкцій в загальній сумі зобов'язань за господарськими договорами промислового підприємства; $\mathbf{К_{в.юр}}$ - частка витрат на юридичне забезпечення діяльності підприємства в загальній структурі його виробничих витрат; $\mathbf{К_{в.ох}}$ - частка витрат на охорону підприємства в загальній структурі виробничих витрат; $\mathbf{К_{сб}}$ - забезпеченість працівників підприємства службою охорони; $\mathbf{К_{р}}$ - комплексний середній показник рентабельності.

Всі напрямки забезпечення економічної безпеки підприємства можна виділити в сім груп – за кількістю функціональних складових економічної безпеки (рис.3).

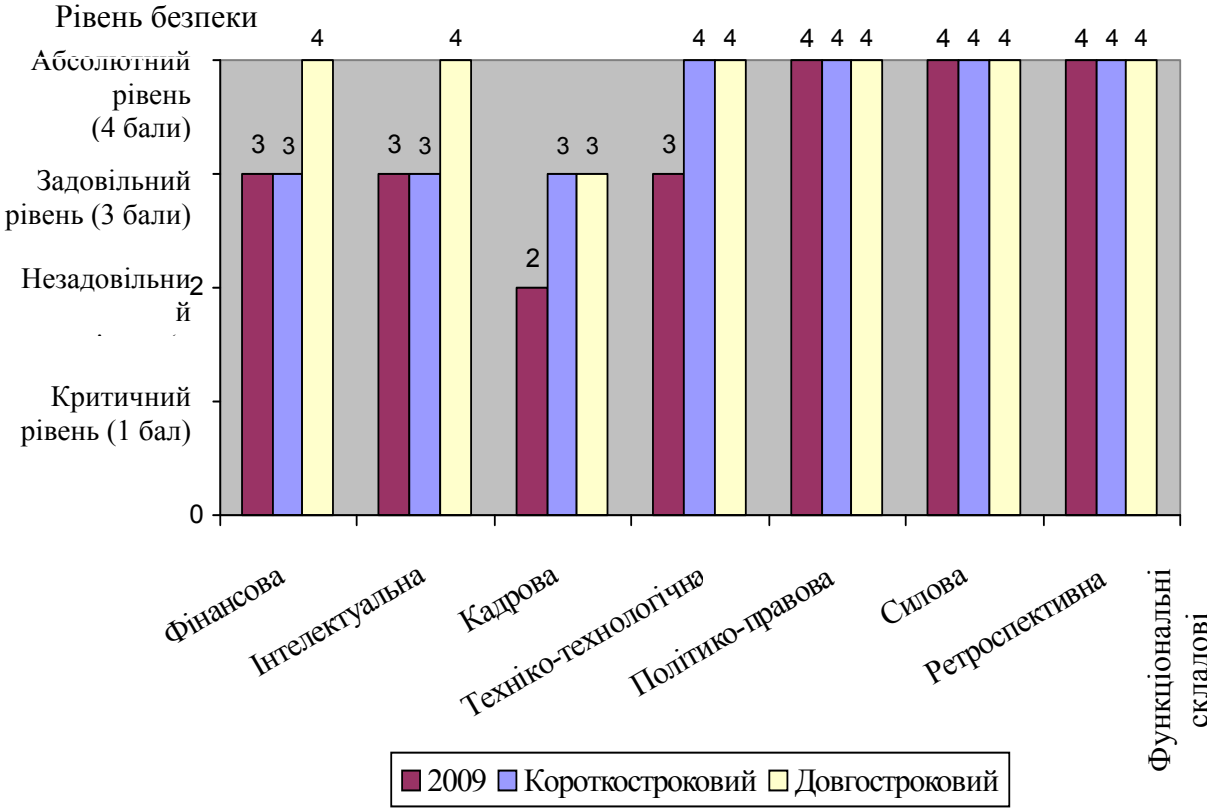


Рис. 2. Прогноз рівнів функціональних складових економічної безпеки ТОВ «Завод кормових добавок ДЕН»

Запропонована система напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства (на прикладі ТОВ «Завод кормових добавок ДЕН») допоможе підприємству нейтралізувати зовнішні та внутрішні загрози та підвищити економічну безпеку майже за всіма функціональними складовими до абсолютного рівня. Це говорить про те, що не зважаючи на критичну ситуацію в аграрній галузі країни, при грамотному підході до забезпечення безпеки як окремого підприємства, так і всього сектору, є шанс вирівняти ситуацію і навіть суттєво її покращити.

Запропонована авторами система напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства універсальна і може бути застосована на будь-якому підприємстві країни.

В наш час в Україні все більшого розвитку набуває новий у вітчизняній практиці спосіб забезпечення економічної безпеки – адаптація. На відміну від системи напрямків забезпечення економічної безпеки за функціональними складовими, адаптація враховує лише зміни зовнішнього середовища діяльності підприємства.

Метою адаптації підприємств до факторів впливу зовнішнього середовища є забезпечення економічної безпеки підприємства за допомогою підвищення ефективності використання ресурсів, забезпечення балансу інтересів із суб'єктами зовнішнього середовища, чи зміцнення і збереження його ринкових позицій для забезпечення конкурентноздатності продукції [4, с.133].

На нашу думку, пристосування до зовнішніх та нейтралізація внутрішніх загроз повинні здійснюватись в комплексі на будь-якому підприємстві. Адже це є запорукою високої конкурентоздатності, прибутковості і стабільної позиції підприємства як на вітчизняному, так і світовому ринках.

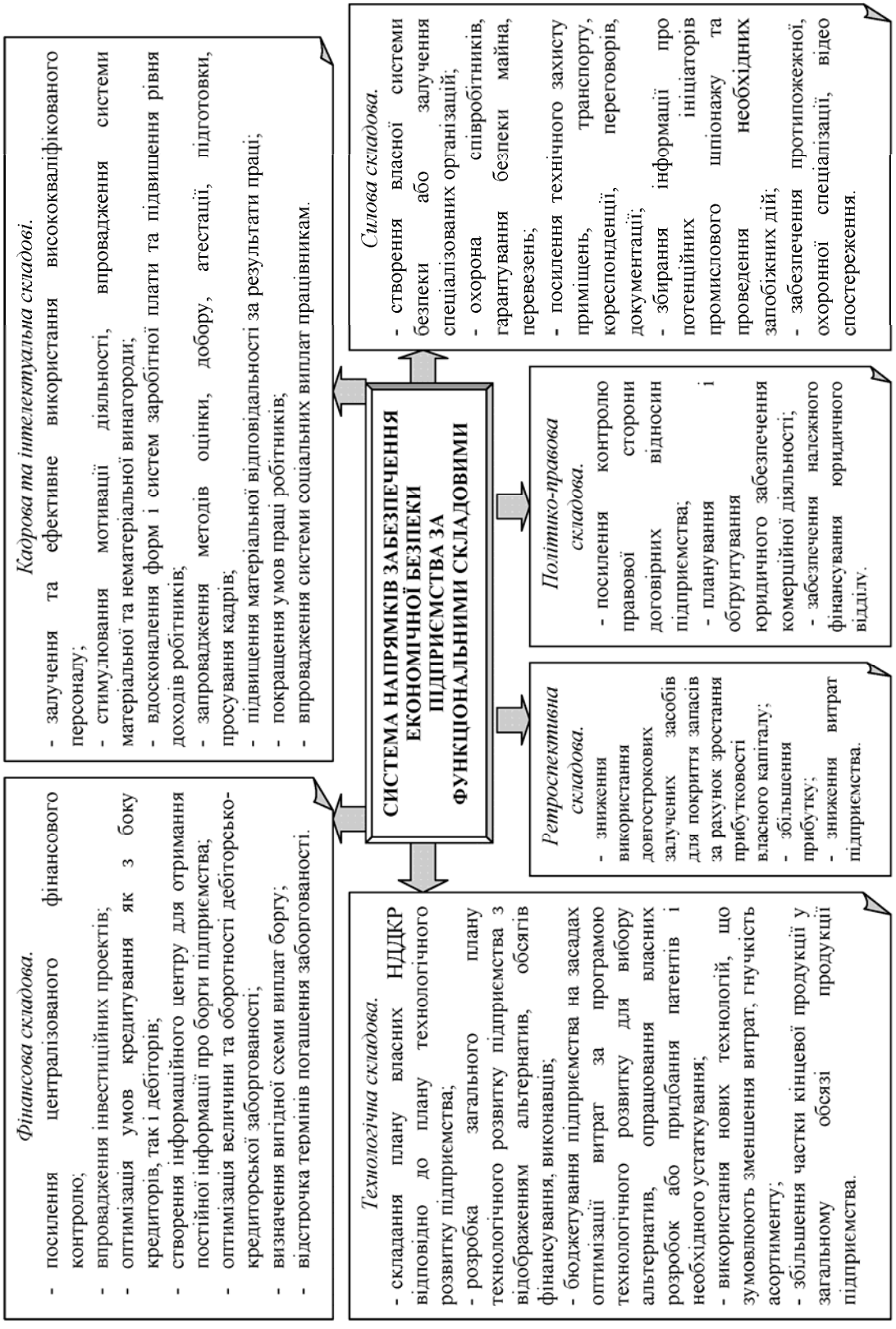


Рис. 3. Система напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства за функціональними складовими

Висновки та пропозиції: Запропоновано систему напрямків забезпечення економічної безпеки за такими функціональними складовими, як: фінансова, техніко-технологічна, інтелектуальна, кадрова, політико-правова, силова і ретроспективна, що складається з семи етапів з метою уникнення загроз і небезпек.

Доведено, що для досягнення стратегічної мети економічної безпеки підприємства необхідно конкретизувати відповідні завдання та заходи. Однак такі заходи повинні бути комплексними, тобто і окремий суб'єкт господарювання, і держава повинні сумісно досягати мети забезпечення економічної безпеки на різних рівнях.

РЕЗЮМЕ

У статті запропоновано наукові та практичні рекомендацій щодо забезпечення економічної безпеки підприємства за функціональними складовими.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, загрози, забезпечення безпеки.

РЕЗЮМЕ

В статье предложены научные и практические рекомендации по обеспечению экономической безопасности предприятия по функциональным составляющим.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, угрозы, обеспечение безопасности.

SUMMARY

The scientific and practical recommendations in relation to providing of economic safety of enterprise are offered in the article.

Keywords: enterprise economic security, threats, protection.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. - К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170с. –Бібліогр.: с. 160-169.
2. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. - СПб: Питер, 2002. – 340 с.
3. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов [Гусев В. С., Демин В. А., Кузин Б. И. и др.]. - СПб: Очарованный странник, 2001. – 288 с.
4. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства. Навчальний посібник для студ.екон.спец.ден. та заоч.форм навчання /Л.І.Донець, Н.В.Ващенко – К.: Центр навчальної літератури, 2007.- 234с.
5. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 1999. - № 11-12. – с. 45-47.
6. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
7. Статистичне управління Херсонського регіону. – Режим доступу до сайту: http://stat.ks.ua/.
8. Нагорна І.І. Організаційно-економічний механізм у забезпеченні стійкої економічної безпеки промислових підприємств: Дис. канд. екон. наук: 08.00.04. - Х., 2008. – 234 с.

УДК 339.9

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІД ЧАС ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2008-2010 РОКІВ: ПРИКЛАД ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ

Криворучко Н.В., старший викладач кафедри менеджменту організацій Бердянського державного педагогічного університету; аспірант Донецького національного університету

Постановка проблеми. На тлі кризових явищ у світовій економіці саме інноваційний потенціал найбільш розвинених держав світу дозволяє їм демонструвати переваги наукоємних економік над орієнтованими на експорт сировинних матеріалів країн, що розвиваються. Характерним при цьому є те, що розрив між лідерами та аутсайдерами процесу технологічного розвитку стрімко збільшується в умовах обмежених фінансових ресурсів.

Для нашої держави вирішення проблеми збереження та розвитку науково-технологічного потенціалу шляхом радикальної перебудови економічної політики залишається надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки тема фінансово - економічної кризи 2008-2009 років є доволі недослідженою, то важко виділити достатню кількість публікацій за цим питанням. можна сказати, що посилатися ще нема на кого. в своїй роботі автор використовував аналітичні матеріали зарубіжної преси.

Виділення невирішеної проблеми. Для нашої держави, яка володіє передовими технологіями в базових галузях промисловості, вирішення проблеми збереження і розвитку науково - технологічного потенціалу шляхом радикальної перебудови економічної політики залишається надзвичайно актуальним. Сьогодні фактично вирішується доля подальшої моделі економічного розвитку України в XXI столітті, оскільки можливість її швидкого потрапляння в зону світового науково - технологічного прогресу стає дедалі більш вірогідною. Однак розглядати такий перехід без урахування впливів фінансово-економічної кризи – неможливо.

Мета наукової статті. Дослідити досвід інноваційного розвитку зарубіжних країн під час світової фінансово-економічної кризи в період з 2008-2010 рр.

Результати дослідження. Не підлягає сумніву, що високий потенціал науково-технологічної та інноваційної сфери є одним з найважливіших елементів системи національної безпеки. Найпотужніші у світі економіки сформувались як результат технологічної революції.

Провідні країни світу забезпечують протистояння зовнішнім чинникам та сталий розвиток економіки з використанням накопиченого світового досвіду реалізації зовнішньої та внутрішньої інноваційної політики на засадах взаємодії державних, наукових і бізнесових структур, а також переваг міжнародного науково-технічного співробітництва. Важливим при цьому є формування ефективних систем державного управління в ланцюжку науковий результат технології інноваційний продукт промислового виробництва.

Характер та інтенсивність впливу нинішньої світової фінансово-економічної кризи на економіки різних країн, за висновками фахівців, наглядно підтверджує те, що саме науково-технологічна складова є одним із основних чинників, які визначають ефективність і конкурентну спроможність національних економік за умов глобальних викликів та зростання рівня конкуренції на світових ринках.

© Криворучко Н.В., 2010

Як один з прикладів інноваційного розвитку економіки заслуговує на увагу досвід Турецької Республіки. За умов суттєвого негативного впливу світової фінансово-економічної кризи обсяги фінансування сфери освіти та науки в Туреччині збільшуються. Продовжується виконання низки важливих із точки зору національних інтересів міжнародних науково-дослідних проектів, які наближують реалізацію перспективних планів входження Турецької Республіки до десятки найбільш розвинених країн світу.

Нині Турецька Республіка, збільшивши валовий внутрішній продукт (ВВП) у чотири рази у період з 2002 по 2008 рр. (у 2008 р. ВВП становив близько 742 млрд. дол. США; у 2009 р. оцінюється у 902,7 млрд. дол. США; ВВП на душу населення близько 12 тис. дол. США), є сімнадцятою найбільшою економікою в світі та шостою в Європі.

При цьому суттєво покращилася структура турецького експорту за рахунок товарів з високою доданою вартістю. Так, автомобільний сектор промисловості посів шосте місце в Європі. За кількістю замовлень на будівництво кораблів і суден країна вийшла на четверте місце в світі, а такі, наприклад, експортери побутової електроніки, як BEKO і Vestel, упевнено розширюють присутність на ринках ЄС.

За показниками 2008 року, Туреччина зайняла 25-те місце в передовій групі країн світу, які характеризуються високою якістю сектора досліджень і розвитку (Global R&D Report 2008), та 12 місце серед групи 38 країн, які беруть участь у реалізації європейської програми EUREKA.

Слід зазначити, що світова фінансово-економічна криза негативним чином вплинула на розвиток турецької економіки у 2008 та 2009 роках. Зокрема, помітно знизилися макроекономічні показники, соціально-економічні параметри та характеристики розвитку орієнтованих на експорт автомобільної, текстильної та будівельної галузей. Водночас, за оцінками міжнародних експертів, наслідки світової фінансової кризи на економіку Туреччини будуть не настільки руйнівними, як для ряду інших країн. Це обумовлюється тим, що впродовж останніх 15 років Турецька Республіка пережила три досить глибокі економічні кризи й має відповідний досвід діяльності в непростих економічних умовах.

Європейська Комісія прогнозує, що після скорочення ВВП в Туреччині в 2009 р. на 5,8%, відбуватиметься поступове покращення ситуації (зростання ВВП в 2010 і 2011 рр. на 2,6%, і 3,6%, відповідно), що корелює з іншими прогнозами.

Важливо, що ідея інноваційного розвитку держави знаходить широку підтримку в турецькому суспільстві. Про це свідчить, зокрема, процес створення на базі найбільш потужних місцевих холдингів мережі сучасних приватних університетів, лідером серед яких є столичний університет Бількент. Цей університет активно співпрацює з вищими навчальними закладами та науковими центрами багатьох країн, особливо США, забезпечуючи студентам можливість проходження професійної та мовної практики за кордоном під час навчання.

За умов суттєвого негативного впливу на економіку країни світової фінансово - економічної кризи заслуговує на окрему увагу чітка позиція керівництва турецької держави щодо фінансування сфери освіти та науки. Рада з питань науково-технологічних досліджень Турецької Республіки є єдиним органом державної влади, бюджет якого не корегувався у бік зменшення впродовж досить важких для економіки країни 2008 та 2009 років.

Так, згідно з офіційною статистикою, бюджет Міністерства освіти Туреччини у 2008 р. сягнув рівня близько 20 млрд. дол. США (є другим за величиною після Міністерства фінансів), а окремий бюджет місцевих університетів збільшено до 6 млрд. дол. США. Загальний обсяг фінансування сектора досліджень і розвитку в період з 2002 по 2007 рр. збільшився у 2,7 разу (у 2008 р. цей обсяг становив понад 5 млрд. дол. США), а бюджет Ради з питань науково-технологічних досліджень Туреччини (ТЮБІТАК) з 2002 р. збільшився більш ніж у 7 разів. До 2013 р. обсяги фінансування сфери досліджень та

розвитку Туреччини планується збільшити до 2% від ВВП. Наразі цей показник становить близько 0,71%.

Поступово збільшуються і рівні фінансування науково-технологічної сфери з боку приватного сектора. Більшість провідних турецьких компаній уже мають підрозділи досліджень та розвитку, на фінансування яких передбачається виділення окремих коштів.

У період з 2002 по 2007 рр. кількість персоналу, задіяного в науково - технологічній сфері, збільшилася у 2,2 разу. Планується, що до 2013 р. у секторі досліджень і розвитку Турецької Республіки працюватиме близько 150 тис. осіб (для порівняння, в Україні в період з 1991 по 2008 р. кількість науковців зменшилась в 2,9 разу до 156,2 тисяч осіб).

Усвідомлюючи, що становлення національної науково-технологічної сфери без відповідного людського потенціалу є неможливим, уряд Туреччини реалізує програми, спрямовані на підтримку студентів і молодих спеціалістів, а також спеціальну програму повернення на батьківщину провідних вчених турецького походження, які працюють за кордоном у відомих науково-дослідних центрах і університетах США, ЄС та інших розвинених країн. Крім того, Міністерство освіти Туреччини виплачує місячну стипендію (1235 дол. США) близько 1000 випускникам місцевих університетів, які підвищують кваліфікацію в 19 провідних університетах світу із зобов'язанням щодо повернення на батьківщину після завершення терміну навчання.

Розвиток Центру Мармара (м. Гебзе), як основного державного науково-дослідного комплексу Туреччини, є одним із пріоритетних завдань турецького уряду.

Наразі до структури комплексу входить 8 науково-дослідних інститутів. На базі Центру функціонують вільна економічно-технологічна зона, яка поєднує переваги вільної економічної зони та технопарку, 130 лабораторій, якими щорічно здійснюється близько 50 тисяч різного роду досліджень та аналізів. При цьому з використанням фінансових ресурсів міжнародних інституцій, зокрема Світового банку, проводиться ретельна сертифікація науково - технологічної продукції. Протягом останніх років Центр отримав основні міжнародні сертифікати, що дозволяє більш ефективно співпрацювати із закордонними замовниками та здійснювати трансфер технологій.

Свідченням стрімкого розвитку технічної бази та зростання наукового авторитету Центру Мармара є, зокрема, фінансування реалізованих ним проектів. Так, в період з 2002 по 2008 рр. кількість великих проектів збільшилась з 205 до 229, а рівень їх фінансування з 29 до 234 млн. дол. США. Наприклад, бюджет українсько-турецької Міжнародної лабораторії високих технологій, що функціонує на базі Центру, в минулому році становив близько 3,5 млн. дол. США.

Активно розвивається й українсько-турецька співпраця у сфері науки і технологій. Для цього створені відповідні передумови: сформована договірно-правова база двостороннього науково-технічного співробітництва, на регулярній основі функціонують спільні комітети; сторони налаштовані на поглиблення взаємодії в різних формах. У жовтні 2007 р. набула чинності угода між урядом України та урядом Турецької Республіки про співробітництво в сфері дослідження та використання космічного простору, а у вересні 2009 р. угода між Кабінетом Міністрів України та урядом Турецької Республіки про співробітництво в сфері науки та технологій.

З метою подальшої інтенсифікації науково-технічного співробітництва у листопаді 2009 р. були проведені П'яте засідання Українсько-Турецького комітету з питань науково-технічного співробітництва та Третє засідання Координаційного комітету з питань діяльності Міжнародної лабораторії високих технологій, у яких взяли участь делегації Міністерства освіти та науки і Національної академії наук України. Крім того, на базі Науково - дослідного центру Мармара було проведено зустріч на експертному рівні за участі представників науково-дослідних структур обох сторін.

У ході проведення цих заходів було детально обговорено стан і перспективи подальшого розвитку науково-технічного співробітництва між Україною і Турецькою Республікою на засадах сформованої на сьогодні двосторонньої договірно-правової бази, а також у рамках міжнародних програм, зокрема, Сьомої рамкової програми ЄС та по лінії ОЧЕС. Сторони здійснили обмін інформацією стосовно параметрів розвитку національних секторів досліджень, пріоритетних напрямів наукової діяльності, що першочергово підтримується державами, погодили плани співпраці на наступний період.

Інший приклад. В умовах фінансово-економічної кризи адміністрація Барака Обами прийняла рішення про різке збільшення державних видатків на НДДКР. Проводячи виступ в Національній академії наук 27 квітня 2009 року, Обама зробив заяву про намір довести видатки на НДДКР до 3 % від ВВП. 21 вересня 2009 президент США підписав «Американську інноваційну стратегію», де ставиться завдання «відновити лідерство Америки в фундаментальних дослідженнях». Особливе місце приділяється «найкрупнішому в історії нарощенню фундаментальних досліджень та розробок, які закладуть основу для відкриттів та нових технологій, що будуть покращувати наше життя та створювати індустрію майбутнього». Стратегія Обами пов'язана з розрахунками на новий науково-технічний прорив, який повинен забезпечити лідерство США в глобальній економці XXI століття. Мова йде про перехід до нового технологічного укладу, де основною рушійною силою розвитку стануть екологія, «зелена» енергетика, охорона здоров'я, освіта, інформаційна сфера.

В 2009 році асигнування федерального бюджету США на НДДКР (з урахуванням антикризових стимулів) досягли 165 млрд. дол., в тому числі 41,3 млрд. дол. – фундаментальні дослідження; 30,7 млрд. дол. – прикладні дослідження; 85,3 млрд. дол. – ДКР. Адміністрація Обами має намір подвоїти бюджетне фінансування федеральних наукових установ та надати їм нові податкові пільги на дослідження та експерименти. Також обома заявив про створення Управління перспективних досліджень в галузі енергетики (APRA-E) за прикладом DAPRA (Управління перспективних досліджень та розробок міністерства оборони). Додаткові бюджетні асигнування на громадянську науку складуть 43 млрд. дол., а податкові пільги – 75 млрд. дол.

Зазначимо, що за деякими прогнозами, витрати на НДДКР в США в 2010 році будуть більшими за 400 млрд. дол., витрати ЄС складуть приблизно 270 млрд. дол., витрати Китаю та Японії – по 140 млрд. дол.

Розглянемо приклад і найближчого до нас сусіда – Росії.

Твердження про те, що «в державі на науку грошей нема» є доволі неактуальним. В розпал фінансової кризи російська влада витратила на регулювання курсу рубля більш ніж 200 млрд. дол. За оцінками експертів, в 2008-2009 рр. на антикризові заходи було виділено близько 3 триліонів рублів або 100 млрд. дол. При цьому валютні запаси Російської Федерації на січень 2010 року складали близько 440 млрд. дол. За оцінками Рахункової палати, бюджетний дефіцит пояснюється непрозорими витратами на держоборонзамовленя та на правоохоронні відомства. Тільки в 2009 році утримання державного сектору обійшлося в 2 триліони рублів.

На цьому тлі скорочення бюджету Академії наук Росії на 3,5 млрд. рублів виглядає незрозумілим. В підсумку загальні витрати на фінансування 30 програм фундаментальних досліджень скорочено на 26%, а витрати на придбання обладнання – практично на 40 %. При цьому витрати федерального бюджету в 2010 році складають на рівні 10 трлн. рублів. Кошторис витрат на модернізацію Росії на наступні 4 роки більше 30 трлн. рублів.

Зазначимо, що в останні роки витрати на вузівську науку в Росії зросли втричі. 5 років тому було виділено кошти на будівництво технопарків. але знову ж таки – жодного ще не створено. Створюється потужний науковий центр на базі Курчатовського інституту, якому надано значне фінансування. Але все ж таки питома вага всіх витрат на

фундаментальні дослідження складають всього -,16% ВВП. А в розвинутих країнах такі витрати складають 0,5-0,6% ВВП.

Росія також єдина країна в світі, де питома вага на громадянську науку (0,4% ВВП) менше, ніж на оборонні НДДКР (0,6%). Але і це не в змозі забезпечити підтримку військово-стратегічного балансу на рівні із США, Європою, Китаєм. І якщо в 2010 році витрати на громадянську науку скорочуються, то в США було передбачено збільшення бюджету на громадянську науку на 6,4% при скороченні витрат на НДДКР Пентагону.

Ще один приклад. Польща. Держфінансування польської науки залишається однією з найнижчих в Європі і складає всього 1,8 млрд. дол. в 2010 році. Вважається, що до 2013 року воно буде зростати на 13% щорік, в основному через NCBiR та NCN, але через кризу це зростання може і не відбутися. але якщо порівняти ефективність польської науки, наприклад, із російською, то можна побачити наступне: кількість наукових статей в Польщі за останні 10 років збільшилася вдвічі; в базі наукових публікацій Scopus в 2008 році в Росії – 32 тис. статей, а у Польщі – 21 тисяча; а за кількістю посилань - Польща лідирує. І це за умови більшого фінансування в Російській Федерації.

Цікавим є досвід Казахстану. Основну масу загального обсягу фінансування Фондом науки в 2009 році займають проекти в галузі технологій енергетики, що відновлюється. Вартість фінансування по одному проекту – 514401,5 тис. тенге. Два проекти в галузі біотехнологій склали 502625,8 тис. тенге. За технологіями вуглеводного та гірничо-металургійного секторів було надано три проекти загальною вартістю 99279,6 тис. тенге. За результатами грантового фінансування проектів поступило 335 заявок на суму 4198,8 млн. тенге. В порівнянні з 2008 роком заявок поступило в 2,6 разів більше. Пріоритетними напрямками в грантовому фінансуванні є технології для вуглеводного та гірничо-металургійного комплексів та пов'язаних з ними сервісних галузей (40%); однакову кількість відсотків займають біотехнології, інформаційні та космічні технології, ядерні технології та технології стосовно енергії, що відновлюється. В 2010 році Фонд науки Казахстану, з урахуванням рішень, що були прийняті в 2008-2009 роках, реалізовує 28 проектів на суму 1366,3 млн. тенге; здійснюється грантове фінансування 22 проектів на суму 250, 0 млн. тенге.

Висновки та пропозиції. З огляду на викладене, можна прогнозувати подальший розвиток наукової сфери та загальне збільшення інноваційного потенціалу країн, що вкладають кошти в технологічний розвиток економіки. А це необхідно враховувати у ході міжнародної взаємодії з України з іноземними партнерами.

Вирішення аналогічних амбітних завдань у нашій державі потребує послідовної, практичної імплементації аналітичних напрацювань щодо перспектив інноваційного розвитку України та системної реалізації планів та програм економічного розвитку.

Голова Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України В.Полохало під час проведення у червні 2009 р. парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 - 2020 роки за умов глобалізаційних викликів» відзначив дуже низькі показники конкурентоспроможності та інноваційності України за міжнародними рейтинговими оцінками (Global Innovation Index розмістив Україну у 2008 - 2009 рр. на 79 місці між Кенією та Уругваєм), що, за його словами, значно ускладнює роботу уряду, українських промисловців і вчених на світових ринках та потребує невідкладного адекватного реагування. Отже, розгляд і дослідження досвіду дій урядів іноземних держав щодо досліджуваного питання в період 2009 – 2010 років, повинно надати відповіді на ті складні питання, що зараз стоять перед Україною в сфері інноваційної переорієнтації подальшого економічного розвитку.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджено стан науково-технічного розвитку деяких країн (Туреччини,

Росії, США, Польщі, Казахстану) під час фінансово-економічної кризи 2008-2010 років.

Ключові слова: науково-технічний розвиток, фінансово-економічна криза, інноваційний розвиток.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается состояние научно-технического развития некоторых стран (Турции, России, США, Польши, Казахстана) во время финансово-экономического кризиса 2008-2010 годов.

Ключевые слова: научно-техническое развитие, финансово-экономический кризис, инновационное развитие.

SUMMARY

In this article is opened the development of science and technology also in a Turkey, Russia, USA, Poland and Kazakhstan in the period of economic and finance crisis 2008-2010

Keywords: science and technology development, financial and economic crisis, innovation development

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. R&D Magazine. 2010 Global R&D Funding Forecast, December 2009, pp. 3-5.
2. Global Research Report: China. Thomson Reuters. November 2009.
3. R&D Magazine, December 2009, p.25.
4. Global Research Report: India. Thomson Reuters. October 2009
5. OECD, STAN Indicators Database, 2009 edition.
6. The New Geography of Science: Research and Collaboration in Russia. Thomson Reuters. January 2010.
7. The Politico, March 2, 2010.

УДК 334.716

ПРОМИСЛОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОКРАЩЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Кучер В.А., професор, д.е.н. Донецький національний технічний університет ·

Вступ. Складності національної економіки України вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності шукати нові ринки збуту для своєї продукції, що в умовах досить твердої конкуренції є складною задачею. Вимогливість потенційних покупців приводить до того, що підприємець просто змушений робити все можливе для того, щоб його товар відповідав найкращим аналогам. Рівень якості пропонованих товарів і послуг зобов'язаний піддаватися своєчасній модернізації і поліпшенню, що, у свою чергу, приводить до того, що на Україні з'являється усе більша кількість сучасних підприємств, що випускають продукцію високої якості, тим самим, будучи конкурентами, що можуть захопити життєво важливий простір для підприємства.

Щоб домогтися успіху, не втратити ринки збуту і завоювати нові, підприємству необхідно включити апарат керування службу маркетингу. Задачі, що буде виконувати маркетинг на підприємстві, будуть: дослідження ринків, товарів, споживачів, конкурентів і інших областей. На основі аналізу цих досліджень буде будуватися політика підприємства, збутова політика, ціноутворення, стратегія просування товару на ринок.

© Кучер В.А., 2010

Маркетинг відіграє важливу роль в економічному розвитку будь якого підприємства. Розвитком передумов його реалізації в діяльності одиниць бізнесу (підприємств) свідчить про досить високий рівень розвитку ринкових відносин, але маркетинг сам може виступати каталізатором економічного росту. Маркетинг допомагає у визначенні оптимальних можливостей росту (наприклад, з погляду вибору місця розташування підприємства, сфери концентрації матеріальних, фінансових і людських ресурсів) при визначенні шляхів структурної трансформації економіки в конкретних соціальних, політичних і культурних умовах країни. Маркетинг сприяє економічному розвиткові і стимулює трансформацію соціальної й економічної системи, допомагаючи забезпечити моніторинг змін у рівні виробництва і ринкового попиту [1; 2].

В останні роки у зв'язку з розвитком у нашій країні ринкових відносин, розширенням можливостей зовнішньоекономічної діяльності значно зріс інтерес до маркетингу як концепції ринкового управління. Після усвідомлення керівництвом підприємства того, що в умовах ринку керувати підприємством на основі колишніх принципів неможливо, починається переорієнтація діяльності підприємства на використання концепції маркетингу як філософії і сукупності практичних прийомів управління підприємством в умовах ринкових відносин.

Аналіз наукових досліджень. Багато учених (див., наприклад, роботи [3; 4; 5]) висловлюють думку про те, що функції маркетингу як каталізатору економічного розвитку особливо важливі для трансформаційної економіки, такий як економіка України. Українські підприємства зіштовхуються зі складним макросередовищем, якому властиві економічна рецесія й руйнування традиційних ринків збуту, зростаюча конкуренція і більш вимогливі споживачі. Нове макросередовище викликає необхідність активного розвитку маркетингової орієнтації, даючи з одного боку, підприємствам можливість росту, а з іншого боку, створюючи перешкоди на його шляху і змінюючи рівень і методи конкурентної боротьби [6].

Зіштовхуючись на практиці з економічною незалежністю, після приватизації підприємства мають потребу у використанні маркетингової концепції не тільки для виживання в короткостроковому періоді, але і для побудови успішних стратегій для свого майбутнього зросту [7].

Постановка завдання. Незважаючи на істотний прогрес в галузі впровадження маркетингової концепції, що спостерігається на українських підприємствах за останні роки, багато таких, що не перебороли бар'єри на шляху усвідомлення важливості маркетингової концепції і її практичної організації відповідно до західних стандартів. Тому ціллю статті є розробка концепції маркетингової стратегії розвитку промислового підприємства.

Результати дослідження. На сьогоднішній день розвиток концепції маркетингу на українських підприємствах може бути визначене як прямування від збутової орієнтації убік споживчої орієнтації. Аналіз функцій маркетингу, які використовують українські підприємства, показав, що підтримка і стимулювання збуту, розглядаються як найбільш важливі аспекти маркетингової діяльності, у той час як вивчення потреб покупців надається істотно менше значення.

Сучасний маркетинг охоплює всі сфери діяльності компанії, допомагаючи їй адаптуватися до швидкозмінюючогося навколишнього середовища з користю для себе. Застосування маркетингу полягає не тільки до застосування його до товару, визначенню способів просування товару на ринок і т.п.. Правильна організація маркетингу на підприємстві сприяє кращій взаємодії між структурними підрозділами всього підприємства. Але на сьогоднішній момент багато фірм ще не зрозуміли, які можливості їм надасть маркетинг. Тому він не сильно розвитий на сучасних підприємствах України.

Споживча орієнтація (як важлива складова частина маркетингової орієнтації) вимагає глибокого вивчення ринку, заснованого на маркетингових дослідженнях. В українській вибірці близько 25% підприємств відзначили використання маркетингових досліджень для успішної адаптації до умов макросередовища, що змінюється. У той же час діяльність українських підприємств в області дослідження ринку в цілому може бути охарактеризована як звичайний збір фактів, що включає одержання інформації. Тільки окремі підприємства використовують маркетингові дослідження для виробництва вихідних даних, для операційного планування і прийняття рішень з інших питань.

З організаційної точки зору розвиток маркетингу в Україні в найближчому майбутньому буде пов'язано з організацією відділів маркетингу на великих і середніх підприємствах. Це зменшить ризик і скоротить терміни прийняття і реалізації некваліфікованих рішень у питаннях маркетингової діяльності. Поява спеціалізованих відділів повинне йти одночасно з інтеграцією маркетингових функцій, що підсилюється, з іншими функціями, реалізація яких необхідна для досягнення успіху одиниць бізнесу. Конкурентноздатність українських підприємств, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку буде багато в чому залежати від їхньої здатності впровадити маркетинг як головну філософію стратегічного розвитку і культуру бізнесу на підприємстві. Тому головні задачі на сьогодні – це розвиток і захист внутрішнього ринку хімічної продукції. Тільки через розвиток внутрішнього ринку ми зуміємо розвивати виробництво, розширювати номенклатуру, підвищувати якість хімічної продукції і тим самим вирішувати проблему інвестицій і фінансування розвитку галузі.

Але вирішити проблеми розвитку внутрішнього ринку ми не зможемо без його захисту від «чорного» імпорту, підробок, неякісного товару, без захисту авторських прав. Усі ці роботи правового, юридичного характеру вимагають постійної взаємодії всіх наших товаровиробників у підготовці і просуванні законів, що забезпечують розвиток.

Наявність розвитої хімічної промисловості, що створює матеріальну основу функціонування економіки з високою ефективністю суспільного виробництва, є одним з визначальних ознак науково-технічного й економічного розвитку держави.

Матеріалізований попит на хімічну продукцію на внутрішньому ринку переважно охоплює виробничі зв'язки між усіма галузями економіки. З 33 галузей економіки, що входять у міжгалузевий баланс, практично кожна є споживачем хімічної продукції.

Найбільше хімікоємні галузями по питомих витратах хімічних товарів, використовуваних у їхньому виробництві в перерахунку на 1000 грн. продукції сьогодні є: хімічна – 198,4; електроенергетика – 59,6; деревообробна – 56,2; охорона здоров'я, освіта, культура – 43,7; будівельні матеріали – 40,0; нафтогаз – 36,5; кольорова металургія – 34,7; побутове обслуговування населення – 33,1; сільське господарство – 27,7.

В Україні домінуючої є споживання продукції основної хімії, що складає 65,0% у галузевому виробництві. Ця підгалузь має широку номенклатуру товарної продукції (аміак, мінеральні добрива, сірка, сірчана кислота, сода й ін.).

Особливої уваги заслуговує питання сировинного забезпечення галузі. У хімічній промисловості, як сировина, використовуються природні поклади різних руд і з'єднань, продукти переробки нафти і коксохімії, газ, власні хімічні продукти, що виробляються галуззю (внутрішнє галузеве споживання).

Власною сировинною базою для хімічного комплексу України є родовища сірчаних і калійних руд Прикарпаття, хлориду натрію і карбонатів Донбасу та Криму, брому Сиваської затоки, ільменітів на Житомирщині. Природний газ (сировина для виробництва азотних добрив) і апатитовий концентрат (сировина для фосфорних добрив) імпортуються з Росії, фосфорити – з Північної Африки.

Як відомо, основною умовою збалансованого й ефективного розвитку промисловості є забезпечення відтворення капітальних вкладень в обсягах, достатніх для здійснення як прямого, так і розширеного поновлення основних виробничих фондів.

Через наростаючий дефіцит інвестиційних ресурсів процес відтворення в хімічній промисловості перетерпів важливі, переважно негативні зміни.

Сьогодні стан інвестиційного середовища й інвестиційних ресурсів у хімічній промисловості України характеризують такі особливості і тенденції як: обмеженість власних інвестиційних ресурсів підприємств, що залишаються домінуючим джерелом фінансування капітальних і фінансових вкладень (більш 95%), викликане наступним:

- відсутністю діючого податкового стимулювання, формування внутрішньої бази капіталоутворювання й ефективного використання власних інвестиційних ресурсів;
- фінансовою нестабільністю промислових підприємств, наявністю ще значних обсягів товарообмінних операцій, що обумовлює відволікання інвестиційних нагромаджень підприємств на поповнення оборотних коштів і інші не цільові напрямки їхнього використання;
- непродуманістю амортизаційної політики в Україні щодо цілей виробничого інвестування, що більше зорієнтована на використання амортизаційних засобів як об'єкта для оподатковування, чим для технічного відновлення промислового потенціалу;
- низьким рівнем залучення підприємствами кредитних ресурсів усіх рівнів через недосконаліть державної фінансово-кредитної політики і високих кредитних ставок. Особливо, низькі обсяги залучення довгострокових кредитних ресурсів, незважаючи на значну потребу в них і високу капіталоємність хімічних виробництв.

Хімічна промисловість відноситься до найбільш енергоємних галузей промисловості України. Вона споживає понад 8% усіх паливно-енергетичних ресурсів країни, що йдуть на виробничо-експлуатаційні потреби. Її частка в окремих видах паливно-енергетичних ресурсів, що споживаються промисловістю, складає: 20% – природний газ (з урахуванням його використання як сировини), 10% – електроенергія, 21% – дизельне паливо.

У вартості хімічної продукції основна питома вага серед енергоносіїв має природний газ. Його структурна частка в галузевому енергоспоживанні перевищує 50%.

Енергоємність хімічного виробництва є одним з основних факторів, що визначають цінову конкурентноздатність галузевої продукції.

Унаслідок позначеної ситуації досить високої залишається енергоємність галузевого товарного виробництва (кг у.п./$ продукції): 2007 р. – 10,6; 2008 р. – 11,5; 2009 р. – 13,8. За показниками енергоємності Україна істотно відстає від промислово розвинених країн світу, де цей показник складає від 6,7 до 6,9 кг у.п./$ обороту хімічної продукції. Електроємність хімічної промисловості більшості країн світу складає від 2,5 до 3,75 квт/г/$. В Україні цей показник набагато вище – 9,9 квт/г/$.

Одна з критичних проблем галузевого енергоспоживання є ціни на енергоресурси й економічну політику щодо їхнього формування в Україні. Енергетична складова в ціноутворенні на хімічну продукцію формується не тільки за рахунок високих питомих енерговитрат, але і за рахунок цін на енергоносії, що вище аналогічних цін у промислово розвитих країнах світу і значно вище цін на енергоресурси в країнах – конкурентах по постачаннях основної хімічної продукції.

Визначальною умовою формування повноцінного механізму стійкого промислового росту в галузі є ріст попиту національного ринку взагалі і на продукцію вітчизняних товаровиробників, зокрема. Протягом останніх років хімічний комплекс України розвивався під домінуючим впливом експортної орієнтації. Експорт у галузі протягом останніх років коливалася в межах від 75 до 85% (рис. 1).

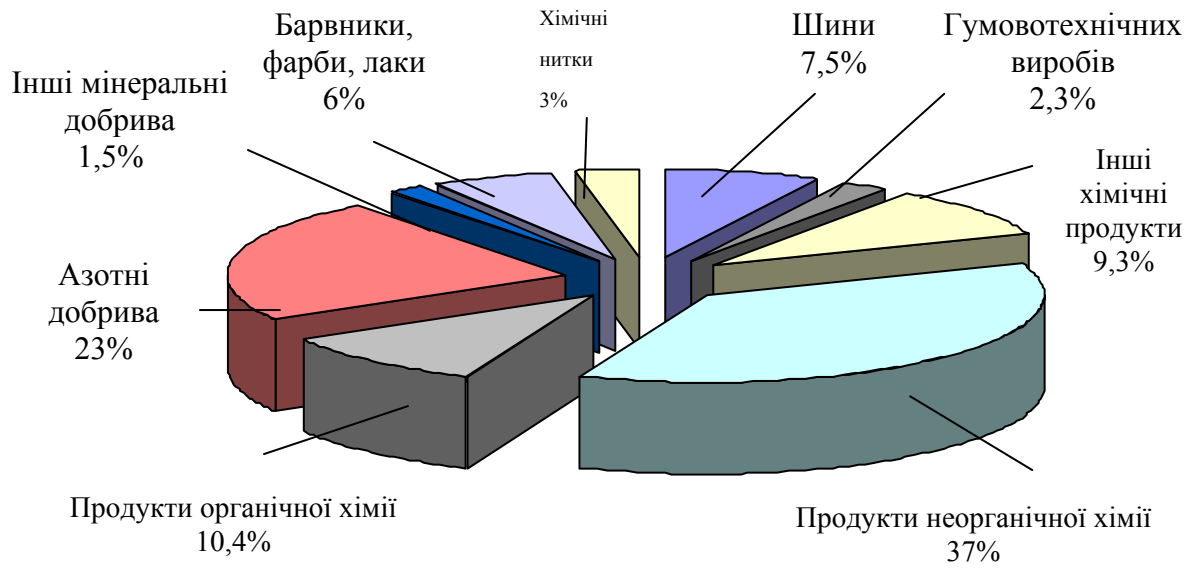


Рис. 1 – Структура експорту хімічної продукції України в 2009 р.

За таких умов розвиток національного виробництва повинний бути зорієнтований, насамперед, на внутрішній товарний ринок. Однак орієнтація на внутрішній товарний ринок вітчизняного хімічного комплексу через низький попит, обмеженої купівельної спроможності була протягом останніх років незначної. Обсяг внутрішнього споживання хімічної продукції знаходився на рівні $1,5-1,7 млрд., частка продукції вітчизняних товаровиробників на ринку не перевищувала в цілому 25%.

З метою подальшої стабілізації і поступового нарощування ефективності роботи галузі, Міністерством промислової політики була розроблена «Концепція розвитку хімічної промисловості України до 2010 року». Для її реалізації, виходячи з пріоритетів Програми «Україна-2010», були розроблені «Заходи щодо реалізації «Концепції розвитку хімічної промисловості України до 2010 року», що передбачали практичне втілення положень концепції й участь хімічних підприємств у рішенні загальнодержавних пріоритетів. Але вони мали лише декларативний характер.

На нашу думку, основна мета таких заходів повинна складатися в створенні сучасного високоефективного хімічного комплексу на основах енергозбереження, конкурентноздатності й екологічній безпеці як основи надійного забезпечення потреб промисловості в хімічній продукції і розвитку експортного потенціалу України. Її досягнення вимагає здійснення комплексу заходів тактичного і стратегічного характеру, що повинні істотно змінити до кращого ситуацію в хімічному комплексі, забезпечити позитивний розвиток галузі. У зв'язку з цим, пріоритети розвитку хімічної промисловості розподілені по трьох рівнях: загальнодержавний, загальногалузеві і рівень підприємства:

Обсяги міжрегіональної торгівлі добривами постійно збільшувались, однак після кризи, у 2009 р. повернулись до рівня 2006-2007 рр. Вони у великому ступені залежать від потреби в імпорті порівняно невеликого числа країн. У зв'язку із зменшенням імпорту карбаміду в Китай значно знизилися ціни на це добриво.

Динаміка виробництва карбаміду і частка світового експорту концерну ВАТ „Стірол” наведені на рис. 2.

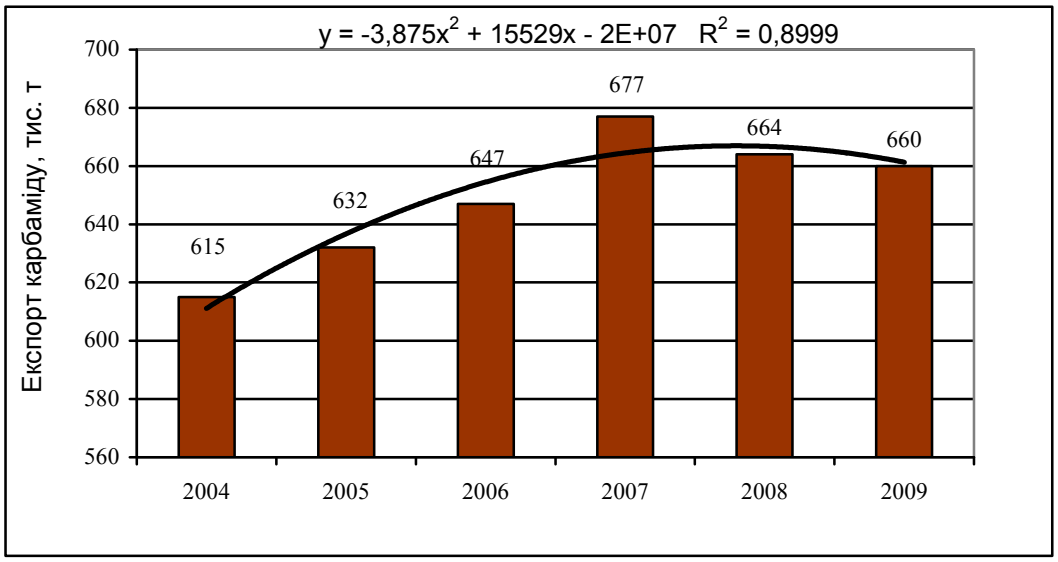


Рис. 2 – Динаміка виробництва карбаміду на концерні ВАТ „Стірол”

Для вирішення тенденції спаду обсягів виробництва Необхідно суттєво збільшити активність орієнтації на внутрішній товарний ринок і максимально позбавитися від експортно-орієнтованої складової. Зрозуміло, що це довгострокова і багатоетапна програма. Формування внутрішнього ринку було ускладнено внаслідок наявності значних обсягів незадекларованого імпорту, підроблених і фальсифікованих товарів, а також відсутність з боку держави послідовних заходів для захисту національних товаровиробників. Все це створює досить складне конкурентне середовище в середині країни. Таким чином, для товарного виробництва хімічного комплексу України визначальним є розвиток двох орієнтації – як на зовнішній, так і на внутрішній товарний ринки.

Стратегія державного регулювання в такий критичний для економіки період повинна зосередитися на тому, щоб держава, не втручаючись у внутрішню господарську діяльність підприємства, створила йому зовнішні сприятливі умови для цієї діяльності і для успішної конкурентної боротьби на зовнішніх ринках, а також втілювати в життя нову промислову політику, яка повинна здійснюватися в контексті проводимих ринкових реформ, одночасно з іншими заходами по виходу економіки з кризового стану. Промислова політика є частиною економічної політики держави і повинна проводитись в руслі рис моделі суспільства, що будується.

Висновки

1. В умовах подолання світової економічної кризи відбувається зміна макроекономічної кон’юнктури ринків, в якій вітчизняні підприємства суттєво програють російським й китайським товаровиробникам. Сама адаптація до нових умов свідчить про те, що необхідним є наявність спеціального інструментарію, за допомогою якого може відбуватися безболісна адаптація до нового макросередовища. Таким інструментарієм повинен бути промисловий маркетинг.
2. Головна роль, яку відіграє маркетинг, – це роль «каталізатора» економічного розвитку підприємства. У будь-якому випадку, наявність правильно організованої служби маркетингу благосприятливо позначиться на виробничо-господарській діяльності підприємства.
3. В сучасних умовах господарювання, коли підприємству надане право самостійне здійснювати свою господарсько-фінансову діяльність, роль промислової маркетингової політики суттєво зростає. Зусилля по збуту і його стимулюванню стають частиною більш масштабного комплексу маркетингу, тобто набором

маркетингових засобів, які необхідно гармонійно здійснювати один з одним, щоб домогтися максимально можливих результатів.

4. Якщо керівництво усвідомило необхідність наявності відділу маркетингу, то виникає нове питання – як організувати маркетинг на підприємстві. У першу чергу необхідно вивчити методи організації структури керування, тобто значення і завдання організаційного керування, які проблеми виникають при побудові й організації керування. Визначити систему підходу формування організаційної структури.

РЕЗЮМЕ

В условиях преодоления мирового экономического кризиса происходит изменение макроэкономической конъюнктуры рынков, в которой отечественные предприятия существенно проигрывают русским и китайским производителям. В статье доказанная роль промышленного маркетинга в улучшении сбытовой деятельности предприятий химической отрасти.

Ключевые слова: предприятие, сбытовая политика, промышленный маркетинг, организационное управление, служба маркетинга.

РЕЗЮМЕ

В умовах подолання світової економічної кризи відбувається зміна макроекономічної кон'юнктури ринків, в яких вітчизняні підприємства істотно програють російським і китайським виробникам. У статті доведена роль промислового маркетингу в поліпшенні збутової діяльності підприємств хімічної галузі.

Ключевые слова: підприємство, збутова політика, промисловий маркетинг, організаційне управління, служба маркетингу.

SUMMARY

In the conditions of overcoming world economic crisis there is the change of the macroeconomic state of affairs markets, in which domestic enterprises substantially lose Russian and the Chinese producers. In the article the proved role of the industrial marketing in the improvement of sale activity enterprises of chemical to grow.

Keywords: enterprise, marketing policy, industrial marketing, organizational management, marketing service.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Судзуки Н. Маркетинг в японских компаниях. - М.: Прогресс, 1990. - 185 с.
2. Петросов А.А.. Стратегическое планирование и прогнозирование. - М.: Изд-во Московского государственного горного университета, 2005. – 464 с.
3. Данченок В.И, Иванова Л.Н. Маркетинговое ценообразование: политика, методы, практика. – М.: Дело, 2006. – 464 с.
4. Абчук В.А. Прогнозирование в бизнесе, менеджменте и маркетинге. - М.: «Изд-во Михайлова В.А.», 2005. – 448 с.
5. Носова Н.С. Конкурентная стратегия компании или маркетинговые методы конкурентной борьбы. – М.: "Дашков и К", 2010. – 256 с.
6. Игольников Г., Патрушева Е. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства // Российский экономический журнал. – 1995. – № 11. – С. 108 - 111.
7. Матанцев А. Стратегия, тактика и практика маркетинга. – М.: Юристъ, 2002. – 378 с.

8. Химическая промышленность Украины // [Електронний ресурс]. http://ukrexport.gov.ua/rus/economy/ukr/3022.html

УДК 332.012.2:332

О ВОЗМОЖНЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ДОНЕЦКОМ РЕГИОНЕ

Кучко-Бадина В.А., старший преподаватель Донецкий национальный университет

Вопросы оценки эффективности использования региональных ресурсов занимают важное место как с теоретико-методологической, так и с практической точки зрения. В настоящее время функционирование национальной экономики характеризуется активизацией процессов перехода к рыночному типу региональной политики, ориентированной на приоритетное повышение качества и ускорение темпов экономического роста. Территориальные различия в историческом наследии, природных условиях и ресурсах создают разные предпосылки развития регионов. Ограниченность ресурсов на каждой территории, обуславливает необходимость повышения эффективности их использования и воспроизводства. Для современного этапа трансформаций, происходящих в Украине, характерно постоянное увеличение ресурсов, которые вовлекаются в хозяйственный оборот. Поэтому особую актуальность приобретают вопросы оценки, мониторинга и эффективности их использования.

Анализ работ украинских и зарубежных экономистов Василенко В.Н. [1], Пчелинцева О.С. [2], Макаркиной А.В. [3], Максимовой Т.С. [4], Курнышева В.В. [5] и др. позволяет сделать вывод о том, что реализация программ экономического развития и роста в регионах требует разработки комплекса организационных и управленческих мероприятий, а также институционального обеспечения и должна ориентироваться на рыночные механизмы воздействия.

Экономическое значение различных групп институтов, их воздействие на экономический рост и эффективность экономики неоднократно затрагивается в классических работах исследователей, заложивших основы новой институциональной экономической теории. Так, в книге Д. Норта "Институты, институциональные изменения и функционирование экономики" приводятся исторические примеры, которые демонстрируют масштабы и характер воздействия институциональных условий [6]. Труды известных институционалистов А. Шоттера [7] и В. Корнеева [8] посвящены теоретическим вопросам институтов, в которых объясняется их содержание, задачи и значение для экономики.

Следует обратить внимание на тот факт, что в указанных исследованиях авторы проводят оценку не столько непосредственного влияния таких прямых факторов, как географическое положение региона, его обеспеченность природными и трудовыми ресурсами или основными фондами, инвестициями и т.д., сколько анализируют косвенное влияние на экономику регионов организационно-управленческих, правовых, институциональных факторов, которые обеспечивают возможности для их развития. Такая тенденция связана со следующими причинами: во-первых, развитие прямых факторов в силу их природы – это достаточно долгий и инерционный процесс; во-вторых, использование ресурсного, производственного, кадрового потенциала отечественными предприятиями еще далеко от 100 %. Так, по данным

© Кучко-Бадина В.А., 2010

Государственного комитета статистики средний коэффициент загрузки производственных мощностей в промышленности за последние 10 лет составляет порядка 60 % [9].

Таким образом, реализация мероприятий по повышению эффективности использования производственного, кадрового, ресурсного потенциалов за счет институциональных факторов является перспективной задачей.

Все вышеизложенное определяет важность и актуальность проведенного исследования, так как уточнение возможностей влияния институциональных факторов на развитие региона, формирует необходимый базис для принятия решений по оптимизации отраслевой структуры народно-хозяйственного комплекса страны, обеспечивает развитие инвестиционных процессов, повышает эффективность использования региональных ресурсов для обеспечения экономического роста.

Целью данного исследования является определение возможных результатов, а также альтернативных путей реализации институциональных условий эффективного использования региональных ресурсов в будущем.

Важное место в государственной региональной экономической политике занимает разработка прогнозов и программ экономического и социального развития страны и ее регионов.

Прогнозирование является одним из решающих научных факторов формирования стратегии и тактики экономической политики государства. Государственное регулирование экономики должно обеспечивать воплощение только оптимальных решений, поскольку потенциальные потери общества от необоснованных предписывающих мероприятий являются большими. Чем выше и достовернее уровень прогнозирования в обществе, тем более высокой является эффективность целенаправленного влияния государства на ход экономических и социальных процессов, происходящих регионах.

Во всех отраслях жизни общества прогнозирование является связующим звеном между теорией и практикой. В методологии прогнозирования различают теоретический и управленческий аспекты. С точки зрения теоретического аспекта, с помощью прогнозирования возможных результатов реализации институциональных условий осуществим анализ реальных фактов и причинно-следственных связей, оценку и описание возможных и желаемых перспектив развития Донецкого региона. Управленческий аспект выражается в том, что проведенное исследование дает возможность формировать рекомендации относительно государственного регулирования экономики на соответствующую перспективу.

Экономическое и социальное прогнозирование является составляющей более широкого понятия - предвидения как опережающего отображения действительности. В зависимости от степени конкретизации процессов, которые исследуются, различают три формы предвидения: гипотезу, прогноз и план (программу). Прогнозирование и планирование тесно взаимосвязаны. Единство между ними предопределено тем, что разработанный прогноз создает условия для научно обоснованного планирования и процесса принятия управленческих решений. Прогнозирование может предшествовать процессу разработки плана и принятию управленческих решений. Как правило, для того, чтобы принять обоснованное решение, необходимо иметь прогноз возможных последствий и результатов принятия данного решения.

Анализ оценки влияния институциональных условий на эффективность использования региональных ресурсов позволил подтвердить гипотезу о влиянии институциональных условий на динамику экономического развития экономики Донецкого региона и эффективность использования региональных ресурсов, а также определить, что наиболее существенное воздействие институциональные факторы

оказали на показатель «доходы бюджета» и «валовая добавленная стоимость». Также следует учесть тот факт, что одной из основных задач введения специального режима хозяйствования являлось повышение уровня доходов бюджета. Таким образом, решение о возобновлении условий специального режима хозяйствования в Донецкой области может быть обеспечено через механизм прогнозирования.

Методы прогнозирования дают возможность на основе анализа ретроспективных внутренних и внешних связей, характерных объекту, а также их изменений сделать достаточно вероятностное суждение относительно развития объекта в будущем.

Следовательно, для определения возможных результатов реализации институциональных условий эффективного использования региональных ресурсов построим пессимистический и оптимистичный прогнозы суммы полученных налоговых льгот, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области.

Основными задачами определения возможных результатов применения институциональных условий являются:

- рассмотрение пессимистического прогноза суммы полученных налоговых льгот, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области;
- рассмотрение оптимистичного прогноза суммы полученных налоговых льгот, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области;
- на основании полученных результатов создание в дальнейшем условий для научно обоснованного планирования и процесса принятия управленческих решений.

Говоря о льготном налогообложении в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития, следует остановиться на формах и методах реализации специального режима инвестиционной деятельности. Специальный режим инвестиционной деятельности устанавливался на 30 лет и включает льготы для каждого инвестиционного проекта. Например, на 5 лет вводятся таможенные и налоговые льготы по ввозу материальных ресурсов (таможенные пошлины и налог на добавленную стоимость). На 6 лет вводятся льготы по налогу на прибыль (в течение первых 3 лет с момента получения первой прибыли предприятие освобождается полностью от уплаты налога на прибыль, полученную от реализации инвестиционного проекта, в течение последующих 3 лет налогообложение осуществляется в размере 50 % от действующей ставки налога на прибыль).

Фактические данные суммы налоговых льгот, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области показаны на рисунке 1.1.

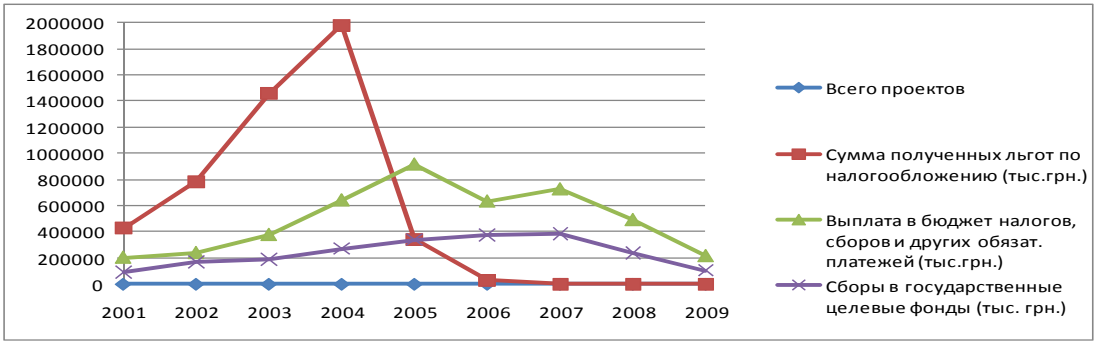


Рис. 1.1. Фактическая сумма налоговых льгот, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области в 2001-2009 гг., тыс. грн.

На 1 января 2008 г. Советом по вопросам специальных экономических зон и специального режима инвестиционной деятельности в Донецкой области одобрено 188 проектов на общую сумму 3861,2 млн. долларов США. С начала действия Закона Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» в регионе реализовывалось 185 проектов, 70 из которых на начало 2007 г. уже полностью выполнены. В 2007 г. в реализации находилось 115 инвестиционных проектов.

Пессимистический и оптимистичный прогнозы суммы полученных льгот по налогообложению, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области построены на основании данных рисунка 1.1. и показывают альтернативные варианты реализации институциональных условий, созданных в рамках свободных экономических зон и на территориях приоритетного развития Донецкой области.

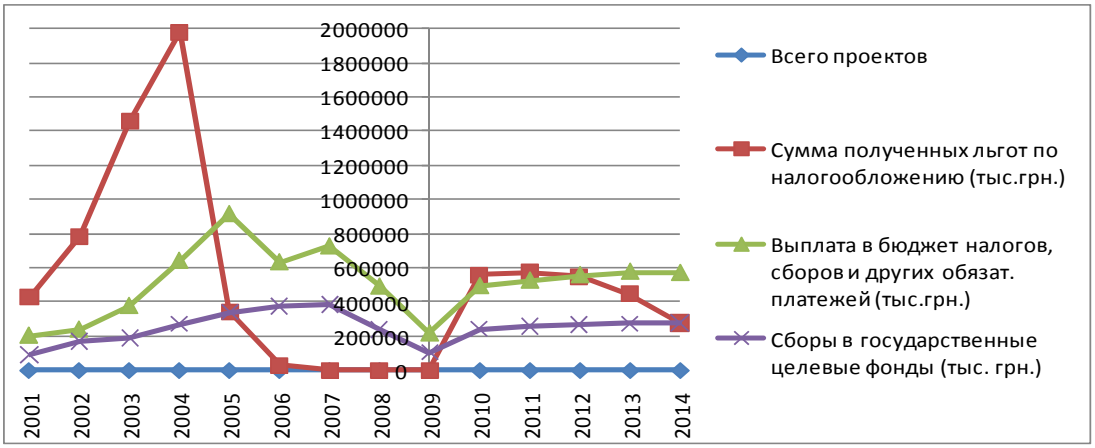


Рис. 1.2. Пессимистический прогноз суммы полученных льгот по налогообложению, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области в 2001-2014 гг., тыс. грн.

Пессимистический прогноз (рис. 1.2) рассчитан методом скользящей средней и базируется на фактических данных о реализации проектов, налоговых льготах, поступлениях в бюджет и сборах в государственные целевые фонды в 2001-2005 гг. и после отмены льготного налогового режима в 2006-2009 гг. Начиная с 2004 г. изменилась государственная политика по созданию и функционированию свободных экономических зон в Украине. Данный прогноз учитывает произошедшие изменения и показывает сумму полученных льгот по налогообложению, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области до 2014 г. в результате отмены льготного налогового режима.

В 2001 г. сумма полученных льгот по налогообложению составляла 425542 тыс. грн., освоено 145 проектов, сумма платежей в бюджет в результате реализации которых составила 201069 тыс. грн., 89041 тыс. грн. внесено в государственные целевые фонды. Уже к 2004 г. было освоено 216 проектов, сумма полученных льгот по налогообложению составляла 1978624 тыс. грн., в бюджет было выплачено 639596 тыс. грн. В 2005 г. количество проектов сократилось до 186, сумма полученных льгот составила 341637 тыс. грн., выплачено в бюджет 913251 тыс. грн. налогов, сборов и других обязательных платежей.

В результате отмены условий специального режима хозяйствования и льгот по налогообложению в 2014 г. будут реализовываться 188 проектов, сумма платежей в бюджет в результате реализации которых составит 568541 тыс. грн., 275059 тыс. грн. внесено в государственные целевые фонды.

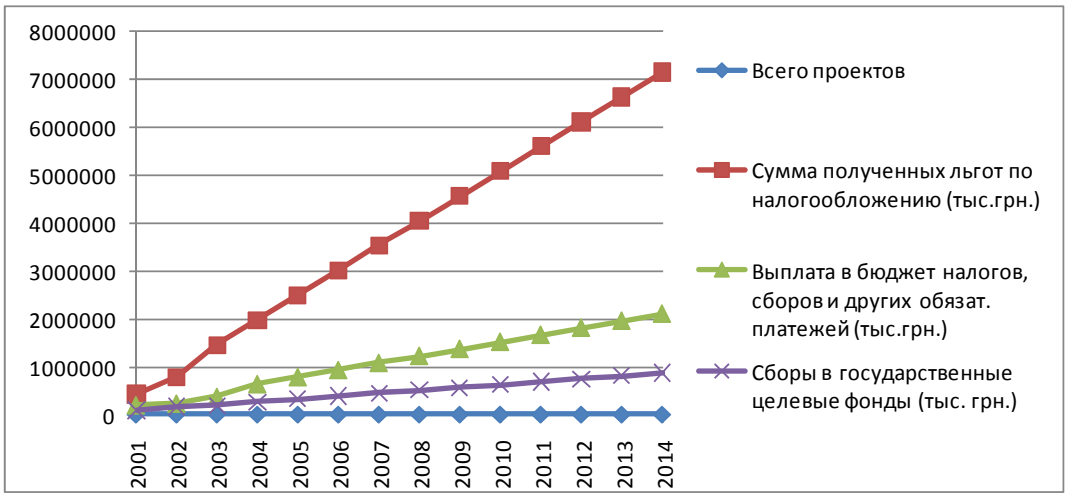


Рис. 1.3. Оптимистичный прогноз суммы полученных льгот по налогообложению, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области в 2001-2014 гг., тыс. грн.

Оптимистичный прогноз (рис. 1.3) построен методом прогнозной экстраполяции. Использование данного метода целесообразно при наличии достаточной информации и предполагает четкую тенденцию развития объекта прогнозирования. Данный прогноз базируется на предположении, что закономерность (тенденция) развития объекта в прошлом будет неизменной в течение определенного времени и в будущем. Таким образом, прогноз основан на предположении, что в 2005 г. не было отмены налоговых льгот в рамках свободных экономических зон и территорий приоритетного развития Донецкой области. А сохранена тенденция темпов прироста суммы полученных льгот по налогообложению, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области в 2006-2014 гг. Данный прогноз показывает сумму полученных льгот по налогообложению, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области до 2014 г. при условии сохранения льготного налогового режима. Но поскольку в действительности тенденция развития может изменяться, то прогнозные результаты следует рассматривать как вероятностные.

Как показано на рисунке 1.3., наблюдается четкая тенденция к росту количества проектов, суммы полученных льгот по налогообложению, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды при сохранении условий специального режима хозяйствования.

Так, в 2005 г. сумма полученных льгот по налогообложению составила 2496318 тыс. грн., освоено 239 проектов, сумма платежей в бюджет в результате реализации которых составила 785771 тыс. грн., 388746 тыс. грн. внесено в государственные целевые фонды. При сохранении условий специального режима хозяйствования и тенденций, сложившихся в 2001-2005 гг., в 2014 г. сумма полученных льгот по налогообложению составит 7155564 тыс. грн., будет освоено 446 проектов,

сумма платежей в бюджет в результате реализации которых составит 2101351 тыс. грн., 868275 тыс. грн. внесено в государственные целевые фонды.

Налоговые льготы в условиях специального режима хозяйствования являлись средством стимулирования привлечения инвесторов для расширения и активизации производственной деятельности. Можно рассматривать сумму льгот и преимуществ, предоставляемых инвесторам для привлечения инвестиций в приоритетные отрасли как определенные потери государства. С другой стороны, для государства предоставленные льготы не являлись потерей, а так называемым «фиктивным капиталом», который также содействовал поступлениям в бюджет. На самом деле определенной установленной суммы предоставляемых льгот не существовало. Льгота – это «мираж экономической системы», а не фактические финансовые средства, которые государство предоставляло предприятиям.

В свою очередь, отчисления в бюджет разного уровня и различные фонды (Пенсионный фонд, Социального страхования, Фонд по случаю безработицы), а также уплату других налогов и сборов можно рассматривать как определенную выгоду государства.

Сумма поступлений в бюджет должна превышать размер полученных льгот, однако, впервые годы введения специального режима инвестиционной деятельности наблюдалась обратная тенденция. Это объясняется тем, что с 1999 г. по 2001 г. были объявлены налоговые каникулы и отменены налоговые отчисления.

Проведение данного исследования позволяет сделать вывод о непредвиденных убытках, сумме потерь поступлений в бюджет, которые были понесены в результате отмены льгот в специальных экономических зонах и на территориях приоритетного развития. Закономерности изменения ситуации проявляются в динамике изменения количества проектов в СЭЗ и ТПР Донецкой области, суммы полученных льгот по налогообложению, суммы выплат в бюджет налогов, сборов и других обязательных платежей, суммы сборов в государственные целевые фонды. Без проведения обоснованной количественной оценки потерь поступлений в бюджет в результате предоставленных льгот, государство получает непредвиденные результаты.

Предложенные варианты прогнозов показывают, что суммарные объемы поступлений государству в виде налогов и платежей существенно превысят все льготы и преимущества, предоставленные участникам инвестиционного процесса в рамках специального режима инвестиционной деятельности в Донецкой области. А это одна из главных целей внедрения специального режима инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития Донецкой области.

Следовательно, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что, необходимым условием развития Донецкой области является воспроизводство ее ресурсов. В регионе есть все условия для более рационального использования ресурсов на основе стабильного роста объемов материального производства и учета влияния институциональных факторов на данный процесс. Поэтому в настоящее время важно учесть и осознать весь предыдущий опыт льготного налогообложения в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области, что позволит сформировать концепцию дальнейшего развития отношений между государством и регионами и положительно отразится на общем экономическом положении Донецкой области, в частности использовании ее ресурсов.

Задача обеспечения рационального использования ресурсов для регионов становится одной из важнейших, а её успешное решение отражается на уровне развития экономики. Распоряжение региональными ресурсами должно происходить таким образом, чтобы не только удовлетворять потребности ныне живущих поколений,

но и сохранять экономический потенциал жизни и деятельности будущих поколений региона.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены важные и актуальные вопросы влияния институциональных условий на характер и особенности вовлечения и использования региональных ресурсов в общественном производстве. Предложены оптимистичный и пессимистический прогноз суммы налоговых льгот, поступлений в бюджет и сборов в государственные целевые фонды в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития Донецкой области.

Ключевые слова: институциональные условия, регион, ресурсы, прогнозирование, прогноз, эффективность, свободная экономическая зона, территория приоритетного развития, бюджет, государственный целевой фонд, налоговые льготы.

РЕЗЮМЕ

Розглянуті важливі і актуальні питання впливу інституціональних умов на характер і особливості залучення і використання регіональних ресурсів у суспільному виробництві. Запропоновані оптимістичний і песимістичний прогноз суми податкових пільг, надходжень до бюджету і зборів до державних цільових фондів у вільних економічних зонах і на територіях пріоритетного розвитку Донецької області.

Ключові слова: інституціональні умови, регіон, ресурси, прогнозування, прогноз, ефективність, вільна економічна зона, територія пріоритетного розвитку, бюджет, державний цільовий фонд, податкові пільги.

SUMMARY

The important and actual questions of influence of institutional terms are considered on character and features of involving and use of regional resources in a public production. Offered optimistic and pessimistic prognosis of sum of tax deductions, entering budget and collections in state having a special purpose funds on territories of priority development of the Donetsk area.

Keywords: institutional terms, region, resources, prognostication, prognosis, efficiency, territory of priority development, budget, tax deductions.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы: монография / В.Н. Василенко, О.Ю. Агафоненко, В.Е. Будяков; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363 с.
2. Пчелинцев О.С. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики / О.С. Пчелинцев, В.Я. Любовный, А.Б. Воякина // Проблемы прогнозирования. - 2005. - № 5. - с. 62-68.
3. Макаркіна Г.В. Моделі та методи планування соціально-економічного розвитку індустріального регіону: монографія / Г.В. Макаркіна. – Краматорськ: ДДМА, 2008. – 280 с.
4. Максимова Т.С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування): монографія / Т.С. Максимова. – Луганськ: вид-во СНУ ім. Даля, 2003. – 304 с.
5. Курнышев В.В. Закономерности размещения производительных сил в прогнозировании развития регионов России / В.В. Курнышев // Региональная экономика: теория и практика. - 2008. - №59.

6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М.: Начала, 1997. - 180 с.
7. Schotter A. The evolution of rules / Economics as a process: essays in the new institutional economics / A. Schotter. - Cambridge, 1986. - P. 117-133.
8. Корнєєв В.В. Інституційні орієнтири ринкових перетворень / В.В. Корнєєв // Економіка і прогнозування. - 2002. - № 3. - С. 82-90.
9. Статистичний щорічник Донецької області за 2008 рік / Головне управління статистики в Донецькій обл.; за ред. О.А. Зеленого. – Донецьк: Гол. упр. стат. в Дон. обл., 2009. – 403 с.

УДК 331.108

ИНФОРМАЦИОННО-КОМПЬЮТЕРНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКОЙ

Ларичева А.В., Донецкий национальный университет ·

Современные научно-технические изменения существенно трансформировали материально-технические условия производства и жизни, но в то же время вместе с рыночными преобразованиями изменяется и сама система профессионального обучения, структура, содержание и характер запаса знаний, профессиональных навыков, опыта рабочей силы. Основные формы и принципы развития образовательной сферы определяются, в первую очередь, прогрессом общественных отношений и современными экономическими условиями. Определенный комплекс социально-экономических условий, в конечном счете, определяет пути развития системы непрерывного профессионального образования. А тенденции развития системы профессионального образования являются опосредствованным отражением объективных закономерностей развития общества, где экономика и образование должны находиться в процессе устойчивого взаимодействия и взаиморазвития.

В системе экономического развития непрерывное профессиональное образование рассматривается как государственная социально-экономическая система, в которой определяющая и нормативно-регулирующая роль отводится государству для развития профессионального образования как в настоящем, так и в будущем. Следовательно, активное развитие образовательной политики становится действенным рычагом к ускорению социально-экономического развития страны.

Оптимальная стратегия управления системой непрерывного профессионального образования требует аналитического осмысления, оценки, анализа и прогноза ее развития. Для развития каждого сегмента рынка услуг профессионального образования необходимы совершенствование мониторинга рынка образовательных услуг и разработка современных методик. Именно поэтому следует обратить особое внимание на комплексное регулирование этих процессов, с целью получения достоверной информации в государственные службы и соответствующего реагирования.

Непрерывное профессиональное образование как фактор развития общества и государства является предметом рассмотрения в работах Гридневой Г.Б, Мокшанцевой А.В., Столбцова В.И., Галича А.А. и др. Среди зарубежных исследователей данные проблемы были отражены в трудах Шульца Т., Баррона Ж., Бекера Г., Джелпи Ж. и др.

В то же время недостаточно разработанным остается вопрос о механизме взаимодействия экономики и образования - является ли развитие системы

© Ларичева А.В., 2010

профессионального образования причиной или следствием экономического развития, при помощи каких механизмов выполнять точный контроль и прогнозирование осуществляемых образовательных процессов.

Поэтому целью данного исследования является изучение процессов создания информационно-компьютерной системы управления непрерывной профессиональной подготовкой, выявление проблем и методов их решения.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи: проанализировано законодательное обоснование дальнейшего развития образовательных процессов в Украине, как основа для создания современной системы управления образованием и наукой, выполнен анализ предпосылок развития телекоммуникационной системы управления образованием, а также сформулированы некоторые главные проблемы и предложены пути их решения.

Предшествующее развитие и формирование государственности Украины характеризуется поиском путей и направлений совершенствования общества в разных сферах его деятельности. Важнейшей составляющей развития общества является образование граждан Украины, его основной рабочей силы. Развитию образования способствуют Указы Президента Украины, постановления Кабинета Министров и указы Министра образования и науки Украины, определяя стратегию развития образования, в частности, план действий по обеспечению высокого качества профессионального образования в Украине и ее интеграции в европейское и мировое образовательное пространство [1-3]. Кроме того, в этих документах прописана концепция Единой системы непрерывного образования в Украине, структура этой системы достаточно объемная, содержащая компоненты как дошкольного образования, так и другие, вплоть до аспирантуры, докторантуры и самообразования.

Это очень положительная тенденция, однако важный компонент образования - ее информационная составляющая, современной материальной основой которой являются вычислительные сети разных уровней интеграции, на сегодняшний день не является достаточно разработанной, хотя значительные шаги в ее развитии уже сделаны. Согласно решению системы управления образованием, организация вычислительных сетей в сфере образования и науки является обязательной на всех уровнях. Кроме того, за последние годы проделана большая работа по стандартизации нормативных документов (квалификационных характеристик выпускника высшего учебного заведения, просветительно-профессиональных программ, фондов квалификационных задач и др.). Содержание основных нормативных документов структурировано, что в значительной мере облегчает их представление в базах данных реляционного типа и, таким образом, создаются предпосылки выполнения требований Государственной национальной программы - построение единой информационно-компьютерной системы управления образованием [1]. Однако администрирование и поддержка стабильной работы таких сетей требует дальнейшего развития, кроме того, многие учебные заведения еще не включены в эту сеть, или не получают необходимой обратной связи по решению возникающих проблем с ее построением со стороны государства.

Кроме того открытым остается вопрос интеграции в европейское сообщество, в частности окончательная адаптация и использование общепринятых европейских принципов обучения с сохранением некоторых отличительных особенностей с целью повышения его эффективности. При этом предпочтительное использование внутриорганизационных электронных сетей и других мультимедийных технологий все еще недостаточно поощряется и соответственно используется.

Таким образом, можно утверждать, что методологическая парадигма управления образованием и наукой на данном этапе несколько устарела и тормозит развитие

образования. Необходимо создать новую методологическую парадигму, основанную на современных достижениях в области интеллектуальных информационных технологий.

Существует множество направлений исследований, посвященных процессам разработки информационно-компьютерной системы управления образованием и наукой, которые можно разделить на:

- исследования, связанные с управлением когнитивными мультимедийными процессами, созданием учебных систем, электронных учебников, программ дистанционного обучения и т.д.;
- исследования в области автоматизации управления учебными процессами;
- исследования, которые посвящены вопросам организации и создания системы управления образованием в среде экономики знаний.

Объективной предпосылкой развития информационно-коммуникационных технологий в управлении образованием является информатизация образования в целом на основе следующих законодательных постановлений:

·принятая правительством государственная программа "Информационные и коммуникационные технологии в образовании и науке" на 2006-2010 год;

·созданная и развивающаяся национальная коммуникационная сеть образовательных и научных учреждений "URAN" для обеспечения использования информационных услуга на основе Интернет-технологий;

·дистанционные форма обучения в системе подготовки и переподготовки кадров;

·созданная и развивающаяся информационная общегосударственная автоматизированная система управления образованием "Образование";

·использование систем автоматизации различных управленческих при подготовке специалистов;

·разработка и использование программных средств в управлении профессиональным образованием.

Внедрение новых информационно-коммуникационных технологий является процессом беспрерывным, появляются новые технические возможности, улучшается мощность компьютеров, совершенствуется их программное обеспечение и расширяются направления внедрение управленческих систем.

Явления мирового кризиса последних 3 лет коснулись и сферы образования, численность обученных новым профессиям в Донецком регионе сократилась на 19%, также как и число повысивших свою квалификацию (рис.1).

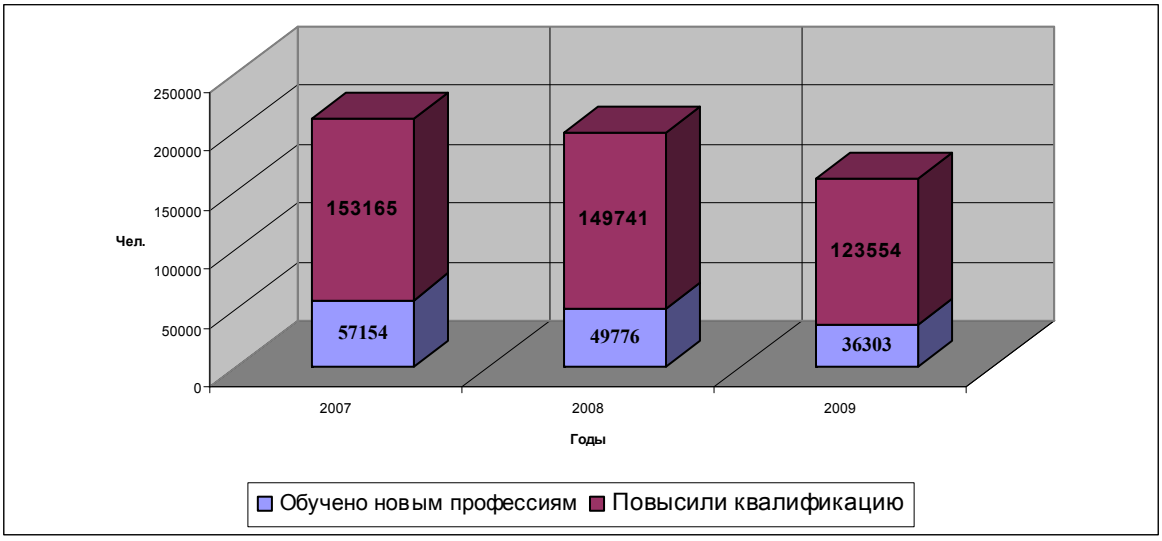


Рис.1. Профессиональная подготовка и повышение квалификации в Донецком регионе в 2007-2009 гг.

Соответственно, описанные выше предпосылки являются основой, но не действенным рычагом управления образованием. Так созданная телекоммуникационная сеть «URAN» является информационной, но не предусматривает реализацию функций управления. Кроме того, ее создание это необходимое, но недостаточное условие для организации эффективного управления образовательными процессами.

Для преодоления трудностей, связанных с разработкой информационно-компьютерной системы управления образованием и наукой, в первую очередь, необходимо заложить теоретические основы, которые обеспечили бы целеустремленность исследований в этой предметной области. Методическая база теоретических основ должна содержать методы и методики кибернетики и педагогики, в частности дидактической ее составляющей.

Динамическое развитие информационных, телекоммуникационных систем, а также сетевых технологий за последние десятилетия позволил рассматривать образовательные процессы как объект управления с использованием интеллектуальных информационных технологий (ИИТ). Система образования и науки представляется проблемной системой, в которой протекают слабоструктурированные процессы, которые сложно формализировать. Поэтому главной проблемой сегодня является создание математического и программного обеспечения для вышеупомянутой единой информационно-компьютерной системы управления образованием и наукой.

Эту проблему можно разделить на три основные направления:

проблема 1: создание технологии формализации слабоструктурированных образовательных процессов в профессиональном образовании;

проблема 2: создание интеллектуальных средств на основе распределенных баз знаний учебного назначения, которые очерчивают коллективный интеллект научно-педагогических работников и обеспечивают эффективное управление учебными процессами с использованием как естественного интеллекта человека, так и специально созданных моделей его профессиональных знаний;

проблема 3: создание моделей профессиональных знаний, которые бы обеспечивали реализацию управления когнитивной деятельностью обучающихся не только в рамках учебной дисциплины, но и специальности обучения в целом.

Естественно предположить, что при детальном анализе противоречий такой системы можно выделить и другие частичные проблемы, связанные с психологией участников образовательных процессов, финансовым и материальным обеспечениям системы образования и науки, языковыми проблемами и др.

Одним из основных направлений решения этих проблем является содействие построению всех видов обеспечения информационно-компьютерной системы управления образования и наукой, а именно, технического, математического, программного, информационного, лингвистического и правового обеспечения.

Элементы *технического обеспечения* уже созданы и функционируют в виде телекоммуникационной сети «URAN», локальных и корпоративных вычислительных сетей ВУЗов.

Относительно разработки *математического обеспечения* можно указать, что технология формализации слабоструктурированных задач в образовательной сфере предложена в различных научных работах [4, 5].

Наиболее развитым является сегодня *программное обеспечение.* Однако использование разных операционных систем, а также разных, часто несовместимых, пакетов прикладных программ усложняет создание единой информационно-компьютерной системы управления образованием и наукой.

Информационное и лингвистическое обеспечение требует специальных исследований, которые были бы посвященные созданию лингвистических баз знаний и данных учебного назначения, а также интегрированных словарно-справочных средств, которые обеспечивают лексикографическую поддержку процессов профессионального образования.

Кроме этого необходимо приложить значительные усилия организационного характера, связанных с администрированием вычислительных сетей и сопровождения соответствующих баз данных и знаний.

В связи с этим, уже сейчас возникает задача подготовки менеджеров в образовательной сфере на разных уровнях иерархии системы управления образованием и наукой. Такие специалисты как, например, менеджер уровня управления когнитивными (познавательными) процессами, должны владеть не только знаниями в любой или конкретной предметной области, но еще и специальными знаниями, которые разрешат ему создавать модели управления когнитивными процессами на языках объектно-ориентированного программирования. Умение и навыки таких специалистов должны обеспечивать эксплуатацию вычислительных сетей, сопровождение и совершенствование программного обеспечения, а также их администрирование.

Специалисты вузовского звена управления должны хорошо знать организацию учебных процессов, технические и программные средства, которые обеспечивают эффективное функционирование учебных заведений вообще. Им необходимо уметь анализировать состояние не только учебных процессов на уравные кафедры и факультета, но и учебных заведений в целом, а также оценивать их эффективность, иметь навыки создания электронных сценариев обучения по конкретным специальностям учебного заведения, их сопровождение и обеспечение своевременного корректирования.

Специалистам высшего уровня управления необходимые большие и глубокие знания в области управления сложными организационно-техническими системами образовательной и научной направленности. Умение таких специалистов будет обеспечивать роботу с моделями оценки состояния образовательных процессов в учебных заведениях города или региона.

Наукоемкость процесса разработки системы управления образованием и наукой новым поколением требует создания специальных научных подразделений, которые разрабатывают математическое и программное обеспечения для системы управления вузовского и регионального уровня иерархии, и так же готовить научные кадры для решения поставленных выше задач. На эти подразделения могут быть положены задачи моделирования процессов и явлений, которые ставят целью развитие вузовской науки, прогнозирование результатов научной деятельности, а также определение перспективных научных направлений.

Выводы. Таким образом, на сегодняшний день профессиональное образование в Украине претерпевает значительные изменения. В особенности это касается использования современных информационно-коммуникационных технологий и сетей. Сегодня создано множество предпосылок для дальнейшего стабильного развития этой системы, многие государственные проекты успешно функционируют, однако, этого недостаточно. Все существующие проекты являются чисто информационными, в то время как назрела необходимость автоматизации сферы управления образованием, создания телекоммуникационной управляющей сети для координации всех участников этого процесса. Необходимо обратить внимание не только на обеспечение материально-функциональной базы, но также и на подготовку соответствующих специалистов по обслуживанию этой сети.

РЕЗЮМЕ

В данном исследовании были изучены процессы создания информационно-компьютерной системы управления непрерывной профессиональной подготовкой, выявление проблем и методов их решения.

Ключевые слова: информационно-компьютерная система управления, профессиональная подготовка, повышение квалификации, профессиональное образование.

РЕЗЮМЕ

У цьому дослідженні були вивчені процеси створення інформаційно-комп'ютерної системи управління безперервної професійної підготовки, виявлення проблем та методів їх рішення.

Ключові слова: інформаційно-комп'ютерна система управління, професійна підготовка, підвищення кваліфікації, професійна освіта.

SUMMARY

The processes of information-computer control system creation by uninterrupted occupational training, revealing of problems and methods of their decision have been studied in this research.

Keywords: information-computer control system, occupational training, improvement of professional skill, vocational education.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Постанова Кабінету Міністрів України № 896 від 3 листопада 1993 році [Текст]. Державна національна програма «Освіта» (Україна XXI століття).
2. Про Концепцію Національної програми інформатизації [Текст]: Закон України // Голос України. – 1998. – 7 квітня.
3. Про затвердження Програми розвитку системи дистанційного навчання на 2004-2006 роки [Текст]: Постанова Кабінету Міністрів України № 1494 від 23 вересня 2003 року.
4. Белова Л.А. Логико-математические основы управления учебными процессами в вузах [Текст]: Монографія / К.А. Метешкин, О.В. Уваров – Х.: Восточно-региональный центр гуманитарно-образовательных инициатив, 2001. – 272 с.
5. Дерба Т. О. Огляд сучасних засобів інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні середньою освітою / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua.

УДК: 316.77: 519.613

КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Литвинчук А.В., аспірант, Донецький національний університет

Актуальність теми дослідження. Сучасне господарювання здійснюється в умовах становлення інформаційного суспільства, в якому центральне місце займають

© Литвинчук А.В., 2010

комунікації, оскільки завдяки саме ним інформація набуває руху. Комунікації є невід'ємною умовою функціонування підприємства, відсутність яких повістю блокує його діяльність. Така залежність підприємства від комунікацій спонукає до проведення аналізу та оцінювання їх ефективності. Завдання ускладнюється тим, що на підприємствах недостатньо уваги приділяється значущості комунікацій. Відсутність комплексного аналізу стану комунікацій на підприємствах ускладнює проведення оцінювання їх ефективності та вагомості у системі управління. Тому необхідним є формування методологічної основи аналізу та оцінювання комунікацій підприємства.

Аналіз публікацій. У науковій літературі поширеним є ототожнення дослідження ефективності комунікацій з оцінкою виключно маркетингових комунікацій, а саме рекламних компаній. Так оцінці ефективності рекламної компанії підприємства присвячені роботи Кольмана С., Брауна Г. [1], Энджелла Дж.Ф., Блэкуэлла Р.Д., Миниарді П.У. [2], Уэллса У., Беркет Дж., Мориарти С. [3], Росситера Д.Р., Перси Л [4], Саркисяна О.А., Груздева О.А., Красовского Г.В. [5]. Проте такий підхід до оцінки комунікацій підприємства є однобічним й не враховує не лише оцінку внутрішніх комунікацій, а й інших проявів зовнішніх комунікацій підприємства, таких як комунікації із ділерами, поставниками, підрядниками, представниками влади, державних контролюючих органів та ін. Тому **метою** статті є розробка комплексної оцінки ефективності комунікацій підприємства.

Виклад основного матеріалу. Існуючі методи оцінки комунікацій підприємства не розглядають їх системно, а базуються на аналізі окремих її типів та видів. Так, наприклад, Лондарь О.М. концентрує увагу на виключній ролі внутрішніх комунікацій підприємства та виділяє інформаційні, аналітичні, комунікативні та організаційні інструменти, що спрямовані на підвищення ефективності внутрішніх комунікаційних взаємин організацій [6]. Дослідження цього автора підтверджують ефективність використання тих чи інших інструментів. Проте їх наявність можна вважати за необхідну, проте недостатню умову забезпечення ефективності комунікацій підприємства. По-перше, зазначені інструменти та їх прояви повинні застосовуватися системно, безперервно та одночасно. По-друге, їх слід використовувати не лише при реалізації внутрішньо організаційних комунікацій, а й при взаємодій підприємства з його оточенням, тобто при здійсненні зовнішніх комунікацій. Проте, одного констатування наявності та використання вищезазначених інстументів недостатньо для їх оцінки. Для того, щоб стверджувати про їх ефективність слід провести кількісну оцінку комунікацій підприємства. В рамках даного дослідження, під ефективністю комунікацій підприємства слід розуміти співвідношення матеріальних та нематеріальних витрат на формування та передачу повідомлення, вибір та налаштування відповідного каналу зв'язку, визначення інструментів комунікацій із результативністю вищезазначених дій.

Для оцінки ефективності комунікації на підприємстві пропонується застосувати інтегральну оцінку, яка ґрунтується на оцінці компетентності лінійних керівників, їх стилю роботи з підлеглими та партнерами, а також працівників відділу маркетингу та збуту, оскільки саме вони упорядковують та здійснюють більшість зовнішніх комунікацій підприємства. Даний метод реалізується за допомогою анкетування лінійних керівників, а також безпосередньо керівництва підприємства (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Переваги комунікаційного планування (Форма 1)*

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ніколи	іноді			часто			у більшості випадків			Завжди

№	Переваги комунікаційного планування (КП)	Оцінка
1	КП на Вашому підприємстві забезпечує високий рівень координації різних видів діяльності	Б
2	КП дозволяє менеджерам заздалегідь звернути увагу на можливі зміни у бізнес-процесах підприємства	Б
3	Наявність КП збільшує готовність підприємства до змін у бізнес-процесах підприємства	Б
4	КП мінімізує ризики збитків в умовах невизначеності зовнішнього середовища підприємства	Б
5	КП включає планування екстрених комунікаційних взаємодій при настанні невизначених обставин, пов'язаних із діяльністю підприємства	Б
6	КП поліпшує внутрішні комунікації та поліпшує психологічний мікроклімат підприємства	Б
7	КП враховує перспективи подальшого розвитку підприємства	Б
8	КП дозволяє співвідносити можливості підприємства з вимогами ринку	Б
9	КП враховує мету та цінності підприємства	Б
10	КП використовує можливості сучасних інформаційних технологій	Б
	РАЗОМ	$\sum_{i=1}^{n} Б_{Ф1}$

* Розроблено автором особисто.

Таблиця 2

Оцінка торгівельних представників (Форма 2)*

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ніколи	Іноді			часто			у більшості випадків			Завжди

№	Оцінка торгівельних представників	Оцінка
1	Коли підприємство набирає торговельних представників, ви намагаєтеся вибрати найкращих на ринку трудових ресурсів	Б
2	Навчання вашого торговельного персоналу – це необхідна умова його роботи	Б
3	Ваші торговельні представники завжди перевищують заплановані продажі	Б
4	У порівнянні з конкурентами, ваші торговельні представники мають кращий імідж	Б
5	Ви постійно маєте достатню кількість торговельних представників для необхідного обсягу продажів	Б
6	Ваш торговельний штат дуже чітко представляє свою роль на підприємстві	Б
7	Вашому торговельному штату забезпечена гарна мотивація	Б
8	Ви вважаєте планування продажів сильною стороною підприємства	Б
9	Торговельний штат має гарні показники оцінки кількості візитів (контактів) на одне замовлення.	Б
10	На підприємстві немає проблеми плинності кадрів торговельного персоналу	Б
	РАЗОМ	$\sum_{i=1}^{n} Б_{Ф2}$

* Розроблено автором особисто.

Питання форми 1 складені таким чином, щоб отримати максимально чітке уявлення про рівень комунікаційного планування на підприємстві (оцінка внутрішніх комунікаційних процесів). Питання форми 2 спрямовані на можливість дати загальну оцінку торгівельних представників, оскільки саме вони безпосередньо контактують із споживачами (оцінка зовнішніх комунікаційних процесів).

Підсумки за формою 1 такі:

81-100 – комунікаційне планування реалізовано відмінно.

61-80 - підприємство не одержує переваги, які забезпечує комунікаційне планування, проте воно реалізовано добре.

41-60 - комунікаційне планування на підприємстві реалізовано задовільно.

1-40 –комунікаційне планування реалізовано на підприємстві незадовільно.

Підсумки за формою 2 такі:

81-100 – на підприємстві функціонує відмінна система продажів.

61-80 - підприємство не завжди приділяє достатньо уваги розвитку процесу продажів, проте процес продажів організовано добре.

41-60 - на підприємстві система продажів сформована та реалізована задовільно.

1-40 – система продажів підприємства незадовільна.

Задля більш формалізованого відображення підсумків пропонується узагальнюючий показник оцінки ефективності комунікаційних процесів (В) на підприємстві (1):

$$B = \frac{П_1 + П_2}{к} \qquad (1)$$

де: $П_1$, $П_2$ – кількісне відображення підсумків за Формою 1,2, що розраховуються за формулами 2, 3;

к – кількість форм.

$$П_1 = \frac{\sum_{i=1}^{n} Б_{Ф1}}{\sum_{i=1}^{n} Б^{1}_{\max}} \qquad (2), \qquad П_2 = \frac{\sum_{i=1}^{n} Б_{Ф2}}{\sum_{i=1}^{n} Б^{2}_{\max}} \qquad (3),$$

де: $\sum_{i=1}^{n} Б_{Ф1}$, $\sum_{i=1}^{n} Б_{Ф2}$ - сума балів за;

$\sum_{i=1}^{n} Б^{1}_{\max}$, $\sum_{i=1}^{n} Б^{2}_{\max}$ - сума максимально можливих балів за Формою 1,2.

Отриманий показник співвідноситься з підсумками за формами 1, 2 (табл. 1, 2):

0,81 – 1 - на підприємстві функціонує ефективна система комунікаційних процесів та планування комунікацій дійсно відіграє важливу роль на підприємстві;

0,61 – 0,8 -, процес продажів та комунікаційне планування реалізовано добре, проте підприємство не завжди приділяє достатньо уваги плануванню зовнішніх та внутрішніх комунікаційних процесів та не одержує у повному обсязі переваги, які повинне мати;

0,41 – 0,6 – процес продажів та комунікаційне планування реалізовані на задовільному рівні;

0 – 0,4 - процеси продажів і комунікативного планування реалізовано незадовільно.

Інформація, отримана в такий спосіб може використовуватися у подальшому плануванні комунікаційних процесів та розробки заходів щодо їх удосконалення, для аналізу наявної ситуації та моніторингу рівня професійних знань, обґрунтування необхідності підвищення кваліфікації працівників підприємства тощо.

Запропоновану оцінку ефективності комунікацій рекомендується доповнити використанням методу функційно-вартісного аналізу (ФВА). Функційно-вартісний аналіз є методом системного дослідження функцій об'єкта (виробу, процесу, структури), визначення їх вагомості та співвідношення з витратами на їх реалізацію. Результатом проведеного аналізу є мінімізація витрат на реалізацію функцій досліджуваного об'єкту [7]. ФВА має три еквівалентні англійські назви: Value Engineering, Value Management, Value Analysis [8]. ФВА відносять до перспективних методів економічного аналізу. У ньому успішно використовуються передові методи й елементи інженерно-логічного й економічного аналізу. Відмінною рисою цього методу є його висока ефективність. ФВА системи управління окремих підрозділів підприємства має великі можливості, оскільки він є не лише методом аналізу, який спроможний виявити резерви та недоліки, але й методом обґрунтування та розробки заходів вдосконалення системи управління, методом впровадження організаційних заходів.

Методологія проведення функціонально-вартісного аналізу передбачає реалізацію таких етапів [9]:

1. Інформаційний – головним завданням етапу є збір, вивчення й узагальнення різноманітних даних про досліджуваний об'єкт.

2. Аналітичний етап передбачає встановлення й формулювання функцій, виконуваних досліджуваним об'єктом, а також оцінку витрат по кожній функції. При цьому виділяються: головна, основні, допоміжні, зайві функції. Будуються структурна й функціональна моделі об'єкта. Визначається рівень значимості кожної з функцій шляхом побудови матриці попарних порівнянь значущості функцій. Проводиться розрахунок витрат на виконання функцій. Розрахунок витрат для функціонального підрозділу здійснюється за формулою:

$$Зр = \frac{Тр * ФЗПг}{ФРВг} \qquad (4)$$

де: *Зр* – витрати праці на здійснення функції протягом місяця;
Тр – сумарні витрати праці на виконання функції протягом місяця;
ФРВг – місячний фонд робочого часу виконавця функції;
ФЗПг – місячний фонд заробітної плати виконавця, функції.

Інформація про витрати є основою для побудови сполучених структурно-функціональних моделей, які відображають одночасно рівень витрат виконання функцій та їх значущості

3. Творчий, ціль цього етапу складається в пошуку ідей, на основі яких можна було б сформулювати варіанти оптимізації витрат на реалізацію окремих функцій. При цьому в першу чергу приділяється увага тим елементам досліджуваного об'єкта, які вимагають найбільших витрат.

4. Дослідницький етап передбачає оцінку й попередній вибір варіантів удосконалювання досліджуваного об'єкта. Із усього кількості різних варіантів виключаються ті, які неможливо реалізувати.

5. Рекомендаційний. На даному етапі приймається рішення по впровадженню рекомендацій, розроблених у процесі ФВА на основі відібраних варіантів.

Оскільки ФВА передбачає виявлення переоцінених функцій та зменшення витрат необхідних для їх реалізації, вважається за потрібне ввести корегуючи величину, яка

визначається емпіричним шляхом, та відображає ідеальні умови виконання функції. Введення такої величини зумовлено відсутністю рекомендацій в методології ФВА щодо оцінки необхідного рівня зменшення витрат для збереження якості виконання функції на попередньому рівнів. В якості такої величини пропонується використовувати співвідношення між реальними витратами на виконання функції й витратами на виконання функції при ідеальних умовах роботи, які визначаються емпіричним шляхом або сценарним аналізом. Таким чином, формула 4 набуває наступного вигляду:

$$Зр = \frac{Тр^{досконале} * ФЗПг}{ФРВг} \qquad (5)$$

де: $Тр^{досконале}$ – сумарні витрати праці на виконання функції в ідеальних умовах.

Порівняння результатів отриманих на основі формул 4 та 5 дозволяє визначити межу зниження витрат на виконання даної функції при збереженні її колишнього рівня значущості та якості виконання.

Висновки. Таким чином, під ефективністю комунікацій підприємства слід розуміти співвідношення матеріальних та нематеріальних витрат на формування та передачу повідомлення, вибір та налаштування відповідного каналу зв'язку, визначення інструментів комунікацій із результативністю вищезазначених дій.

Враховуючи складність та багатоаспектність комунікацій підприємства, їх оцінку необхідно проводити комплексно та системно. Запропонована у статті інтегральна оцінка ефективності комунікацій дозволяє визначити її рівень на основі детального планування комунікаційних взаємодій та загальної оцінки торгівельних представників підприємства. Також в якості методу оцінки комунікацій підприємства запропоновано використання удосконаленого функційно-вартісного аналізу, методологія проведення якого не містить рекомендацій щодо границі зниження витрат на виконання функції. Впровадження виправної величини, визначає таку межу їх зменшення та дозволяє зберегти попередній рівень якості виконання функції.

Перспективами подальшого дослідження є розробка методології оцінки ефективності роботи каналів зв'язку.

РЕЗЮМЕ

У статті обґрунтовано необхідність проведення кількісної оцінки організаційних комунікацій підприємства. Розроблено інтегральну оцінку ефективності комунікацій на основі детального планування комунікаційних взаємодій та загальної оцінки торгівельних представників підприємства. Удосконалено методологію проведення функційно-вартісного аналізу шляхом впровадження виправної величини, що визначає межу зниження витрат на виконання функції при збереженні попереднього рівня якості її виконання.

Ключові слова: комунікація, ефективність, оцінка.

РЕЗЮМЕ

В статье обоснована необходимость проведения количественной оценки организационных коммуникаций предприятия. Разработано интегральную оценку эффективности коммуникаций, основанную на детальном планировании коммуникационных взаимодействий и общей оценке торговых представителей предприятия. Усовершенствована методология проведения функционально-стоимостного анализа путем введения корректирующей величины, определяющей границу снижения затрат на выполнение функции при сохранении прежнего уровня качества ее реализации.

Ключевые слова: коммуникация, эффективность, оценка.

SUMMARY

In the article the needs of the analysis communication are devoted. The Integral Analysis of the communication effect are developed. The Value Analysis are improved.

Key words: communication, efficiency, assessment.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Colman S., Brown G. Advertising tracking studies and sales effects. Journal of the market research society, 1983, 25(2). P. 165—183.
2. Энджелл Дж. Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. — СПб: Питер Ком, 2000.
3. Уэллс У., Беркет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. — СПб: Питер, 2001.
4. Росситер Д.Р., Перси Л. Реклама и продвижение товаров. — СПб: Питер, 2000. — С. 482—496.
5. Саркисян О. А., Груздева О. А., Красовский Г. В. Конспект рекламиста. — М.: РА «НЬЮ-ТОН», Центр промышленного маркетинга и рекламы МГТУ «Станкин», 1999.
6. Лондарь Е.Н. Методы и инструменты повышения эффективности внутренних коммуникаций компании [Электронный ресурс]. Режим доступу: http://www.hrm21.ru/rus/hr-klad/motivac/?action=show&id=461
7. Е. А. Кузьмина, А.М. Кузьмин. Функционально-стоимостный анализ. Концепции и перспективы. – М.: «Методы менеджмента качества». 2002. - N 8.
8. Барышников А.А., Кузьмин А.М. История возникновения и развития функционально-стоимостного анализа. – М.: «Машиностроитель». 2001. - N 1.
9. Барышников А.А., Кузьмин А.М., Кузьмина Е.А. Функциональный анализ: выявление, определение и классификация функций. – М.: «Машиностроитель». 2001. - N 9.

УДК 331.351

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В ПИТАННІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Н.Д.Лук'янченко, д.е.н., професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Донецького національного університету
М.І.Хромов, к.е.н., ст. науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України, м. Донецьк

З розвитком економіки, а відповідно, і економічної науки відбулося наукове переосмислення цілей та задач, чинників і критеріїв суспільного розвитку. Концепція нової економіки в якості центрального ланцюга дослідження зазначених процесів розглядає людський ресурс. Будь – який розвиток має сенс лише тоді, коли він забезпечує розвиток людини і максимально повне задоволення потреб її життєдіяльності, необхідних для всебічного і гармонійного розвитку [1, с.95].

Проблеми людського розвитку – чи не найактуальніший напрям сучасних

© Лук'янченко Н.Д., Хромов М.І., 2010

економічних досліджень. Цим питанням присвячені праці багатьох науковців, таких як В.Антонюк, В.Близнюк, Д.Богиня, О.Грішнова, С.Дятлов, Е.Лібанова, Л.Шаульська та інших.

Проте, більшість наукових досліджень базуються на Доповідях про розвиток людини (чи людського потенціалу) Програми розвитку ООН. Недостатня увага приділяється глибинній суті соціально – економічної категорії «людський розвиток». З цього приводу, існують випадки підміни окремих понять, ознаки невизначеності та суперечності висновків. Тому продовження дослідження зазначеної категорії та Концепції людського розвитку є вельми актуальним, особливо в сучасних умовах розвитку українського суспільства.

Метою статті є дослідження Концепції людського розвитку з позиції його понятійного визначення на науковій базі людського капіталу, комплексний, системній аналіз оптимізації зв'язків між процесами економічного зростання та людського розвитку та визначення людського розвитку як критерію соціально – економічної ефективності функціонування людського капіталу.

Великий вплив на формування сучасних уявлень про розвиток, як про процес, в епіцентрі якого людина, як істота не тільки фізіологічна, а й соціальна і, що особливо важливо, економічна, мали теоретичні розробки А.Сена та його концепція розширення людського вибору. Головною ідеєю зазначеної концепції є розгляд благополуччя людини в якості засобу розширення людського вибору в забезпеченні умов життя, які вона (людина) вважає такими, що найбільш відповідають її вимогам і уявленням [2].

Результатом подальшого розвитку цих наукових ідей стало створення концепції людського розвитку, яка була висунута експертами Програми розвитку ООН (ПРООН). Концепція розглядає розвиток людини в якості мети і критерію суспільного прогресу, як процес розширення вибору і досягнення певного рівня благополуччя і добробуту [14, с.10].

В концепції людського розвитку високорозвинена благополучна людина – це мета, а забезпечення його добробуту – кінцева і єдина задача розвитку, людський потенціал розглядається не як засіб досягнення благополуччя людей, а в якості обов'язкового компоненту їх благополуччя [3].

У першій доповіді була сформульована очевидна і принципово важлива ідея: трансцендентний сенс і мета суспільного розвитку полягають в розширенні можливості кожної людини реалізувати свої потенції і устремління, прожити довге і здорове, повноцінне, творче життя, мати доступ до ресурсів, необхідних для забезпечення гідного рівня життя. Вибір людини визначає і спосіб життя, і можливості вирішення виникаючих життєвих проблем [4, с.113].

Спектр науковий досліджень розвитку людини, як суб'єкту економічної діяльності, дуже різноманітний. В.Антонюк зосереджує увагу на економічних основах (у вигляді витрат на соціально – культурні потреби) та проблемах людського розвитку і дає рекомендації уряду про необхідність розширення соціальних програм для забезпечення збільшення інвестицій в людський розвиток [5, с.98, 104].

І.Радіонова, досліджуючи економічне зростання з участю людського капіталу, за використанням виробничої функції вибудовує взаємозалежність темпів економічного зростання і ІЛР (індексом людького розвитку). Крім того, дослідниця демонструє, із застосуванням тесту Гренджера до цієї залежності, існування не менш, як 60%-вої вірогідності того, що темп зміни ВВП визначається індексом людського розвитку (рис. 1) [6, с.29].

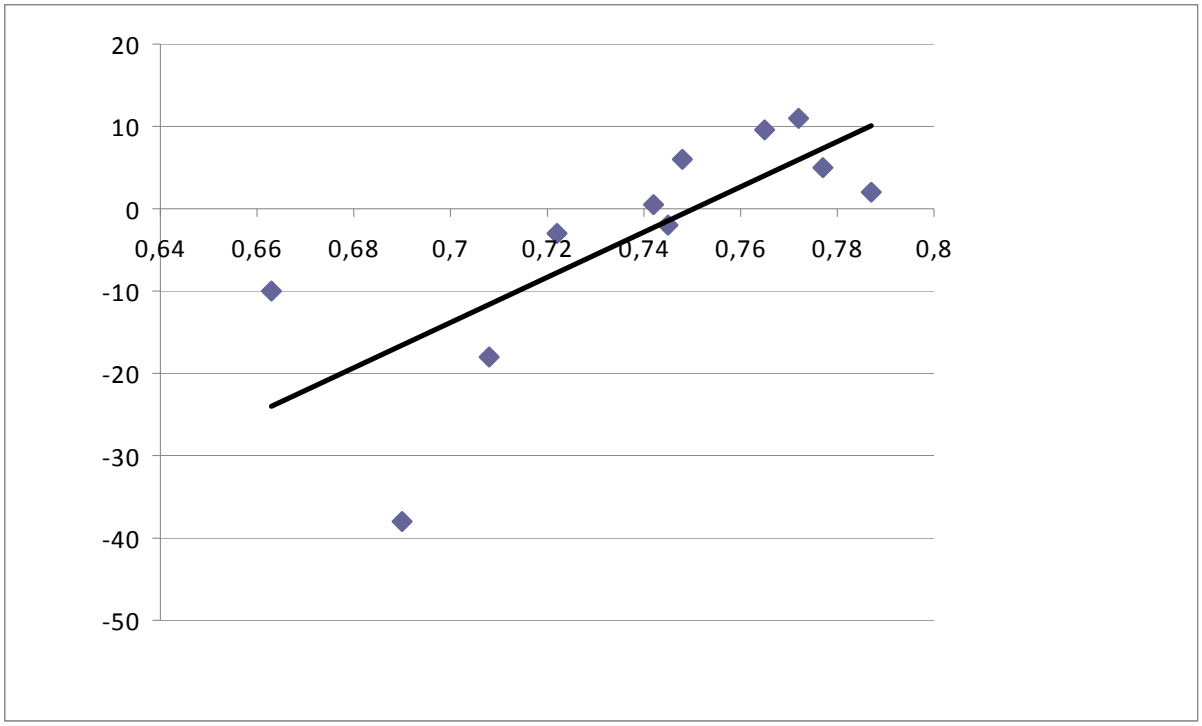


Рис. 1. Схема зв'язку між темпами економічного зростання
та значеннями індексу людського розвитку

Вплив економічного зростання на збільшення можливостей для інвестування більшого обсягу ресурсів в людський розвиток аналізує також В.Близнюк і визначає чотири способи, за допомогою яких можна домогтися оптимізації зв'язку між економічним зростанням і людським розвитком:

- збільшити інвестиції в освіту, професійну підготовку, сприяючи реалізації здібностей людини та її участі у виробництві і розподілі благ;
- домагатися більш справедливого розподілу доходу і багатства, забезпечуючи матеріальну основу розвитку людського капіталу;
- досягти ретельної збалансованості соціальних витрат, усіляко зміцнюючи економічну базу соціальної сфери;
- розширювати можливості людей здійснювати свій вибір у політичній, соціальній і економічній сферах, приділяючи особливу увагу тим групам населення, чиї можливості були з будь - яких причин обмежені [7, с.76].

Е.Лібанова, О.Грішнова, І.Кочума з тих чи інших аспектів досліджують сутність людського розвитку, враховуючи особливості зазначеної економічної категорії а також підкреслюючи необхідність зорієнтованості державної соціальної політики на цілі людського розвитку. Це передбачає поєднання людських можливостей прожити довге життя, не хворіти, бути освіченим, користуватися політичними та економічними свободами і правами, відчувати повагу суспільства по відношенню до себе [8,9,10].

За твердженням Н.Томчук, людський розвиток представляє собою систему відносин, якими визначається процес постійного зростання можливостей людини в умовах оптимального економічного забезпечення, задоволення її зростаючих потреб життєдіяльності. За своїм глибинним змістом людський розвиток є діалектичним процесом поєднання розширеного вибору та високого рівня добробуту і якості життя [1, с.102].

Однак, у вітчизняній науці існують різні методологічні підходи з приводу

дослідження економічних категорії, що пов'язані з визначенням людського чинника економічного і соціального розвитку. Це обумовлено, по - перше, намаганням знайти ознаки співвідношення економічних категорій людський потенціал, трудовий потенціал, людський капітал і, по – друге, поєднати економічні, соціальні і навіть політичні чинники суспільного розвитку.

Н.Томчук констатує, що економічна думка в процесі еволюції підійшла до розгляду категорії «економічний розвиток» через поняття «людський капітал» [1, с.97]. Дослідник стверджує, що виділення фактору «людський капітал» дозволяє ідентифікувати принципово важливе джерело економічного зростання, яким є знання і кваліфікація та, відповідно, вірно визначити роль освіти і науки в суспільному прогресі. При цьому, науковець справедливо відзначає безсумнівний «генетичний зв'язок» економічної категорії «людський потенціал» з теорією людського капіталу.

В.Близнюк ототожнює поняття людський розвиток і якість людського капіталу, але при цьому, одночасно, визначає економічну категорію людський розвиток у вигляді концепції людського потенціалу [7, с.74]. О.Чечель характеризує взаємозв'язок концепцій людського розвитку і розвитку людського потенціалу [4, с.113].

Безперечно, всі зазначені економічні категорії не тільки мають взаємозв'язок і взаємообумовленість, але й єдине походження (присутність людини в якості головного ланцюга і джерела життєдіяльності), здебільшого, майже однакову внутрішню структуру, і навіть є похідними одна від одної. І дійсно, їх дослідження не тільки може, а й повинно здійснюватись з використанням комплексного аналізу всіх зазначених категорій в їх діалектичній єдності. Але, при цьому, необхідно обов'язково відзначати й відмінності між ними. Людський капітал характеризує процес виробничого використання (капіталізації) і навіть не людського, а трудового потенціалу. Відповідно і розвиток слід трактувати як процес практичної реалізації потенціалу людини. Тому концепцію розвитку людського потенціалу, на наш погляд, слід розглядати з позиції безпосередньо характеристики економічної категорії людський потенціал, а дослідження концепції людського розвитку – на науковій базі людського капіталу.

Розробка концепції людського розвитку дозволила сформулювати якісно новий, перспективний підхід до розуміння суспільного прогресу, економічного зростання і визначення критеріїв ефективного соціального розвитку. Цим підходом в основу покладається розширення можливостей життєвого вибору людини, пропонуються шляхи вирішення проблеми бідності. На основі концепції людського розвитку ґрунтуються заходи щодо справедливого розподілу матеріальних активів і доходів, орієнтованих на розвиток здібностей і задоволення потреб людини, її максимальну активну участь в економічному, політичному і культурному житті [7, с.75].

Людський розвиток розглядається і як механізм зростання продуктивності праці і доходу, але це зростання отримує статус цінності лише тоді, коли воно дійсно впливає на рівень добробуту людей. В цьому контексті особливої важливості набувають питання регулювання доходів і оплати праці, штучне заморожування яких є гальмом виходу із кризових ситуацій і переходу у фазу економічного пожвавлення та зростання [11, с.4].

Індекс людського розвитку (ІЛР), методологія розрахунку якого є незмінною за останні роки, враховує не тільки традиційні фактори економічного зростання (ВВП на душу населення), а й соціальні критерії виміру у вигляді чинників тривалості життя та один з найважливіших елементів, що характеризує якість людського капіталу – рівень освіти.

За рейтинговим розрахунком індексу людського розвитку Україна значно відстає не тільки від найбільш економічно розвинених, а й багатьох інших країн світу (табл. 1) [15].

Таблиця 1. Показники індексу людського розвитку (ІЛР) у 2003р.

Місце	Країна	Загальний ІЛР
1	Норвегія	0,963
2	Ісландія	0,956
10	США	0,944
11	Японія	0,943
15	Великобританія	0,939
16	Франція	0,938
18	Італія	0,934
20	Німеччина	0,930
62	Росія	0,795
67	Білорусь	0,786
78	Україна	0,766

Комплексний системний підхід до проблеми людського розвитку вимагає при здійсненні дослідження зазначеної економічної категорії врахування наступних найважливіших чинників впливу на цей процес:

- створення можливостей, забезпечення умов вибору і реалізація потреб (споживання) – як сторони функціонування системи процесу людського розвитку;
- економічна і соціальна ефективність накопичення (багатства, доходу);
- економічна ефективність соціальних витрат;
- роль особи в створенні умов власного добробуту, розвитку та забезпечення можливостей вибору і реалізації прав і свобод;
- соціальний вимір свободи вибору: філософія моралі і справедливості;
- роль держави в ефективності функціонування процесу людського розвитку і фактори впливу.

Суспільний розвиток за сукупністю всіх аспектів багатогранності свого визначення поєднує економічні і соціальні фактори процесу розвитку. В свою чергу, концепція людського розвитку має на увазі соціальний вимір економічного розвитку і навпаки – економічний вимір забезпечення соціальних процесів, центральною ланкою яких є людина – найважливіший чинник і споживач соціально – економічного розвитку.

Якість вирішення головної задачі концепції людського розвитку, тобто створення державою і суспільством (нажаль чомусь не підкреслюється роль власно особи) умов для розширення можливостей людей … складається з необхідності врахування, як мінімум, трьох факторів:

- по – перше, економічна (матеріальна) база чи джерело функціонування системи розвитку;
- по – друге, рівень добробуту людини, умови життєдіяльності для реалізації власних устремлінь у набутті знань, розширення творчих можливостей тощо для забезпечення повноцінного, гідного рівня життя;
- по – третє, забезпечення економічних, соціальних, політичних та інших свобод людині щодо свідомого вибору шляхів реалізації свої життєвих планів.

Звісно, перші два фактори кореспондуються за умови забезпечення балансу можливостей, за класичною схемою економічних процесів – відповідність видатків доходам. Людина завжди знаходиться в умовах обмеженості ресурсів. Необхідність

створення економічної бази, як джерела функціонування системи розвитку повертає дослідження в площину діалектичної взаємозалежності умов людського розвитку від рівня, динаміки і якості розвитку економіки.

Навіть історичний досвід економічного розвитку країн світу підкреслює залежність, з одного боку, обрання пріоритетних напрямів розвитку економіки, з іншого, – можливих темпів їх економічного зростання і суспільного розвитку від ресурсних можливостей (природних ресурсів), домінуючих сфер виробничого і технологічного розвитку тощо.

Наявність великих запасів корисних природних копалин (Росія, країни Близького Сходу), земельних ресурсів (Україна, Росія) не мотивують державну і бізнесову еліту на активізацію діяльності в сфері впровадження високих технологій і розвиток людського капіталу. З іншого боку, країни, які не володіють такими запасами (Японія, Корея, країни Західної Європи) за рахунок впровадження науково – технічного прогресу досягли на протязі відносно нетривалих термінів високого рівня економічного, а в наслідок цього, і людського розвитку. Другим мотивуючим фактором щодо техніко – технологічного розвитку, з приділенням підвищеної уваги до інтелектуального ресурсу, є мілітаризація державної економічної політики, з натиском і концентрацією ресурсів у розвиток військово–промислового комплексу (США, СРСР).

Ця залежність взаємообумовлена, бо домінуючим видом капіталу процесу відтворення для забезпечення високого рівня економічного розвитку, є, як відомо, людський капітал. З іншого боку, і для забезпечення якості формування людського капіталу в державному вимірі, і для задоволення людиною своїх власних потреб, мають бути достатні ресурсні джерела.

Витрати населення, держави і підприємств на цілі формування людського потенціалу і розвитку людського капіталу є економічною основою людського розвитку. Рівень доходів населення (як і витрат держави на зазначені цілі), спрямованих на споживання і задоволення різноманітних матеріальних, соціальних, культурних та інших потреб, відіграють найважливішу роль у забезпеченні умов життєдіяльності і розвитку людини [5, с.98].

Однак, будь - які перетворення суспільного устрою, успішна реалізація самих видатних програм економічного і соціального розвитку, не матимуть реального людського розвитку без свідомого вибору людиною умов забезпечення власного життєвого устрою, вирішення виникаючих проблем, шляхів реалізації свої життєвих планів і таке інше. Останнє ж неможливо повноцінно реалізувати за відсутністю гарантії дотримання прав і свобод громадян. Політична, економічна, соціальна свобода, свобода пересування, вибору сфери діяльності, місця роботи, проживання, можливості реалізації своїх творчих здібностей – це далеко неповний список тих прав, які безпосередньо і значною мірою впливають на можливості самореалізації людини, перш за все, - в забезпеченні ефективного власного розвитку і гідного рівня життя. Тільки за таких умов людина ефективно формує власні особистісні риси і професійні навички (як ознаки якості елементів внутрішньої структури людського капіталу) та активно залучає і використовує набуті властивості і вміння на цілі суспільного розвитку. Зазначені аспекти разом з іншими факторами, що формують за сукупністю соціальний капітал суспільства, є однією з найважливіших передумов ефективного і стабільного людського розвитку.

Теорія економічного зростання ставить в якості пріоритетів розвитку економіки збільшення валових показників, продуктивності праці і, звісно, - доходів від економічної діяльності. Але, в чому подальші цілі отримання доходів? Навіть концепція економічного розвитку визнає доцільність збільшення доходності лише у випадку раціонального використання отриманих доходів, тобто їх спрямування у

подальший розвиток економіки, впровадження інновацій, вдосконалення техніко – технологічного стану господарюючих суб'єктів. Накопичення багатства, саме по собі, не має сенсу, якщо воно не залучене у процес розширеного відтворення і не працює на розвиток, чиєю власністю воно б не було – безпосередньо особи, як індивіда, суб'єкту підприємницької діяльності чи держави.

Щодо концепції людського розвитку, то, по – перше, вона трактує людський розвиток як мету і критерій суспільного прогресу, як засіб збільшення доходів, що набувають цінність лише за умови їх реального впливу на добробут людей [1, с.102]. По – друге, важливого значення набуває принцип граничної корисності використання отриманих доходів. Відмінною рисою концепції людського розвитку є положення, відповідно до якого людям не потрібний нескінченно високий дохід для забезпечення гідного рівня життя [12, с.152]. Вищий дохід, в цілому, сприяє розширенню людського вибору, але його реальний вплив, в міру збільшення доходу, послаблюється [7, с.75].

З цього приводу, особливого значення набувають питання не тільки безпосередньо раціональності використання фінансових ресурсів, а й проблем власності, справедливості накопичення і розподілу суспільного багатства, соціальної відповідальності бізнесу. Концентрація 80% економічного потенціалу України у власності менше ніж у 1% родин, вивід статків найбагатших людей за межі економічного простору країни, тіньовий обіг капіталу (за різними оцінками майже 40%), ухиляння бізнесу від податків, практична відсутність в державі середнього класу, штучне заниження витрат на оплату праці та інші негативні явища, притаманні ознакам розвитку національної економіки, ще більше поляризують суспільство, погіршують рівень добробуту абсолютної більшості населення, збільшують і прискорюють динаміку кількості людей, що живуть за межею бідності. В таких умовах важко вести мову про, навіть, не сталий людський розвиток, а про будь - які його ознаки, навіть при наявності найсучасніших наукових розробок в цій сфері, найкращих декларацій і програм. Сьогодні, на жаль, мова може йти лише про необхідність, для початку, спроби забезпечення дотримання вже існуючих законодавчих актів в зазначеній сфері (як не парадоксально ця умова сприймається), намагання впровадження в практику господарювання загальноприйнятих норм і правил економічної діяльності та хоча б елементарних умов соціальної відповідальності бізнесу. В протилежному випадку, впровадження в державі концепції людського розвитку залишиться доброю романтичною ідеєю та благими побажаннями.

Поєднання економічних і соціальних факторів розвитку, їх взаємодія забезпечують, з одного боку, зростання можливостей в задоволенні соціальних потреб, а з іншого, – сприяють підтримці високої економічної активності населення, формуванню якості людського капіталу. При цьому, в питаннях розвитку людського капіталу і, за кінцевим рахунком, - для досягнення високих параметрів людського розвитку не існує чіткої межі між економічними і соціальними чинниками: економічні аспекти забезпечують вирішення соціальних проблем, як і соціальні фактори не тільки впливають, а й безпосередньо виступають в якості активних елементів функціонування економічних систем. Важливою складовою процесу, що досліджується є утримання балансу між економічними і соціальними факторами людського розвитку.

Модель суспільного розвитку, що зорієнтована на швидке економічне зростання, інновації і технологічний прогрес за рахунок економії на вирішенні соціальних проблем, посилює майнову нерівність, сприяє збіднінню і невдоволенню основної маси населення з потенційними майбутніми негативними соціальними, а можливо й політичними, наслідками. Така економіка сприймає людину не як вищу цінність, а лише в якості чинника вирішення економічних задач власниками засобів виробництва. Це вже має визначатися як експлуатація найманої праці і для вирішення цієї проблеми

слід звертатися до класиків марксизму – ленінізму.

Проте, це є лише однією стороною питання. Не менш важлива й інша. Чим більше коштів витрачається державою чи роботодавцем на вирішення соціальних проблем, тим менше можливостей залишається на потреби техніко – технологічної модернізації, а відповідно і для забезпечення економічного зростання, що, знову таки, є матеріальною базою людського розвитку.

Такі ж оціночні критерії діють і в визначенні ефективності власних витрат громадян. Щодо заможних громадян нашого суспільства, то їх швидке, часто не за рахунок власних фізичних чи інтелектуальних зусиль та здібностей і не в конкурентний спосіб, збагачення часто приводить до нераціональних витрат на майнові або розважальні цілі, навіть бажання демонстративно «смітити грошима» замість збільшення інвестування в розвиток власного бізнесу, родинного людського капіталу чи спрямування цих фінансових ресурсів на завжди існуючі в суспільстві благодійні цілі.

Відносно незаможних людей, то існує чимало випадків, коли в умовах нестачі коштів, гроші витрачаються на шкідливі звички, пияцтво при нагальній потребі не тільки власного освітнього і професійного росту і навчання дітей, а навіть, - й на поточні цілі забезпечення життєдіяльності. Окрім нераціональності витрат, в даному випадку можливе (і потрібне) застосування більш категоричних визначень, - це може приводити до негараздів в родинах, проявів злочинності і аж, в окремих випадках, - до моральної і суспільної деградації особистості.

За великим рахунком, людина є хазяїном власної долі і, відповідно, творцем свого майбутнього. По – перше, розвиток економічних систем, як і умови життєзабезпечення окремої особи, не можуть забезпечуватися при бездіяльності суб'єктів (учасників) цих процесів, а мають на увазі якісь дії, звісно свідомі і раціональні. По – друге, за будь – яких умов життя, проходження економічних, соціальних або інших процесів завжди існує найбільш ефективний, оптимальний вибір шляхів вирішення проблем. І, по – третє, успіх залежить від ознак спроможностей людей (особистісних, освітніх, професійних тощо) щодо ефективного їх вирішення.

В контексті зазначеного виникає поняття раціональності вибору і корисності дійства чи взагалі – корисності індивідів. А.Бергсон сформулював функцію суспільного добробуту, яка виглядає наступним чином [16]:

$$W = f(U^1, U^2, ..., U^m); \qquad (1)$$

де: $U^1, U^2, ..., U^m$ - параметри корисності дій m – індивідів, з яких складається суспільство

Для реалізації своїх цілей чи вирішення якогось завдання визначена група людей в будь – який момент часу має в своєму розпорядженні обмежені можливості (ресурси). Завдання, що перед ними стоїть, відповідно, зводиться до максимізації ступеню задоволення групових потреб при наявних ресурсах. В цьому сенсі, проблема аналогічна тій, з якою вододіючий деяким доходом індивід стикається при здійсненні споживчого вибору. Алгоритм рішення складається в обох випадках в узагальненні системи переваг відповідного суб'єкту у вигляді функції корисності та максимізації останньої в умовах ресурсних обмежень [13, с.28]. Таким самим чином досягається збалансованість потенційних бажань (особистих, колективних чи суспільних) з реальними можливостями.

Важливим аспектом дослідження і вирішення проблем людського розвитку є врахування моральних чинників зазначеного процесу. При практичному вирішенні в суспільстві окреслених питань, у певної категорії громадян об'єктивно породжуються утриманські настрої, які неминуче знижують їх активність і відповідальність,

сприяючи, тим самим, соціальній пасивності, що рано чи пізно призводить до стагнації (особливо в тому випадку, якщо до такого роду моделі закладено уявлення про справедливість, як наближення до матеріальної рівності, незалежно від індивідуальних зусиль). Ці підходи були закладені в основи існування, як принципи організації, комуністичного суспільства. Одночасно з прищепленням поваги до будь – якого роду професійної діяльності (чого, нажаль, не вистачає в сучасному суспільстві), формування якостей добросовісного відношення до праці, реально не враховувалися чинники мотивації до освітнього, професійного, фахового зростання і, навіть, практично, – до якості праці. Хоча проголошувалися лозунги: «оплати праці у відповідності з її результативністю» та інші, але, - лише формально, що не мало практичного підтвердження, за винятком окремих категорій трудящих. До того ж, і це було обумовлено, здебільшого, не кількістю та якістю праці, а її умовами (в районах крайньої півночі), ступенем важкості чи небезпечності (шахтарі, металурги) тощо. Зазначена політика привела до знецінення розумової, інтелектуальної праці, ролі факторів професіоналізму, фаховості і взагалі освіти, як джерела знань, тобто головного чинника якості робочої сили і визначального елементу внутрішньої структури людського капіталу.

Не завжди люди об'єктивно оцінюють свої особисті та професійні можливості, претендуючи на певні посади, як і якість праці, вимагаючи підвищення її оплати, претендують за підвищення матеріальних і соціальних стандартів в умовах, що не відповідають їх вкладу в кінцеві результати діяльності і, навіть, економічним можливостям процесу відтворення. Такі намагання, по – перше, не відповідають принципам збереження балансу інтересів всіх суб'єктів функціонуючої системи, а, по – друге, - умовам соціальної справедливості.

Аналогічні прояви існують не тільки безпосередньо при розподілі результатів економічної діяльності, а й у інших сферах суспільного життя. Наприклад, - зайнятість населення. Існує чимало випадків, коли під приводом невдоволеності сферою діяльності, умовами праці, розташуванням підприємства, розміром заробітної плати і таке інше безробітні ухиляються від запропонованого місця потенційної роботи, а тим паче, – від залучення до виконання громадських робіт, отримуючи передбачене державою матеріальне забезпечення під час безробіття. Але, при цьому, в арсеналі державної служби зайнятості існує чимало вакантних робочих місць за фахом і кваліфікацією наявних претендентів з числа безробітних, або при можливості вирішення питання працевлаштування за умови підвищення кваліфікації здобувачів (для відмови від цих пропозицій такі особи також мають «законний» арсенал аргументів).

Ще більш шкідливою і, крім того, небезпечною проблемою суспільного устрою є бродяжництво та дармоїдство. Хіба не зрозуміло, що в разі відсутності роботи джерелом існування цих людей можуть бути лише їх антигромадська і злочинна діяльність? Навіщо державі під приводом «громадянських свобод» заплющувати очі на явні прояви деморалізації і деградації в суспільстві? Чи може держава не володіє обсягами дитячої безпритульності, або має і на це явище мотивовані аргументи? При відповідальному підході, засобом вирішення зазначених питань мають бути лише «наполегливі заходи примусової мотивації». І, враховуючи суспільну значимість позбавлення суспільства від цих негативних явищ, можна розраховувати, що при великому бажання вирішення цієї проблеми, не дуже важко знайти юридичні, соціально – політичні, а тим більше, моральні засади обґрунтування збереження, при цьому, основ громадянських прав і свобод.

З цими підходами погоджуються й окремі дослідники і фахівці сфери професійної зайнятості населення. Слід зазначити, що за кінцевим рахунком, держава відповідальна

за умови людського розвитку суспільства і життєдіяльності кожної особи, без виключень, але, як справедливо зазначає О.Чечель, вона повинна задовольнити не рівність споживання, а рівність можливостей [4, с.113]. Держава забезпечує, перш за все, спроможність вдоволення необхідного мінімуму матеріального добробуту, охорони здоров'я, гарантує безпеку особи, дотримання політичних і громадянських прав, а також несе відповідальність за створення умов, які сприяють зростанню і ефективному функціонуванню системи.

Базовими принципами концепції людського розвитку є не постійне надання гуманітарної підтримки тим, хто її потребує, а стимулювання розвитку особи, активізації її участі в житті суспільства [8, с.13]. Людина сама формує свої спроможності, обирає життєвий шлях, створює персональний потенціал за для забезпечення власного добробуту, гідного рівня життя і саморозвитку.

Таким чином, комплексний, системний підхід в питанні дослідження людського розвитку наявно демонструє складність і багатофункціональність зазначеної соціально – економічної категорії, що вимагає особливості обрання підходів для забезпечення поглибленого пізнання її суті, складових, принципів функціонування, визначення пріоритетів та критеріїв оцінки ефективності. Але, слід розуміти, що людині в концепції людського розвитку відведено місце не тільки споживача (на що акцентують увагу більшість дослідників), а й особлива роль в якості найважливішого суб'єкту і чинника розвитку системи. Людський розвиток – є кінцевою, стратегічною метою та критерієм соціально – економічної ефективності функціонування і розвитку людського капіталу.

РЕЗЮМЕ

Досліджено концепцію людського розвитку з позиції визначення сутності зазначеної економічної категорії на науковій базі людського капіталу. Виконано комплексний, системній аналіз оптимізації зв'язків між процесами економічного зростання та людського розвитку.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, людський розвиток, економічне зростання, чинники суспільного розвитку, критерії ефективності.

РЕЗЮМЕ

Выполнены исследования концепции человеческого развития с позиции определения сущности данной экономической категории на научной базе человеческого капитала. Выполнен комплексный, системный анализ оптимизации связей между процессами экономического роста и человеческого развития.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, человеческое развитие, экономический рост, факторы общественного развития, критерии эффективности.

SUMMARY

It is examined the conceptions of human development under the position of determining the essentiality of the given economical category according to the scientific base of human capital. It is done the complex, systematic analysis of optimization the bonds between the processes of economic increase and human development.

Key words: human capital, human potential, human development, economical increase, factors of the social development, criterions of effectiveness.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Томчук Н.В. Эволюция научных взглядов на человеческое развитие / Н.В.Томчук //

Экономическая теория. – К, 2005. - №3. – С. 95-105.
2. Сен А. Развитие как свобода / А.Сен. М.: Новое издательство, 2004.
3. ПРООН 1995. Доклад о развитии человека за 1995 год. Нью-Йорк, Оксфорд юниверсити пресс.
4. Чечель О.М. Генезис теорій людського потенціалу / О.М.Чечель // Економіка та держава. – 2010. - №2. – С.111-114.
5. Антонюк В.П. Економічні основи та проблеми людського розвитку в Україні / В.П.Антонюк // Социально – экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте стратегии развития Украины: Сб. науч. тр. В 3т. - Т.1 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – С.96-105.
6. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / І.Радіонова // Економіка України. – 2009. - №1. – С.19-30.
7. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (Еволюція методологічних підходів та сучасність) / В.В.Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. - №2. – С.64-78.
8. Лібанова Е.М. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан. Монографія. (Під ред. Е.М.Лібанової). К.: Наука, 2002. – 123с.
9. Грішнова О.А. Людський розвиток / О.А.Грішнова. К., КНЕУ, 2006. – 308 с.
10. Кочума І.Ю. Людський розвиток як чинник економічного зростання в Україні / І.Ю.Кочума. К.: Наукова думка, 2005. – 20с.
11. Богиня Д. Регулювання доходів і оплати праці в контексті індексу людського розвитку / Д.Богиня // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. - №2. – С.3-7.
12. Доклад о развитии человека за 2003 год. Цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия: межгосударственная договоренность об избавлении человека от нищеты / Программа развития ООН. – Минск: Изд-во «Юнипак», 2003. – 368с.
13. Некипелов А.Д. Российская экономическая стратегия в условиях глобализации / А.Д.Некипелов // Философия хозяйства. – 2004. - №1. – С.25-38.
14. UNDP. Human Development Report 1990. New York, Oxford University Press.
15. allculture.com.ua. Сайт Міністерства освіти і науки України.
16. Bergson A. Reformulation of Certail Aspects of Welfare Economics / A.Bergson // Quarterly Journal of Economics. – 1938. - №52.

УДК 330.142.23

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Лясковець Г.М. – ст. викладач кафедри «Міжнародна економіка», ДонНУ

Фінансовий ринок є життєво важливим для зростання, розвитку і стабільності ринкової економіки. Ринки фінансових послуг підтримують корпоративні ініціативи, фінансують використання нових ідей і полегшують контроль фінансового ризику. Більше того, оскільки дрібні інвестори з часом будуть розміщувати все більшу частку своїх грошей у взаємних фондах та інших фондах колективного інвестування, ринки фінансових послуг паперів стають істотно важливими для персонального добробуту і

© Лясковець Г.М., 2010

пенсійного планування. Таким чином актуальність досліджень в галузі розвитку світового ринку фінансових послуг на сьогодення важко перебільшити.

Зважаючи на вищий рівень розвитку фінансових послуг провідних країн світу, особливу увагу розвитку світового фінансового простору приділяли західні вчені, а саме Ж. - П. Аллегрет, В. Андреф, Б. Баді, Б. Балашши, Є.С. Брезіс, С. Гофман, В. Енг, А. Комфорд, Я. Крегель, П. Кругман, Ф.А. Ліс, Л. Дж. Мауер, Г. Марковіц, Ф. Мартін, Л. Ніл, Е.К. Роуз, Дж.Т. Стюарт, А.М. Тейлор, Д. Тобін, М. Фельдстайн, Д. Френкель, У.Ф. Шарп, та інші, які досить детально дослідили особливості розвитку різних сегментів світової економіки.

В українській економічній літературі проблемам, тенденціям та шляхам розвитку національних та міжнародних фінансових послуг присвячені роботи В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, А.С. Гальчинського, А.П. Голікова, В.М. Геєця, М.А. Дудченка, Л.Л. Кістерського, А.І. Крєдісова, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона, В. Є. Новицького, Ю.М. Пахомова, О.В. Плотнікова, А.М. Поручника, О.І. Рогача, С.В. Сіденко, В.О. Степаненка, В.М. Федосова, А.С. Філіпенка, О.І. Шниркова та інших.

Серед російських науковців варто відзначити А.В. Анікіна, Т.А. Башкатова, О.Т. Богомолова, М.М. Богуславського, Ю.Ф. Борко, О.В. Буторіна, Л.У. Глухарева, В.Л. Іноземцева, В.П. Караваєва, В. Кузнецова, Л.Ф. Лебедєву, М.М. Максимова, Б. Пічугіна, П.І. Хвойника, Ю.С. Ширяєва, Ю.В. Шишкова, Ю. Щетиніна та інших.

Проте критичний аналіз праць іноземних та вітчизняних дослідників дозволяє зробити висновок про недостатнє висвітлення деяких аспектів окресленої проблематики, пов'язаних в першу чергу із дослідженням новітніх тенденцій розвитку міжнародних фінансових послуг в циклічності світо господарського розвитку.

Головною метою дослідження є теоретичне обґрунтування сутності та структури фінансових послуг та особливостей їх регулювання в умовах глобалізації економіки та на цій основі проаналізувати закономірності та тенденцій їх розвитку.

Фінансові послуги – це сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг, які здійснюються, як правило, на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування.[1. с.337]

Фінансові послуги за своєю структурою дуже різні, вони можуть мати риси кредитних операцій, операцій оренди та страхування, проте всім їм притаманні риси створення й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення економічної діяльності. Класифікацію фінансових послуг наведено на рисунку 1.

Вирізняють такі види фінансових послуг:

- послуги з переказу грошей;
- інвестиційні операції;
- спекулятивні операції;
- операції з капіталом.

Послуги з переказу грошей охоплюють усі форми та види розрахунків (операції з обміну „гроші – товар”) та трансфери (рух грошей в одному напрямі).

Інвестиційні фінансові операції пов’язані з переміщенням капіталу з метою його приросту. Вони опосередковують середньострокові та довгострокові вкладення капіталу. до них належать кредит, лізинг, траст, оренда, франчайзинг, рента та інші операції тривалістю понад 180 днів.

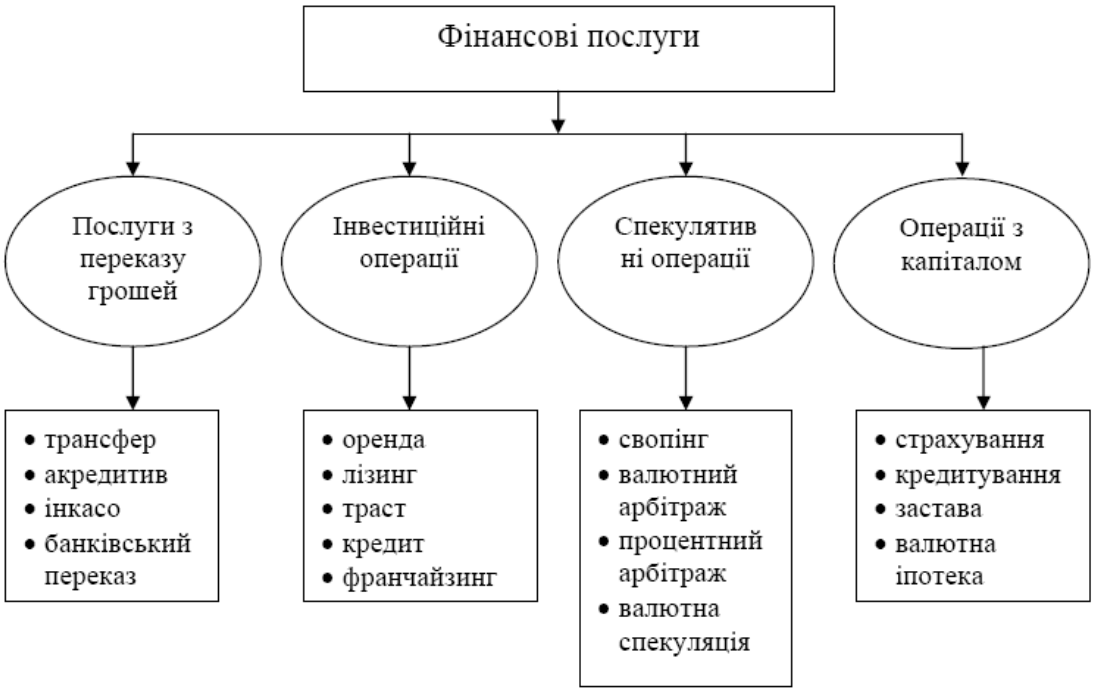


Рис. 1. Класифікація фінансових послуг

Спекулятивні операції – це короткострокові фінансові дії з отримання прибутку у вигляді різниці у процентах з отриманих кредитів. Сюди належать валютний арбітраж, процентний арбітраж, операції своп, валютна спекуляція тощо.

Операції з капіталом спрямовуються на управління ним в умовах ризику та невизначеності економічної кон'юнктури. Тут переважають страхові операції, включаючи хеджування, операції застави, в тому числі іпотеку.

Формування глобального фінансового ринку супроводжується стрімким зростанням світових фінансових потоків, різким збільшенням обсягів міжкраїнного переливу капіталу, гігантським розширенням масштабів міжнародних кредитних та фондових ринків.

Для сучасного світового фінансового ринку характерне справді вибухоподібне зростання обсягу операцій у всіх його сегментах. Сумарна вартість міжнародних облігацій уже в середині 90-х років XX ст. перевищила 2 трлн. дол., а обсяг міжнародних банківських позик – 4 трлн. дол. Обсяг міжнародного кредитування за останні 20 років збільшився у 20 разів. Щоденний обсяг операцій на світовому валютному ринку підвищився до 1,5 трл. дол., що вдвоє перевищило валютні резерви всіх країн світу. Розмір ринку євровалют збільшився в 4 рази. Обсяг євровалютних депозитів наближається до 10 трлн. дол. Неухильно збільшується питома вага акцій корпорацій (переважно транснаціональних), емісія яких здійснюється на глобальному рівні. Тільки в другій половині останнього десятиріччя обсяг таких операцій подвоївся. Капіталізація світового ринку в цей час досягла 20 трлн. дол..

В міжнародному обігу з'являються нові фінансові інструменти, які розробляються транснаціональними банками. Потоки облігацій та акцій за 1970-2010 рр. збільшився в 54 рази у США, в 55 разів – у Японії, в 60 раз - у Німеччині. [2]

На світовому фінансовому ринку транснаціональні банки мобілізують для інвестицій своїх клієнтів величезні суми капіталу. В останні роки тільки через розміщення єврооблігацій та акцій на наднаціональному рівні щорічно акумулювалося до 500 млрд. дол..[2]

Глобалізація значно інтенсифікувала потоки прямих іноземних інвестицій. Розширення світової мережі транснаціональних корпорацій на основі прямих

іноземних інвестицій викликало значні міжнародні фінансові потоки дивідендів, „роялті", внутрішньокорпораційних кредитів та міграцію тимчасово вільних фінансових активів у податкові „оазиси" та офшорні центри транснаціонального бізнесу.

Ще одним наслідком глобалізації стало те, що за останні 20 років виникла справді світова мережа фінансових центрів. Вона об'єднує провідні фінансові центри – Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Цюрих, а також інші фінансові центри (Франкфурт, Амстердам, Париж, Гонконг).

Дещо змінилися умови формування таких центрів. Якщо раніше необхідними їхніми атрибутами вважалися високо розвинута банківська система, велика фондова біржа, то останнім часом для виникнення деяких нових фінансових центрів (Сінгапур, Бахрейн, Кіпр, Панама, Багамські Острови і т.д.) виявилося достатньо таких умов, як ліберальне фінансове законодавство, відсутність податків на доходи, спрощена процедура реєстрації представництв та філій іноземних банків і проведення біржових операцій тощо. Якісно новою рисою цієї мережі стали взаємозалежність, взаємодоповнюваність і зростаюча інтеграція в єдину систему.

Крім транснаціональних корпорацій, транснаціональних банків та урядів дедалі вагомішими суб'єктами глобального фінансового середовища стають великі інституційні інвестори (пенсійні, страхові фонди, інвестиційні компанії, взаємні фонди). Якщо на початку 80-х років глобальних та міжнародних фондів у світі було кілька десятків, то в кінці сторіччя – близько 700. Сумарний обсяг акумульованих крупними інституційними інвесторами активів сягнув 10 трлн. дол..

Міжнародні фінансові послуги є глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів і надання їх позичальникам із різних країн на принципах ринкової конкуренції.

Міжнародні кредитно-фінансові послуги охоплюють систему відносин, пов'язаних з рухом позичкового капіталу на світовому кредитному і фінансовому ринках. Світовий ринок позичкових капіталів виник на основі міжнародних операцій, національних ринків позичкових капіталів, розвиваючись в ході їх інтернаціоналізації.

Світовий ринок позичкових капіталів набув останнім часом стрімкий розвиток.

Такий розвиток обумовлено: довгостроковими тенденціями руху позичкового капіталу, загальною лібералізацією внутрішньодержавного законодавства, що регулює цей рух на національному рівні, розширенням дії цінних паперів, інтеграційними процесами. Світовий ринок позичкових капіталів охоплює сукупність різних компаній; банків, валютно-кредитних установ, що забезпечують рух позичкового капіталу в міжнародному масштабі. [3, с.96]

Відновлення світової економіки набирає обертів, доказом чого є зростання економічної активності в розвинених країнах. Підвищуються рівні майже всіх індикаторів відображають стан національних економік. США вже розрахували і опублікували значення ВВП, який в 3 кв. 2009 року виріс на 3.4%. Ще одним доказом відновлення є зміцнення позицій західних банків, більшість яких повертають раніше отриману допомогу від держави. У жовтні 2009р. Зробили розрахунок з державою французькі BNP Paribas і Societe Generale, а також голландський ING Group.

За період вересень - жовтень 2009р. валютна пара EUR / CHF коливалася в межах 1.51 - 1.52. Такий курс був отриманий в результаті здійснення агресивної валютної політики Національного банку Швейцарії, щоб зупинити стрімке зростання курсу швейцарського франка відносно євро, фунта стерлінгів і долара США, тому що це створює додаткові перешкоди для швейцарських експортерів (Рис.2)

Що стосується Японії, то вона збільшує портфельні інвестиції на світових ринках. Це обґрунтовано тим, що на ринках боргових цінних паперів продовжується зростання

цін на всі види облігацій, випущені різними агентствами і міжнародними організаціями, а також боргові цінні папери корпорацій гарантовані урядами розвинених країн. Попит на них перевищує пропозиція в 2 - 3 рази. Інвестори Південно-східної Азії активно працюють на цьому ринку. Важливе значення для Японії має експорт, а значить подальше зміцнення національної валюти не вигідно.

Тим не менш, є негативна перспектива пов'язана з очікуваннями істотного зростання державного боргу і бюджетного дефіциту протягом найближчих років в Англії. Крім погіршення стану державних фінансів в цій країні є проблеми у фінансовій системі, для вирішення яких Банк Англії проводить політику «quantitative easing» і «credit easing». Сума угод у рамках цих двох програм (державні і корпоративні цінні папери) складе 175 млрд. фунтів або 18.9% від ВВП. Станом на 29 жовтня з цих 175 млрд. вже використано 174.8 млрд. для покупки вище перерахованих цінних паперів. 98.9% цієї суми було витрачено для покупки державних облігацій.

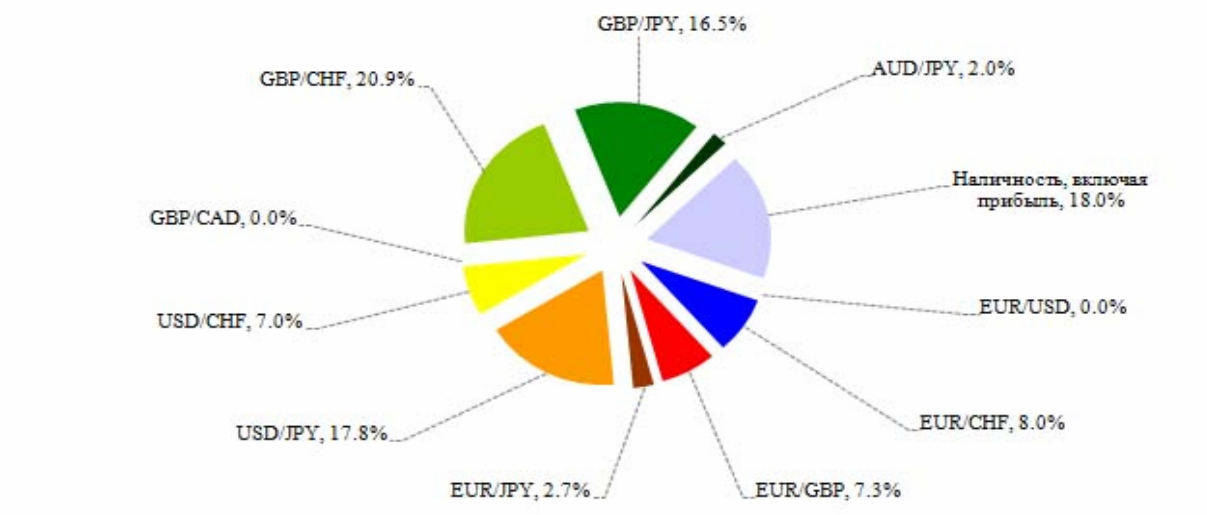


Рис. 2 – Частка в портфелі валютного ринку, 2009г.

Перерахуємо такі проекти «credit easing». Було прийнято рішення гарантувати нові випуски боргових цінних паперів мають термін погашення не більше 3 років. Сума гарантій складає 250 млрд. фунтів стерлінгів або 18% від ВВП. Гарантії мали великий попит серед банків, так як вони могли залучити кошти на прийнятних умовах. Під ці гарантії випустили свої облігації всі великі британські банки, за винятком HSBC. Сукупна вартість цих випусків досягла 21 млрд. євро, 42 млрд. фунтів і 36 млрд. доларів. Наступним важливим кроком фінансової влади Великобританії стали покупки акцій крупних британських банків. Для цієї мети було виділено 78.1 млрд. фунтів стерлінгів або 5.6% від ВВП, які пішли на поповнення капіталів RBS, HBOS і Lloyds. Велику частку цих грошей держава вклала в RBS і Lloyds, що призвело до збільшення його частки до 86% у капіталі цього банку. Проте цього було недостатньо і був розроблений ще один проект (подібні заходи вжили уряди США і Нідерландів). Казначейство Великобританії гарантувало ту частину активів RBS і Lloyds, які на сьогоднішній день не мають ринкової вартості або їх неможливо оцінити. Загальна сума гарантій досягла 585 млрд. фунтів або 42.1% від ВВП. [5, с.72]

Так як в США розорилися два з п'яти інвестиційних банків, то відбулося зміцнення позиції євро щодо долара США. Оскільки цей сектор економіки забезпечував більшу частку зростання США, то в економіці США з'явилися структурні проблеми. Таким чином, за прогнозами Білого Дому бюджетний дефіцит США складе 1.17 трлн. доларів за 2010 р. Але податкові доходи держави будуть рости повільніше,

ніж у Зоні Євро. Тільки в 2009 фінансовому році чисті запозичення федеральної влади склали 2.5 трлн. доларів або 18% від ВВП. Також була проведена покупка облігацій на загальну суму 1.75 трлн. доларів, що збільшило пропозицію долара.

Ознаки відновлення економічної активності в розвинених країнах позитивним чином впливають на світовий фондовий ринок. Позитивний вплив на фондовий ринок мали компанії представляють високотехнологічний сектор (Рис 3).

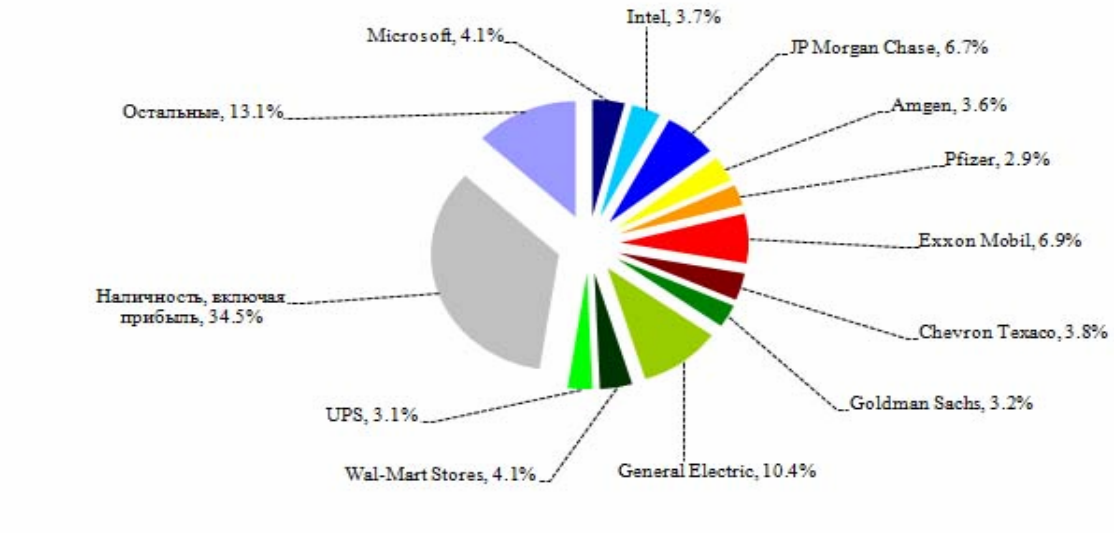


Рис.3 – Портфель фондового ринку, 2009г.

Деякі з них виросли в ціні, а інші залишилися на колишньому рівні. У жовтні 2009р. капіталізація компанії Microsoft збільшилася до рівня 29.4 доларів. Це максимальний результат за 2008 - 2009 рр.. Акції корпорації Yahoo, підвищилися в ціні майже на 8.7%. Невисокий результат на кінець жовтня 2009р. був зафіксований у компаній Intel і Cisco Systems. Отже, можна зробити висновок, що в 2010р. в секторі високих технологій буде відбуватися зміцнення позицій. [4]

За результатами діяльності за 3 кв. 2009р. року був позитивний результат і в банківському секторі США. Подорожчали акції фінансових груп Goldman Sachs і JP Morgan Chase зайнявши позиції докризового рівня. Основні напрямки цих інститутів принесли прибуток порівнянний з докризовим значенням. Найгірший результат показала група Citigroup, що є наслідком збитків і дроблення корпорації на частини.

Збільшилися фондові індекси фармацевтичного сектора, на прикладі компаній Pfizer і Johnson & Johnson. Тим не менш, знизилася ціна на акції компанія Amgen, незважаючи на зростання продажів і прибутку. У середньостроковій перспективі для фармацевтичних корпорацій важливим є збільшення обсягів видатків державою на охорону здоров'я (Таблиця 1).

Таблиця 1

Структура фондового портфеля, 2009г.

Корпорация	Символ	Напрям угоди (ордера)	Сума угоди (частка від загального розміру портфеля)	Ціна ордера (USD)	Остання ціна
Фінансові послуги					
JP Morgan Chase	JPM	*Продаж*	1.0 %	48.10	41.77
Goldman Sachs	GS	*Продаж*	1.0 %	201.1	170.2
Goldman Sachs	GS	*Купівля*	1.0 %	120.3	170.2
Citigroup Inc	C	*Продаж*	1.2 %	18.10	4.09

Що стосується економік країн Європи, то за даними Європейського статистичного бюро ВВП в зоні обігу єдиної європейської валюти (євро) в квітні-червні 2009р. скоротився на 0,2%, а в 27 державах ЄС - на 0,3% в квартальному численні. По відношенню до II кварталу 2008 року зниження склало 4,8% для Єврозони і на 0,1 процентного пункту більше для країн ЄС. Дані з обсягів промислового виробництва за серпень 2009р. виросли на 0,9% в порівнянні з липнем 2009р. місяцем, коли показник демонстрував негативну динаміку -0,3% до попереднього місяця.

Дефіцит торгового балансу Єврозони склав 4,0 млрд. євро за серпень 2009 року порівняно з профіцитом у розмірі 12,3 млрд. євро в попередньому місяці. У серпні 2008 року дефіцит торгового балансу Єврозони склав 11,3 млрд. євро. З урахуванням сезонних чинників обсяги експорту Єврозони знизилися за серпень 2009року на 5,8%, а обсяги імпорту скоротилися на 1,3%. У річному обчисленні без урахування сезонних коливань, обсяги експорту знизилися на 23%, а обсяги імпорту впали на 27%.[4]

За остаточними даними, ВВП Японії в II кварталі 2009 року виріс на 0,9% в порівнянні з попереднім кварталом. У I кварталі 2009 року впав на 3,8%. Позитивні показники II кварталу 2009р. є першим свідченням підйому японської економіки, що демонструвала спад протягом попередніх п'яти кварталів поспіль. Обсяг промислового виробництва в Японії у вересні 2009 року виріс на 1,4% в порівнянні з рівнем попереднього місяця (за даними Міністерства економіки, торгівлі і промисловості). Японські автомобілебудівні і промислові концерни на 8,2% збільшили у вересні 2009р. випуск продукції, на 5% зросло виробництво в електронному секторі.

Позитивне сальдо торговельного балансу Японії у вересні 2009 року, склало 529,6 млрд. ієн (5,7 млрд. дол), у вересні 2008р. був зафіксований профіцит торгового балансу в розмірі 90 млрд. ієн (1 млрд. дол). Обсяг експорту в річному численні в вересні 2009р. року впав на 30% - до 5,1 трлн. ієн (56,4 млрд. дол), обсяг імпорту знизився на 36,9% - до 4,6 трлн. ієн (50,7 млрд. дол). [2]

РЕЗЮМЕ

В статті проведене теоретичне обґрунтування сутності та структури міжнародних фінансових послуг, особливостей їх регулювання в умовах глобалізації економіки та на цій основі проаналізовані закономірності та тенденції їх розвитку в сучасному світовому господарстві.

Ключові слова: фінансові послуги, фондовий ринок, валютний ринок, інвестиційні операції, кредитні послуги, глобалізація, транснаціональні банки

РЕЗЮМЕ

В статье проведено теоретическое обоснование сущности и структуры международных финансовых услуг, особенностей их регулирования в условиях глобализации экономики и на этой основе проанализированы закономерности и тенденции их развития в современном мировом хозяйстве.

Ключевые слова: финансовые услуги, фондовый рынок, валютный рынок, инвестиционные операции, кредитные, глобализация, транснациональные банки

SUMMARY

In the article the theoretical foundation of the nature and structure of international financial services and features of their regulation in a globalizing economy and on this basis to analyze patterns and trends of development in the modern world economy.

Keywords: financial services, stock market, currency market, investment operations, credit services, globalization, transnational banks.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ганжа Н.Н «Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений» / Ганжа Н.Н. - М.: Финансы и статистика: 2002. – 420с.
2. Business and financial news - режим доступу: http://www.reuters.com/finance/markets/europe - Назва з екрану
3. Лаврушин О. И. «Банковское дело» / Лаврушин О. И. - ред. КноРус: 2009.- 768 с.
4. Линников А. С. «Правовое регулирование банковской деятельности и банковский надзор в Европейском Союзе» / Линников А. С. - Статут: 2009. - 189 с.
5. Business and financial news - режим доступу: http://www.reuters.com/finance/markets/asia - Назва з екрану

УДК 339.9.012 : 338.124.4

СВІТОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Мариніна С.В., Національний технічний університет України „Київський політехнічний університет", асистент кафедри міжнародної економіки

Вступ. Сучасна фінансово-економічна криза почалася на ринку нерухомості США і досить швидко охопила фінансові ринки цієї країни та фінансовий сектор інших розвинутих країн, передусім Європейського Союзу та Японії, що привело до дестабілізації світової економіки. Особливістю кризи є те, що вона протікає за умов надзвичайно високого рівня взаємозалежності національних економік і кризові явища надзвичайно швидко поширюються в світовому господарстві втягуючи в орбіту кризи практично всі країни.

Суспільство виявилось не готовим протиставити викликам кризи цілеспрямовану консолідовану протидію, що нівелює ефективність антикризових дій влади та погіршує спроможність економічної системи до протидії кризи і самоадаптації економічних механізмів до кризових проявів. Бізнес також не спромігся до вироблення адекватної консолідованої антикризової політики і вдається до відшкодування власних витрат за рахунок всього суспільства.

Світова фінансово-економічна криза спричинила різке загострення диспропорцій національної економіки України та вивела на поверхню недієздатність моделі економічного зростання, яка встановилася у попередні роки. Сучасний соціально-економічний стан країни є наслідком як впливу кризи, так і внутрішніх суперечностей, нагромаджених у вітчизняній економіці за минулі роки.

Багатовимірність кризи і те, що глибина падіння вітчизняної економіки суттєво перевищила аналогічні показники переважної більшості країн світу, які потерпають від світової фінансово-економічної кризи, засвідчують необхідність детального дослідження проявів негативних процесів в Україні, виявлення суперечностей, які лежать в їх основі. Причиною виникнення та поширення фінансово-економічної кризи, її впливом на вітчизняну економіку, прогнозними факторами становлення економіки України в після кризовий період переймається багато фахівців з сфери фінансового та економічного дослідження і прогнозування.

© Мариніна С.В., 2010

У щорічній доповіді „Фінансування глобального розвитку у 2009 р.: контури глобального економічного відновлення" експертами Світового банку відзначено, що після „офіційного визначеного" початку кризи на американському ринку іпотечного кредитування світова фінансова система зазнала низки „стресів", якими визначаються етапи перебігу кризи [1]. Найбільш ґрунтовно здійснено аналіз стану та визначальних тенденцій економічного розвитку України у світі загроз і ризиків, пов'язаних з кризовими процесами в сучасному світі колективом Державної установи „Інститут економіки та прогнозування НАН України" під керівництвом В.М. Геєця та в Інституті економічних досліджень та політичних консультацій – І.В. Бурковський [2].

Метою роботи є визначення ступеня впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку України. Виходячи із поставленої мети, досліджено теоретичні і практичні аспекти виникнення фінансово-економічних криз у глобальному середовищі. У роботі розглядаються передумови виникнення, механізми розгортання та поширення фінансово-економічної кризи. Проаналізовано особливості взаємовідносин економіки України з глобальним фінансово-економічним середовищем та визначено основні чинники потенційного утворення кризових явищ.

Основна частина. Світова фінансово-економічна криза 2007-2010 років почалася з іпотечної кризи в Сполучених штатах Америки, до основних причин якої належить надмірна пропозиція житла в країні, надмірне іпотечне кредитування населення, непрозоре та неконтрольоване переплітання іпотечного і фондового ринків. Світову фінансову систему можливо розглядати як сукупність фінансових систем окремих національних економік в межах якої кожна держава виробляє і реалізує фінансову політику, за допомогою власного фінансового механізму. Проте національні і міжнаціональні фінансові системи дуже щільно взаємопов'язані і переплетенні. Тому не дивно, що внутрішня криза в американській системі призвела до кризи загальносвітового масштабу.

Внаслідок чергового спалаху кризи у вересні 2008 року відбулася низка банкрутств провідних фінансових компаній світу, поширення фінансової, кризи на реальний сектор економіки, падіння попиту на ринках світу і цін на метал, нафту, хімічну продукцію тощо.

Сучасна світова фінансово-економічна криза розгорнулася, передусім, у провідних економіках планети і вважається наймасштабнішою за останнє сторіччя. Очікувані від неї втрати оцінками Світового економічного форуму в Давосі перевищать 10% внутрішнього валового продукту (ВВП) світу (5 трлн. дол. США).

Вперше за останні десятиліття, обсяги світової торгівлі зменшились на 3%, а світовий ВВП зріс лише на 0,5%, що є найменшим показником за останні 60 років. Імпорт та експорт розвинених країн зменшився відповідно на 3,1% і 3,7%. Обсяги приватних інвестицій зменшились у двічі – з 1 трлн. дол. до 503 млрд. дол. США.

Криза переконливо засвідчила, що наявні системи і методи оцінки ризиків банківськими та фінансовими установами є недосконалими, зумовила серйозні сумніви щодо коректності оцінок міжнародних рейтингових агенцій, висвітлила суттєві недоліки сучасних систем фінансового і банківського регулювання та нагляду. Це призвело до кризи довіри до названих інституцій, що в свою чергу, стимулює зростання невизначеності, яка руйнує нормальну економічну взаємодію.

Фінансово-економічна криза призвела до того, що найрозвинутіша частина світового господарства сьогодні увійшла в економічну рецесію, а суттєвий спад економічної активності може перейти в депресію – тривалий період абсолютного скорочення обсягів виробництва, зменшення міжнародної торгівлі, зростання безробіття.

Поточна рецесія відрізняється найвищим ступенем синхронності за останні 50 років і зумовлена зниженням активності в країнах з розвинутою економікою. Проте рецесії в ряді країн з ринком, що формується, і країн, що розвиваються, сприяють її поглиблення та підвищенню синхронності. Це вплинуло на всі регіони світового господарства в цілому і на Україну зокрема.

На основі оцінки експертів щодо макроекономічної ситуації, що склалася в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, в окремих регіонах та країнах світу, Україна свідомо увійшла до кола країн-лідерів за темпами падіння ВВП і промислового виробництва, скорочення обсягів експорту та імпорту, поширення інфляційних процесів, скорочення інвестицій та девальвації національної валюти й опинилася серед найбільших постраждалих країн за темпами економічного спаду [3].

Економічний спад в Україні пояснюється комбінацією трьох чинників. Країна, по-перше, зазнала негативного впливу з боку фінансової кризи, що знайшло своє відображення в різкому скороченні доступу до зовнішніх джерел фінансування банківського та корпоративного секторів з усіма відповідними наслідками. По-друге, глобальна криза призвела до скорочення попиту з боку розвинутих країн на товари та послуги, що традиційно експортувались з України. З цим тісно пов'язаний третій чинник – падіння цін на сировинні товари та енергетичні ресурси.

Експортоорієнтована модель економічного зростання з переважанням низькотехнологічного експорту виявилась вразливою до спалаху світової кризи і раптових змін кон’юктури на світових ринках, викликаних сповільненням зростання економік країн – основних партнерів України, сумарна частка яких в її зовнішньоторговельному обороті перевищує 50%. Ризики зменшення обсягів експорту товарної продукції посилилися через прямі чи не прямі протекціоністські заходи країн партнерів, які вживаються ними в рамках антикризової політики.

Стримуючими чинниками для експорту металургійної продукції стали зменшення обсягів будівництва та виробництва продукції машинобудування в ЄС, а також експансія китайської металопродукції. Внаслідок тривалого зниження попиту та цін на світових ринках (ціни на чорні метали впали більш ніж на 50%, на хімічну продукцію – на 50-70%) зниження темпів зростання перейшло в падіння обсягів промислового виробництва.

Скорочення темпів економіки стало відбитком різкого погіршення зовнішньої кон’юктури, що спричинило значне скорочення експорту, відтік капіталу, різке знецінення гривні та ажіотажний відтік депозитів з банківської системи. Вплив цих зовнішніх факторів був помножений на вже існуючі проблеми в економіці та фінансовій сфері: залежність від імпорту енергоносіїв, слабку диверсифікацію експорту та широку доларизацію пасивів приватного сектору. Слабкі потоки прямих іноземних інвестицій та значні відтоки капіталу, спричинені низьким рівнем довіри, призвели до суттєвого дефіциту платіжного балансу і зниження чистих міжнародних резервів. Державний борг у 2009 році збільшився до 25%, а державний та гарантований державою борг зріс до 35% ВВП [4].

Висока енергоємність ВВП в Україні є слідством істотного технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинених країн, незадовільної галузевої структури національної економіки, негативного впливу ”тіньового сектора”, зокрема, імпортно-експортних операцій, які об’єктивно обмежують конкурентоспроможність національного виробництва і лягають важким тягарем на економіку – особливо за умов її зовнішньої енергетичної залежності. На відміну від промислово розвинених країн, де енергозбереження є елементом економічної і екологічної доцільності, для України – це питання виживання в ринкових умовах і вводу в Європейські та світові ринки.

В умовах падіння зовнішнього попиту адаптаційна реакція економіки у вигляді девальвації гривні виявилося неефективною, а негативний ефект скорочення експорту в умовах експортоорієнтованої моделі економічного зростання виявився домінуючим щодо негативного впливу на загальну економічну динаміку.

Початок кризи (у 2008 році) став перевіркою на міцність вітчизняного банківського сектора – нестабільність на світових фінансових ринках спровокувала суттєві проблеми з ліквідністю для всіх українських банків. Вплив зовнішнього чинника зрегенерував реалізацію внутрішніх дисбалансів вітчизняної банківської системи, які накопичувалися протягом останніх років під впливом дії низки особливостей економічного розвитку України, а саме: формування моделі розвитку на основі попиту, профінансованого за рахунок зовнішніх позик (за останні три роки обсяг кредитів, наданих в економіку, зріс майже в 4 рази, зовнішні запозичення банківської системи – в 7 разів); відставання динаміки грошової пропозиції від розширення попиту на гроші з боку економіки в умовах активного розвитку ринків послуг; соціально-орієнтованого характеру фіскальної політики; зростання взаємного сальдо поточного балансу; збільшення зовнішньої заборгованості – валовий зовнішній борг України збільшився за 2005-2009 роки з 30 до 105 млрд. доларів США або в 3,3 рази при зростанні в ньому частки заборгованості банків [6]. Заходи Національного банку України застосовувалися з деяким запізненням, що послаблювало їх позитивний ефект, а відсутність чітко окресленої програми антикризових дій посилювала недовіру до НБУ і живила розгортання спекулятивних настроїв.

В українській економіці, яка протягом 1999-2008 року демонструвала позитивну динаміку, водночас спостерігалися ознаки порушення макроекономічної рівноваги, оскільки зростання не зумовлювалося стабільними довгостроковими факторами. Економічне зростання було не результатом системних внутрішніх реформ, а спричинялося в основному дією сприятливих складових, як зовнішнього, так і внутрішнього походження. За останні 15 років економіка країни зазнала найбільшого спаду в листопаді 2008 – лютому 2009 року [5].

Підгрунтям економічної дестабілізації в Україні стали довгострокові системні суперечності: надмірна частка споживання та недостатні обсяги нагромадження в умовах нерозвиненості внутрішнього ринку; інституційна нерозвиненість фінансової системи та вузькість механізмів рефінансування банківської системи; несприятливі умови для довгострокового інвестування; концентрація експортної стабілізації України на невеликій кількості товарних груп.

В останні роки не лише не відбулося системних дій щодо подолання зазначених суперечностей, але й було припущено низку прорахунків в економічній політиці: зберігся високий рівень фіскального вилучення коштів на потреби споживання; відбулося затягування із запровадженням дієвих заходів щодо регулювання зовнішніх запозичень вітчизняних суб'єктів регулювання; прийнято рішення про офіційну ревальвацію гривні; не були вчасно прийняті рішення щодо напрямів ефективного витрачання надлишку фіскальних надходжень над запланованими.

Україна в силу об'єктивних причин має обмежені фінансові ресурси для того, щоб реалізувати великомасштабні програми стимулювання економічної активності та допомоги банківському сектору. До того ж високий рівень залежності економіки від кон'юктури світового ринку металів та хімічної продукції робить Україну вразливою від зовнішніх факторів, причому подолання негативних наслідків їх лежить за межами можливостей країни. За таких умов чітке визначення пріоритетів антикризової політики та послідовності відповідних дій набуває критичного значення.

Криза завдала тяжких ударів економіці, і міцного економічного підгрунття для забезпечення сталого її відновлення ще не створено. Позиція державних фінансів

послабилася, рівень інфляції залишається одним з найвищих у регіоні, обсяги банківських кредитів застигли на незмінному рівні під тиском непрацюючих позик, оскільки банки намагаються уникати підвищеного ризику, а зовнішнє фінансування залишається жорстко обмеженим, причому на середньо-термінову перспективу припадають суттєві суми виплат за зовнішніми боргами.

У перспективі очікується, що у 2010 році економіка зростатиме на 3,7%, і більш потужними темпами – середньостроковій перспективі. Серед джерел забезпечення зростання необхідно відзначити активний експорт, який зазнав позитивного впливу внаслідок відновлення цін на сталь та інших сировинних товарів, а також більш високі рівні інвестицій, включаючи ті, що відносяться до Євро-2012. Очікується, що загальний рівень інфляції на кінець року буде близьким до 12%. Надалі цей рівень поступово знижуватиметься до5% до 2014 року. Загальні потреби у зовнішньому фінансуванні залишатимуться високими, у тому числі у зв'язку з необхідністю наростити рівень резервів до більш прийнятного, і за очікуванням розрив фінансування у 2010-2012 роках становитиме 16 млрд. доларів США.

На сьогодні українська економіка залишається слабо диверсифікованою і тому вразливою до коливань кон'юктури світових ринків, характеризується низьким рівнем інновацій та ефективності використання ресурсів. Джерела експортно-сировинного розвитку, які базуються на інтенсивному нарощуванні металургійного та сировинного експорту в умовах заниженого обмінного курсу гривні, на сьогодні практично вичерпані. Україна вже не може підтримувати конкурентні позиції у світовій економіці за рахунок дешевизни робочої сили та економії на розвитку освіти і охорони здоров'я [7].

Висновок. Сучасна фінансово-економічна криза почалась на ринках розвинутих країн, які традиційно вважались лідерами світового господарства, а їх економічна стійкість у довгостроковому плані не викликала серйозних сумнівів.

Якщо у 2010 р. зростання світової економіки відновиться, промислове виробництво залишиться на низькому рівні, податковий тягар зростатиме, а рівень безробіття в кожній країні світу зростатиме і в наступні роки [8].

Економіка України виявилася найбільш вразливою саме до глобальних макроекономічних дисбалансів, які виникли в результаті нестабільного зростання світових цін на сировину та існування надлишкової ліквідності на світових ринках капіталу, а також внутрішніх структурних дисбалансів, закладених у докризовий період. Диспропорційний нераціональний розподіл ресурсів, спрямований на короткострокове одержання доходу привів до неефективної міжнародної спеціалізації, яка сформувала небезпечну залежність національної економіки від кон'юктури світових товарних та фінансових ринків і обумовила високу вразливість для макроекономічної стабільності.

На сьогодні в Україні спостерігається не просто економічна криза, а крах існуючої моделі економічного розвитку, яка склалася в другій половині 1990 років і прийняла стабільні контури у 2000-2008 роках. До цього часу антикризова політика була спрямована на вирішення поточних питань мінімізації її соціально-економічних наслідків у тих чи інших сферах.

Можна з великою долею імовірності припустити, що майбутні антикризові кроки навряд чи міститимуть якісь радикальні реформаторські кроки і, очевидно, що відновлення економічної активності в Україні вимагатиме досить тривалого часу.

Ключове завдання, що стоїть перед Україною – це перехід від переважно експортно-сировинного до інвестиційно-інноваційного типу економічного розвитку, нарощення конкурентного потенціалу української економіки на основі реалізації національних переваг в науці, освіті та високих технологіях.

РЕЗЮМЕ.

У статті проаналізовано причини виникнення, розгортання та поширення світової фінансово-економічної кризи та її вплив на економіку України. Визначенні шляхи та умови становлення економіки України в після кризовий період.

Ключові слова: світова фінансово-економічна криза, інфляція, глобалізація, глобальне середовище, валовий внутрішній продукт.

РЕЗЮМЕ.

В статье проанализированы причины возникновения мирового финансово-экономического кризиса и его влияния на экономику Украины. Определены пути и условия становления экономики Украины в после кризисный период.

Ключевые слова: мировой финансово-экономический кризис, инфляция, глобализация, глобальная среда, валовой внутренний продукт.

SUMMARY.

In the article was examined the cause of world financial and economic crisis beginnings and influence on the economic of Ukraine. The areas and conditions formation for Ukrainian economic in after crisis with were identified.

Keywords: world financial and economic crisis, inflation, globalization, global environment, gross domestic product.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Global economic prospect. 2009.- Washington. The international bank for reconstruction and development/The world bank. – 196 p. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.worldbank.org.
2. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України/ І.В. Бураковський, О.В. Плотніков. – Харків: Фоліо, 2009. – 299 с.
3. Про соціально-економічне становище України за січень-червень 2010 року. Державний комітет статистики України. ДП „Інформаційно-аналітичне агентство". – К. 102 с.
4. НБУ. Зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm.
5. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь/ [Гейц В.М., Даниленко А.І., Жулинський М.Г., Левенець Ю.А., Лібанова Е.М., Онищенко О.С.]; за заг. ред. В.М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2010.- 232 с.
6. Послання Президента України Віктора Януковича до українського народу (з Експертною доповіддю НІСД „Україна XXI століття. Стратегія реформ і суспільної консолідації"). – К.: НІСД, 2010. – 128 с.
7. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь/ [Гейц В.М., Даниленко А.І., Жулинський М.Г., Лібанова Е.М., Онищенко О.С.]; за заг. ред. В.М. Геєця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. - 687 с.
8. Скорректированный прогноз Всемирного банка: резкое замедление экономического роста в 2009 г. Информационный бюллетень № 2009/285/DEC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.worldbank.org.

УДК 338.3

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Мельник Т.М., д-р екон. наук, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету

Практика реформування транзитивних економік впродовж останніх двох десятиліть довела безперспективність універсальних рецептів економічних перетворень, які були розроблені за принципами неокласичної школи. Не стала локомотивом сталого економічного зростання тотальна лібералізація торгівлі, яка не посприяла активізації надходжень прямих іноземних інвестицій, покращенню структури виробництва та експорту, полегшенню інтеграції країни у світове господарство.

Зростання економіки пострадянських країн, що вимірюється темпами приросту ВВП, є результатом переважно екстенсивного розвитку завдяки використанню тимчасово вільних виробничих фондів, природних та трудових ресурсів, тобто чинників, що застосовувались в економічних дослідженнях неокласиків.

На думку багатьох авторів, неокласична теорія має абстрактний характер, вирізняється негнучкістю, слабкими можливостями для врахування особливостей і змін, які відбуваються в економіках різних країн.

Так, Р. Коуз, нобелівський лауреат, у доповіді при врученні йому цієї премії у 1991 р. зауважував, що традиційна теорія відірвана від життя, а об'єктом дослідження виступає система, яка існує лише в уяві економістів[1].

Системна трансформація, що відбулась у перехідних економіках, супроводжувалась нестабільністю та непередбачуваністю перспектив, особливо довгострокових. Тому ресурсний, факторний підхід неокласиків, який виходить із стабільності ресурсів, не відповідав реаліям перехідного періоду. Більш прийнятним, на наш погляд, теоретичним інструментом його дослідження має бути інституційний підхід, методологічна база якого дозволяє будувати макроекономічні моделі, спроможні віддзеркалювати нестійкість та невизначеність багатьох аспектів розвитку економіки. Це забезпечується поєднанням у ній елементів різних наук – економіки, права, політики, культури тощо.

Важливим для аналізу економіки інституціоналізму є розуміння того, що структурні зрушення в ній залежать від процесів, які відбуваються не дише в економічній площині, а й в інших сферах суспільства. Адже відстала технологія, політична нестабільність, деградація у сфері науки і культури, нерозвиненість ринкових інститутів, порушення законодавства може чинити більший гальмуючий вплив на розвиток економіки, ніж недостатнє надходження інвестицій.

Інституційна теорія посідає особливе місце у сукупності економічних теоретичних здобутків. На відміну від неокласичного підходу, в цій теорії наголошується не стільки на результатах поведінки економічних агентів, скільки на самій поведінці, її формах і способах. Це стало можливим за умови, коли економічний процес розглядається як єдність двох взаємопов'язаних аспектів - ресурсно-технологічного та інституційного[2]. У ресурсно-технологічному аспекті, економіка розглядається як система способів

© Мельник Т.М., 2010

[1] Коуз Р. Институциональная структура производства // Вестник СпбГУ. Серия 5, 1992. – Вып. 4. – С.88.

[2] Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. // Избранные произведения. -М.: Прогресс, 1990. – С. 123.

поєднання ресурсів для виробництва визначених благ та послуг. Інституційний аспект економіки - регламентується як механізм соціального упорядкування економічних дій. Отже, інституційний аспект економіки розуміється ширше, ніж господарський механізм (плановий чи ринковий). План і ринок як поняття, незважаючи на відмінності, належить до одного класу способів соціального упорядкування економічних дій. Обидва вони базуються на принципі вибору з альтернативних способів використання обмежених ресурсів. Але інституційна теорія оперує й іншими способами соціального упорядкування, які ґрунтуються на механізмі мотивації, що надає змогу індивідуумам пристосовуватися до загальновизнаної стандартної, обумовленої соціальним досвідом моделі поведінки. Тим самим вони реалізують взаємні очікування і тільки завдяки цьому спроможні до співробітництва[1]. А здатність до узгодженої дії в економічній площині є головним ресурсом, що виробляється інституційною структурою економіки, головним елементом «людського капіталу».

Завдяки поєднанню ресурсно-технологічного та інституційного аспектів досягається, на думку Д. Норта[2], ідентичність теоретичного об'єкта аналізу та історичної реальності.

Процеси взаємодії людей, з яких складається життєдіяльність суспільства, безпосередньо впливають на формування і розвиток інститутів як формальних (закони, нормативні акти та державні установи), так і неформальних (традиції, звичаї, неписані правила поведінки членів суспільства відносно один до одного та до держави, її установ та організацій).

Економічна ефективність соціально-економічної системи на макрорівні, її конкурентоспроможність визначальною мірою залежать від держави, яка реалізує притаманні їй функції за умов оптимальних витрат на їх виконання. Держава в рамках цих функцій забезпечує умови для розвитку економіки, підвищення добробуту та соціальної захищеності громадян, підтримує цінову конкурентоспроможність завдяки створенню відповідних інститутів та забезпеченню їх діяльності.

Нині науковий загал все ще дискутує питання про роль держави як інституційного чинника економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Одні науковці вважають, що роль держави повинна бути активною, особливо за умов глобалізації та реформування трансформаційних економік. На думку інших, роль держави є надто великою за часткою державних витрат і має бути зменшена.

Частка державних витрат (з урахуванням величини зносу основних фондів бюджетних закладів та установ) у ВВП перехідних економік (за винятком Китаю) перебуває на рівні, який значно перевищує середні показники країн з ринковою економікою та зіставним рівнем ВВП на одну особу. Так, у країнах Центральної Європи частка державних витрат у ВВП перевищує 40%, тобто є удвічі вищою, ніж у подібних за рівнем розвитку країнах Південно-Східної Азії. Виходячи з цього, окремі вчені роблять висновок, що високий рівень державних витрат у перехідних економіках не сприяє успішному відновленню економіки та її подальшому розвитку. Розрахунки свідчать, що у ряді країн Центральної і Східної Європи динаміка державних витрат наприкінці 90-х і на початку XXI ст. має спадну траєкторію, а їх частка суттєво скоротилась, що зумовило формування висхідної динаміки ВВП[3].

[1] Введение в институциональную экономику: Учеб. Пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Изд-во «Экономика», 2005. – с. 88-89.

[2] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК Начало, 1977 г.

[3] Минервин И. Трансформации российской экономики: многообразие подходов, сходство выводов // Вопросы экономики переходного периода. – 2006. - №1. – С. 90-93.

Досвід Китаю щодо зміни економічної ролі держави загалом та державних витрат у ВВП зокрема також оцінюється неоднозначно. Окремі дослідники вважають, що є стійкий зв'язок між розмірами держави і темпами економічного зростання[1]. Максимізація темпів зростання економіки дає змогу підвищити сукупний обсяг продукування ресурсів у перспективі. Обсяг цих ресурсів може бути збільшений настільки, що відносно менша частка державних витрат все ж таки забезпечить їх більші абсолютні розміри. Прикладом цього може бути стратегічний маневр, здійснений Китаєм у 1979-1996 рр., внаслідок якого за 17 років відбулося не лише п'ятиразове збільшення величини номінального ВВП, а й подвоєння абсолютного обсягу державних витрат. У наступний період державні витрати в Китаї зросли з 13% до 20% ВВП, а високі темпи піднесення економіки нівелюють негативний вплив збільшення частки державних витрат[2].

Досліджуючи причини збереження і навіть зростання ролі інституту держави в економіці, Дж. Стігліц пов'язує їх з неефективним за Парето ринком через ряд недоліків[3]. Серед них автор виділяє такі:

- неспроможність механізму конкуренції протистояти монополії;
- неспроможність ринку постачати суспільні товари і послуги;
- недосконаліть інформації про ситуацію на ринку;
- періодичні випадки високого безробіття, простоїв обладнання, інфляція, нерівновага.

У розвинених країнах уряд несе відповідальність за стан справ в економіці, оскільки він розробляє і реалізує економічну політику. Завдання економічної політики визначаються необхідністю покращувати рівень ділової активності; підтримувати рівень зайнятості, який встановлено законом, або визнано на основі громадської думки. Крім того, уряд сприяє вирівнюванню регіонів економічного розвитку регіонів з тим, щоб не допускати соціальної напруженості.

Дослідження практики розвинених країн дозволяє виокремити багато дієвих форм участі держави у функціонуванні економіки, зокрема, громадські роботи з метою підтримки зайнятості і купівельної спроможності постраждалих від економічної кризи; стимулювання рівня агрегованого попиту; стимулювання економічного зростання шляхом оптимізації оподаткування, зниження відсоткових ставок, державної підтримки експорту, виконання крупномасштабних проектів; державні закупівлі продукції оборонного і науково-технічного характеру, а також з метою забезпечення технологічного лідерства; державні закупівлі продукції сільського господарства і стратегічних видів сировини і матеріалів для системи державних резервів; встановлення гарантованих квот сільськогосподарському виробникові за умов недостатнього виробництва продуктів харчування та зростання цін на них та інше.

Участь держави у процесі економічного розвитку забезпечує можливість координувати діяльність усіх економічних агентів, щоб узгодити економічні інтереси окремих інституціональних одиниць та національні економічні інтереси.

Світова практика показує, що розвинені країни мають досить відпрацьований інститут держави завдяки чіткому окресленню загальної мети та функціональних завдань (передусім, зміцнення основ законності, підтримання збалансованого політичного середовища, інвестування соціально-культурної сфери, підтримка незахищених прошарків громадян, захист довкілля). Базові рамкові умови розвитку

[1] Там само С. 39-41.
[2] Илларионов А., Пивоварова И. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. – 2002. - №9. – с. 39-41.
[3] Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора. - М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. с. 150.

підприємництва охоплюють стабільне податкове законодавство, прозору звітність, стабільні правила гри тощо. Законодавчо забезпечуються стабільність законодавства, виконання контрактів та захищеність прав власності.

Держави використовують різні інституційні регулятори в рамках середньо- і довгострокових стратегій, які за умов посилення глобалізації та конкурентної боротьби дозволяють досягти успіху. У цих стратегіях застосовувались методи планування, програмування, прогнозування, визначення пріоритетності інноваційних секторів економіки тощо.

В Україні ці методи також використовувались урядом, але виявились неефективними через недостатній розвиток інституційної системи. Тому вважаємо, що досвід використання інституційних регуляторів в інших країнах дозволить оцінити їх корисність для України. При цьому має значення фаза розвитку суспільства.

У періоди кризи, зазвичай, вдаються до використання інституційних структур держав з іншим їх типом. Зокрема, президент Рузвельт в 30-ті роки використовував елементи інституційної системи СРСР – механізми планування, організації громадських робіт, державну політику забезпечення повної зайнятості тощо. Після економічної кризи він застосував нестандартні рішення, зокрема затвердив для більшості компаній «кодекси чесної конкуренції», які зобов'язували їх брати на роботу визначену кількість безробітних. За рахунок цього вже впродовж трьох років було створено 10 млн робочих місць.

Коли ж суспільство переходить до фази стабілізації, воно частіше звертається до інституційних форм тих країн, що мають аналогічну інституційну систему.

Досвід США щодо підтримки конкурентоспроможності інституційними методами свідчить про їх високу ефективність. США зберігають переваги за низкою фундаментальних чинників тривалої дії, зокрема, застосування принципів економічного лібералізму, за якими здійснюється регуляторна політика та державне стимулювання економіки; підтримка лідируючих позицій в основних напрямах фундаментальної науки; наявність унікальних військово-космічних дослідницьких програм, що забезпечує країні довгострокові технологічні переваги.

Для забезпечення потреб розвитку економіки в країні створюються умови для зростання інтелектуального потенціалу, розширення некомерційних сфер діяльності, диверсифікації громадських організацій. Збільшується суспільна цінність вільного часу тощо. Вказані процеси соціалізації можна вважати незворотними, оскільки вони призводять до глибоких змін у національному менталітеті та моралі[1].

Завдяки задіянню інституційних методів, США мають постійно високий рейтинг конкурентоспроможності. Для посилення позицій США у конкурентній боротьбі суттєву роль відіграє національна рада з конкурентоспроможності - неприбуткова, незалежна двопартійна організація, яка розробляє рекомендації та стратегії забезпечення конкурентних позицій країни на світових ринках і підвищення рівня інноваційності економіки[2].

Не лише на федеральному рівні, але й у штатах[3] розробляються комплексні програми розвитку та підвищення конкурентоспроможності, складовими яких є: освітні програми, програми залучення іноземних продавців та покупців тощо. Одна із складових успіху при реалізації цих програм полягає у використанні інформаційних

[1] Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. / Под ред. В. Мартынова, Р. Энтова, А. Дынкина и др. М.: 1999. – С. 12-13.

[2] Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред.. д-ра екон. наук І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – С. 20.

[3] Михайловский П.В. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона. Дисс… д-ра экон. наук. Спец. 08.00.05. Уральский гос. экон. университет. – 2001.

систем, які дозволяють встановити зв'язки з компаніями, розміщеними в усіх країнах світу.

Аналогічні ради з конкурентоспроможності створені у Великій Британії, Франції, Польщі, Угорщині, Фінляндії, Данії та інших розвинених країнах. Структура цих рад дозволяє працювати з урядом, забезпечуючи механізм діалогу між державними, приватними, профспілковими і академічними установами з питань покращення конкурентоспроможності країни. Через прямі рекомендації, що ґрунтуються на дослідженнях, проведених радами, уряду надаються чіткі, обґрунтовані заходи політики та програми дій, реалізація яких сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та покращенню рівня життя.

До інституційних інструментів можна віднести, на нашу думку, впроваджені у регуляторну практику США закони про справедливу торгівлю і спецзамовлення, спрямовані на підтримку конкуренції у депресивних регіонах[1], що полягає у такому: якщо фірма-виробник, вона ж і постачальник, першою узгоджує з оптовим чи роздрібним підприємством ціну на продукцію, що буде поставлятися в регіон, то вже ніяке інше підприємство не може продавати на цій території аналогічну продукцію за більш низькою ціною, навіть якщо це економічно виправдано. Фізичних осіб це положення не стосується. Ще більш характерним є закон про спецзамовлення. За діючими правилами фірма, що рекламує свою продукцію через засоби масової інформації і рекламні видання, не має права продавати її за ціною, нижчою від вказаної в рекламі. Однак у разі появи випадкових покупців, що роблять одноразові закупки, фірми можуть надавати знижки з ціни товару. Такі закони забезпечують зайнятість населення, розвиток власного виробництва у депресивних регіонах, можливість вижити у конкурентній боротьбі.

З метою підтримки ефективного функціонування конкурентного середовища в США видаються замовлення на виготовлення продукції, надання послуг та виконання робіт не лише національним, але й іноземним фірмам за умови, що ціни на їхню продукцію (роботи, послуги) після імпортного очищення, будуть на 6-12% нижчими порівняно з мінімальними цінами національних товаровиробників[2].

Найбільш успішний приклад модернізації економіки з використанням інституціональних регуляторів в азійському регіоні демонструє Республіка Корея[3]. Вагома роль у розвитку конкурентоспроможності економіки Кореї належить такому інституціональному регулятору, як планування. Впродовж семи корейських п'ятирічок держава активно формувала пріоритети і шляхи досягнення модернізації. Приміром, у першій п'ятирічці зусилля спрямовувалися на розвиток важкої промисловості за активної участі держави у найбільш крупних інвестиційних проектах та стимулюванні експорту.

У другій - розпочався розвиток високотехнологічних секторів економіки. Третя - забезпечила розвиток чорної металургії, суднобудування, нафтохімії, машинобудування, електроніки, кольорової металургії, шляхом створення 13 промислових комплексів із впровадженням контролю за цінами і зростанням заробітної плати. Для нарощування експортних поставок більшість фірм отримували великі закордонні кредити, а значна частина ризиків покривалась за рахунок державних коштів. У подальшому шляхом встановлення планових завдань забезпечувались високі темпи зростання ВВП на рівні 10% середньорічних, що супроводжувались зниженням

[1] Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. – С. 22.
[2] Новицький В.Є. Регулятивні імперативи у контексті сучасної глобальної конкуренції. Зб. наук. праць. №4, Київ, 2004.
[3] Лисоволик Я.Д. Конкурентная России в мире «конкурентной либерализации». - М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007. – С. 180-184.

інфляції з 39% в 1980 р. до 1,5% в 1986 р. Наприкінці 80-х років основна увага приділялась якісним параметрам економічної політики, удосконаленню системи соціального забезпечення, збільшенню інвестицій в депресивні регіони країни.

Ще одним ключовим інструментом підвищення конкурентоспроможності корейських підприємств і розвитку малого бізнесу стала дебюрократизація економіки. Так, у 2005 р. для створення нової фірми в Кореї потрібно було затратити 22 дні і здійснити 12 процедур, тоді як у 1985 р. – 350 днів і заповнити 312 документів[1].

Дослідження досвіду післявоєнного відновлення ряду країн, зокрема Німеччини, Італії, Японії, приводить до висновку, що першопричиною їхніх успіхів у економічній діяльності були не ресурси чи їх ефективне використання, а неформальна складова інституціональної системи - законодавство та його абсолютне виконання кожним громадянином. Слід погодитись з думкою фахівців, які вважають, що одним з найважливіших чинників виходу з глибокої кризи були регуляторні інституційні інструменти залучені з неекономічних сфер до процесу відновлення. Наведені країни потерпіли поразку у війні, пережили розвал тоталітарних режимів, тривалу іноземну окупацію, втрату значної частини державного суверенітету. Вони розпочали відновлення на руїнах власних економічних систем. Але вже через 20 років ці країни зуміли завоювати вагоме місце у світовій економіці. При цьому ні одна з них не копіювала досвід інших, але для всіх була притаманна загальна особливість - країни максимально використали свої культурно-історичні і психологічні ресурси, тобто неформальні інституції неекономічної сфери.

Програми відновлення цих країн не обмежувались кількістю потрібних ресурсів та іншими суто господарськими чинниками. У них враховувались такі культурно-історичні чинники, як національний характер, розуміння єдності майбутнього країни і кожного її громадянина, рівень освіти і загальної культури. Це дозволило згуртувати суспільство, стрімко підвищити якісні характеристики людського капіталу та зумовило можливість при вкрай обмежених господарських ресурсах досягти найбільш значимих суспільних результатів.

Отже, аналіз зарубіжної практики використання інституційних регуляторів засвідчив, що конкурентні стратегії розвинених країн спрямовані на середньо- та довгострокову перспективу і базуються на застосуванні методів індикативного планування, наукових прогнозів технологічних змін та пріоритетності інноваційних секторів економіки. У розвинених країнах створено сприятливе інституціональне середовище, за якого плани, програми та прогнози реалізуються в економічній діяльності, а суб'єкти господарювання отримують переваги в конкурентній боротьбі як на внутрішньому, так і на глобальному ринках.

В Україні впродовж тривалого часу накопичено досвід розробки програм та прогнозів економічного і соціального розвитку країни на коротко-, середньо- і довгостроковий періоди, науково-технічних програм, програм розвитку окремих галузей, програм, спрямованих на вирішення окремих складних проблем.

В останнє десятиріччя прикладами розробки таких програм і прогнозів можуть бути «Україна-2010», ресурсозбереження – 2030, розвиток потенціалу промисловості, програма підготовки до Фіналу Чемпіонату світу з футболу у 2012 р. Неодноразово розроблялися програми і прогнози розвитку експортного потенціалу тощо.

Однак, як свідчить практика, програми та прогнози часто мали декларативний характер і не виконувались, через недостатність фінансування та відсутність відповідного інституційного середовища, що ґрунтується на цивілізаційних цінностях. Високий рівень відкритості української економіки не супроводжувався позитивним

[1] Song B.-N. The rise of the Korean economy. Oxford University Press, 2003. p.138.

впливом на економіку, оскільки доходи від експортної діяльності не інвестувалися в розвиток економіки, а залишалися за кордоном або витрачалися на споживання невеликої частини населення.

На відміну від розвинених, країни, що розвиваються, та з перехідними економіками, в тому числі й Україна, керуються інструментами та засобами короткострокової дії в рамках виконання щорічних державних бюджетів, що істотно обмежує їх регуляторний потенціал.

Наслідком нерозвиненості інституціонального середовища в Україні, як і інших перехідних економіках, є значна частка тіньової економічної діяльності. На відміну від розвинених країн, де «тіньовий» сектор є досить обмеженим і не має відтворювальної спроможності, в окремих трансформаційних економіках, він чинить руйнівний вплив на розвиток суспільного виробництва. В Україні частка «тіньового» сектора ще донедавна оцінювалась на рівні 50-60% ВВП. Але останнім часом, на наш погляд, ситуація дещо поліпшується завдяки роботи з гармонізації національного законодавства відповідно до вимог СОТ і ЄС.

Висновок. Світовий досвід застосування регуляторних моделей свідчить, що з позицій забезпечення економічного розвитку та зростання конкуренто-спроможності країн із трансформаційною економікою, зокрема України, найбільш прийнятною концепцією регулювання є інституціоналізм. Однак рівень соціально-економічного розвитку, політична нестабільність, незбалансованість зовнішньоторговельних відносин, неузгодженість державних та корпоративних інтересів не відповідають його базовим вимогам, що зумовлює загрозливе відставання з реформуванням економіки та актуалізує проблему задіяння інституціональних засобів, зокрема індикативного планування, програмування, реалізації масштабних проектів, прогнозування технологічного розвитку для активізації позитивних структурних зрушень і подолання кризових явищ в економіці та зовнішній торгівлі.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються інституційні чинники формальні (держава та її політика, діяльність громадських організацій) та неформальні (менталітет народу, культурний рівень, довіра до влади) і їх вплив на економічний розвиток та підвищення добробуту народу, аналізуються дії інституційних засобів, необхідних для подолання кризових явищ у реформуванні економіки.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются институционные факторы формальные (государство и его политика, деятельность общественных организаций) и неформальные (менталитет народа, культурный уровень, доверие к власти) и их влияние на экономическое развитие и повышение благосостояния народа, анализируются действия институционных средств, необходимых для преодоления кризисных явлений в реформировании экономики.

SUMMARY

In the article are considered institutional formal (the state and its politician, activity of public organisations) and informal (mentality of the people, cultural level, trust to the power) factors and their influence on economic development and increase of well-being of the people, are analyzed actions институционных the means necessary for overcoming of the crisis phenomena in reforming of economy.

УДК 339.330

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЯХ

Мешко Н.П. , к.е.н., доцент Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

Постановка проблеми. Фокусування на взаємозв'язках між технологічною спеціалізацією та створенням конкурентних переваг передбачає, дослідження створення нових знань, технологій, інновацій та розвитку нових домінант в ареалах новітніх технологій. Враховуючи нелінійний зв'язок між цими категоріями, важливості набуває правильний підбір методологічного інструментарію для вимірювання рівня технологічної спеціалізації, що передбачає необхідність аналізу відповідних концептуальних підходів і методів.

Аналіз останніх досліджень. Питання порівняльних переваг та спеціалізації було підняте ще 70-х роках минулого століття у роботах: Познера [4], Вернона [5] та Хірша С. [6]. Пізніше, різноманітні аспекти спеціалізації розглядались в дослідженнях Амабле [8], Арчибугі [9], Дозі, Фагерберг, Санял , Зоте, Фершпаген, Вакелін, Вольф, Гіаніцис та Кагер [2] , Амадора та Кабрала [1].

Виклад основного матеріалу.

Наразі багато дослідників часто посилаються на так звані «динамічні порівняльні переваги», тобто переваги, які розвиваються протягом часу через акумуляцію процесів, що асоціюються з дослідженнями і розвитком (ДіР). Такий підхід, зрозуміло, відрізняється від припущень в класичній моделі факторних пропорцій, яка передбачає, що порівняльні переваги пов'язані з нерівномірним розподілом нерухомих факторів виробництва між країнами, тобто «природним розподілом» [3].

Познер [4] доводив, що «технологічна здатність», яка утворюється внаслідок інвестування у сферу ДіР, є важливою передумовою регіональної експортної спеціалізації. Вернон [5] і Хірш [6] заснували своє дослідження на припущенні, що природа конкуренції в різних секторах змінюється з плином часу. Як результат, фактори важливі для конкурентоздатності змінюються з часом також. У фокусі цих перетворень модель життєвого циклу продукту, за якою попит на знання, досвід та інші вхідні фактори систематично змінюються протягом життя продукту [3]. Країни та регіони, які мають найбільший доступ до ДіР, людського капіталу та технологій, спеціалізуються на виробництві продукту на перших рівнях його життєвого циклу, тоді коли дослідження та інновації є найбільш важливими.

Технічні зміни та інновації є потужними двигунами стимулювання динамічних переваг спеціалізації для фірм та виробництв, конструюючи «відмінності» між конкурентами (в рамках однієї галузі, між різними галузями, регіонами, національними та міжнародними просторами) та досягаючи кумулятивного зростання та влади.

Найчастіше термін «спеціалізація» використовується в значенні різної питомої ваги, яку мають різні виробничі галузі у промисловій структурі країни. Точніше визначення надають Гіаніцис та Кагер [2].: «спеціалізація – це порівняльна міра, яка може виражатися через два порівняння:

- порівняння між відносною вагою відповідних змінних (наукові знання, дослідження, технологічні результати, патенти та виробничі території) в рамках однієї і

© Мешко Н.П., 2010

тієї країни, наприклад, спеціалізація в інформаційних та комунікаційних технологіях (ІКТ), біотехнології, електричному інжинірингу, і т.д.;

- порівняння між моделлю технологічної спеціалізації однієї країни (співвідношення часток різноманітних галузей в структурі промисловості) з моделями інших країн, регіонів або світу».

У формалізованому вигляді спеціалізація визначається за допомогою спеціальних індексів, а саме: індекса Баласса, індекса міжнародної спеціалізації [3], індекса технологічної спеціалізації [11] та інших.

Індекс Баласса B_{ij} або індекс виявлених порівняльних переваг (RCA)

Використовуючи відповідну експортну структуру, індекс Баласса може бути визначений як:

$$B_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_i} \Big/ \frac{x_{wj}}{X_w}$$

При цьому робляться наступні припущення:

1) економіка складається з N країн та m галузей;
2) експорт країни *i* галузі *j* це x_{ij}, а весь експорт країни *i* буде дорівнюватиме : $X_i = \sum_{j=1}^{m} x_{ij}$.
3) світовий експорт галузі *j*, в свою чергу, визначається як: $X_{wj} = \sum_{i=1}^{N} x_{ij}$, в той час як загальний світовий експорт може бути представленим у вигляді суми усіх галузей або суми експорту усіх країн,тобто: $X_w = \sum_{j=1}^{m} x_{wj} = \sum_{i=1}^{N} X_i^1$.

Якщо питома вага галузі *j* усього експорту країни *i* вище за аналогічний еквівалент питомої ваги галузі *j* в світовому експорті, тобто якщо $\frac{x_{ij}}{x_i} > \frac{x_{wj}}{x_w}$, тоді $B_{ij} > 1$ і країна *i* класифікується як та, що має виявлені порівняльні переваги у галузі *j*. Простота та висока інтуїтивна природа індексу Баласса пояснює його широку застосовність. Автор використовує $\frac{x_{wj}}{x_w}$ для того, щоб «нормалізувати» $\frac{x_{ij}}{x_i}$ та запропонувати граничний рівень 1. Крім того, ця дихотомічна риса дає можливість поділити країни на ті, що мають і ті, що не мають, порівняльних переваг (рис. 1.).

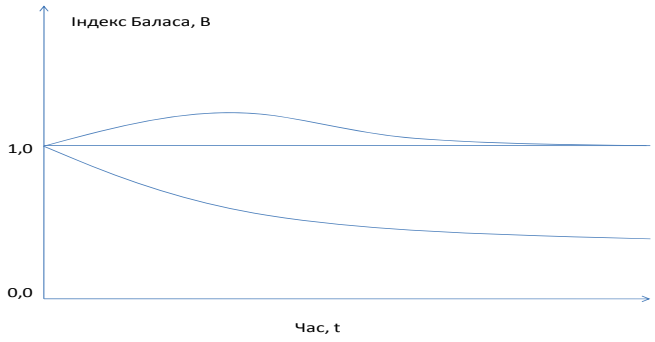


Рис.1. Модель поведінки індексу Баласса, (B) у часі

Індекс Баласса також дає можливість порівнювати різні країни в рамках однієї галузі та різні галузі в межах однієї країни. Найнижче значення індексу $B_{ij} = 0$, це коли країна взагалі не експортує заданий продукт j($x_{ij} = 0$). Інший крайній варіант, це коли країна *i* - є єдиний експортер у галузі *j* (міжнародна монополія). Недоліками цього методу вважається залежність від порівняного розміру країни *i*, адже $B_{ij} = \frac{x_W}{x_i}$, а також те, що X_W та X_i - змінні у часі, тому гранична межа не тільки змінюється від країни до країни, але також з плином часу, що дещо ускладнює процес порівняння індексів у різні періоди.

Індекс міжнародний спеціалізації (IMC)

Індекс міжнародної спеціалізації, запропонований трьома португальськими дослідниками передбачає інший порівняльний індикатор. Для того, щоб оцінити відносну експортну спеціалізацію країни *i* у галузі *j*, автори пропонують використати $IMC = \frac{x_{ij}}{x_i} \Big/ \bar{\mu}_i$ для всіх країн *i*=1,2,…,N; та продуктів *j*=1,2, ….,m.

Де $(\bar{\mu}_i) = \left(\frac{\overline{x_{ij}}}{x_i}\right) = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N}\left(\frac{x_{ij}}{x_i}\right)$ є середньою часткою галузі *j* серед різноманітних *i* країн. Кожна країна *i*=1,2,…, N має визначену частку у експорті галузі *j*, $\frac{\overline{x_{ij}}}{x_i}$ та $(\bar{\mu}_i)$ є незваженим середнім цієї частки експорту усіх країн. Так як у випадку з індексом Баласса, якщо країна *i* не експортує продукт j($x_{ij} = 0$), тоді $IMC = 0$. Граничний критерій для цього індексу також 1. Якщо галузь *j* у загальному експорті країни *i* вище ніж середня частка сектору *j* в N економіках світу, тобто $\frac{x_{ij}}{x_i} > (\bar{\mu}_i)$, тоді $IMC > 1$ та країна класифікується як та, що порівняно спеціалізується у секторі *j*. У крайньому випадку, коли країна *i* є міжнародним монополістом у секторі *j*, IMC буде дорівнювати N. Ця найвища гранична межа не є залежною від порівняного розміру країни *i* та не змінюється з часом. Таким чином, значення кожного IMC може інтерпретуватися, як наближення кожної *i*-тої країни у *j*-ій галузі до N. Рівень IMC чітко пов'язаний з кількістю країн або регіонів, які приймають участь у розрахунках, потребуючи більшої кількості статистичної інформації ніж у випадку з індексом Баласса, що пояснює меншу популярність.

Індекс міжнародної спеціалізації також має характерну рису, яка полягає у тому, що його середня в рамках кожного сектору (крос-аналіз по країнам) завжди дорівнює 1, тобто $\frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N}\ddot{\text{IMC}}_{ij} = 1$. Якщо дана країна *i* порівняно спеціалізується у галузі j $(\ddot{\text{IMC}}_{ij} > 1)$, має бути інша країна у світі, яка порівняно не спеціалізується у тому ж самому секторі $(\ddot{IMC}_{j,c\neq i} < 1)$. З урахуванням змін у вимірі часу, якщо рівень IMC_{ij} збільшується, це буде виключно означати, що країна *i* стала більш спеціалізованою у галузі *j*, ніж у середньому інші країни і цей результат буде досягнутий за рахунок відповідних втрат у спеціалізації якоїсь іншої країни.

Обидва індекси були предметом низки критичних зауважень. Так, зокрема, Лорсен у своїй роботі «Виявлені порівняльні переваги та альтернативи в оцінці міжнародної спеціалізації» (1998) запропонував трансформацію, яка б передбачала

симетричний результат, який знаходився б у межах від -1 до 1 та мав би крайню точку 0. Прудман та Реддінг у дослідженнях «Стійкість та мобільність у міжнародній торгівлі» та «Моделі, що розгортаються у міжнародній торгівлі» також пропонують зробити трансформацію, яка б давала в результаті постійну середню серед різних галузей даної країни. Так, індекс спеціалізації по продукту, запропонований ними, має чіткий зв'язок з первинним індексом Баласса. Після деяких алгебраїчних перетворень він може бути представлений наступним чином: $\ddot{B}_{ij} = \frac{B_{ij}}{(\bar{B}_i)_j}$, де $(\bar{B}_i) = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} B_{ij}$ є не зваженою середньою B_{ij}. Таким чином, первинний індекс Баласса країни *i* у секторі *j* був лише «нормалізован» середнім показником галузі *j* серед країн.

Тим не менш, популярність первинного індексу Баласса має місце і постійно використовується у статистичній, економічній і науковій літературі.

Щодо індексу міжнародної спеціалізації IMC, він переважно висвітлювався у літературі як проміжний, а не самостійний показник. Наприклад, Йітс у своїй роботі «Належна інтерпретація індексу виявлених порівняльних переваг: використання методології, заснованої на секторному аналізі промисловості» для того, щоб виявити галузі промисловості, які в найбільшій мірі відрізняються у міжнародному розподілі виявлених порівняльних переваг, розраховував індекс нерівномірності, який враховував змінну IMC. Пізніше, Хванг та Родрік розраховували зважену середню ВВП на душу населення, де вага відповідала виявленим порівняльним перевагам кожної країни в даному секторі. Це виявило, що ці вагові показники повністю еквівалентні подальшій трансформації IMC . Зокрема, вага для ВВП на душу населення для кожної країни *i* в рамках кожного сектору *j* визначається як $\beta_i = \frac{IMC}{N}$, де $\sum_{i=1}^{N} \beta_i = 1$. Інший дослідник Хаусманн назвав цей індекс $PRODY_j$, і визначив, що він означає рівень прибутку, який асоціюється з продуктом. Більш того, його кінцевою метою було побудова індексу, який вимірював би рівень співвідношення прибутку та продуктивності, що відповідає експортному кошику країни (який він назвав $EXPY_i$). Це було зроблено шляхом калькуляції середньозваженої усіх $PRODY_j$ для даної країни, де зважується питома вага кожного продукту у загальному експорті країни. Цей принцип пізніше застосували Ді Майо та Тамагні для оцінки італійської економіки.

Індекс технологічної спеціалізації (ITC)

Цей індекс показує наскільки країна або регіон адаптує свою торгівельну структуру до змін у вимірах міжнародної торгівлі високо- і низько-технологічної продукції. ITC визначається формулою:

$$ITC_i = \frac{MS_i^H}{MS_i^L}$$

де $MS_i^H = \frac{\sum_{j \in H} X_{ij}}{\sum_{j \in H} X_j}$ - це частка експорту країни і групи високотехнологічних товарів *j* (за Стандартною Міжнародною Торгівельною Класифікацією – SITC) у світовому експорті товарної групи *j*;

$MS_i^H = \frac{\sum_{j \in H} X_{ij}}{\sum_{j \in H} X_j}$ - це частка експорту країни *i* групи низькотехнологічних товарів *j* (SITC) у світовому експорті товарних груп *j*;

ITC показує в хронологічно-динамічній перспективі, як співвідношення ринкових часток високих та низьких технологій змінюється. Збільшення (зменшення)

значення індексу протягом часу означає рух до більшої (меншої) частки країни на ринку високих технологій. [11]

ITC є показником регіональної технологічної спеціалізації країни у експорті і не відображає технологічну спеціалізацію всієї системи виробництва. Країна може розвивати технологічну конкурентоздатність в неторгівельних сферах, або у галузях, орієнтованих на внутрішній ринок. Хоча, підвищення технологічних конкурентних можливостей на національному ринку в довгостроковій перспективі відображається у експортній структурі країни. Більш того країни повинні зосереджуватися на секторах, які здатні перетворюватись на високі частки у міжнародній торгівлі [11].

Слід зазначити, що якщо метою дослідження є ранжування країн в певному секторі або галузі, не має необхідності вводити індекс «нормалізації». Питома вага сектору *j* є достатнім для впорядкування країн.

В результаті, огляду усіх вище зазначених показників, було складено таблицю основних методів вимірювання рівня технологічної спеціалізації країни.

Сфери застосування показників спеціалізації можуть бути дуже широкими. Розрізняють такі види таксономій спеціалізації:

- спеціалізація в наукових знаннях;
- спеціалізація щодо технологій та інновацій;
- спеціалізація, пов'язана з процесом виробництва;
- кластерна спеціалізація;
- горизонтальна або вертикальна спеціалізація.

Технологічна спеціалізація в своєму позитивному значенні по суті передбачає концентрацію здібностей в певних ареалах знань. Однак, само по собі поняття спеціалізації передбачає не можливість досягнення спеціалізації в усьому спектрі технологій.

Висновки. Спеціалізація як дефініція має два протилежних аспекти: перший - позитивний, виявляючи ареали, де країна / галузь / фірма показує сильніші позиції ніж інші суб'єкти, та другий – негативний, ідентифікуючи сфери порівняної слабкості.

Спеціалізація набуває позитивного економічного значення, коли нові знання трансформуються у вартісний вираз, та асоціюється з наступними умовами: 1) - вона продовжує посилювати накоплені технологічні здібності з позитивним економічним та/або соціальним результатом; 2) вона веде до створення нових виробничих структур та конкурентних переваг; 3) вона має потенціал мобілізувати наукові знання, що генерують процеси продуктивної трансформації та нові конкурентні переваги.

Таблиця 1

Методи вимірювання технологічної спеціалізації країни

Метод	Опис	Порівняльні переваги і недоліки
Індекс Балассa B_{ij} або індекс виявлених порівняльних переваг	$B_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_i} \Big/ \frac{x_{Wj}}{x_W}$, де $\frac{x_{ij}}{x_i}$ - частка галузі *j* в усьому експорті країни *i*; $\frac{x_{Wj}}{x_W}$ - частка галузі *j* в світовому експорті.	Широка популярність через простоту та репрезентативність. Може застосовуватись не тільки, щодо експорту технологічної продукції, але патентів, публікацій в наукових виданнях, тощо. Недоліками цього методу вважається залежність від порівняного розміру країни *i*, а також складнощі порівняння індексів у різні періоди часу у зв'язку зі змінами крайньої межі в залежності від часу та країни.

Індекс технологічної спеціалізації (ITC)	$ITC_i = \frac{MS_i^H}{MS_i^L}$	Є показником регіональної технологічної спеціалізації країни у експорті і не відображає технологічну спеціалізацію всієї системи виробництва
Індекс міжнародний спеціалізації (IMC)	$IMC = \frac{x_{ij}}{X_i} \Big/ \overline{\mu_i}$	Чітко пов'язаний з кількістю країн або регіонів, які приймають участь у розрахунках, потребуючи більшої кількості статистичної інформації ніж у випадку з індексом Баласса, що пояснює меншу популярність. Проте, його найвища гранична межа не є залежною від порівняного розміру країни *i* та не змінюється з часом
Рейтингування країн за абсолютними та відносними (відсоткове співвідношення) показниками	Ранжування країн від максимального до мінімального абсолютного або відносного значення (наприклад, експорт електричних машин, млн.. дол. США або частка у світовому експорті літаків, %)	Переваги – порівняна простота розрахунків, недоліки – висока вірогідність не коректного відображення стану спеціалізації, адже те, що, наприклад, країна експортує більше за всіх інших комп'ютери не обов'язково означає, що вона в них спеціалізується

Перспективи подальших досліджень.

Спеціалізація економіки є центральним аспектом дослідження національної інноваційної системи, так як її динаміка і структура є базою для вивчення досвіду і аналізу інновацій країни.

РЕЗЮМЕ

Спеціалізація у високотехнологічних галузях є постійним предметом політичних, економічних та наукових дискурсів на національному та міжнародному рівні. Узагальнення результатів теоретичних підходів щодо високотехнологічної спеціалізації дає можливість розширити інструментарій проведення таких досліджень та методологічну базу для вироблення національної політики щодо технологічної спеціалізації.

Ключові слова: спеціалізація, високі технології, інновації, міжнародна торгівля, експорт, економічна політика.

РЕЗЮМЕ

Специализация в высокотехнологических отраслях является постоянным предметом политических, экономических и научных дискурсов на национальном и международном уровне. Обобщение результатов теоретических подходов относительно высокотехнологической специализации дает возможность расширить инструментарий проведения таких исследований и методологическую базу для разработки национальной политики относительно технологической специализации.

Ключевые слова: специализация, высокие технологии, инновации, международная торговля, экспорт, экономическая политика.

SUMMARY

Specialization in hi-tech branches is a constant subject of a political, economic and scientific discourse at national and international level. Generalization of results of theoretical

approaches concerning hi-tech specialization gives the chance to expand toolkit of carrying out of such research and methodological base for development of a national policy concerning technological specialization.

Key words: specialization, high technology, innovation, international trade, export, economic policy.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. J. Amador, S. Cabral, J. R. Maria. “Relative export structures and vertical specialization: a simple cross-country index” // Economic Bulletin (Banco de Portugal), 2006, c. 47-66.
2. Tassos Giannitsis, Marianne Kager. «Technology and Specialization: Dilemmas, Options and Risks?» / Expert group “Knowledge for Growth”, May 2009. – 36 c.
3. Martin Andersson, Olof Ejermo. “Technology and Trade – an analysis of technology specialization and export flows”. – CESIS Electronic Working Paper Series, No. 65, May 2006. 25 c.
4. Posner M.V. “International Trade and Technical Change”// Oxford Economic Papers, 13, 1961, 323-341 c.
5. Vernon R. “International Investment and International Trade in Product Cycle”// Quarterly Journal of Economics, 1966, 80, 190-207c.
6. Hirsch, S. “Location of Industry and International Competitiveness // Clarendon Press, 1967, Oxford.
7. Fagerberg J. “Technology and Competitiveness”, Oxford Review of Economic Policy, 1996, 12, 39-51.
8. Amable B., B. Verspagen, “The Role of Technology in Market Shares Dynamics”, Applied Economics, 1995, 27, 197-204 c.
9. Archibugi D., J. Mitchie, “Trade, Growth and Technical Change”, Cambridge University Press, 1998.
10. Dosi G., Pavitt K., L. Soete, „The Economics of Technological Change and International Trade, Harvester Wheatsheaf, 1990, New York.
11. Klaus Lindergaard, Leiner Vergas. “Are Central American export specialization patterns “stick”? / Cepal Review, 79. April 2003. C. 37-50.

УДК 339.13:339.92:614.27

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКСПАНСИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА

Миронишина Е.В., Донецкий национальный университет, ст.преподаватель кафедры «Международная экономика»

Мировой фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов экономики. И даже в период экономического спада этот сектор оказался одним из самых стабильных. Несмотря на глобальный финансовый кризис, мировое фармсообщество смогло сохранить позиции. Фармацевтический рынок продолжает динамично развиваться, а темпы его роста составляют примерно 6-10% в год. В 2009 г. международная аналитическая компания IMS Health Consulting оценивала объем данного рынка на 815,1 млрд. долл. Прогнозируется продолжение данной тенденции и достижение в 2013 г. уровня 975 млрд. долл.

© Миронишина Е.В., 2010

С учетом всех факторов, фармрынок продолжает остается весьма привлекательным для компаний. Кроме того, в отличие от других отраслей, где чистая прибыль составляет в среднем 5% от общего дохода, в фармацевтике этот индекс достигает 18% в год. Однако, следует отметить два новых фактора.

1. Замедление темпов роста от 8% до 4,5-5% в развитых странах.

2. Территориальное перемещение основных ведущих регионов фармрынка от развитых стран к так называемым странам БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Именно эти страны с параметрами роста до 15% во все большей мере определяют динамику мирового фармацевтического рынка.

В контексте сложностей, стоящих перед современными фармкомпаниями, весьма *актуальной* становится **проблема** создания долгосрочных конкурентных преимуществ и завоевания лидерства на мировых рынках.

В связи с этим, **целью** данной работы является оценка перспектив развития компаний фармацевтической отрасли и разработка рекомендаций относительно выбора приоритетных направлений для рыночной экспансии, с учетом происходящих структурных изменений на фармацевтическом рынке в период экономического спада.

Сокращение объемов продаж фармацевтических компаний, их слияния и поглощения, конкуренция в отношении оригинальных продуктов со стороны генерических аналогов, а также сложные обменные курсы ценных бумаг вызвали существенные изменения в рейтинге крупнейших мировых фармкомпаний, которые постепенно переориентируются на развивающиеся рынки и сегмент, состоящий из генерических продуктов.

Первые 15 мировых фармацевтических компаний (по объему продаж лекарственных средств в 2009 г. представлены «Pfizer Inc.», «Sanofi-aventis S.A.», «Novartis International AG», «GlaxoSmithKline plc», «Roche Holding AG», «AstraZeneca plc», «Merck&Co., Inc.»., «Johnson&Johnson Pharmaceutical R&D», «Eli Lilly&Co. Inc.», «Bristol-Myers Squibb Co.», «Abbott Laboratories Inc.», «Amgen Inc.», «Takeda Pharmaceuticals Co. Ltd», «Boehringer Ingelheim International GmbH» и «Teva Pharmaceutical Industries Ltd.». Следует отметить такой любопытный факт, что объем продаж всех 15 компаний превышает 10 млрд. долл. США.[3]

Совокупный доход представленных компаний в 2009 г. вырос на 5,9% и составил 516 млрд. долл. США по сравнению с 488 млрд. долл. в 2008 г.(табл. 1), в то время как чистая прибыль, несмотря на мировой экономический спад, увеличилась на 27,4% и достигла 107 млрд. долл. (для сравнения: в 2008 г. эта цифра составила 84 млрд. долл.).

Безусловно, размер фармацевтической компании дает преимущество крупнейшим из них, поэтому в обозримом будущем тенденция консолидации отрасли будет сохраняться. А изучение влияния оборота компании на эффективность научно-исследовательской деятельности (R&D), позволяет сделать следующие заключения:

1) существует синергизм объединения исследовательских технологий — эффективность совместного проведения выше, чем раздельного;

2) крупные компании могут амортизировать стоимость технологической платформы, а некоторые платформы имеют «высокий порог окупаемости»;

3) более широкий портфель сокращает риски нестабильности исследовательско-производственной цепочки и предоставляет компаниям больше шансов на случайные события. Более того, потери от отсутствия той или иной технологии могут быть очень высокими, если данная технология впоследствии станет признанным лидером [1].

Определив группу компаний-лидеров мирового фармацевтического рынка, для рассмотрения вопроса о формировании успешной стратегии в сложных условиях

экономического спада, проанализируем наиболее перспективные рынки с точки зрения географической структуры, выявив специфические о общие их особенности.

В 2009 г. на мировом фармацевтическом рынке продолжали доминировать три основных региона – Северная Америка (236,8 млрд. долл.), страны ЕС около 30% (243 млрд. долл. США) и Япония 8% (71,4 млрд. долл.).

В странах Евросоюза рынок фармацевтической продукции растет в среднем на 6%. Медленнее всего растет японский рынок, не более 2%, зато наиболее динамично развивается китайский. Наименее развитыми, по оценкам экспертов, являются фармацевтические рынки Африки, некоторых арабских стран и ряда стран Латинской Америки.

Таблица 1

Показатели мировых фармацевтических компаний - лидеров по объему продаж ЛС в 2009 г. (на основе годовых отчетов компаний)

Компания	Общая численность персонала, тыс. человек	Объем продаж		Совокупный доход		Чистая прибыль		Бюджет R&D	
		Млн. долл. США	Прирост (+/-),%	Млн. долл. США	Прирост (+/-),%	Млн. долл. США	Рост (+/),%	Млн. долл. США	Прирост (+/-),%
«Pfizer»	116,5	45 448	+3	50 009	+4	8635	+7	7845	-1
«sanofi-aventis»	105,0	40 871	+1[1]/+6[2]	40 871	+1[1]/+6[2]	11 814	+12[1]/+18[2]	6392	-5[1]/0[2]
«Novartis»	99,8	38 455	+8	44 267	+7	8454	+4	7469	+3
«GlaxoSmithKline»	99,9	36 746	-3[1]/+15[3]	44 422	-2[1]/+16[3]	8877	+2[1]/+20[3]	6181	-6[1]/+113[3]
«Roche»	81,5 (55,0 — на биотехнологическом производстве)	36 017	+8	45 304	3	7528	-25	2800	+13
«AstraZeneca»	63,0	31 905	+4	32 804	+4	7544	+23	4409	-15
«Merck&Co.»	95,0	26 929	+4	9121	+11	12 899	+65	5845	+22
«Johnson&Johnson»	115,5	22 520	-8	61 897	-3	12 266	-5	4591	-10
«Eli Lilly&Co.»	39,4	20 629	+5	21 836	+7	4329	-5	4327	+13
«Bristol-Myers Squibb»	28,4	18 808	+6	18 808	+6	5602	+17	3647	+4
«Abbott Labs»	83,0	16 486	-1	30 765	+4	5746	+18	2743	+2
«Amgen	17,2	14 351	-2	14 642	-2	4605	+14	2864	-5
«Takeda»	19,7	14 204	+3[1]/-5[4]	15 803	+3[1]/-5[4]	3210	+37[1]/+27[4]	3195	-29[1]/-35[4]
«Boehringer Ingelheim»	41,5	14 027	+5[1]/+10[2]	17 741	+4[1]/+10[2]	2460	+17[1]/+24[2]	3089	0[1]/+5[2]
«Teva»	35,8	13 814	+32	13 899	+25	2000	+228	802	+2

[1] Согласно среднему обменному курсу;
[2] на основе представленных данных в местной валюте (евро);
[3] на основе представленных данных в местной валюте (британский фунт стерлингов);
[4] на основе представленных данных в местной валюте (японская йена).

Что касается роста продаж лекарств, то аналитики стали к общепринятым факторам добавлять и новые из-за нарушения экосистемы. На первое место они ставят общий рост заболеваемости населения, на второе – болезни из-за усиливающегося влияния техногенных факторов и ухудшения экологической обстановки, на третье – так называемую тенденцию «старения населения» в развитых странах. К этим факторам роста продаж лекарственных препаратов эксперты добавили еще и рост уровня доходов людей, которые стали использовать все более дорогостоящие и качественные препараты. Особо аналитики отметили и растущий фармрынок за счет быстрого развития таких сравнительно новых направлений, как биологически активные добавки (БАД) и сегмент дженериков – дешевых аналогов известных лекарств. Сегодня доля

дженериков на рынках США, Великобритании, Канады и Германии достигает уже 30% и, по мнению специалистов, будет увеличиваться дальше.

Между тем все большее развитие получают исследования и фармразработки, хотя это направление – основная проблема фармацевтического рынка, поскольку с каждым годом увеличиваются затраты. Средняя цена разработки одного нового препарата составляет 800 млн. долл., и, по прогнозам экспертов, эта сумма в скором будущем перевалит за миллиард. Однако мировая фармацевтическая отрасль занимает второе место по объемам инвестиций в исследования и разработки. По оценкам экспертов, фармацевтические компании занимают ступень между производителями аппаратных средств (technology hardware, 1-е место) и автомобилестроением (3-е место), а компании, занимающиеся созданием программного обеспечения (software), оказались на 5-м месте [5]. На долю компаний только из пяти стран (США, Японии, Германии, Великобритании, Швейцарии) приходится 82% вложений в исследования и разработки.

Фармацевтическая отрасль в странах Европейского союза практически всегда была одной из лидирующих и высокотехнологичных. Она создает около 3,5% всей добавленной стоимости продукции, выпускаемой в ЕС, и является реципиентом около 18,2% инвестиций со стороны бизнеса, отмечают аналитики. Развитие этой отрасли помогло создать на территории Европы в 2008 году свыше 612 тысяч рабочих мест, из них свыше 100 тысяч заняты были как раз в исследовательских подразделениях.

Но в последнее десятилетие стало очевидно, что фармацевтические производители Европы, которые осуществляют собственные исследования и разработки, постепенно начинают терять конкурентоспособность по сравнению с производителями из США. Концентрация исследовательских разработок все более смещается в сторону США и Канады. И ЕС становится малопривлекательным местом для инвестиций в этот сегмент фармотрасли. В недалеком будущем, если тенденции не изменятся, европейскому производителю придется потесниться на рынке и все больше уступать производителям США и стран с развивающейся экономикой – Китая и Индии, где вложения в это направление увеличиваются с каждым годом, утверждают аналитики. Так что США доминируют в биофармацевтическом секторе, получая примерно три четверти прибыли и инвестируя пропорциональное количество средств в разработки. Сейчас доля США в мировом объеме фармацевтической биотехнологии составляет 51%. Хотя при этом Европа остается самым крупным разработчиком и производителем вакцин для применения у человека – около 90% общего объема вакцин, произведенных в мире. Около двух третей проектов, которые проводились главными мировыми производителями вакцин, разрабатывались в Европе: 79 – в Европе, 43 – в Северной Америке и 1 – в остальном мире.

По оценкам аналитиков IMS Health, второй по величине в мире исследовательской компании, среди основных тенденций, определяющих структуру мирового фармацевтического рынка, можно отметить, во-первых, продолжающееся смещение баланса производства лекарств из США, Европы (Франции, Германии, Великобритании, Италии, Испании) и Японии – на них приходится около 80% всего рынка лекарственных препаратов – в Китай, Индию, Бразилию и Турцию. Во-вторых, повышение спроса на лекарственные средства, предназначенные для лечения хронических заболеваний: патологий сердечно-сосудистой системы, сахарного диабета, онкологических заболеваний, рассеянного склероза. Особенно высокие темпы роста отмечают на субрынке онкологических препаратов. Например, в 2006 году он составил 5,7% от всех медицинских препаратов, проданных в мире. Этот рост объясняется увеличением доли пожилых людей в развитых странах, а также улучшением качества диагностики раковых заболеваний [6].

Впрочем, безусловным лидером по фармпрепаратам является Швейцария, которая, как и вся ее национальная промышленность, ориентирована в первую очередь на иностранные рынки. Более того, фармацевтическая промышленность Швейцарии имеет сравнительно высокий уровень специализации именно на антивирусных препаратах. Удельный вес фармацевтической продукции в составе национального экспорта Швейцарии является относительно высоким по сравнению с другими государствами – производителями медпрепаратов. Характерно, что фармацевтические компании Швейцарии представлены в составе швейцарского фондового индекса SMI.

Однако, как подчеркивают аналитики, хотя мировыми лидерами фармацевтической промышленности остаются США, Европа и Япония и на них приходится приблизительно 80% всего рынка лекарств, тем не менее географический баланс фармрынка постепенно смещается в сторону стран с развивающейся экономикой – в Индию, Китай, Бразилию, Турцию. Причем фармацевтическая промышленность Индии специализируется главным образом на производстве дженериков и занимает четвертое место в мире по объему производимой продукции. За последние несколько лет почти в 10 раз (до 45%) возросла доля индийских медикаментов, одобряемых к использованию в США. Индийский фармацевтический бизнес серьезно ориентирован на развивающиеся рынки, в первую очередь Китая и России, и составляет быстрорастущий сегмент экспорта. Китай и Индия традиционно рассматривались как конкуренты западных компаний, и прежде всего итальянских и испанских, в сфере поставок активных субстанций. В настоящее время в Индии и Китае базируются вполне состоявшиеся производственные компании, которые имеют многолетний опыт по поставкам субстанций на рынки Европы и Северной Америки.

Что касается темпов роста фармацевтического рынка Китая, то, как отмечают эксперты, он показывает рекордные цифры. В стране созданы отличные условия для развития современных медицинских технологий – господдержка, налоговые льготы, финансирование.

Кроме того, одним из крупнейших фармацевтических центров в мире является еще и Сингапур. Промышленное производство Сингапура в 2009 году показало значительный рост на 27% – за счет существенного увеличения объемов производства в фармацевтической отрасли (рост на 77% по сравнению с 2008-м годом). Правда, такие масштабы объясняются распространением гриппа H_1N_1, отмечают эксперты [4].

Несмотря на положительные тенденции, мировой финансовый кризис оказал и будет продолжать еще оказывать негативное влияние на динамику мирового фармрынка. В США наблюдается, например, значительно более выраженное, чем в прежние периоды депрессий, влияние кризиса на фармрынок. Вместе с потерей рабочих мест многие американцы потеряли также и страховое покрытие лекарственного обеспечения, что привело к сдвигу в структуре финансирования рынка.

По оценке IMS Health, экономический кризис не позволил рынку США вырасти на 2-3%, как это ожидалось ранее. Рост в 2009 году составит только 1-2%. А на пяти основных европейских рынках – Германии, Франции, Великобритании, Италии и Испании – также произошло сокращение динамики роста. В целом мировой фармрынок в 2009 году вырос примерно в пределах 4,5-5,5%. При этом более высокие по сравнению с развитыми странами темпы роста были достигнуты за счет развивающихся стран. Эти рынки вообще находятся в фокусе внимания мировой фарминдустрии, что само по себе способствует их дальнейшему развитию, утверждают аналитики. Хотя, как и на других рынках с высокой долей финансирования из средств населения, влияние экономического кризиса в Бразилии, Индии, России и Китае, по мнению IMS Health, также весьма заметно. Например, Бразилия представляет собой второй по величине после Мексики фармрынок в Латинской Америке. Среди всех

стран БРИК для нее характерны наиболее высокие показатели расходов на здравоохранение в процентном отношении от ВВП и в расчете на душу населения. Особенностью же китайского фармрынка является то, что значительную его часть составляют средства народной медицины. Рынок КНР фрагментирован, и ни одна мультинациональная компания не занимает на нем значительной доли. Правда, в настоящее время китайская фармотрасль встала на инновационный путь развития, основным драйвером которого является биотехнология. Уже получили одобрение 20 биофармацевтических продуктов, разработанных в Китае, и более 130 биофармацевтических компаний сертифицированы [2].

То есть страны БРИК в последнее время воспринимаются как привлекательные растущие рынки сбыта, которые также открыли новые возможности для ведущих компаний в сфере клинических испытаний, исследований и разработки препаратов. Все это позволяет, по мнению экспертов, рассматривать страны БРИК в качестве привлекательного объекта инвестиций для мировой фармотрасли.

В будущем привлекательность этих рынков, по утверждению аналитиков, возрастет еще больше, что обусловлено и ожидаемыми рекордными темпами роста экономик этих стран, и высоким потенциалом рынка в связи с большой численностью населения, и перспективой формирования среднего класса.

Таким образом, современная географическая структура фармацевтического рынка выглядит следующим образом:

1) развитые фармрынки: США, Канада, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Испания. Япония (доля – 71%);
2) развивающиеся рынки 1-го уровня: Китай, Бразилия, Мексика, Турция, Индия, Южная Корея, Россия (доля – 11%);
3) развивающиеся рынки 2-го уровня: Эквадор, Перу, Чили, Колумбия, Пуэрто-Рико, Аргентина, Венесуэла, Вьетнам, Филиппины, Индонезия, Таиланд, Пакистан, Алжир, Египет, ЮАР, Саудовская Аравия, Литва, Болгария, Чехия, Венгрия, Румыния (доля – 6%);
4) другие (доля – 12%).

С учетом данной классификации, на долю развивающихся фармрынков 2-го уровня в 2009 г. приходилось 22% общемирового прироста (рис. 1).

Рис. 1. Вклад фармацевтических рынков
в среднегодовой прирост объемов продаж препаратов в мире в 2001-2009 гг.

При входе на развивающиеся фармрынки необходимо разработать гибкую стратегию, адаптированную под специфические особенности местных рынков. На первоначальном этапе необходимо ознакомиться с деталями развития системы здравоохранения страны, имеющейся инфраструктурой, с основными чертами национального менталитета, экономической ситуацией, а также особенностями государственного регулирования отрасли.

Также в силу того, что формирующиеся рынки привлекают все больше внимания, возрастает их важность в рамках общей корпоративной структуры фармацевтических компаний. Бизнес-лидеры на формирующихся рынках сегодня в некоторых случаях подотчетны непосредственно президентам компаний, поскольку рост и доходность все более связаны с выявлением этих новых рынков сбыта.

В ходе исследования нами были выявлены 5 критических факторов, определяющих успех компании на развивающемся фармрынке

1. Дифференцированный подход к сбыту продукции, которая необходима рынку и которая потенциально могла бы заинтересовать потребителей, но не обязательна;

2. Наличие доступа к самым свежим, точным и достоверным исследовательским данным/информации, необходимым для понимания развивающихся рынков;

3. Эффективная стратегия управления запасами, разработанная в соответствии с потребностями местного рынка;

4. Разработка и внедрение коммерческих моделей, с помощью которых можно повысить рентабельность бизнеса компании на развивающихся фармрынках и сократить сроки возврата инвестиций;

5. Понимание особенностей ценообразования и определения маржи, при которой достигается максимально возможная на отдельно взятом рынке рыночная стоимость продукции компании.

Успех на формирующихся рынках на 80% зависит от тактической реализации стратегии, так как даже идеально продуманная стратегия может потерпеть неудачу из-за проблем в реализации на местах. Необходимо обратить внимание на следующее:

1.Регионализация. Для преодоления различий между регионами в покупательной способности и деловой практике, необходимо принять региональную стратегию управления, продаж, маркетинга, коммерции, управления человеческими ресурсами и отношениями с государством соответственно по регионам. Это гарантирует внедрение методов, эффективных для этого региона, и оперативное реагирование на меняющиеся условия. Компании, проводящие политику регионализации только на уровне торгового штата, рискуют, слишком полагаясь на коммерческих директоров в регионе. Если на месте будет очень компетентный коммерческий директор, они преуспеют. Если же посредственный, есть риск потерять связь с рынком.

2.Усиление управления персоналом и его обучение. Необходимы комплексные программы для удержания талантов и развития ключевых компетенций персонала на младших и средних руководящих должностях. Для сохранения отличной команды требуется не только денежная компенсация, но и фокусировка на развитии карьеры. Приоритетность человеческих ресурсов должна исходить от высшего руководства. Управление персоналом должно проводиться на регулярной основе и включать всесторонние планы развития талантов. Чтобы преуспеть, компания должна восприниматься как место, где развитие карьеры является неотъемлемой частью культуры. В дополнение к высококачественной продукции успешные компании обеспечивают перспективы долгосрочного карьерного роста и возможность личного развития, а также демонстрируют устойчивый интерес к региону, в том числе постоянные инвестиции в расширение производственных мощностей и создание исследовательских центров.

3.Команда по взаимодействию с местной властью. Наем бывших госслужащих — привлекательный вариант для многих компаний. Эти кандидаты предлагают неоценимое понимание процессов региональной политики и имеют доступ к ключевым заинтересованным лицам при власти.

4.Стабильность высшего руководства. Стабильность высшего руководства имеет решающее значение для успешной деятельности. Это обеспечивает преемственность, последовательность и приверженность для долгосрочного роста компании.

Безусловно, ориентация на развивающиеся рынки способствует росту как самих компаний, так и экономическому развитию стран. Со стороны государств заинтересованность в развитии местных рынков должна подкрепляться следующими реальными шагами:

на национальном уровне:

1) отмена налогов и пошлин на основные лекарственные средства;
2) обновление национальной стратегии в области обеспечения лекарственными средствами;
3) обновление национального перечня препаратов;
4) проведение политики замены патентованных препаратов их непатентованными аналогами;
5) поиск путей сокращения торговой и сбытовой наценок на лекарственные средства;
6) обеспечение надлежащего снабжения лекарственными средствами учреждений общественного здравоохранения;
7) повышение показателей наличия препаратов в государственном секторе;
8) осуществление регулярного мониторинга цен на препараты и их наличия.

на международном уровне:

1) побуждение фармацевтических компаний к применению дифференцированного ценообразования в целях снижения цен на препараты в развивающихся странах в случае отсутствия их непатентованных аналогов;
2) расширение содействия производству непатентованных лекарственных средств и ликвидация барьеров для их потребления;
3) увеличение объема финансирования научно-исследовательских работ в области фармации с учетом потребностей развивающихся стран.

Принимая во внимание все вышесказанное, можем сделать вывод, что в условиях всеобщего экономического спада при формировании стратегии фармацевтических компаний акцент смещается на развивающиеся фармрынки, где наметилась тенденция развития инфраструктуры и улучшения законодательно-правового поля в сфере здравоохранения. Увеличению объемов продаж на развивающихся фармрынках также способствуют высокие темпы роста ВВП и покупательской способности, увеличение численности населения, а также широкое распространение хронических заболеваний. Умелое использование неисчерпаемого потенциала этих многообещающих рынков может стать залогом успешного развития фармацевтической компании.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию перспектив развития компаний фармацевтической отрасли. Представлена новая региональная структура фармацевтического рынка. Разработаны рекомендации относительно выбора приоритетных направлений для рыночной экспансии в условиях экономического спада.

Ключевые слова: стратегия, рыночная экспансия, развивающиеся рынки, политика регионализации, реструктуризация, конкурентные преимущества

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено дослідженню перспектив розвитку компаній фармацевтичної галузі. Представлено нову регіональну структуру фармацевтичного ринку. Розроблено рекомендації щодо вибору пріоритетних напрямків для ринкової експансії в умовах економічного спаду.

Ключові слова: стратегія, ринкова експансія, ринки, що розвиваються, політика регіоналізації, реструктуризація, конкурентні переваги

SUMMARY

Article is devoted research of development prospects of the pharmaceutical industry companies. It is presented new regional structures of the pharmaceutical market. Recommendations for a choice of priority directions for market expansion in the conditions of economic recession are developed.

Keywords: strategy, market expansion, emerging markets, a policy of a regionalization, the re-structuring, competitive advantages

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Миронишина Е.В. Проблема формирования стратегии компаний в условиях реструктуризации фармацевтической индустрии // Вестник Харьковского национального университета им. В.Н.Каразина,2008, №802.-Сб.научн.трудов.- Харьков: ХНУ им. Н.В.Каразина, «НТМТ». - 2008. - С. 145-151.
2. Шибаева А. Новый мировой порядок на фармацевтическом рынке // Еженедельник «Аптека». - Киев: «Морион». - 2009. - №720(49). - 14.12.2009. - С.12-16.
3. Юдин В. Топ-15: рейтинг мировых компаний Большой Фармы // Еженедельник «Аптека». - Киев: «Морион». - 2010. - №750(29). - 02.08.2010. - С. 5-10.
4. www.imshealth.com
5. www.marketresearch.com
6. www.worldpharmaceauticals.net

УДК 338.124.4

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

Музиченко А.Г., к.е.н., доцент кафедри міжнародна економіка ДонНУ

Рецесія, яка почалась наприкінці 2007 року у США як звичайний економічний нетривалий спад після несподіваного банкрутства банку Lehman Brothers у 2008 році здобула глобальних масштабів. За багатьма параметрами вона стала найбільш серйозною з часів Великої депресії. Масштабна глобальна економічна фінансова криза була обумовлена диспропорціями, що нагромадилися в останні роки, у світовій економіці, недоліками в інституціональній сфері (насамперед у регулюванні й нагляді), посиленням конкуренції й взаємозалежності країн внаслідок прискорення процесів глобалізації. Для української економіки криза також виявилася дуже важкою: різко знизилися обсяги виробництва, зовнішньої торгівлі, міжнародних резервів; зросло безробіття, особливо в мономістах, які створені навколо крупних підприємств.

© Музиченко А.Г., 2010

Дослідженням поточної фінансової світової кризи присвячено багато наукових праць. Зокрема, про наближення фінансової кризи попереджали відомі економісти О. Солнцев, Дж. Стігліц, П. Кругман, Н. Рубіні та ін. Серед українських вчених оцінкою наслідків кризи займаються такі як Богдан Т., Качур Р., Коваленко В., Колісник М., Марцин В., Макогон Ю., Черкашина К. й ін.

Глибина й тривалість економічної кризи обумовлена тим, що вона, по-перше, є складовою частиною кризи соціально-економічної системи, по-друге, переплітається із кризами: фінансовою, структурною, енергетичною й економічною. Все це породжує непослідовність, суперечливість заходів, які приймають владні структури по стабілізації економіки.

Метою написання статті є визначення і аналіз диспропорцій, недоліків регулюючої та наглядової політики країн світу, що призвели до світової фінансової кризи.

В 2009 році міжнародні фінансові організації, включаючи Міжнародний валютний фонд і Всесвітній банк, прогнозували серйозне падіння ВВП у розвинених країнах і більшості країн, що розвиваються. Так, світовий ВВП в 2009 році приблизно скоротився на 1,1%, а ВВП розвинених країн - на 3,4%. Фактично економічний спад склав у США - 2,4%, у Японії - 5,0%, у Великобританії - 4,8%, у Канаді - 2,5%, у Німеччині - 5,0%, у Франції - 2,2%, в Італії - 4,7%. Криза істотно вплинула на важливий компонент ВВП - величину споживчих витрат. В 2008 році у розвинених країнах вони зросли всього на 0,4%, а в 2009 році, по оцінках експертів, скоротилися на 1%. Інший компонент ВВП - інвестиції в основний капітал - в 2008 році у розвинених країнах зменшився на 2,1%, а в 2009 році приблизно на 12,4% [1]. У таблиці 1 представлена порівняльна динаміка ВВП й інвестицій у розвинених країнах (США, Японія, ЄС) та країнах, що розвиваються (Бразилія, Росія, Китай, Індія).

Таблиця 1.

Порівняльна динаміка ВВП й інвестицій (у % до відповідного періоду попереднього року) [1]

	2007	2008				2009				
		II кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	II кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Рік
ВВП										
ЄС	2,9	2,4	1,7	0,6	-1,8	-0,5	-0,5	-4,3	-2,3	-4,2
США	2,1	2,5	2,1	0	-1,9	-3,3	-3,8	-2,6	0,1	-2,4
Японія	2,3	1,4	0,6	-0,3	-4,4	-8,4	-5,9	-4,9	-0,9	-5,0
Китай	13	10,6	10,1	9,0	6,8	6,1	7,9	8,9	10,7	8,7
Індія	9	8,9	8,2	7,8	4,8	4,1	6,0	6,7	н/д	5,6
Бразилія	6,1	6,3	6,5	7,1	0,8	-2,1	-1,6	-1,2	н/д	-0,4
Росія	8,1	8,7	7,5	6,0	1,2	-9,8	-10,9	-8,9	-2,5	-7,9
Інвестиції										
ЄС	5,4	3,0	1,8	-0,9	-6,0	-11,2	-12,6	-11,9	-9,7	н/д
США	-2,2	-1,7	-2,4	-3,9	-7,6	-15,5	-16,9	-15,4	-10,7	н/д
Японія	-0,6	-4,4	-3,6	-4,8	-5,6	-13,9	-15,0	-15,8	-11,9	н/д
Китай	25,8	25,9	27,2	28,7	23,1	28,8	35,9	32,9	26,2	30,5
Індія	13,9	н/д	9,2	12,5	5,1	6,4	4,2	7,3	н/д	7,7
Бразилія	15,9	15,5	16,8	19,0	2,7	-14,2	-16,0	-12,5	н/д	н/д
Росія	21	23,5	17,4	12,1	-2,0	-16,3	-21,7	-20,9	-14,7	-18,2

Виходячи з даних таблиці 1 можна сказати, що хоча зниження інвестицій в основний капітал по розвинутих країнах у 2007 - першому півріччі 2009 роках у річній оцінці складало 11-15%, у другому півріччі 2009 року їх падіння зупинилось (окрім

Японії). В той же час економіки країн, що розвиваються, а саме Китаю та Індії в 2009 році зросли відповідно на 8,7% и 5,6% при збільшенні інвестицій в основний капітал на 30,5% і 7,7%. Лише в Росії спад був найбільшим в порівнянні з розвинутими економіками: обсяг ВВП скоротився на 7,9%.

Настільки помітне скорочення ВВП призвело до росту безробіття. За даними МВФ, безробіття в розвинених країнах зросло в 2009 році до 8,1% (в 2008 році - 5,8%). Фактично в грудні 2009 року рівень безробіття склав у США 10,0%, у Японії - 5,1%, у Великобританії в IV кварталі - 7,8%, у Німеччині - 7,5%, у Франції - 10,0%, в Італії - 8,5%, у Канаді - 8,4%. У деяких розвинених країнах цей показник виявився набагато вище: зокрема, в Іспанії - 17,7%, у Словаччині - 11,5%, в Ірландії - 12,0%, в Ісландії - 9,7%.

Економічна криза торкнулася й світової торгівлі. В 2009 році, за даними Світової організації торгівлі (СОТ), вперше за післявоєнний період її обсяг істотно скоротився - на 12%. У розвинених економіках експорт знизився приблизно на 13,5%, а імпорт - на 12,1%.

По оцінках МВФ, помітно знизився рівень заощаджень. Так, якщо в 2007 році у розвинених країнах заощадження становили 20,7% ВВП, то в 2008 році - 19,5, а в 2009 році - 16,9%. Причому в ключовій економіці - США цей показник упав в 2009 році до 11% ВВП. У Єврозоні заощадження в 2009 році оцінюються на рівні 18,6% ВВП, у тому числі в Німеччині - 19,8%, у Франції - 18,9%, в Італії - 15,6%.

Однак у найбільш гострій формі криза проявилася у фінансовій сфері: на валютному й фондовому ринках, у банківському й страховому секторах економіки. У результаті ряд найбільших фінансових інститутів у США потерпіли крах, зокрема інвестиційний банк Lehman Brothers. На грані банкрутства виявилися іпотечні компанії Fannie Травні й Freddie Mac, найбільша американська страхова компанія AIG. Із серйозними проблемами зштовхнулися й багато європейських банків.

Монетарні влади практично всіх розвинених країн і багатьох країн, що розвиваються зуміли оперативно прийняти ряд важливих заходів щодо пом'якшення наслідків кризи. Мова йде про масштабну підтримку банківського сектора на основі його рекапіталізації, рефінансування, надання ліквідності, про стимулювання споживчого попиту, підтримці реального сектора економіки. Витрати для боротьби зі світовою фінансовою кризою по країнах виглядають наступним чином: США - 3,5 трлн дол. 25% ВВП; Японія - 576 млрд. дол. 12% ВВП; Великобританія - 1 трлн. дол. 37% ВВП; Німеччина - 893 млрд. дол. 23% ВВП; Китай - 570 млрд. дол. 13% ВВП [2].

Незважаючи на вище перелічені заходи фінансова криза довела, що інститути і ринки неспроможні адекватно оцінювати сукупність фінансових ризиків, а системні ризики ними повністю ігноруються. Деривативи, покликані сек'юритизувати фінансові ризики і розподіляти їх між різними типами інструментів, зазнавали малопомітних змін, які маскували стан колективної безвідповідальності і на практиці призвели до лавиноподібного розростання непокритих ризиків [3].

Поширення тенденцій недооцінки ризиків створювало передумови для нарощування позичальниками частки позичкового капіталу і надавало поштовх зростанню цін на активи. Зазначена практика, у свою чергу, породжувала самопідтримуючу спіраль збільшення левериджу і підвищення цін на активи. У США з 1994 по 2007 рік заборгованість населення і нефінансових підприємств перед фінансовими установами за отриманими кредитами зросла зі 118% до 173% ВВП. При цьому з 1980 по 2007 рік заощадження фізичних осіб скоротилися з 10% чистих доходів до 0% [3].

У докризовий період органи регулювання багатьох країн світу недостатньо активно протистояли прагненню фінансових установ брати на себе надмірні ризики при

нехтуванні системним ризиком. Так, банки і нефінансові підприємства під час економічного буму суттєво підвищили власний леверидж без урахування факту істотно завищених цін на активи, що підірвало їх фінансовий стан після ринкового коригування цін. У цілому фінансові установи та їх менеджмент були схильні до надмірних ризиків під тиском конкуренції. У розвинутих країнах Великої двадцятки прямі бюджетні витрати на рекапіталізацію фінансового сектору досягли станом на початок 2010 року 2,7% ВВП минулого року. В окремих країнах витрати держави на стабілізацію фінансового сектору були мінімальними, а в деяких досить значними.

Державна підтримка включала такі заходи: вливання капіталу, викуп проблемних активів, поширення державних гарантій на певні види зобов'язань фінансових установ, наданні ліквідності центральним банком і розширення схем гарантування депозитів. У широкому розумінні фінансові, економічні та соціальні втрати від фінансової кризи значно перевищили 4% ВВП прямої бюджетної підтримки фінансового сектору чи 19% ВВП підтримки держави у цілому. Станом на початок 2010 року кумулятивне падіння ВВП у країнах Великої двадцятки, охоплених проявами системної кризи, сягнуло 27%. За оцінками МВФ, протягом 2008-2015 років державний борг як часта від ВВП розвинутих країн цієї групи збільшиться у середньому на 40 в. п. [3]

У країнах з ринками, що формуються, національні фінансові системи виявилися неспроможними опосередковувати масштабні переливи міжнародних капіталів. Недієздатні системи фінансового нагляду і пруденційного регулювання допускали надмірну концентрацію кредитних ризиків і дозволяли фінансовим установам накопичувати валютні дисбаланси, а також мати значні розриви за строковістю активів і пасивів.

У цей час міжнародні фінансові інститути, зокрема МВФ, становлять розгорнуті аналітичні звіти й прогнози розвитку світової економіки. Так, за прогнозом МВФ, зростання світової економіки в 2010 році складе 3,1%; ВВП розвинених країн збільшиться на 1,3%, у тому числі США - на 1,5,% Японії - на 1,7%, Великобританії на 0,9%, Німеччини - на 0,3%, Франції - на 0,9%, Італії - на 0,2%, Канади - на 2,1%.

Ще більш вражаючий економічний ріст прогнозується в ряді країн, що розвиваються. У Китаї він досягне 9%, в Індії 6,4%, в Індонезії - 4,8%, у Саудівській Аравії – 4%, у Бразилії - 3,5%, у Мексиці - 3,3%. В 2010 р. економічний ріст очікується й у більшості країн з ринковою економікою, що формується: зокрема, у Росії він складе 1,5%, в Україні - 2,7%, у Білорусії 1,8%, у Казахстані – 2%, в Азербайджані - 7,45%, у Вірменії - 1,2%, у Грузії - 2% [4]. Відзначимо, що прогнозуються уповільнення темпів інфляції й поліпшення стану поточного рахунку платіжного балансу багатьох розвинених і країн, що розвиваються. Разом з тим заходи щодо стимулювання економіки, як відзначається в доповіді МВФ, уже привели до росту дефіциту бюджету й державного боргу практично у всіх розвинені й багатьох країнах що розвиваються (табл. 2).

Таблиця 2

Дефіцит сукупного державного бюджету й державний борг у ряді провідних країн (у % /(ВВП) [4]

Країна	Сальдо державного бюджету («+» профіцит; «-» дефіцит)				Державний борг			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
США	-2,8	-5,9	-12,5	-10,0	61,9	70,4	84,8	93,6
Велика Британія	-2,6	-5,1	-11,6	-13,2	44,1	52,0	68,7	81,7
Японія	-2,5	-5,8	-10,5	-10,2	187,7	196,6	218,6	227,0
Канада	1,6	0,1	-4,9	-4,1	64,2	62,7	78,2	79,3
Країни єврозони	-0,6	-1,8	-6,2	-6,6	5,7	69,2	80,0	86,3

Зрозуміло, що необхідно ліквідувати причини кризи, перш за все змінити модель регулювання світової економіки. Відповідні питання розглядалися на зустрічах лідерів країн G20 у квітні в Лондоні та у вересні в Пітсбурзі. Узагальнюючи перші зміни в системі регулювання світової економіки, висловлення лідерів провідних країн, можна виділити наступні напрями її трансформації.

1. Кризи повинні прогнозуватися з метою їх запобігання, у тому числі за допомогою антициклічного регулювання. Повністю перебороти негативні моменти, пов'язані із циклічністю економічного розвитку, практично неможливо в силу природних диспропорцій, що формуються на будь-яких ринках (наприклад, між попитом та пропозицією, рівнем споживання й заощаджень і т.ін.). Деякою мірою ці диспропорції внутрішньо властиві ринковій економіці: їх прояв змушує учасників ринку переглядати стратегію, тактику ведення бізнесу, веде до галузевого й регіонального переливу капіталу, сприяє підвищенню ефективності виробництва. Однак у постіндустріальному суспільстві держава (у національній економіці) і міжнародні інститути (у світовій економіці) покликані управляти ринковими процесами. Важливо прогнозувати формування диспропорцій, запобігати їхньому надмірному нагромадженню, направляючи розвиток цих процесів, у тому числі дозвіл ринкових протиріч, у потрібне русло.

2. Посилення ролі МВФ й інших міжнародних фінансових інститутів, у тому числі в частині прогнозування й запобігання криз. Один з основних напрямків антикризової політики - реформування статусу, цілей і системи керування МВФ. Відповідно до прийнятих рішень він повинен відігравати вирішальну роль у забезпеченні глобальної фінансової стабільності й збалансованого росту. Передбачається реформувати механізми кредитування, створити новаторську гнучку кредитну лінію. Заплановано перерозподіл квот на користь країн з ринковою економікою, що формується, і країн що розвиваються.

3. Забезпечення рівноваги між макро- і мікрорегулюванням. У банківському й фінансовому секторах економіки важливо домогтися рівноваги між макро- і мікрорегулюванням, у тому числі в частині керування ризиками. Система обмежень кредитних, ринкових, фінансових ризиків може успішно застосовуватися в антициклічному регулюванні. Особливо важливо вчасно включати в систему регулювання нові фінансові й кредитні інструменти, оперативно встановлювати по них ліміти й коректувати їх, виходячи з цілей макроекономічного регулювання.

4. Поліпшення регулювання, функціонування й прозорості фінансових і сировинних ринків. Стабільність та передбачуваність цих ринків, як показує практика, мають ключове значення для забезпечення стійкого економічного росту. В останні роки волатильність цін на них була дуже високою в значній мірі внаслідок спекулятивних операцій.

5. Дотримання національними органами нових міжнародних стандартів, які приймаються в сфері регулювання, надзору, торгівлі. Пріоритет міжнародних стандартів буде запобігати подрібненню ринків і протекціонізму у світовій торгівлі.

6. Стимулювання ре капіталізації банків. Капітал повинен збільшуватися перш за все за рахунок ре капіталізації більшої частини прибутку, росту резервів. Подібні заходи не тільки зміцнять стабільність банківського сектору, але й розширять його можливості по кредитуванню економіки.

7. Подальше удосконалення регулювання ринка цінних паперів й строкових інструментів. Проблема контрольованого ринку цінних паперів, в тому числі забезпечених активами, й строкових інструментів останніми роками загострилась і стала однією з важливих причин кризи. Планується, що не пізніше кінця 2012 року всі

стандартні контракти на деривативи, які продаються на позабіржових ринках, повинні обертатися на біржах або електронних торгових платформах.

Сьогодні визначається нова модель регулювання, яка має обмежити надзвичайно ризиковані і спекулятивні операції, забезпечити виконання банками своїх традиційних функцій акумулювання збережень й кредитування економіки.

РЕЗЮМЕ

Визначено диспропорції у світовій економіці, недоліки в інституціональній сфері, взаємозалежність країн внаслідок прискорення процесів глобалізації, що призвели до світової фінансової кризи. Розглянуто заходи щодо виходу з глобальної фінансової кризи.

Ключові слова: фінансова криза, фінансовий інститут, ризик, державний бюджет, регулювання, ринок цінних паперів, економічний розвиток.

РЕЗЮМЕ

Определены диспропорции в мировой экономике, недостатки в институциональной сфере, взаимозависимость стран вследствие ускорения процессов глобализации, которые привели к мировому финансовому кризису. Рассмотрены мероприятия по выходу из глобального финансового кризиса.

Ключевые слова: финансовый кризис, финансовый институт, риск, государственный бюджет, регулирование, рынок ценных бумаг, экономичное развитие.

SUMMARY

Identified imbalances in the global economy, weaknesses in the institutional interdependence of nations due to the acceleration of globalization processes that have led to global financial crisis. Actions on exit from the global financial crisis.

Keywords: financial crisis, financial institutions, risk, state budget, regulation, stock market, economical development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ковзанадзе И. Уроки мирового кризиса: необходима новая модель регулирования экономики / И. Ковзанадзе // Вопросы экономики. - №4. – 2010. – С. 113-120
2. Особенности экономического кризиса [Електронний ресурс]: інтернет-журнал - Режим доступу до журн.: http://www.info-crisis.ru/ososbenosti-econom-crizisa.html
3. Богдан Т.П. Глобальна фінансова криза та виклики для економічної політики в посткризовий період / Т.П. Богдан // Фінанси України. - №6. – 2010. – С. 3-14
4. World Economic Outlook 2009 [Електронний ресурс]: - Режим доступу: http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29

УДК 338.21

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ТА ПОКАЗНИКІВ ТРУДОВОГО ПОТОКУ

Муромець Н.Є., к.е.н., доц., Донецький національний університет

Постановка проблеми. Розробка системи заходів і методів, що дозволяють надати руху робочої сили все більш організованого та цілеспрямованого характеру, є задачею економічної науки і практики. Згідно з вимогами забезпечення ефективного управління трудовими ресурсами в сучасних умовах соціально-економічного

© Муромец ь Н.Є., 2010

розвитку, а також спираючись на ситуацію сучасного національного ринку праці, актуального значення набуває формування нових концептуальних підходів щодо управління трудовими потоками на основі загального логістичного правила "семи Н": забезпечення необхідною робочою силою, необхідної кваліфікації, у необхідний час (з огляду на потребу у робочій силі на певний момент і на перспективу), у необхідній кількості, у необхідному місці (для виконання конкретних робіт), необхідними структурними підрозділами суб'єкта трудових відносин, з оптимальними витратами (на забезпечення потреби в робочій силі, оплата праці, витрати на утримання персоналу тощо).

Аналіз останніх досліджень. Еволюція досліджень в області руху населення й трудових ресурсів привела до виникнення об'єктивної необхідності комплексного підходу щодо регулювання процесів руху працівників. Різні аспекти управління рухом робочих кадрів на ринку праці досліджували вітчизняні вчені, серед яких О.Амоша, С.Бандур, В. Канюк, О. Зайцев, А Золотарьов, А.Колот, І. Крижко, Н. Лук'янченко. Ці проблеми знайшли відображення в роботах Н.Аітова, І. Безрукова, Б.Бреєва, Л.Данилова, Т. Заславської, В.Костакова, А.Котляра, В.Крюкова, І.Маслової, В.Немченко, Л.Рибаковського, О.Старовєрова, Л.Чижової і інших авторів. Вивченню проблем управління рухом трудових ресурсів на ринку праці приділяли увагу багато вчених, однак, питання оптимізації структури трудових потоків на відповідних рівнях управління залишаються малодослідженими.

Мета статті полягає у визначення структури трудового потоку, виходячи з позиції його поліпотоковості для забезпечення ефективного управління трудовими потоками за умов посилення інтеграційних процесів на ринку праці та суспільної трансформації.

Результати дослідження. У основі виникнення трудових потоків лежить взаємодія попиту і пропозиції на ринку праці. У відповідний момент часу основна частина сукупної пропозиції і попиту на працю задоволена, утворюючи зайнятість і сприяючи функціонуванню суспільного відтворення. Менша ж частина через природний і механічний рух виявляється вільною, обумовлюючи наявність вільних робочих місць (вакансій) і кількість осіб, зайнятих пошуком роботи. Неспівпадіння попиту і пропозиції відбувається внаслідок безлічі різноманітних причин, таких як зміна фонду робочих місць, ринкової кон'юнктури, народжуваності і смертності, незадоволеність оплатою і умовами праці, недолік кваліфікованих кадрів і та ін. Слід зазначити, що відносно трудових потоків вплив природних причин враховуватиметься лише побічно, оскільки трудові потоки виникають унаслідок соціально-економічних причин. Переміщення трудових потоків відбувається між різними секторами економіки, галузями, формами власності, окремими підприємствами, видами зайнятості, територіями логістичними ланцюгами на різних рівнях логістичних систем та ін. [1].

Трудовий потік слід розглядати, як сукупність трудових ресурсів, які переміщуються між відповідними об'єктами і сферами зайнятості завдяки впливу соціально-економічних причин за одиницю часу (місяць, квартал, рік і та інш.) [2].

Трудовий потік включає тільки те населення, яке в відповідний час знаходиться в процесі руху на ринку праці або за його межами, але не в стані стабільності. Тобто, в нього входить та частина економічно активного і неактивного населення, яка в даний час переміщується між підприємствами, галузями, територіями, видами зайнятості, логістичними ланцюгами. Наприклад, зайняті особи, що переміщуються в даний час з одного робочого місця на інше; пенсіонери, які знайшли роботу; студенти, що вирішили підробляти у вільний від навчання час і т. ін.

Згідно з наявністю поліпотоковості трудових ресурсів визначено склад потенціального трудового потоку, який надано на рис.1.

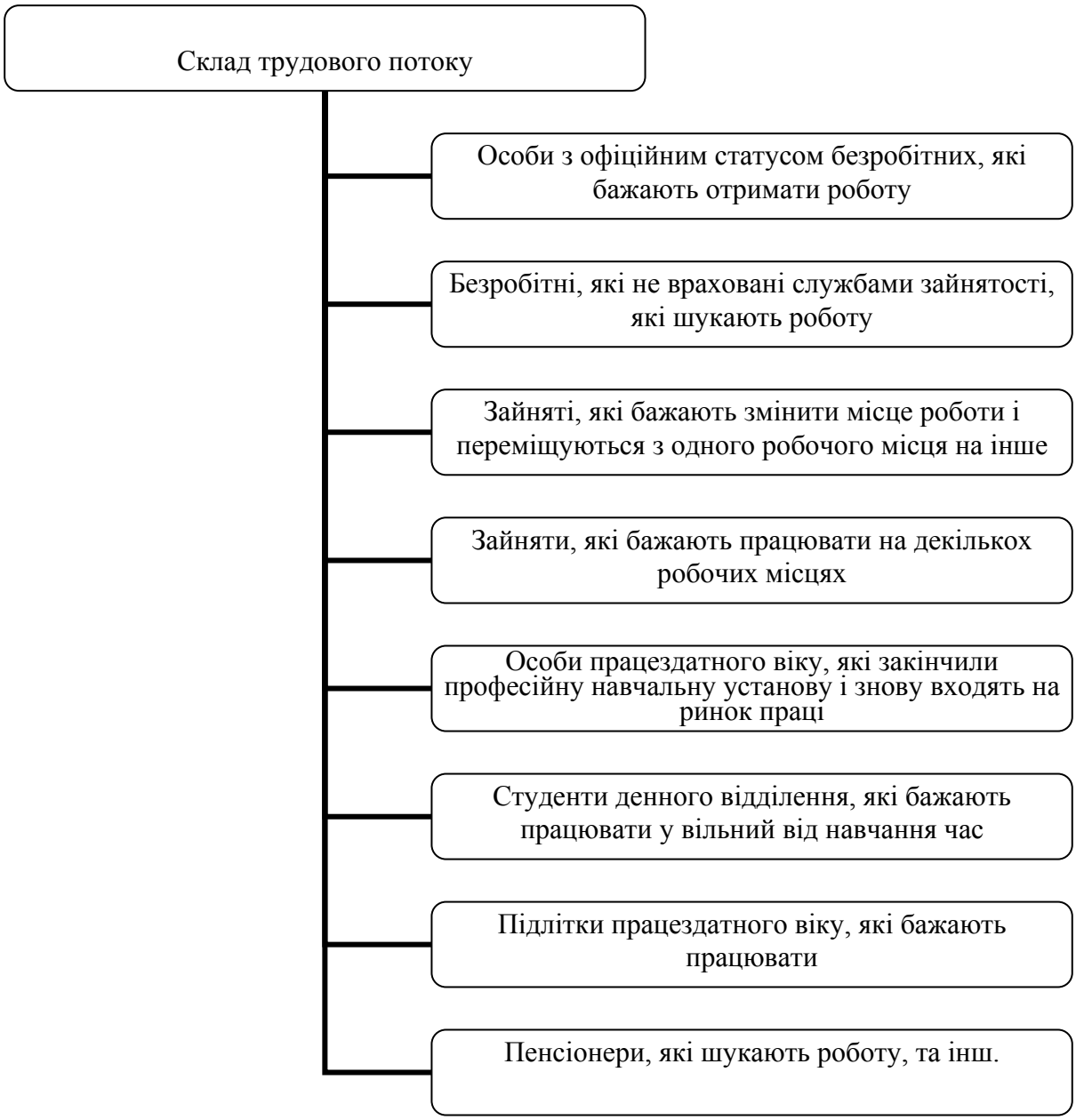


Рис.1 Склад потенційного трудового потоку

Але необхідно більш детально дослідити склад осіб, що утворюють трудовий потік й, таким чином, сформулювати основні підходи щодо визначення кількісного складу трудового потоку і його якісних характеристик.

Загальний трудовий потік утворюють наступні групи населення:

1) особи, які мають офіційний статус безробітних і бажають одержати роботу.

До цієї групи відносяться особи, які досягли певного віку, прийнятого в національному законодавстві як нижня границя працездатного віку (16 років), які в розглянутий період не мали роботи (дохідного заняття), займалися її пошуком за допомогою служб зайнятості або самостійно (тобто розміщали оголошення в пресі, зверталися безпосередньо до адміністрації або вживали заходи до організації власного бізнесу) і були готові приступитися до роботи негайно або протягом періоду, визначеного діючим національним законодавством. Учні, студенти, пенсіонери й інваліди враховуються в якості безробітних, якщо вони займалися пошуком роботи й були готові приступитися до неї. Варто також мати на увазі, що в статистичних

дослідженнях використовується поняття «незайняте населення», під яким головним чином розуміють осіб, що перебувають у стані фрикційного безробіття. Чисельність цієї категорії визначається приблизно, на основі вибіркових обстежень, однак практично завжди є дуже значною.

2) невраховані службами зайнятості безробітні особи, що перебувають у пошуках роботи.

Загальновідомо, що відомості про рівень безробіття, одержувані від централізованих служб зайнятості, занижені у декілька разів, тому для уточнення цього показника й одержання більш-менш достовірної картини застосовують різні методики визначення реального рівня безробіття й використовують результати спеціалізованих обстежень окремих груп населення.

3) зайняті, які наміряються перемінити місце роботи й переміщуються з одного робочого місця на інше.

До зайнятих в економіці відносяться працюючі як за наймом (незалежно від того, чи була це постійна, тимчасова, сезонна, випадкова або разова робота), так і не за наймом у всіх секторах економіки. Таким чином, у чисельності зайнятих економічною діяльністю враховуються особи, які працюють на державних підприємствах й в організаціях; у кооперативах всіх видів, на приватних підприємствах і на підприємствах зі змішаною формою власності; у фермерських господарствах; зайняті індивідуальною трудовою діяльністю, в особистому підсобному господарстві й в окремих осіб, а також зайняті без оплати на сімейних підприємствах.

На переміщення працівників з одного робочого місця на інше впливає велика чисельність різних факторів, у тому числі: незадоволеність заробітною платою й умовами праці; прагнення до професійного зростання; дискримінація; особисті причини й т.ін.

4) зайняті, які бажають працювати на декількох робочих місцях. До цієї групи відносяться особи, які шукають так званий «підробіток» і працюють за сумісництвом, на підставі трудового договору, контракту й т.ін. Як правило, причинами такого руху є невисокий рівень оплати праці за основним місцем роботи, наявність яких-небудь перспектив на додатково зайнятих робочих місцях. Дуже часто, аналізуючи дану групу осіб, використовують термін «неформальна зайнятість». Неформальний сектор - об'ємне поняття, що характеризує діяльність у сфері виробництва товарів і послуг, які дозволяють населенню одержати додаткові робочі місця й доходи. Зайнятість у цьому секторі відіграє важливу роль у формуванні політики загальної зайнятості й в формуванні доходу, оскільки даний сектор становить значну частину національної економіки. Але у зв'язку із труднощами статистичного виміру дотепер не визначені чітка концепція й методика збирання інформації в цій області. Зайнятість у неформальному секторі характеризується, як правило, відсутністю реєстрації, вузьким масштабом діяльності, неформальними соціально-трудовими відносинами й навіть іноді недотриманням законодавства. Багато в чому неформальна зайнятість перегукується з тіньовою економікою. У статистичний облік населення, яке зайняте в неформальному секторі, включаються всі особи, які протягом обстежуваного періоду були зайняті щонайменше в одній з виробничій одиниці неформального сектора, незалежно від їхнього статусу зайнятості й від того, чи була дана робота для них основною або додатковою;

5) особи працездатного віку, що закінчили професійний навчальний заклад і знову вступають на ринок праці;

6) студенти денних відділень, що бажають працювати у вільний від навчання час, а також студенти-практиканти.

У цей час розміри цієї групи збільшуються все помітніше. Це пов'язано в першу чергу зі зміною економічного спрямованості в системі професійного навчання, яке більше стає платним. Нерідко студенти змушені самостійно сплачувати за своє навчання, що й змушує їх займатися пошуками роботи. Певну роль відіграє й психологічний фактор: з формуванням ринкових відносин, з розширенням можливостей молоді люди стають більш самостійними й прагнуть до одержання власного джерела доходів. Слід також зазначити той факт, що безліч фірм, висуваючи вимоги до молодих спеціалістів при найманні на роботу, обов'язковою умовою ставлять наявність досвіду практичної роботи.

7) бажаючі працювати підлітки (непрацездатного віку). Найбільший вплив на чисельність працюючих підлітків здійснюють соціально-економічні фактори й серед них добробут родин і потреби економіки. Історичний досвід соціально-економічних відносин переконливо свідчить про те, що рівень добробуту й чисельність працюючих підлітків перебувають у зворотній залежності: чим вище добробут - тим менше працює підлітків і навпаки. Через посилення впливу економічної кризи мільйони родин опинилися в важкому матеріальному становищі. Виникло багато можливостей заробити на всякого роду дрібних послугах, ці можливості були швидко використані підлітками. Вважається, що сьогодні ринок дитячої праці досить великий, і його вплив необхідно враховувати при прогнозуванні трудових потоків.

8) пенсіонери за віком та інвалідності, які шукають робот. Чисельність осіб старше працездатного віку поступово збільшується. У цьому проявляється об'єктивний процес старіння, властивий всім країнам. В Україні цей процес відбувається набагато інтенсивніше. У населенні старше працездатного віку помітно переважають жінки через те, що жінки в середньому живуть довше, ніж чоловіки. На зростання чисельності працюючих пенсіонерів впливають соціальні й економічні фактори. Істотну роль має розмір пенсії - чи достатній він для задоволення життєвих потреб літньої людини.

Особлива активність припадає на перші п'ять років пенсійного віку (у чоловіків 60-64 років, у жінок 55-59 років). Є чимало й таких робочих місць, де не потрібна вища освіта та професійна підготовка. Тобто й найменш освічені люди похилого віку можуть знайти свою «трудову нішу». У майбутньому чисельність фізичних осіб пенсійного віку, які будуть працювати, буде помітно зростати.

Слід зазначити, що перші чотири групи відносяться до категорії «економічно активне населення», а останні чотири - до категорії «економічно неактивне населення».

Необхідно також врахувати ще дві групи, які можуть збільшити (зменшити) величину трудового потоку - це військовослужбовці термінової служби, а також «особи, зайняті веденням домашнього господарства, доглядом за дітьми або родичами», які можуть перейти із займаної ними категорії в категорію зайнятих або безробітних.

Для дослідження якісних та кількісних характеристик трудових потоків представляється доцільним виділити наступні чотири групи показників трудових потоків:

1) показники трудових потоків, що визначають їх положення і переміщення на відповідному рівні управління:

- конкретний відправник трудового потоку;
- конкретний одержувач трудового потоку;
- канал переміщення трудових потоків;
- точний час запланованого відправлення і прибуття трудових ресурсів;
- необхідну кількість трудових ресурсів;
- розміри можливих коливань у кількості, структурі та кваліфікаційному складі окремого потоку;

- витрати на формування, переміщення і перетворення трудових потоків, а також реалізацію їх потенціалу;

2) показники трудових потоків, що визначають сукупність компетенцій працівників, які входять в дані потоки:

- Потенціал, яким володіє працівник:

а) професія як рід трудової діяльності, яка вимагають певної підготовки;

б) спеціальність як вид занять в рамках однієї професії;

в) кваліфікація, яка має на увазі ступінь і вид професійної навчання, які необхідні для виконання конкретного виду роботи;

- Здатності до подальшого професійного навчання;

- Фізичний і моральний стан, який залежить від цілого ряду чинників, у тому числі від величини матеріальної винагороди;

- Рівень повноважень, що визначаються видом посад, займаних в організації;

- Вміння взаємодіяти з іншими співробітниками організації;

- Загальні мотиваційні характеристики, що визначаються єдністю професійних і особистих властивостей і інтересів окремих учасників трудового потоку;

3) інтегральні показники трудових потоків, які формуються як система індивідуальних показників трудових потоків:

- цінності корпоративної культури та окремих груп в організації;

- правила поведінки, які прийняті в даній групі трудового потоку;

- етап розвитку колективу і т. ін.;

4) функціональні показники трудових потоків:

- обсяг трудового потоку, який характеризується чисельністю трудових ресурсів, утворюючих даний потік;

- періодичність потоків, що характеризує частоту їх формування для різних рівнів їх переміщення. При цьому трудові потоки, так само як і будь-які інші, можуть бути разовими, такими, які не повторюються, щомісячними, щоквартальними і з будь-якої іншою періодичністю;

- глибина трудового потоку, яка характеризується різноманітністю якісних характеристик трудових ресурсів, утворюючих даний потік (професія, кваліфікація, освіта, стать і т.ін.) [36]

- порядок формування, що визначає формальність або неформальність вихідних причин, які покладено в основу формування даних трудових потоків;

- термін існування потоку у вигляді потоку, необхідного для реалізації його функцій;

- склад та структура трудового потоку;

- інтенсивність і швидкість переміщення на різних рівнях управління, що залежать як від технічного забезпечення, так і від індивідуального й інтегрального потенціалів та здібностей самого трудового потоку, особливо для трудових потоків, що формуються і переміщуються в інформаційно-дослідному просторі. Швидкість руху трудового потоку характеризується кількістю знайдених (покинутих) робочих місць трудовими ресурсами даного потоку в одиницю часу.

- контрольованість, керованість даного трудового потоку, порядок та механізм контролю.

- рухливість трудового потоку, яка характеризується здатністю трудових ресурсів реалізовувати свої знання і уміння на різнотипних робочих місцях різних підприємств, галузей, видів діяльності та ін. Багато в чому визначається наявністю наскрізних професій в даному трудовому потоці.

Всі напрямки досліджень властивостей і показників трудових потоків є основою для побудови ефективних моделей управління трудовими потоками для досягнення цілей організації.

Висновки.

1. В статті визначено структуру трудового потоку, виходячи з позиції його поліпотоковості для забезпечення ефективного управління трудовими потоками за умов посилення інтеграційних процесів на ринку праці та суспільної трансформації

2. Виявлено показники, що характеризують стан та розвиток трудових потоків: що визначають їх положення і переміщення на відповідному рівні управління; визначають сукупність компетенцій працівників, які входять в дані потоки; інтегральні показники, які формуються як система індивідуальних показників трудових потоків; функціональні показники трудових потоків. Всі напрямки досліджень властивостей і показників трудових потоків є подальшими засадами для побудови ефективних моделей управління трудовими потоками для досягнення цілей управління.

РЕЗЮМЕ

В статті визначено структуру трудового потоку, виходячи з позиції його поліпотоковості для забезпечення ефективного управління трудовими потоками за умов посилення інтеграційних процесів на ринку праці та суспільної трансформації.

Ключові слова: структура трудового потоку, поліпотоковість, ринок праці, інтегральні показники, функціональні показники.

РЕЗЮМЕ

В статье представлена структура трудового потока, исходя позиции его полипотоковости для обеспечения эффективного управления трудовыми потоками в условиях усиления интеграционных процессов на рынке труда и общественной трансформации.

Ключевые слова: структура трудового потока, полипотоковость, рынок труда, интегральные показатели, функциональные показатели.

SUMMARY

The article defines the structure of the labor flow, based on its position polipotokovosti to ensure effective management of labor flows under strengthening of integration processes in the labor market and social transformation.

Keywords: structure of labour stream, polipotokovist', labour-market, integral indexes, functional indexes.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ван Рост Ш. От отранспортной логистики к логистическому управлению /В.Р.Ш. Ван.-Брюссель/ Инс-т международного обучения в области транспорта.- 1993.- 55с.

2. Муромець Н.Є. Сутність логістичного управління потоками трудових ресурсів/ Н.Є. Муромець// Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций. Сб научн. трудов.- Донецк: ДонНУ, 2009.- С.1219-1225.

УДК 339.9

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Н. А. Навроцька, к.е.н., доц. каф. «Міжнародної економіки», АМСУ, Дніпропетвроськ

В умовах економічної глобалізації проблема реалізації конкурентних переваг країни на світових ринках значно ускладнилась. Особливо вона загострилась під час світової економічної кризи, яка підкреслила всі вади та недосконалості національних економік. Їх структура, що забезпечувала життєздатність економічної системи в період пожвавлення та зростання світової економіки виявила відсутність стратегічних резервів конкуретоспроможності під час економічного спаду.

Проблеми теоретичних та практичних аспектів конкуренції, конкурентного середовища на глобальних ринках, а також забезпечення конкурентоспроможності національних економік розглянуті в працях таких зарубіжних вчених, як: Дж.Робінсон, Р.Солоу, Е.Чемберлін, Й.Шумпетер, Ф.Хайєк, Дж.Хікс, Дж.Сакс, С.Коуен, П.Кругман та ін. Серед фундаментальних вітчизняних досліджень проблем конкурентних переваг, вибору стратегій інтеграції до світової економіки з урахуванням економічних інтересів країни варто визначити праці таких економістів як В.Д.Базилевич, Я.Б.Базилюк, А.С.Гальчинський, В.М.Геєць, П.С.Єщенко, Б.Є.Кваснюк, В.Л.Осецький, А.С.Філіпенко, Л.Федулова та ін. Разом з тим, швидко мінливе зовнішнє середовище відмагає постійного моніторингу структурних зрушень в світовий та національної економіках з ціллю формування концептуальних засад покращення конкурентоздатності країни.

Ціллю статті є оцінка напрямів покращення конкурентоспроможності та аналіз істотних зрушень в провідних напрямках світової торгівлі України під впливом фінансово-економічної кризи.

Україна, як активний суб'єкт світового господарства, відчуває на собі всі позитивні та негативні наслідки світових інтеграційних та глобалізаційних процесів. В умовах відкритості економіки особливо загострюється питання її конкурентоспроможності. Існують різні концептуальні підходи до її трактування конкурентоспроможності. Найчастіше вона розглядається як здатність окремих підприємств країни перемагати в конкурентній боротьбі на внутрішньому та на зовнішньому ринках. Деякі економісти трактують конкурентоспроможність національної економіки як здатність її підприємств, організацій та галузей випереджувати суперника в завоюванні і зміцненні позицій на зовнішніх ринках, що обумовлено економічними, соціальними, політичними та іншими чинниками в середині країні.

Ю.В.Полунєєв стверджує, що конкурентоспроможність певної країни можна розглядати як «суму» конкурентоспроможностей національних підприємств-експортерів на світовому ринку. Це передусім означає необхідність проведення ефективної конкурентної політики, яка повинна працювати «на два фронти»: внутрішній ринок – через підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції по відношенню до імпортної, та зовнішній ринок – шляхом сприяння вітчизняним підприємцям у їх високотехнологічному експорті [1, с. 54]. Останнє особливо важливе

© Навроцька Н.А., 2010

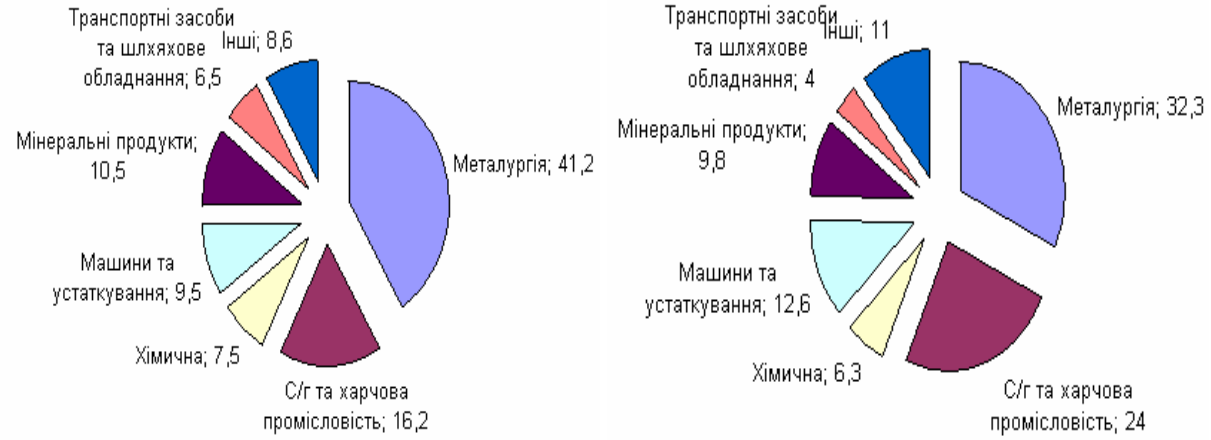
в умовах граничного рівня відкритості вітчизняної економіки та вузької ємності внутрішнього ринку.

Аналіз темпів зростання зовнішньої торгівлі резидентів України з резидентами інших країн, структури експорту та імпорту показав, що динаміка зовнішнього товарообороту України до 2009 р. мала стійку тенденцію до зростання. З 2005 р. темпи зростання імпорту товарів та послуг перевищують темпи зростання експорту [2].

Україна посідає одне з перших місць у світі за показником відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП. Обсяг експорту або імпорту до ВВП становить в останні роки в середньому 40-60%. Чим вище рівень експортної квоти (відношення експорту до ВВП), тим вищий рівень спеціалізації національної економіки та рівень її залучення до світової торгівлі. Але збільшення експорту вітчизняної продукції не означає зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках. Такі високі показники відкритості економіки призводять до певних загроз економічної безпеці країни.

Для комплексної оцінки характеру зовнішньої торгівлі доцільно використання додаткових якісних показників, таких як: обсяги імпорту паливно-енергетичних ресурсів з однієї країни (зокрема нафта та нафтопродукти, природний газ); якісна структура експорту й імпорту, частка експорту наукомісткої продукції у товарному експорті та ін.

Статистичні дані показують високу залежність український економіки від імпортерів паливно-енергетичних ресурсів. Так, питома вага Росії, як основного постачальника паливно-енергетичних ресурсів в Україну, складала в останні роки близько 30 %. Структура українського експорту свідчить про високу частку сировинної складової.



2008 **2009**

Рис.1. Товарна структура експорту України за 2008 - 2009 рр. %.[1]

Значна частка – українського експорту (біля 40%) представлена експортом металів, що звичайно робить українську економіку дуже вразливою до подій на світових ринках (рис.1). У той же час головним чинником, який визначає присутність українських компаній у тих чи інших сегментах світового ринку металів є собівартість продукції. Проте українські виробники втрачають до 30% чистого прибутку оскільки має місце висока матеріалі-, енерго- і трудомісткість продукції з-за використання застарілих технологій, зношеності основних фондів і соціального навантаження на підприємства. Українські металурги витрачають майже вдвічі більше енергії, ніж їх конкуренти. Так, споживання коксу на тонну виплавленого чавуну в Україні складає 500-550 кг, тоді як середня норма в світі становить 270-300 кг. Продуктивність

виплавки стали на українських підприємствах у вимірі "виплавлено стали на зайнятого працівника" в 2 рази менше, ніж у РФ і в 4 менше, ніж у Японії [3].

Низька продуктивність праці та висока матеріало- та енергоємність металургійного виробництва пояснюється застарілими технологіми. На даний момент в Україні домінуючим способом виробництва сталі залишається плавка в мартенівських печах (45%). Європейські країни вже кілька десятків років тому відійшли від такого збиткового способу виробництва. У розвинених країнах мартенівським способом виробляється всього лише 3%, а у Росії 25%. Даний спосіб є ресурсозатратне і не може конкурувати з сучасними способами плавки металу, наприклад, такими, як безперервне розливання сталі на МБЛЗ (машина безперервного розливання сталі) і електросталеплавильне виробництво. На даний момент в Україні на електросталь доводиться тільки 20% всієї виплавки сталі, у той час як у Росії - 25%, а в розвинених країнах цей показник становить 57%. За даними статистики [4], у світі за допомогою безперервного розливання сталі на МБЛЗ розливається 93,1% сталі, в Росії - 70%, а в України - всього лише 57%.

Підсумовуючи слід зазначити, що в умовах світової кризи для України гостро окреслились накопичені за попередні роки проблеми імпортозаміщення, товарної диверсифікації та недосконала структура української економіки (висока частка енерго-, ресурсно- і сировинно поглинаючих галузей); високі питомі витрати сировини та енергоресурсів на одиницю ВВП; низький рівень конкурентоспроможності більшості видів української продукції на світовому ринку; відсутність ефективного економічного механізму стимулювання зовнішньоекономічної діяльності; неефективна участь держави в міжнародних економічних відношеннях. Саме тому глибина падіння вітчизняної економіки була дуже значною (див. рис. 2)

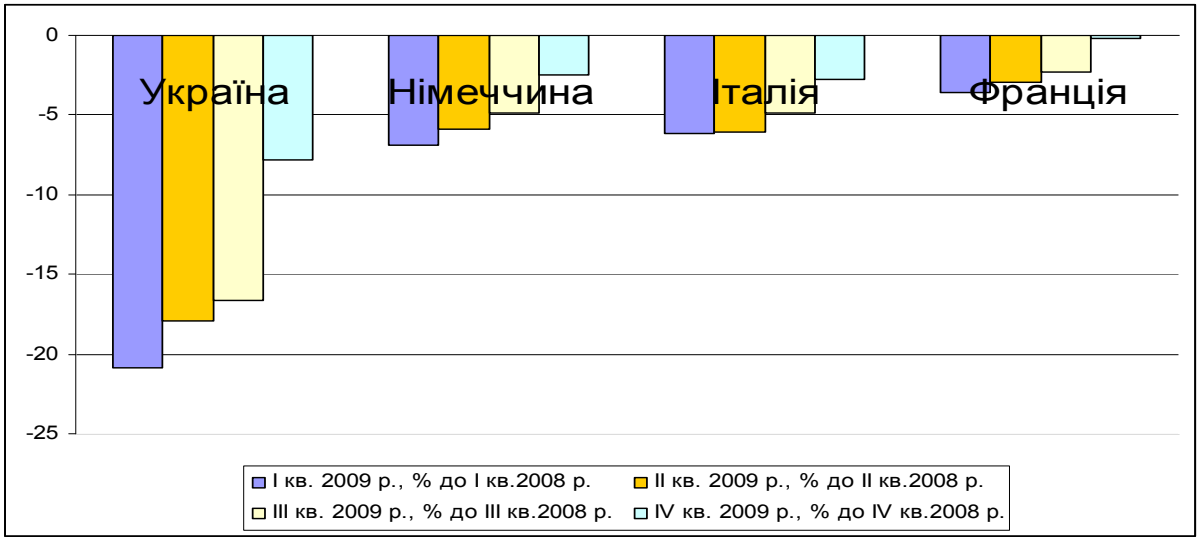


Рис. 2. Динаміка ВВП окремих країн світу в 2009 р., у % до відповідного періоду попереднього року [5]

Зрозуміло що структура української економіки потребує істотних структурних зрушень, в бік збільшення випуску конкурентної продукції високого ступеня обробки а також високотехнологічної продукції

На даний час в Україні не створена база для прискореної капіталізації та технологічної модернізації економіки. У промисловості й аграрному секторі виникли нові структурні диспропорції. Поряд зі швидким зростанням сфери послуг, в товарному виробництві більш, ніж удвічі зменшилась частка машин та обладнання, збільшилась частка галузей чорної металургії і хімічної промисловості. Особливо значним є спад у

сфері наукоємного виробництва – ставку на розвиток якого ставлять як провідні країни світу, так і країни що розвиваються, навіть за відсутністю такого науково-технічного потенціалу який сформований в Україні. Це стосуються, в першу чергу, таких галузей, як електроніка, випуск станків з програмним управлінням, літако- та суднобудування та іншої високотехнологічної продукції.

У контексті технологічності складових зовнішньоторговельного обороту слід зазначити, що Україна спеціалізується на експорті середньо-низькотехнологічної та низькотехнологічної продукції, а імпортує середньо-високотехнологічну та високотехнологічну продукцію. За таких обставин майже відсутній потенціал до формування позитивного сальдо зовнішньоторговельного обороту. Поліпшенню сальдо бюджету сприяє розвиток технологічного експортного сектора та обмеження можливостей експортерів сировини.

Як свідчить світова практика, змінити статус країни - експортера сировинних ресурсів і реципієнта іноземних інвестицій в сучасному світі можна головним чином через збільшення виробництва і експорту наукомістких товарів, до яких відносяться вироби електронної, радіоелектронної промисловості (інтегральні мікросхеми, комп'ютери, телевізори, устаткування зв'язку), оптичні, фотографічні, вимірювальні, медичні прибори і апарати, їх частини, а також продукція машинобудування, приборобудування, хімічної промисловості, фармацевтичні продукти, споживчі товари довготривалого використання (холодильники, годинники і т.д.).

Саме в епоху глобальних змін інноваційна сфера стає найважливішим інструментом створення довгострокових конкурентних переваг, збереження національних орієнтирів, забезпечення стійкості та стабільності розвитку. Криза є свого роду стимулом для початку технологічних зрушень в країнах і зростання їх інноваційного потенціалу. Техніка і технології, в сучасній світовій економіці займають особливе місце, володіння ними дозволяє країні володіти певними конкурентними перевагами по відношенню до інших країн.

Сьогодні частка технологічних інновацій в обсязі ВВП розвинутих країн становить від 70 до 90%. Разом з тим сфера впливу наукомістких технологій не обмежується лише економічною системою, зокрема, такими її важливими характеристиками, як ВВП, обсяги промислового виробництва, зайнятість, продуктивність праці персоналу і технологічного обладнання. Саме технології нових поколінь орієнтовані на нарощування прогресивних переваг країни й утримання в заданих межах негативних факторів соціально-економічного розвитку (наприклад, ослаблення ризику виникнення техногенних катастроф; зниження рівня безробіття завдяки досконалій інноваційній інфраструктурі; скорочення викидів шкідливих речовин у довкілля тощо).

Наразі розробка та впровадження технологічних інновацій - вирішальний фактор прогресу. Так, у США приріст душового національного доходу за рахунок цього фактора сягає 90%, чисельність фахівців, зайнятих у цій сфері, за останні 5 років зросла від 0,8 до 1,2 мли. осіб (в країнах ОЕСР - від 2,4 до 2,7 млн. осіб) [6, с. 4].

Разом з тим, Україна не змогла зайняти належне місце в процесах виробництва та міжнародного трансферу технологій. Спостерігається тенденція щодо подальшого відставання України у технологічному розвитку від розвинутих країн світу. Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна серед 134 країн у 2009 році зайняла у сфері розвитку початкової освіти 37 місце, у сфері розвитку вищої освіти – 45, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 52, за оснащеністю сучасними технологіями – 65, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114 місце [7], що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу, перетворення України в державу, яка експортує сировинні ресурси з

незначною часткою доданої вартості, та виникнення загрози економічній та національній безпеці.

Держава не достатньо фінансує НДДКР і не проводить активної інноваційної політики. В країнах ЄС прийнятою нормою фінансування науки є 3% ВВП. Фактично щорічний розмір бюджетних видатків на науку в Україні складав 0,3-0,5 % ВВП [8]. Зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, стрімкої деградації матеріально-технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень.

Продовжує знижуватися частка реалізованої інноваційної продукції, розмір якої за даними Держкомстату, в загальному обсязі промислової у 2007 р. склав 6,7%, а в 2008 р. - 5,9% [9]. Кількість інноваційно активних підприємств скорочується. Частка таких підприємств в країнах Європейського Союзу перевищують аналогічний показник України майже вдвічі[8]. Як наслідок внутрішніх економічних процесів слід відзначити низьку частку науково-технічної продукції у товарної структурі українського експорту.

В даний час створення і використання знань, технологій, продуктів і послуг набуває глобального характеру. Обсяг світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності щорічно зростає на 12%, в той час як темпи зростання світового виробництва не перевищують 2,5-3% на рік. За прогнозами експертів, річний обсяг ринку високотехнологічної продукції і послуг виросте за найближчі 15 років з 2,9 до 10-12 трлн. дол. США, а обсяг ринку паливно-енергетичних ресурсів - усього лише з 0,7 до 1,2-1,4 трлн. дол. [7].

«Високотехнологічна продукція» інтерпретуються як продукція, виготовлена вітчизняними підприємствами із застосуванням наукоємних технологій, конкурентоспроможна з кращими зразками аналогічної продукції іноземного виробництва» [10]. Згідно з «Методикою ідентифікації українських високотехнологічних підприємств» до високотехнологічної продукції відносять такі групи товарів: повітряні літальні апарати та космічні кораблі; комп'ютерна та офісна техніка; електроніка та техніка зв'язку; фармацевтичні вироби; наукові прилади; електричні машини і устаткування та їх частини; хімічна продукція; неелектрична техніка.

Угрупування наведених товарних груп дозволило проаналізувати динаміку зовнішньої торгівлі України високотехнологічними товарами (рис. 3).

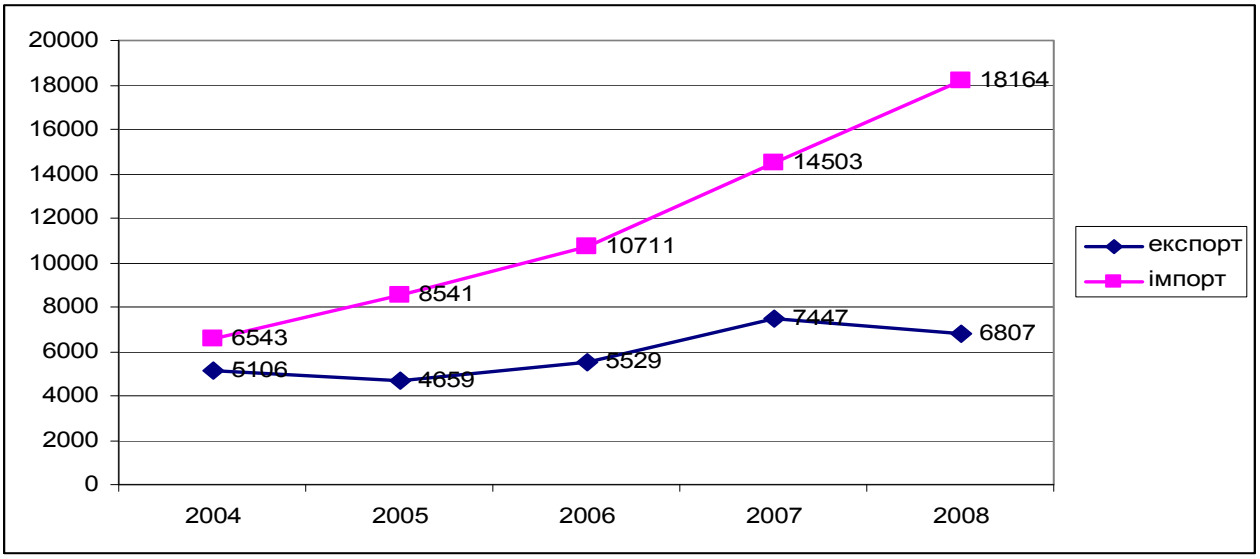


Рис. 7. Динаміка експорту-імпорту високотехнологічної продукції України, млн. дол. [2]

Таким чином, імпорт високотехнологічної продукції з кожним роком зростає і значно перевищую експорт, окрім того, розрив між імпортом і експортом з кожним роком значно збільшується, що призводить до технологічної залежності країни.

Якщо в СРСР Україна була лідером серед союзних республік за кількістю запатентованих винаходів, що становило майже 40% від загальної кількості усіх радянських патентів (за даними ЮНЕСКО, частка України у світовому інженерно-науковому потенціалі становила майже 7%), то на сучасному етапі Україна практично втратила свої позиції в інноваційній сфері. Про масштаби змін свідчить той факт, що частка України у світовому обсязі торгівлі наукомісткою продукцією становить приблизно 0,1% (відповідний показник, наприклад, для Росії – 0,3%; США – 36%). При цьому в експорті обробної промисловості України частка високотехнологічних товарів – лише 5%, тоді як у Казахстані цей показник дорівнює 10%, в Росії – 13%, в ЄС – 17%; а у світового лідера в даної сфері Сінгапура – (60%)[11].

Зазначені аспекти зовнішньоекономічної діяльності визначають певне місце України в системі міжнародного поділу праці і формують ставлення зарубіжних партнерів. У 2007 р. за індексом конкурентоспроможності Всесвітнього Економічного Форуму Україна посіла у списку із 125-ти країн лише 78-е місце[12]. За індексом залучення інвестицій UNCTAD Україна займає 95-е місце серед 145 країн, оскільки високий рівень адміністративного втручання в економічні процеси, нестабільність законодавства, затягування та ускладнення бюрократичних процедур при відкритті підприємств, корупція, відсутність ефективних механізмів захисту прав власності негативно впливають на інвестиційний клімат.

Wall Street Journal, разом з американським неурядовим фондом Heritage Foundation, публікують рейтинг під назвою "Індекс свободи економіки», що дає можливість, зокрема, визначити інвестиційну привабливість країни в глобальному аспекті. Згідно з цим рейтингом, у 2005 році наша країна перебувала на 88 місці із 155 можливих і відносилась до групи "в основному не вільних економік", а в 2006 році – на 99 місці із 161 можливих і відносилась до тієї же самої групи. За підсумками 2008 року – опинилась на 152 місці із 179 можливих, й віднесена до групи "невільних економік". За даними Світового банку, Україна за рівнем якості середовища для ведення господарської діяльності посідає 128 місце із 175 країн, поступаючись всім країнам Центрально-Східної Європи, і навіть більшості пострадянських країн, таким як Вірменія (34), Грузія (37), Казахстан (63), Киргизстан (90), Росія (96), Азербайджан (99), Молдова (103) [13].

Незважаючи на існуючі рейтингові оцінки конкурентоспроможності, якості середовища, інвестиційного клімату, слід відмітити достатньо високий інтерес іноземних інвесторів до українських активів. За класифікацією агентства Standard & Poor's (S&P), Україна віднесена до групи Frontier, у яку входять ще 23 країни (Румунія, Словенія, Хорватія, Болгарія, Казахстан, Латвія, Естонія, Литва та інші). Інвестиційний індекс «S&P/IFCG Extended Frontier» містить у собі найбільш ліквідні папери найкрупніших емітентів з країн, що розвиваються (це більш ніж 30 ринків Східної Європи, Азії, Балканських і Балтійських країн, Африки, Близького Сходу, Латинської Америки й Карибського басейну). За даними агентства S&P, капіталізація фондового ринку України в 2008 г становила 84,1 млрд. дол., це найбільший показник серед країн зазначеної групи. Дещо нижчий рівень капіталізації мав Казахстан – 81,7 млрд. дол., інші держави сильно відставали від двох лідерів групи за цим показником: Румунія – 56,5 млрд. дол., Хорватія – 52,8 млрд. дол., Словенія – 22,5 млрд. дол., Болгарія – 16,1 млрд. дол.

Слід відмітити також позитивні зміни щодо інституалізації фінансового ринку в світі провідних світових тенденцій. Продовжує збільшуватись кількість інституційних

інвесторів. За даними Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку в Україні зареєстровано близько 800 інвестиційних фондів, з них більшу частину становлять венчурні пайові інвестиційні фонди. На 1 жовтня 2009 року зареєстровано 519 бірж. Практичну діяльність здійснювали – 337 [14].

Разом с тим, слід наголосити, що при відсутності державної зваженої інвестиційної стратегії, кошти закордонних інвесторів не завжди спрямовуються в галузі, розвиток яких відповідає першочерговим інтересам держави. Україна майже втратила, наприклад, більшу частину банківського сектору. Разом з тим кількість закордонних інвестицій в високотехнологічний сектор майже відсутня. Спостерігається різке скорочення частки іноземного капіталу, що спрямовується у промисловість з 50% в 2003 р. до 22,6% у 2008 р. [2; 14].

Значні відставання в розвитку виробництва, застарілі технології та матеріально-технічна база, неефективна галузева структура, низький рівень продуктивності праці, слабке фінансування науки та втілення наукових розробок в виробництво не дозволяють Україні повною мірою реалізувати власний потенціал на світових ринках. Розвиток економіки країни може забезпечити тільки проривна мобілізаційна стратегія, що базується на чіткій концепції захисту національних інтересів з всебічним врахуванням впливу факторів глобальної політичної, економічної і соціальної політики. Існуюча в Україні національна інноваційна система побудована на старому інстутиційному каркасі, який не відповідає ринковим умовам сучасності.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано конкурентний стан економіки України в умовах світової економічної кризи, доведено необхідність структурних зрушень в економіці з урахуванням збільшення частки випуску високотехнологічних товарів. Розглянуто стан інноваційної діяльності в Україні, визначено вплив інновацій на рівень міжнародної конкурентоспроможності країни.

Ключові слова: конкурентоспроможність, міжнародна торгівля, високотехнологічні товари, світова економічна криза.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализировано конкурентное состояние экономики Украины в условиях мирового экономического кризиса, доказана необходимость структурных сдвигов в экономике с учётом увеличения доли выпуска высокотехнологических товаров. Рассмотрено состояние инновационной деятельности в Украине, определено влияние инноваций на уровень международной конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, международная торговля, высокотехнологичные товары, мировой экономический кризис.

SUMMARY

The article analyzes the competitive state of the economy of Ukraine in world economic crisis proved the need for structural changes in the economy, given the increasing share of production of high-tech goods. Examine the current state of innovation activity in Ukraine, determined the effect of innovation on the level of international competitiveness.

Keywords: competitiveness, international trade, high technology goods, the global economic crisis.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бабак А.В. Конкурентоспроможність національної економіки [Текст] / Бабак А.В., Биконя С.Ф., Болховітінова О.Ю.; за ред. Б.Є.Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582с.

2. Державний комітет статистики України [Електронный ресурс] Статистична інформація [сайт] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрана.
3. Соколов М. Экспорт металлопродукции: Украина меняет приоритеты [Электронный ресурс] / М. Соколов.– Укррудпром. – Режим доступа: www.ukrrudprom.ua_digest/Eksportincialloprod_uktsii_Ukraina_menyaet_proriteti.html – Назва з екрана.
4. Буркинский Б., Савчук С. Инновационный уровень производства и конкурентоспособности черной металлургии Украины// Экономика Украины. – 2006. – №4. – С. 4 –15; Костусєв О. Захист економічної конкуренції в Україні: стан і проблеми // Економіка України. – 2003. – №7. – С. 5 –11.
5. Джерело: Державний комітет статистики України [Електронный ресурс]// Статистична інформація: Місячний макроекономічний огляд. Січень 2010. [сайт] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/– Назва з екрана.
6. Федулова Л.,. Технологічний розвиток економіки [Текст] / Л.І. Федулова // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 4–11.
7. Фонд "Ефективне управління" [Електронный ресурс] // Всесвітній економічний форум "The Global Competitiveness Report 2008-2009"– Режим доступа: http://www.feg.org.ua/docs/Final_Ukr_2009.pdf – Назва з екрана.
8. Комітет з питань науки і освіти. [Електронный ресурс]// Парламентські слухання. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. – Режим доступа http://kno.rada.gov.ua./komosviti/control/uk/index. – Назва з екрана.
9. Державний комітет статистики України [Електронный ресурс]// Статистична інформація: Наукова та науково-технічна діяльність. [сайт] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрана.
10. Закон України „Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій" від 09.04.2004р. №1676-IV. [Текст]/ Відомості Верховної Ради України, 2004. – № 32. – ст.384.
11. The Global Competitiveness Report 2004: Executive Summary [Електронный ресурс] // World Economic Forum. [сайт] – Режим доступа: http://www.weforum.org./en/index.htm.– Назва з екрана.
12. Ukraine at a Glance /A World Free of Poverty. Regions and Countries [Електронный ресурс] // The World Bank Group, 2006. [сайт] – Режим доступа: http://www.worldbank.org/reference/– Назва з екрана.
13. The World Bank Group [сайт] – Режим доступа: http://www.worldbank.org/reference/– Назва з екрана.
14. Державний комітет статистики України [Електронный ресурс]// Статистична інформація: Про діяльність бірж в Україні. Експрес випуск. 20.11.2009 р. № 252. [сайт] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрана.
15. Загрозливі тенденції іноземного капіталу [Електронный ресурс]// Президентський фонд Леонида Кучмы [сайт] – Режим доступа: http://www.kuchma.org.ua/ico/monitoring/1508/?phrase_id=1549/ – Назва з екрана

УДК 330.341.1

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ КРАЇНИ ТА ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Небога Т.В., викладач кафедрі економічної теорії Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова

Постановка проблеми. В умовах становлення інформаційного суспільства основним чинником економічного зростання країни виступають інформація і знання, а конкурентоспроможність визначається тим, як швидко вони освоюються і впроваджуються на ринку інновацій. Вже не ринковий розвиток сам по собі відкриває дорогу до процвітання суспільства, а міра наукового і інформаційного забезпечення виробництва, рівень його організаційних форм і якість підготовки кадрів.

Інноваційна політика, що проводиться державою, є частиною економічною, а її безпосередня мета - забезпечення ефективності інноваційної діяльності. Оптимізувати всі стадії інноваційної діяльності (процеси розробки нових товарів, послуг, технологій), починаючи із стадії зародження ідеї і закінчуючи реалізацією інноваційної продукції, дозволяє розвинена національна інноваційна інфраструктура (ІІ). Її формування і ефективне функціонування, як показує світовий досвід високорозвинених країн, можливе лише при активному втручанні держави. В Україні при здійсненні інноваційної політики відсутня оцінка ролі ІІ, в розроблених заходах державної політики по прискоренню застосування інновацій, не робиться акцент на ключову підсистему національної інноваційної системи (НІС) – інноваційну інфраструктуру. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розробка питань про шляхи та заходи державної підтримки в побудові і розвитку ефективної ІІ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі роль державного регулювання інноваційної діяльності, проблеми розвитку ІІ, її елементів були розглянуті в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених: Л. І. Федулової, В. Г. Мазніченко, Т. В Гринько, О.І. Бутенко, Є.В. Лазарева, Ю. Каракай, Ю. Гончарова, А. Касич, І. О Закружецької, В.Ф. Ефременко, Ф.Ф. Пащенко, Г.В Шепелева та ін.

До причин відсутності в Україні ІІ В. Г. Мазніченко відносить відсутність «повного розуміння сформованої ситуації», єдності серед виробників, вчених, «належного розуміння важливості даного питання в урядових і, особливо, в парламентських колах». В. Г. Мазніченко відзначає важливість участі держави в створенні інноваційної інфраструктури: «Враховуючи сьогоднішні міждержавні інтеграційні процеси практично по всіх видах діяльності, говорити про створення лише місцевих або відомчих інноваційних структур, без широких горизонтальних зв'язків і підтримки держави, нереально і несерйозно». [1]

На думку Л. І. Федулової «формування в Україні інноваційної моделі економічного зростання потребує підтримки держави при створенні і ефективному функціонуванні інноваційної інфраструктури...». А «створення інфраструктури інноваційної діяльності, комерціалізація результатів НДДКР, збереження розвиненої мережі малого інноваційного підприємництва є однією з небагатьох шляхів відновлення економіки, розвитку науки і освіти». [2, с. 53]

Т.В. Гринько виділяє завдання державної науково-технологічної політики в галузі створенні стійких технопарків як основного елемента інноваційної інфраструктури,

© Небога Т.В., 2010

вирішення якої забезпечить розробку і виробництво інноваційного продукту, та його використання на тривалу перспективу. Існування ж проблем в інноваційній сфері України Т. В. Гринько пов'язує з відсутністю державного регулювання в галузі розвитку і функціонування інноваційної інфраструктури країни. [3, с. 76]

О.І. Бутенко, Є.В. Лазарєва, розглядаючи проблеми створення ефективної інноваційної інфраструктури, відзначають, що постійні зміни в економіці і пристосування до цих змін економічних агентів, необхідність в якісному і швидкому впровадженні інновацій вимагають нових підходів до створення інфраструктурних компонентів відповідно до тенденцій розвитку з урахуванням механізмів державного регулювання і підтримки комерційного сектора. Автори відзначають, що при побудові та розвитку інноваційної інфраструктури повинен бути забезпечений єдиний державний замовник. [4, с. 80]

Ю. Каракай до однієї з функцій державних органів з регулювання інновацій відносить формування науково-інноваційної інфраструктури, тому що держава повинна забезпечити створення відповідного законодавчого поля та формування інфраструктури ринку інновацій. Інноваційна політика неминуче піддається впливу загальноекономічної політики, а регулювання і стимулювання інновацій, у свою чергу, стають одними з найважливіших аспектів державної економічної політики. [5, с. 17]

Невирішені складові загальної проблеми. У той же час в економічній літературі залишаються недостатньо опрацьованими питання системного обґрунтування рекомендацій щодо створення адекватної умовам України ІІ, а також ролі держави в побудові цієї базисної складової національної інноваційної політики.

Мета статті. Мета статті - розглянути стан інфраструктури інноваційної системи України, провести аналіз низки проблем, що стримують інноваційний розвиток країни, показати роль держави в процесі створення ІІ, а також запропонувати деякі можливі заходи щодо створення та розвитку національної ІІ.

Результати дослідження. Державне втручання в інноваційну сферу має за мету забезпечення сталого економічного розвитку, підтримку низького рівня інфляції, високої інноваційної активності і зайнятості

Найважливішим завданням і невід'ємною частиною державної економічної політики в цілому, та інноваційної зокрема, є формування ефективної ІІ, оскільки остання, будучи метою здійснення державою інноваційної політики, одночасно є механізмом її реалізації.

Структура ІІ досить складна. ІІ складається з виробничо-технологічної, фінансово-кредитної, консалтингової, кадрової, інформаційної, збутової складових, призначених для обслуговування та забезпечення всіх стадій інноваційного процесу. Оптимізуючи інноваційний процес в цілому, елементи розвиненою ІІ повинні об'єднувати підприємства, що працюють на різних фазах інноваційного циклу, - від наукової ідеї до кінцевого продукту і його комерціалізації в умовах підвищеного ризику.

Відомі різні моделі розвитку ІІ, які функціонують завдяки інвестиціям з боку приватних фірм (США), засновані на державних дотаціях і інвестиціях (Європейська модель), а також інноваційні структури, які здійснюють свою діяльність за фінансової підтримки держави (Китай). Так, в Китаї в розвиток інфраструктури на кожні десять доларів іноземних інвестицій шість вкладала держава. [6, с. 53]

В Україні законодавча база формування інноваційної інфраструктури була закладена в 1992 році з прийняттям Закону України «Про Загальні засади створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон». Згідно з положеннями цього Закону, технопарки і технополіси класифікувалися як один з видів вільних економічних

зон. Система технологічних парків є сьогодні в Україні єдиним дієвим механізмом, який забезпечує реалізацію державної інноваційної політики.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції. [7, с. 267]

За наявного рівня інноваційного потенціалу Україна відноситься до сучасних розвинених країн. Так, згідно рейтингу Світового економічного форуму, проведеного в 2009 році, серед 134 країн у сфері розвитку початкової освіти України посіла 37 місце, у сфері розвитку вищої освіти - 45, у сфері формування факторів інноваційного розвитку - 52, за оснащеністю сучасними технологіями - 65, у сфері захисту інтелектуальної власності - 114 місце. [8, с.15] Разом з тим, за даними рейтингу конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook) за 2009 рік, Україні відведена 54 позиція з 56 країн, у першому ж півріччя 2010 року - 57 з 58. [9] Ці дані є підтвердженням неефективного використання власного інноваційного потенціалу, який за своїми можливостями може виступити потужним чинником підвищення конкурентоспроможності країни.

Сьогодні спостерігається тенденція, коли розвинуті країни, навіть маючи в наявності запаси природних ресурсів, роблять ставку на інноваційний шлях розвитку. В Україні ж недооцінюється інноваційний фактор розвитку, чим викликаний застій в інноваційній сфері діяльності в цілому, і у формуванні інноваційної інфраструктури, зокрема. Незадовільний стан науково-інноваційної сфери негативно відбивається на рівні техніко-економічного розвитку національних галузей. В країні на сьогодні спостерігається деформація інноваційних циклів, бо у виробництві панують 3 і 4 технологічні уклади, в той час як розвинені країни вже закладають основи для 5 і 6 технологічних укладів. Протягом останніх 4 років відзначається зниження темпів зростання інвестицій в основний капітал. Так, якщо в першому півріччі 2007 року в порівнянні з 2006 роком цей показник становив 26,4% до ВВП, то за перше півріччя 2009 порівняно до аналогічного періоду 2008 року - лише 16,6%. [9]

В умовах пасивного торгового балансу України, коли імпорт перевищив експорт на 4,6 млрд. дол. США, країна стає боржником світового господарства. При цьому розміри ВВП зменшуються на величину дефіциту торгового балансу, збільшуючи тим самим розміри зовнішнього боргу країни. [10]

Фондовий ринок, який дозволяє капіталізувати вартість підприємств за рахунок реалізації цінних паперів, в Україні знаходиться на початковому рівні розвитку. Інститути грошового та фінансового ринку не відповідають вимогам не тільки інноваційного типу економіки, але навіть і ринкового, що є однією з причин незацікавленості іноземних інвесторів вкладати кошти в українську економіку. До інших причин слабкого припливу інвестицій слід віднести:

- недостатній захист прав іноземного інвестора, як майнового характеру, так і бізнес-інтересів;
- нестабільні умови ведення бізнесу, відсутність сприятливого бізнес-клімату як результату постійних і непередбачуваних змін в законодавчій базі.

В Україні склалася ситуація, коли лише 12,8% підприємств займаються ініціюванням інновацій і 10,7% - впровадженням. Дані показники разюче відрізняються від аналогічних показників у країнах Європейського Союзу. Так, мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія - 26% та Греція - 29%, і тим не менше навіть ці показники вдвічі більші, ніж в України. А в порівнянні з країнами-лідерами, такими

як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), цей розрив з Україною збільшується майже в п'ять разів. [11]

Питома вага інноваційної продукції, виготовленої в Україні, в загальному обсязі промислової складає всього лише 4,8%. Причому, цей показник має тенденцію до зменшення. (див. таблицю 1)

Як показують наведені дані, в останні роки відзначається зниження за всіма показниками інноваційної активності в країні. З розрахунків в таблиці видно, що питома вага коштів державного бюджету в загальній сумі видатків на фінансування інноваційної діяльності мізерно мала, інноваційна діяльність здійснюється за рахунок власних коштів більш ніж наполовину.

Починаючи з 2000 року, в Україні ні в одному бюджетному році не була виконана визначена ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норма забезпечення державою бюджетного фінансування науки і науково-технічної діяльності в розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту (ВВП). Типова щорічна цифра бюджетних витрат на науку складає 0,3 - 0,5% ВВП, внаслідок чого наука могла відігравати у суспільстві переважно соціокультурну функцію. Відомо, що економічна функція науки стає помітною з обсягів фінансування більших, ніж 0,9% ВВП.

Таблиця 1

Аналіз науково - технічної діяльності в Україні та її фінансування за період з 2003 по 2009 рр., млн.грн.. *

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	5,6	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8
Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності, млн.грн.	3059,8	4534,6	5751,6	6160,0	10850,9	11994,2	7949,9
У тому числі за рахунок власних коштів, млн.грн.	2148,0	3501,5	5045,4	5211,4	7999,6	7264,0	5169,4
У тому числі за рахунок коштів державного бюджету, млн.грн.	93,0	63,4	21,1	114,4	144,8	336,8	127,0
Індекс росту в порівнянні з попереднім роком,%	204,4	68,2	33,2	542,2	126,6	232,6	37,7
Питома вага коштів державного бюджету в загальній сумі видатків на фінансування інноваційної діяльності,%	3,0	1,4	0,4	1,9	1,3	2,8	1,6
Питома вага власних коштів у загальній сумі витрат на фінансування інноваційної діяльності,%	70,2	77,2	87,7	84,6	73,7	60,6	65,0

* Розраховано за даними http://www.ukrstat.gov.ua

Зневажливе ставлення до нововведень в Україні в перспективі призведе до поглиблення кризових явищ в економіці, до втрати можливості швидкого відновлення науково-технічного та інноваційно-технологічного потенціалів.

Очевидно, що переорієнтація економіки на інноваційний шлях розвитку може кардинально змінити ситуацію, що склалася. Для цього на перших порах необхідно вивчати практику розвинутих країн сучасного світу. Так, наприклад, у побудові національної інноваційної інфраструктури для України може бути цінним досвід Німеччини. Спочатку Німеччина в галузі інноваційної діяльності орієнтувалася на досвід США: впроваджувалися технологічно великі програми, розвивалися інкубатори та наукові парки. Однак, починаючи з 1980 рр., акцент був зроблений на створення мережі регіональних інноваційних фондів, з наступним поступовим перенесенням центру ваги інноваційної діяльності на малі та середні підприємства. Важливо відзначити, що подібні інноваційні фонди створювалися під егідою держави, його виконавчої та законодавчої влади, із залученням зацікавлених приватних структур.

У таких країнах, як Великобританія, Франція, Японія основний акцент при реалізації інноваційної політики робиться на малі і середні інноваційні підприємства. У Японії їх кількість становить 99% загального числа підприємств, а частка таких підприємств у ВВП країни досягає 52%. [12]

До 1980 року в США спостерігалася ситуація, коли витрати уряду на НДДКР не давали позитивного економічного ефекту. З початку 1980-х років державою були вжиті заходи, що заохочують наукові дослідження та розробки в приватному секторі за допомогою підтримки малого інноваційного підприємництва, включаючи фінансування з бюджету країни. Ці заходи були реалізовані введенням в дію програми «Інноваційна діяльність малих підприємств» У результаті за 20 років держава на кожен вкладений долар повернуло вісім. Причому фінансові кошти виділялися державою безпосередньо малим підприємствам, які самостійно займалися пошуком нових розробок в університетах. Тим самим було забезпечено тісний організаційний та технологічний зв'язок між наукою та виробництвом. Справа в тому, що університет не може отримати державні кошти на проведення НДДКР, якщо підприємство не захоче займатися впровадженням результатів даних досліджень у промислове виробництво. У свою чергу, підприємство не зможе стати учасником програми, якщо не знайде університет, у якого можна придбати для впровадження нову технологію. Очевидно, що роль держави в даному випадку полягає в тому, що воно навмисно створює умови для взаємодії науки і виробництва, тим самим стимулює генерацію ідей і новітні технології, а також впровадження результатів НДДКР у виробництво.

Підтримуючи інноваційну діяльність, держава отримує одночасно не тільки безпосередній ефект від поширення інновацій по всіх ланках соціальної та економічної системи, але й ефект опосередкований. Опосередкований ефект держава отримує, не беручи участь у фінансуванні нововведень, але створюючи всі умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності, формуючи в країні національну інноваційну інфраструктуру.

Активна роль держави в ході формування НІС проявляється і при створенні нових її структурних складових. Так, наприклад, важливим елементом ІІ, що забезпечує успішне здійснення інноваційної діяльності, є інформаційно-консалтингова складова. Доступ до професійних консультацій є одним із засобів підвищення ефективності використання коштів, що спрямовуються на розвиток інноваційної діяльності. Рішенням даних питань в комплексі покликані займатися центри трансферу технологій (ЦТТ), що створюються, як правило, при великих вузах і академічних інститутах.

В Україні інформаційно-консалтингове забезпечення інноваційної діяльності та підтримку процесу становлення та розширення регіональної інноваційної

інфраструктури в ряді інших її складових надає створена національна мережа регіональних центрів з інвестицій та розвитку. Станом на 1 липня 2010 року ця мережа включає 13 регіональних центрів та 5 їхніх представництв. Проте дані структурні елементи ІІ відрізняються від зарубіжних аналогів, перш за все низькою ефективністю. [13]

Основним завданням ЦТТ є комерціалізація результатів інноваційної діяльності, тому ЦТТ повинні бути забезпечені кадровими можливостями надання консалтингових послуг з широкого спектру питань: економічних фінансових, маркетингових, і навіть із зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно мати в наявності кваліфікований персонал з надання консалтингових послуг.

Якщо розглядати питання про підготовку кадрів, то, незважаючи на передову державну систему освіти, в країні є цілий комплекс невирішених проблем: наростає напруга з кадрами, що забезпечують дослідження та наукові розробки, гостро стоїть проблема нестачі кадрів технічних спеціальностей, середнього технічного персоналу, а також кваліфікованих робітників. Розвиваючи систему освіти, необхідно забезпечувати збалансовану підготовку кадрів у відповідності з усіма стадіями інноваційного процесу, включаючи забезпечення грамотного просування наукоємної продукції підприємств на ринок. При цьому доцільно передбачити державну підтримку для такої системи на перші 5 років, для того, щоб сформувати потребу в підприємств у консалтингових послугах.

Стає очевидним, що побудова всіх складових національної ІІ одночасно не представляється можливою. Важлива державна підтримка в розвитку вже існуючих елементів ІІ (технопарки, регіональні центри з інвестицій та розвитку), з наступним створенням умов для побудови інших.

І тільки на основі активного втручання держави в Україні може бути вирішена проблема створення ІІ, оскільки внутрішній бізнес ще дуже слабкий для участі у формуванні національної ІІ, а іноземний капітал іде в найбільш ефективні галузі з високою віддачею, до яких дана інфраструктура не відноситься.

Ми підтримуємо думку О.І. Бутенко та Є. В. Лазарєвої про те, що одним з першочергових завдань при вирішенні даної проблеми є розробка державної цільової програми розвитку інноваційної інфраструктури з використанням прямих методів підтримки і стимулювання - держзамовлення на інноваційну продукцію, надання державних позик, пільгового кредитування ..., і непрямих - створення сприятливих умов для приватних господарюючих суб'єктів (вітчизняних, іноземних, міждержавних) для вкладення інвестицій у розвиток інноваційної інфраструктури ... ». [4, с. 78]

Висновки та пропозиції. Сьогодні підвищення конкурентоспроможності країни можливо лише за допомогою розвитку інноваційної діяльності. Основою оптимального розвитку і чинником, стимулюючим інноваційну діяльність, є національна ІІ.

Проведений аналіз стану розвитку інноваційної діяльності та ІІ в Україні свідчить про те, що в країні почався процес створення ІІ як необхідної матеріальної бази сучасного науково-технічного прогресу. Україна має досить високий науково-технічний потенціал, що відповідає рівню сучасних розвинених країн. Тим не менше, є ряд істотних проблем, які різко знижують соціально-економічну ефективність його використання. Дані аналізу (див. таблиця 1) показують, що спостерігається тенденція зниження основних показників науково-технічної діяльності та її фінансування, що свідчить про низький рівень централізованого державного регулювання цього процесу. Також існує необхідність вирішення комплексу проблем, пов'язаних з недостатньою сформованістю складових елементів ІІ. Завдання, які необхідно вирішити при цьому, на наш погляд, полягають у реалізації наступних заходів:

- розробити державну програму розвитку національної ІІ з чітким визначенням інструментів державної підтримки, спрямованих на реалізацію програми;

- удосконалити структуру державного управління у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності з метою введення системи відповідальності та стабільності органів державного управління;

- прерогативою держави має стати не тільки створення умов для здійснення необхідних НДДКР, але й активна участь у таких розробках фінансової та контролюючої складової;

- створити умови для розвитку фінансової складової ІІ: фондового ринку, ринку облігацій, страхових компаній, венчурних, інвестиційних компаній, сформувати надійну і прозору нормативно-правову базу, що враховує інтереси як інвесторів, так і підприємств інноваційного бізнесу;

- підвищити ефективність і розширити застосування прямих методів державної підтримки та стимулювання інноваційної діяльності: пряме інвестування, надання грантів, надання фінансових гарантій, держзамовлення на розробку найважливіших нових технологій;

- розробити заходи, спрямовані на вишукування можливостей державної підтримки і перспектив організації виробництва на території Україні інноваційної продукції 5 - 6 укладів (нанотехнології, біотехнології, інформаційно-телекомунікаційні технології);

- створити єдину базу інформаційної підтримки інноваційної діяльності - державну систему науково-технічної інформації, яка буде містити технічну інформацію по всіх напрямках науки і техніки, патентно-ліцензійну інформацію, інформацію про завершені НДДКР, про ринки;

- привести у відповідність зі світовими стандартами систему державного статистичного спостереження у сфері інноваційної діяльності;

- підвищити ефективність діяльності та уточнити завдання і функції мережі консалтингових організацій - регіональних центрів з інвестицій та розвитку, укомплектувати їх кваліфікованими кадрами, здатними організувати практичну роботу по комерціалізації розробок;

- удосконалити систему освіти та проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень вищими навчальними закладами, створити єдиний механізм підготовки кадрів вищої кваліфікації з питань здійснення інноваційної діяльності - менеджменту, маркетингу, фінансів, комерціалізації.

Вирішення цих завдань, за умови їх усвідомлення на всіх рівнях державної влади, дозволить забезпечити реалізацію загальнонаціональної ідеї побудови і розвитку інноваційної інфраструктури, здатної створити оптимальні умови для формування в Україні інноваційної моделі економічного зростання.

Невирішеним питанням проблеми, яке потребує подальших розробок, залишається теорія цільової державної програми розвитку національної інноваційної інфраструктури.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто проблему створення інфраструктури інноваційної системи України, проведено аналіз ряду проблем, стримуючих інноваційний розвиток країни, а також показана роль держави у формуванні національної інноваційної інфраструктури і підвищенні ефективності її функціонування.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інноваційна політика держави, інноваційний процес, інноваційна діяльність, інновації, конкурентоспроможність, технологічні парки, центри по інвестиціям та розвитку.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрена проблема создания инфраструктуры инновационной системы Украины, сделан анализ ряда недостатков, сдерживающих инновационное развитие страны, а также показана роль государства в формировании национальной инновационной инфраструктуры и повышении эффективности ее функционирования.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инновационная политика государства, инновационный процесс, инновационная деятельность, инновации, конкурентоспособность, технологические парки, центры по инвестициям и развитию.

SUMMARY

It is contemplated a problem of creation of an infrastructure of innovative system of Ukraine, the analysis of some the problems constraining innovative development of the country is made, and also the state role in formation of a national innovative infrastructure and increase of efficiency of its functioning is shown.

Keywords: innovative infrastructure, the innovative policy of the state, innovative process, innovative activity, innovations, competitiveness, technological parks, the centers under investments and development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мазниченко В.Г. Проблемные вопросы, которые препятствуют инновационной деятельности и возможные пути их решения [Электронный ресурс] // Центр внедрения инноваций : [сайт] / – Режим доступа: http://lg.tcvin.snu.edu.ua/ru/stati/32-2009-04-12-17-20-57 (15.12.2010). - Название с экрана.
2. Федулова Л.І. Інноваційний менеджмент в Україні: проблеми та шляхи формування / Л.І. Федулова // Економіст. – 2002. – №2. – С. 52–55.
3. Гринько Т.В. Актуальні аспекти державного регулювання інноваційного розвитку України / Т.В. Гринько // Держава та регіони. – 2005. – № 2. – С. 76.
4. Бутенко О.І. Інфраструктурні компоненти інноваційної економіки / А. Бутенко, О. Лазарєв // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 4. – С. 69–81.
5. Каракай Ю. Роль государства в стимулировании инновационной деятельности / Ю. Каракай // Экономика Украины. – 2007. – № 3 (536). – С. 17.
6. Новолишин П. Напрями розвитку та вдосконалення діяльності вільних економічних зон / П. Новолишин // Економіст. – 2001. – № 11. – С. 50–58.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» : за станом на 3 червня 2010 р. / Відомості Верховної Ради України. – 2002. - № 36. – с. 266-290.
8. Концепція розвитку національної інноваційної системи. – Розпорядження КМУ від 17 червня 2009 р. № 680-р. // Економіст. – 2009. - № 6. – с. 15.
9. Основные экономические показатели. Инвестиционная деятельность. [Электронный ресурс] // Государственное агентство Украины по инвестициям и развитию : [сайт] / – Режим доступа: http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ru&get=225&id=2469 (15.12.2010). - Название с экрана.
10. Наука та інновації [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України : [сайт] / Наука та інновації – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ (15.12.2010). – Назва з екрану.
11. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" // Урядовий Кур'єр. – 2010. - № 208. – с. 20.
12. Экономический портал. Федеральный образовательный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://institutiones.com/innovations/103-2008-06-12-16-00-38.html (15.12.2010). - Название с экрана.

13. Украинский каталог банков. Банки и новости о финансах [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ucb.com.ua/regionalnye-centry-innovacionnogo-razvitiya-gosinvesticij-pereimenovany-v-regionalnye-centry-po-investiciyam-i-razvitiyu/ (15.12.2010). - Название с экрана.

УДК 339.9: 321.01

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Небрат В.Г., аспрант Національного інституту стратегічних досліджень

Міжнародні інтеграційні процеси є однією з найважливіших складових сучасних міжнародних економічних відносин, при цьому участь країни в тих чи інших інтеграційних об`єднаннях є важливим фактором її економічного розвитку.

Дослідження проблеми економічної інтеграції України представляє великий інтерес, оскільки очевидна необхідність подальшого розвитку і розширення інтеграційних процесів. На сучасному етапі економічна ситуація в Україні ускладнена рядом проблем, сприяти вирішенню яких може тільки поглиблення її інтеграції в систему світогосподарських зв`язків. Внаслідок чого можна зробити висновок про актуальність даної проблеми, оскільки важливим є аналіз проблем економічної інтеграції України, пошук їх оптимального вирішення та визначення перспектив подальшого розвитку інтеграційних процесів. Ступінь дослідження даної проблеми досить велика. Ця тематика знайшла відображення в трудах вітчизняних та закордонних вчених: Дудченка М., Кругмана П., Лукьяненка Д., Макогона Ю., Мокія А., Рут Ф., Савел`єва Є., Филиппенка А., Шниркова А.

Але, враховуючи, що розвиток подібного роду відносин є досить новим для України, є актуальним подальше дослідження проблем міжнародних інтеграційних процесів за участю України, особливо європейських. Крім того, стан міжнародних економічних інтеграційних процесів постійно змінюється: створюються нові інтеграційні об`єднання, вже створені поширюють свій склад і зону діяльності.

Мета – розглянувши теоретичні аспекти міжнародної економічної інтеграції, передумови і фактори, що впливають на цей процес, дослідити роль та місце України в міжнародних інтеграційних процесах і визначити основні тенденції розвитку економіки України в умовах створення зони вільної торгівлі з ЄС.

Економічна інтеграція (economic integration) – процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, який приймає форму міждержавних угод і узгоджено регульований міждержавними органами.

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу економічні стосунки між країнами світу характеризуються вже не тільки торговельними, але й тісними виробничими, фінансовими зв`язками. Економічна інтеграція – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства. Слово «інтеграція» походить від латинського “integer” – цілий; отже, інтеграція в ідеалі веде до утворення цілісної економічної системи.

© Небрат В.Г., 2010

Слово «інтеграція» в буквальному перекладі з латини означає об`єднання в ціле якихось частин. Розуміння вихідного значення поняття «інтеграція» є принциповим, оскільки вже в ньому закладено основу змісту цього явища, а саме діалектичних та суперечливих взаємин складових і цілого. Інтеграція – це міждержавне регулювання економічної взаємозалежності, формування господарського комплексу зі структурою і пропорціями, зверненими на потребі регіону в цілому, це – процес, що звільняє рух капіталів, товарів, послуг і робочої сили від національних перегородок, створення єдиного внутрішнього ринку, ріст продуктивності праці і рівня життя в країнах інтеграційного об`єднання.

Одна із закономірностей політико-економічного розвитку світової економіки і міжнародних зв`язків у цілому за останній період аксіоматично характеризується як поступальне зростання взаємозалежності держав. Цей процес визначається як економічна інтеграція. Вперше спробу теоретичного осмислення цих процесів було зроблено в роботах де Бірса, Вайнера, Міда, Лінсі. Пізніше вчення про інтеграційні процеси отримали свій розвиток в роботах Р.Шумана, Ж.Руефа, В.Хальштейна, Ж.Монте, П.Робсона та інших.

Економічна інтеграція – це об’єктивний процес розвитку глибоких взаємозв’язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів в межах держави.

Економічна інтеграція характеризується планомірною трансформацією структури окремих країн, спільним використанням науково-дослідного потенціалу, створенням і удосконаленням міжнародної співпраці, активізацією ролі внутрішньої економічної політики для поглиблення ефективності господарських зв’язків з іншими країнами:

регіональні економічні спілки (Європейський Союз)

загальносвітові об’єднання.

Найбільш чітко інтеграція проявляється на регіональному рівні, тому доцільно розглянути докладніше механізм інтеграції на прикладі регіональних інтеграційних угруповань.

У просторовому аспекті тип інтеграції визначається розміром території, в межах якої отримують розвиток інтеграційні процеси. Так, інтеграційні процеси можуть відбуватися всередині національних економік та їх окремих секторів, у межах певних регіонів світу тощо.

Структурний рівень розвитку і функціонування інтеграційних процесів справляє вплив на кількісні характеристики інтеграційної системи (масштаби, кількість суб`єктів), проте не змінює її суті.

У світовій практиці використовуються два основних методи здійснення всіх типів міжнародної економічної інтеграції. Відповідно до першого методу, інтеграція починається, розвивається й поглиблюється за допомогою інституціональних, адміністративних заходів і санкцій. Другий метод базується на принципах лібералізації економіки й зовнішньої торгівлі, що лімітує адміністративні заходи на основі багатосторонньої угоди й забезпечує вільний обмін товарами між країнами у великому ринковому просторі відповідно до вимог закону попиту та пропозиції.

У відповідності зі своїм внутрішнім утримуванням і інструментарієм, перший метод одержав назву інституціонального, а другий - функціонального. Їхнє співвідношення залежить від форми (стану) інтеграції та регіону, в якому відбуваються інтеграційні процеси.

Вважається, що необхідні умови для застосування функціональних інструментів існували у світовій економіці наприкінці XIX - початку XXвв., коли діяла система «золотого стандарту», мали місце вільна конвертація валют і міжнародна мобільність факторів виробництва.

Методи й інструменти міжнародної економічної інтеграції не залишаються незмінними. Вони трансформуються в процесі поглиблення й диверсифікованості інтеграційних утворень.

Міжнародна економічна інтеграція – це вища форма прояву інтернаціоналізації господарського життя світової спільноти. В загальному вигляді економічну інтеграцію можна визначити як об`єктивний процес розвитку глибоких стійких взаємозв`язків і поділу праці між національними господарствами і виникнення міжнародних господарських комплексів як в рамках груп держав, так і в глобальному масштабі.

Міжнародна економічна інтеграція являє собою комплексний феномен, що охоплює не тільки економіку, але й весь соціум. Вона пронизує різі сфери суспільного життя країн, які інтегруються, і створює діалектичну єдність об`єктивних процесів. Про інтеграцію можна говорити лише тоді, коли взаємозв`язки між національними економіками стають досить тісними, а окремі відтворювальні процеси змикаються. Не випадково інтеграція розглядається не тільки з позицій хронологічного (поетапного) утвердження, але і з позицій логіки налагодження тісних функціональних взаємозв`язків.

Інтеграція являє собою об'єктивний процес розвитку стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, які близькі за рівнем економічного розвитку. Охоплюючи зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, вона веде до тісного переплетення національних господарств, до створення регіональних господарських комплексів.

Процес розвитку економічної інтеграції складний і суперечливий. Він викликається не тільки економічними, але й політичними причинами. Хоча причина інтеграції - вимоги високорозвинених продуктивних сил, уже які переросли рамки національних господарств, історично цей процес складається таким чином, що співвідношення політичних і економічних факторів змінювалися на окремих етапах.

У свою чергу, економічну інтеграцію більшість дослідників розглядають як відносини і як процес. Інтеграцію в першому розумінні визначають як рівноправність партнерських відносин у кожній з національних економік, виходячи з інтересів економічного розвитку та національної безпеки; як процес інтеграція полягає – в стиранні відмінностей між представниками різних держав. При цьому сутність процесів інтеграції (як протиборства інтеграційних та дезінтеграційних чинників) та автономізації визначає глобалізацію процесів міжнародного життя, що відобразилося і в „парадоксі Нейсбіта" – найвищий рівень глобалізації економіки зумовлює міцність її найдрібніших учасників.

У зв`язку з цим дослідження умов і факторів міжнародної економічної інтеграції проводиться в межах сучасних теорій глобалізації, а також у процесі розроблення і оцінювання перспектив розвитку суспільства постформаційної цивілізації (з точки зору організації як економічної, так і політичної, ідеологічної та інших систем).

Таким чином, зростаюча в ході інтеграції гармонізація господарської політики держав-учасниць виступає постійним, але другорядним компонентом, що лише забезпечує сприятливі умови для розвитку ринкового механізму.

Протягом останніх кількох десятиліть світова економіка зазнає впливу потужних сил глобалізації, яка означає посилення взаємодії елементів світової економіки, що проявляється у зростанні світової торгівлі; зростанні міжнародних потоків капіталу; збільшенні міжнародної мобільності капіталу; пом`якшенні торговельних бар`єрів між країнами; розширенні ринків як для великих, так і малих фірм; зростанні конкуренції між фірмами з усього світу.

Національні монополії розпадаються, природні монополії зникають, конкуренція зростає і ринкові сили займають домінуючі позиції у визначенні економічних рішень, які впливають на стан національних економік.

У вирі цього загального феномену глобалізації національні економіки втрачають частину свого економічного і політичного суверенітету. Іншими словами, національні економіки стають все більше взаємозалежними. І однією з рис цієї взаємозалежності стає часткова втрата політичної автономності національних урядів. В наш час у світі залишилось дуже мало країн, спроможних втілювати свою незалежну макроекономічну політику, як валютну, так і фіскальну, і все більше країн сьогодні стикаються з втратою незалежності в мікроекономічній сфері через значний тиск щодо гармонізації податків, конкурентної політики, політики в галузі зайнятості тощо. Той факт, що ринки стають все більш важливим інструментом прийняття економічних рішень, сприяє розвитку гармонізації політики, оскільки уряди полишають певні сфери економічної діяльності, зосереджуючись замість цього на політиці приватизації, переходять на договірні відносини і таке інше.

Однією з домінуючих сил, що лежить в основі зростаючої взаємозалежності економік і втрати політичної автономії суверенними державами є надзвичайне зростання мобільності капіталу, яке відбувається протягом останніх 10-15 років. Таке зростання мобільності капіталу значною мірою викликане розвитком технологій – застосуванням сучасних комп'ютерних та комунікаційних технологій на фінансових ринках. Ця технологія полегшує і прискорює в небачені раніше способи переведення великих сум грошей та фінансових ресурсів. Можна сказати, що ті зміни, які відбулися у швидкості та зручності або легкості трансакцій, стали квантовим стрибком з минулих систем.

Такий технологічний вплив на ринки капіталів супроводжується іншим явищем, яке посилило мобільність капіталу – це зростаюча інституціоналізація ринкових грошових/фінансових фондів. Поширення взаємних фондів, пенсійних фондів і т. ін., а також послаблення обмежень на фінансові інститути в багатьох країнах (що дозволяє банкам та іншим фінансовим інститутам займатись різними операціями, які раніше були заборонені), спільно додає до фондів, для яких ринком є увесь світ і які вільно перетинають кордони в пошуку більш високої прибутковості або заради уникнення ризику. Сукупно ці два явища – технології та інституціоналізація – обумовлюють значною мірою мобільність капіталу, яка спостерігається у глобальній економіці останні 10-15 років. В загальному дусі ринкової лібералізації також відбувається послаблення контролю за капіталами в багатьох країнах, що, в свою чергу, додає мобільності.

Зростання мобільності капіталу, з одного боку, може вважатись позитивним явищем доти, доки воно призводить до більш ефективного розподілу капітальних фондів у глобальному масштабі. З іншого боку, зростаюча глобальна ефективність зовсім не обов'язково означає переваги для кожної країни. Більш важливо те, що міжнародні ринки капіталів, або, більш правильно, поведінка менеджерів міжнародних фондів, яка зараз відбиває посилену мобільність, становить серйозну загрозу для багатьох країн, якщо ці країни намагаються втілювати такий політичний курс, який на погляд ринків є неприйнятним. Іншими словами, саме зростання мобільності капіталу повинно великою мірою у втраті політичної автономії країн. Країни, політика яких "випадає із строю", стикаються з тим, що від них відвертаються ті, хто приймає рішення на міжнародному фінансовому рівні, з відповідними наслідками для обмінного курсу та економічного зростання. Азійська криза 1997-98 років свідчить про наслідки рішення міжнародних фінансових ринків залишити ці країни.

Це є дуже потужним стимулом для того, щоб країни грали за правилами ринку і є головною причиною того, що країни погоджуються з жорсткою монетарною політикою, збалансованими бюджетами, зменшенням національного боргу, торговельною лібералізацією, скороченням урядового апарату тощо. Ця політика може підходити не усім країнам, але вона стала політикою усіх країн, тому, що міжнародна інвестиційна спільнота вважає її правильною. Результатом цього стає дуже значна втрата політичної автономії, яку багато хто вважає втратою суверенітету для багатьох країн світу.

За результатами досліджень, що проводяться міжнародним науково-технічним центром ETH Zurich, Україна вдруге займає 46 місце у світі за рівнем глобалізації. За підсумками 2010 року експерти центру склали список з 181 країни світу.

До кінця 80-х років, за деякими винятками, явище глобалізації супроводжувалось рухом до сприяння багатосторонньої торгівлі і зниженням, або знищенням торговельних бар`єрів. Головним інструментом такого руху з лібералізації торгівлі була ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі), організація, яка була заснована 24 країнами після другої світової війни. В 1995 році була створена Світова організація торгівлі (СОТ), в основу діяльності якої було покладено основні норми та принципи ГАТТ.

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за рівнем глобалізації

Країна	Місце в рейтингу
Бельгія	1
Австрія	2
Нідерланди	3
Швейцарія	4
Швеція	5
Данія	6
Канада	7
Португалія	8
Фінляндія	9
Угорщина	10
Ірландія	11
Чехія	12
Франція	13
Росія	42
Україна	**46**
Китай	63

На кінець 90-х років рух до лібералізації багатосторонньої торгівлі залишався потужним, але паралельно з цим з 80-х років спостерігається розвиток регіональних торговельних блоків. ЄС можливо є найбільшим та найпотужнішим таким регіональним торговельним блоком, але є ще Північноамериканська угода про вільну торгівлю (NAFTA) та ACEAN у Південно-східній Азії, які є ще двома важливими регіональними торговельними блоками, а також ціла низка двосторонніх або інших менших за розмірами типів торговельних угод, що були сформовані протягом останніх років.

У зв'язку зі зближенням і зрощуванням національних господарств з'являється необхідність підвищення рівня регулювання міждержавних господарських зв'язків шляхом обмеження суверенітету кожної держави і створення наднаціональних органів

керування. Зокрема, обов'язок держави, що інтегрується, - приводити свої технічні норми і стандарти у відповідність зі стандартами, прийнятими в інтеграційному об'єднанні, може наносити істотний матеріальний збиток національним фірмам, що поставляли продукцію на місцевий ринок.

Обмеження суверенітету держав, що інтегруються, можуть завдавати істотної шкоди цілим галузям виробництва цих країн. На думку ряду експертів СОТ, преференційні угоди усередині міжнародних економічних інтеграційних об'єднань часом серйозно підривають головне правило ГАТТ/СОТ - взаємне надання країнам-членам режиму найбільшого сприяння. Преференційні взаємні угоди між членами інтеграційних регіональних угруповань можуть ігнорувати його, легально надаючи партнерам по угрупованню більш великі торгові пільги, ніж іншим країнам

До кінця XX сторіччя у світі виникло кілька десятків інтеграційних економічних угруповань. Абсолютна більшість з них не можуть реалізувати переваги міжнародної економічної інтеграції через недостатньо високий ступінь розвитку економічних і політичних відносин. Одночасно слід зазначити, що існує кілька прогресуючих інтеграційних об'єднань: у розвитих країнах - Європейський союз (ЄС) і Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), у тих, що розвиваються - Загальний ринок країн Південного конуса (МЕРКОСУР), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН).

На погляд автора, доцільним буде, вивчаючи міжнародний досвід інтеграційних об'єднань, розглядати ЄС як саме інтенсивне об'єднання у світі. А, крім того, із всіх існуючих світових інтеграційних об'єднань саме ЄС цікаве для України, через своє географічне розташування.

Економічний суверенітет України, це "власність народу на своє національне багатство, на основі якої уповноважені ним органи влади самостійно здійснюють регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності в інтересах переважної більшості населення ". Двома підсистемами національного багатства є матеріальне та нематеріальне багатство. В умовах НТР найважливішою підсистемою національного багатства є нематеріальне. Основними формами такого багатства є нагромаджена виробнича майстерність і досвід людей, їх здібності, творчі обдарування, знання та інформація, а також духовні та культурні цінності тощо. Сукупність усіх форм та видів національного багатства концентровано втілюється в інтелекті нації, тобто сукупності здібностей і творчих обдарувань людей, їх освітньо-кваліфікаційного рівнів, на основі яких формується здатність народу засвоювати нові знання та інформацію і використовувати їх для розвитку науки, культури, мистецтва, створення і впровадження нової техніки, застосування прогресивних форм організації виробництва і праці.

Щоб з'ясувати, що відбувається з економічним суверенітетом України в умовах глобалізації економіки, слід визначити сутність такої глобалізації та її основні наслідки. Глобалізація це загальнопланетарний процес інтернаціоналізації національних та регіональних систем у суперечливій та конфліктній формі транснаціоналізації, тобто взаємопроникнення, взаємозв'язок та діалектичного заперечення розвинутими країнами слаборозвинутих внаслідок різноспрямованості впливу глобалізації. Глобалізація в умовах відкритості національних економічних систем сприяє посиленню могутності найрозвиненіших країн світу, передусім транснаціональних корпорацій, з одного боку, та відносному послабленні економічного потенціалу слаборозвинутих країн, поступовій втраті економічного суверенітету цих країн, з іншого боку. Діалектичне заперечення означає підпорядкування економіки слаборозвинутих країн інтересам наймогутніших держав та міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Стратегія економічної безпеки країни - це чітке обґрунтування основної мети і довготермінова політика та план дій держави щодо усунення загроз існуванню та розвитку народного господарства країни. Це означає, що комплекс дій української держави у цій сфері повинен бути спрямований на усунення найважливіших загроз такій економічній системі, яка спрямована на задоволення потреб та інтересів тих верств населення, які створюють основну масу матеріальних і духовних благ.

Тактика забезпечення економічної безпеки країни - це конкретні способи досягнення такої безпеки, короткотермінової дії інституційних та організаційних структур держави залежно від зміни внутрішніх і зовнішніх умов. У зв'язку з цим попередньо з'ясуємо основні показники економічної безпеки

Найважливіші індикатори економічної внутрішньої безпеки слід групувати в межах основних підсистем національної економічної системи. Такими індикаторами в межах продуктивних сил є загальноосвітній, професійний, культурний рівні людини - працівника, умови її праці, рівень енергоозброєності праці, економічного мислення, задоволення фізичних потреб, професійна мобільність тощо стосовно основної продуктивної сили; ступінь фізичного та морального зношування техніки, рівень впровадження нових ресурсо- та енергозберігаючих та біотехнологій, забезпеченість населення новітньою медичною технікою, лікарськими препаратами, впровадження предметів праці з наперед заданими властивостями, питома вага верстатів з числовим програмним управлінням, "інтелектуальних роботів", комп'ютерів п'ятого і шостого поколінь та ін. щодо засобів виробництва; питома вага витрат на розвиток науки у ВВП, кількість раціоналізаторських пропозицій, отриманих патентів в межах країни і окремих підприємств та ступінь їх впровадження, обсяг витрат на розвиток науки у розрахунку на одного працівника, наявність наукових лабораторій на великих підприємствах, кількість венчурних підприємств, структура витрат на фундаментальні і прикладні науки, пріоритетність країни в декількох напрямах розвитку світової науки, ступінь захисту інтелектуальної власності тощо стосовно такого відособленого елемента продуктивних сил, як наука; рівень впровадження нових форм організації виробництва і праці, систем заробітної плати, розвитку організаторських навичок у працівників тощо в межах такого відокремленого елемента продуктивних сил, як форми і методи організації виробництва; рівень розвитку інформаційних технологій, зокрема принципово нових засобів передачі інформації, забезпеченості достовірною інформацією (різними її видами) суб'єктів економічної діяльності на мікро- та макрорівні, рівень захисту державних інформаційних ресурсів, створення національних та регіональних інформаційних мереж, входження в міжнародну інформаційну систему Інтернет, в т. ч. передусім великих підприємств, розробка системного програмного забезпечення тощо в межах такого найновішого елемента продуктивних сил, як інформація; ступінь використання нетрадиційних джерел енергії, рівень наукових досліджень на шляху до освоєння термоядерної енергії та ін. в межах використовуваних людьми сил природи.

Основними індикаторами економічної безпеки в межах техніко - економічних відносин є ступінь участі у міжнародному поділі праці, зокрема у міжнародній спеціалізації та кооперуванні виробництва, чисельність вітчизняних транснаціональних корпорацій з центром базування в Україні, рівень національної концентрації виробництва, що дозволяє конкурувати вітчизняним підприємствам з іноземними транснаціональними корпораціями тощо.

В межах технологічного способу виробництва (єдність продуктивних сил і техніко-економічних відносин) найважливішими показниками економічної безпеки є ступінь технологічного відчуження працівників від засобів виробництва, рівень відкритості або закритості національної економіки (що залежить від частки

національного виробництва у світовому у співставленні з часткою країни у світовій торгівлі, в т.ч. торгівлі наукомісткою продукцією, послугами тощо), співвідношення між трьома технологічними способами виробництва (що базуються на ручній, машинній та автоматизованій праці), показники енергоємності, фондомісткості, матеріаломісткості виробництва, рівень екологічного забруднення, продовольчої, сировинної, енергетичної безпеки держави тощо.

В межах організаційно - економічних відносин індикаторами економічної безпеки є рівень розробки та впровадження сучасних маркетингових досліджень, особливо міжнародного маркетингу, наявність відповідних кадрів, використання у менеджменті передових організаційних форм управління підприємствами, рівень підготовки менеджерів та запровадження ними сучасних принципів та вимог управління найманими працівниками, раціональне використання передового зарубіжного досвіду у цій сфері та ін.

В межах організаційно-технологічного способу виробництва (який є єдністю технологічного способу виробництва і організаційно - економічних відносин) показниками економічної безпеки є рівень планомірно продуманої структури продуктивних сил, в т. ч. наукових установ, які ведуть наукові дослідження і розробки в різних секторах економіки, організація центральних та регіональних міністерств і відомств у цій сфері, галузевих науково - дослідних інститутів, організація наукових закладів, медичних установ, інформаційних центрів тощо; рівень раціональної структури техніко-економічних відносин в т.ч. установ і відомств, міжнародних організацій, які забезпечують пошук іноземних партнерів та ефективне функціонування міжнародного поділу праці в одиничній та особливій формах; організацію різних видів маркетингу (наприклад, маркетингу за географічним принципом, матрична організація тощо).

В межах відносин економічної власності індикаторами економічної безпеки є оптимальне співвідношення між типами і формами власності, ступінь їх економічної реалізації, що виражається передусім у привласненні маси прибутку по відношенню до чисельності зайнятих, ступінь реалізації власності людини-працівника і людини - власника на робочу силу загалом та оптимальне співвідношення в такій реалізації між різними категоріями працівників, наявність потужних та стабільних стимулів до праці, раціональний поділ на необхідний та додатковий продукт (ступінь експлуатації найманої праці, помірна інтенсивність праці), справедлива податкова система, оптимальний рівень монетизації економіки, рівень безробіття, раціональне управління власністю на мікро - та макрорівні та інше.

В межах суспільного способу виробництва (який є результатом діалектичної взаємодії продуктивних сил та відносин економічної власності, з одного боку, техніко-економічних та організаційно-економічних відносин, з іншого боку) показниками економічної безпеки є рівень розвитку економічної та соціальної інфраструктури, доходи населення, ступінь відповідності між продуктивними силами і відносинами економічної власності.

В межах господарського механізму основними індикаторами економічної безпеки є оптимальне співвідношення між ринковими та державними важелями регулювання економіки, між адміністративними, правовими і економічними важелями державного регулювання, ступінь досконалості механізму використання економічних законів, механізму вирішення економічних суперечностей, всебічного розвитку людини, забезпечення ефективної взаємодії всіх підсистем та елементів економічної системи.

В межах економічного способу виробництва, який є органічною єдністю продуктивних сил, економічних відносин і господарського механізму (а отже синонімом економічної системи), індикаторами безпеки є рівень та якість життя, темпи

економічного зростання, темпи інфляції, ступінь розвитку тіньової економіки, державний борг, дефіцит бюджету, рівень конкурентоспроможності країни, сальдо платіжного балансу, зовнішній борг, оптимальне співвідношення між різними економічними укладами, в тому числі між методами регулювання, наявність національного економічного планування та ін.

Основними показниками зовнішньої економічної безпеки країни є активна участь у міжнародному поділі праці, позитивне сальдо зовнішньої торгівлі наукомісткими товарами, патентами, ноу-хау, виважена зовнішньоекономічна політика (поєднання протекціонізму і лібералізму), відсутність залежності від єдиного джерела постачання сировини, енергетичних ресурсів, використання власної моделі соціально-економічного розвитку (не нав'язаної міжнародними організаціями), входження у справедливі економічні союзи та інше.

РЕЗЮМЕ

Під час активізації інтеграційних процесів необхідно чітко усвідомлювати ті проблеми, які виникнуть в різних секторах української економіки і суспільства. Затрати на їх вирішення повинні бути враховані і на рівні держави і на рівні кожного окремого підприємства. Тільки за таких умов економічна інтеграція не завдасть українській економіці значної шкоди.

РЕЗЮМЕ

Во время активизации интеграционных процессов необходимо четко осознавать те проблемы, которые возникнут в различных секторах украинской экономики и общества. Затраты на их решение должны быть учтены и на уровне государства и на уровне каждого отдельного предприятия. Только при таких условиях экономическая интеграция не нанесет украинской экономике значительного ущерба.

SUMMARY

During the activation of integration processes authorities must be clearly aware of the problems that arise in various sectors of the Ukrainian economy and society. Costs for their decision must be taken into account at the State level and at the level of each individual enterprise. Only under such conditions, the economic integration of the Ukrainian economy will not cause significant harm.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ в документах. – К.: УАЗТ, 2000. – 598 с.
2. Макогон Ю.В. Некоторые проблемы вступления Украины во всемирную торговую организацию//Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2002. – С.19-26
3. http://www.ukrstat.gov.ua
4. http://globalization.kof.ethz.ch/

УДК 005.932(043.3):330.342

КОНЦЕПЦІЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВЕЛИКОГО БАГАТОПРОФІЛЬНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Омельченко В.Я., д.е.н., професор каф. «РРПС» ДонНУ
Козарук А.Я., ас. каф. «Маркетинг» ДонНУ

Ринкова економіка базується на трьох китах: менеджменті, маркетингу і логістиці, оскільки усі ці наукові напрямки направлені на підвищення ефективності підприємницької діяльності як для конкретного суб'єкта підприємництва, так і всього суспільства, що обумовлює актуальність теми дослідження. В епоху кардинальних і стрімких соціально-економічних змін, очевидно, одержання прибутку як головної мети підприємництва уже недостатньо. Потрібен погляд на довгострокову перспективу, оскільки прибутку можна досягнути різними шляхами і не завжди це буде раціонально.

В умовах режиму економії та раціонального використання виробничих ресурсів прогресивним є застосування функціонально-вартісного аналізу, який забезпечує зниження витрат та підвищення ефективності виробництва.

Слід підкреслити, що функціонально-вартісний аналіз являє собою системний підхід до процесу дослідження об’єкта управління. Він спрямований на оптимальне співвідношення між споживчими властивостями та витратами на створення, виробництво та експлуатацію окремого виду діяльності багатопрофільного підприємства. Оскільки будь-який аналіз потребує виконання визначених правил дослідження, то пропонується в даному аналізі скористатися наступною послідовністю (рис.1).

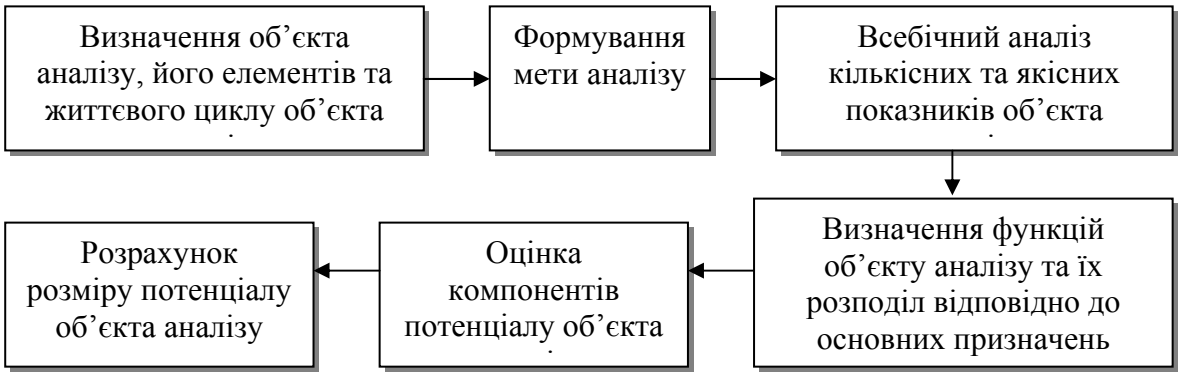


Рис.1. Процес проведення функціонально-вартісного аналізу [1]

Основною метою функціонально-вартісного аналізу вважається розробка рекомендацій зі зниження витрат на формування, підтримку та використання виробничого потенціалу.

На наступному етапі необхідно провести всебічний аналіз кількісних та якісних показників виробничого потенціалу підприємства, спрямованого на формування нових профілів діяльності. Наступний етап характеризується необхідністю визначення функцій та їх розподілення у відповідності до основного призначення об’єкта аналізу. В даному дослідженні головна функція відображує мету функціонування підприємства – збереження та розвиток виробничого потенціалу.

© Омельченко В.Я., Козарук А.Я., 2010

Крім того, важливою проблемою є те, що в умовах ринку першорядного значення набуває зниження собівартості продукції, поліпшення її якісних і кількісних показників. Значну питому вагу у собівартості різноманітних виробів займають витрати, пов'язані з проектуванням технології, розрахунком норм часу, оформленням технологічної документації. Велика трудомісткість технологічної підготовки виробництва, відсутність механізації та автоматизації виробництва призводять до того, що час і вартість розробки індивідуальних технологічних процесів, розрахунку норм праці дуже часто перевищують час і вартість виготовлення виробу.

У сучасних умовах перед підприємствами стоїть завдання постійного оновлення номенклатури виробів, що приводить до значного збільшення потоків інформації у сфері підготовки виробництва, ускладнює розрахунок норм праці. Без правильного їх встановлення неможливе обґрунтоване ціноутворення, визначення трудового внеску кожного робітника і розподіл матеріальної винагороди. Правильність розрахунку норм забезпечується наявністю ефективної нормативної бази, точність якої прямо впливає на точність норм.

Напрямки удосконалення нормативів витікають із завдань, які розвязуються саме за допомогою нормативів. Це розрахунки норм, визначення темпу роботи, оцінка рівня організації праці та ефективності організаційних рішень: проектування системи організації праці на виробництві; розробка систем стимулювання та мотивації праці тощо.

У даний час методи логістики широко застосовуються у різних сферах людської діяльності, про що свідчить значне число публікацій з цих питань [2; 3]. Їхній аналіз дозволив створити загальне уявлення про типи операцій логістики, які можна застосовувати в умовах великого багатопрофільного промислового підприємства, а саме: при розв'язанні завдань розподілу трудових ресурсів і запасів, вибору засобів транспортування вантажів, складання графіка розкладу перевезень, збору інформації в системах управління і цілої низки інших операцій. У даних операціях як критерії ефективності можуть бути застосовані різні цільові функції, максимізація (мінімізація) яких дозволить знаходити оптимальні рішення. При розв'язанні таких задач поряд з чітким математичним апаратом програмування, теорією графів, потоків у мережах, оптимального управління має сенс застосовувати евристичні методи, засновані на інтуїції розроблювачів.

Будь-яку управлінську діяльність спрямовано на досягнення визначеної мети чи необхідного стану об'єкта управління. Здійснити цю діяльність можна тільки за умови цілеспрямованого впливу на об'єкт у вигляді управлінського рішення.

Різні аспекти прийняття управлінських рішень досліджені в роботах вітчизняних учених: І.О.Бланка, В.А.Василенко, Т.І.Ткаченко, О.В.Козаченко, Г.К.Крижного, М.М.Лепи, О.С.Поважного і закордонних – Р.Акоффа, Ф.Аунапу, Й. Кхола, Г. Саймона, Ю.Тихомирова, Р. Фатфудинова й інших. Однак комплексного висвітлення проблеми створення аналітичного, методологічного, інформаційного й організаційного забезпечення цього важливого напрямку дотепер немає.

Тому необхідним є систематичне викладення застосування в умовах управління великим багатопрофільним промисловим підприємством елементів дослідження операцій логістики.

Розвиток великих багатопрофільних промислових підприємств є одним із самих значних явищ сучасного економічного життя України, про що свідчать відповідні публікації [4; 5]. Причому найчастіше в них обсяг неосновних профілів виробництва і надання послуг непомітно починає превалювати в загальному обсязі виробництва.

Однак у міру загострення конкуренції, зростання витрат, падіння продуктивності і погіршення якості продукції, що випускається, керівництво

великими багатопрофільними промисловими підприємствами виявляє усе більший інтерес до логістичних досліджень, що, у свою чергу, вимагає поглиблення системного підходу до планування задуму стратегії планування і керування розвитком підприємства, організації системи розподілу і стимулювання.

Очевидно, що, додаючи визначені зусилля, кожен підрозділ великого багатопрофільного промислового підприємства прагне досягти різних цілей і вирішити численні проблеми. Коли використовуються наукові знання, створювані технології включають ресурси і знання, необхідні для досягнення наміченого. Природно, що усі ці технології впливають на діяльність всіх елементів системи багатопрофільного підприємства. У випадку логістичних технологій найзначніший вплив на процеси прийняття рішень зі стратегії створення і постачань продукції здійснюють інформаційні технології.

Будь-яка продукція – це результат процесу чи цілеспрямована дія (група дій), що приводять до відповідного результату. Процес вимагає таких початкових даних, як людський інтелект, інформація, устаткування і матеріали, і в результаті приводить до створення продукції. Причому цікаво, що зв'язок між вкладеннями в апаратне (у тому числі комп'ютерне) забезпечення і зростанням продуктивності чи прибутковості не прослідкується. Існує кілька причин цього:

- витратне і неефективне застосування інформаційних технологій. Технології використовуються для автоматизації неефективних систем чи процесів, без попереднього дослідження цих систем методами логістики;
- вплив інших проблем, що знижують зростання продуктивності;
- застарілі методи оцінки продуктивності, що не охоплюють усі важливі параметри якості продукції;
- ефект запізнювання позитивного впливу логістичних досліджень та інформаційних технологій на продуктивність на якийсь період часу;
- рівень агрегування впливу інвестицій на продуктивність.

Причини, з яких великі багатопрофільні промислові підприємства інвестують свої ресурси в логістичні технології, такі:

- збереження чи розширення ринкової частки;
- відхід від ризиків чи альтернативних витрат;
- створення гнучкості для реагування на зміни економічного середовища підприємства: зміни ступеня втручання держави в економіку країни, зростання конкуренції, ускладнення процесів і зміна смаків споживачів;
- зменшення внутрішнього середовища підрозділів різних профілів для спрощення роботи співробітників і виключення стомлюючих завдань, поліпшення процесів збору даних і їхньої доробки, створення системи прогнозування можливостей підприємства;
- поліпшення якості продукції і взаємодії з клієнтами. Це надійність, стабільність, точність і швидкість виробництва продукції і надання послуг усіма підрозділами великого багатопрофільного промислового підприємства.

Логістичні дослідження й інформаційні технології, що використані ефективно і компетентно, можуть дозволити запропонувати всі ці елементи на споживчому ринку для досягнення довгострокової прихильності споживачів.

До основних типів функціональних задач операцій логістики автор відносить: управління запасами; управління витратами; розподіл ресурсів; масове обслуговування; вибір маршруту; упорядкування і координацію.

Подальше системне дослідження дозволяє поглибити декомпозицію, що для задач розподілу ресурсів, а також упорядкування і координації дозволяє сформулювати наступний склад функціональних елементів:

- розподіл ресурсів і матеріалів: складання технологічних карт багатопрофільних робіт; розподіл сировини; складання виробничих програм різних профілів діяльності; обслуговування потоків товарів і послуг; стратегія розвитку підприємства; транспортна задача; закріплення робіт за робітниками та їх робочими місцями;
- упорядкування і координація: послідовність виконання технологічних операцій; сітьове планування і управління.

Функціональні елементи розподілу ресурсів і матеріалів є найбільш розповсюдженими. Їхні узагальнені умови можна звести до наступного:

- є операції логістики, що повинні бути обов'язково виконані;
- у наявності достатня для виконання операцій кількість ресурсів;
- операції (хоча б деякі) можна виконувати різними способами з використанням різних кількостей і комбінацій ресурсів;
- деякі способи виконання операцій економічніші, ніж інші (за витратами чи прибутком).
- загальна кількість ресурсів недостатня для того, щоб кожну операцію виконувати найбільш економічним способом.

Логістичний аспект задачі розподілу ресурсів і матеріалів полягає в оптимальному розподілі ресурсів між операціями логістики, що забезпечують максимальну загальну ефективність відповідно до цільової функції досліджуваного процесу. Іншими словами:

Операції = {сукупність дій; асортимент готової продукції}.

Ресурси = {фонд часу; матеріали; люди}.

Ціль = {оптимізація розподілу робочого часу (матеріалів) між різними видами готової продукції для того, щоб забезпечити максимальний обсяг послуг і випуск готової продукції планового асортименту; задоволення потреби в послугах, що надаються, і готова продукція при мінімальних витратах часу (матеріалів)}.

Логістична задача управління запасами виникає тоді, коли зі зміною обсягу запасів по-різному змінюється величина витрат:

- при збільшенні запасів зростає плата за оборотні кошти, витрати на збереження та ін.;
- одночасно зменшуються витрати, пов'язані з можливими простоями через відсутність матеріалів, з доставкою матеріалів.

Ціль логістичного управління запасами полягає у визначенні оптимального обсягу запасів, при якому загальні витрати зводяться до мінімуму.

Завдання масового обслуговування логістики пов'язані із системами обслуговування, призначеними для задоволення вимог, що надходять до системи великого багатопрофільного промислового підприємства і виникають випадково. Якщо до моменту надходження вимоги всі канали обслуговування зайняті, то утвориться проста вимога. У противному випадку простоюють канали збуту. Обидва види простою приводять до витрат, у тому числі на самому великому багатопрофільному промисловому підприємстві.

Ціль логістичного управління системою обслуговування полягає у визначенні для структурних підрозділів великого багатопрофільного промислового підприємства оптимальної кількості каналів збуту, при якої сумарні витрати були б мінімальними.

У логістиці проблема управління запасами виникає тоді, коли зі зростанням обсягу запасів зростають плата за оборотні кошти, витрати збереження, витрати, пов'язані як з можливими простоями часу через відсутність матеріалів, так і з доставкою матеріалів. У таких завданнях потрібно визначити оптимальний обсяг запасів, при яких загальні витрати зводяться до мінімуму.

В умовах великого багатопрофільного промислового підприємства до необхідності створення запасів приводять такі фактори:

1. дискретність постачань, що здійснюються відвантажувальними нормами;
2. випадкові коливання: у попиті за інтервал між постачаннями; в обсязі постачань (наприклад, сільськогосподарської продукції, що залежать від врожаю й організації його збору); у тривалості інтервалів між постачаннями;
3. передбачувані зміни кон'юнктури: сезонність попиту; сезонність виробництва; інфляційні чекання; очікуване підвищення цін.

Перелічені фактори, діючи порізно чи групуючись у різних сполученнях, створюють тенденцію на великому багатопрофільному промисловому підприємстві до збільшення запасів.

Є однак деякі аргументи на користь мінімізації запасів. До їхнього числа відносяться:

- плата за фізичне збереження запасу;
- упущений доход, що міг би бути отриманий при вкладенні омертвлених у запасі засобів у підприємства зі стійким доходом;
- втрати в кількості запасу (випар, усушка, утрушування, радіоактивний розпад, розкрадання);
- якісні зміни (погіршення споживчих властивостей внаслідок необоротних процесів у збереженому продукті – розкладання, гниття, погіршення зовнішнього вигляду, старіння ізоляції);
- моральний знос.

Функціонально-логістичний підхід до управління витратами великого багатопрофільного промислового підприємства полягає у встановленні моментів і обсягів замовлення і розподілі знов прибулої партії по нижчестоящих ланках системи постачання. Сукупність логістичних правил, за якими формується стратегія управління запасами, пов'язана з визначенням витрат з доведення матеріальних засобів до споживачів.

Ціль завдання упорядкування – установити оптимальну послідовність обробки видів виробів багатопрофільного підприємства на різних, операціях, що йдуть одна за другою, для того, щоб забезпечувати мінімальну загальну тривалість циклу. Тривалість операцій різна, послідовність – таж сама.

Ціль завдання координації – визначити календарні терміни початку і закінчення робіт, що оптимізують критерій діяльності всього комплексу.

Ціль завдання вибору маршруту: визначити таку послідовність запуску надання послуг чи виготовлення партій виробів різних видів у потік, при якому сумарні витрати на всі його переналагодження зводяться до мінімуму.

Таким чином обов'язковою умовою використання функціонально-логістичного підходу до планування і управління великим багатопрофільним промисловим підприємством є гнучкість, багатоваріантність його господарських ситуацій, в умовах яких приходиться приймати оптимальні рішення. Саме такі ситуації, як правило, складають повсякденну практику господарюючого суб'єкта, великого багатопрофільного промислового підприємства (вибір виробничої програми, прикріплення до постачальників, маршрутизація, розкрій матеріалів, приготування сумішей і т.д.). Отримані на основі функціонально-логічного підходу результати дозволять надалі моделювати логістичні процеси великого багатопрофільного промислового підприємства.

Результативність впровадження логістики в діяльність великого багатопрофільного промислового підприємства виявляє її економічну доцільність та ефективність, і може бути оцінена шляхом співвідношення та аналізу вхідних і

вихідних перемінних. Спираючись на це, можна зробити відповідні висновки щодо процесів перетворення, які відбуваються в результаті впровадження логістики.

Враховуючи, що одним з основних показників діяльності промислового підприємства є валовий дохід, логістичний підхід до управління витратами великого багатопрофільного промислового підприємства пропонується розглядати з точки зору аналізу сукупного доходу (рис.2).

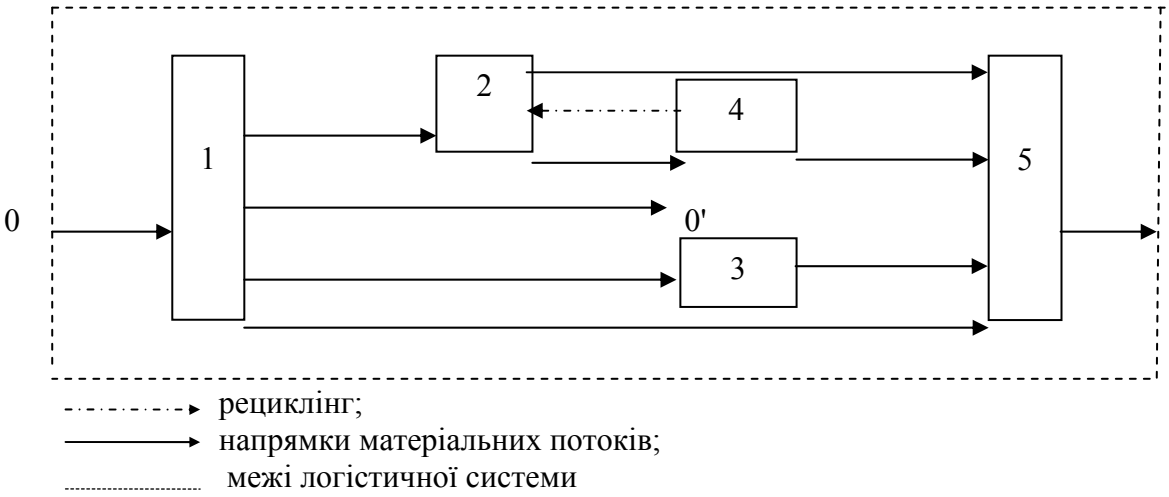


Рис. 2. Логістична система ВБПП [5]

Очевидно, що при заданих значеннях цін максимізація вираження буде досягнута, коли усі ресурси, які надходять за визначений термін буде використано у виробництві за той же період часу. При ідеальному варіанті максимальний очікуваний валовий доход буде отримувати все підприємство, усі його складові підрозділи. Сукупний запас в цьому випадку дорівнює нулю. Однак подібна ситуація практично не зустрічається в практиці господарювання. Логістична система завжди має запаси, які повинні бути мінімальними, але достатніми для забезпечення безперебійної роботи підприємства. Мінімізація запасів – одна з першочергових задач логістичного управління. Для забезпечення співвідношення вартості запасів на різних етапах матеріального руху у цьому вираженні обсяг вихідного потоку наводиться в цінах.

Шляхом поділення вартості замовлення за кожною асортиментною позицією на ціни знаходиться обсяг поставки, яка планується в натуральному вираженні. При цьому кількість замовлених ресурсів не повинна бути більше розрахункової оптимальної величини, яка відповідає плановим потребам підприємства. Оптимальний варіант передбачає відповідність заявки розрахованої прогнозної потреби в ресурсах, коли поряд з мінімізацією запасів забезпечується максимізація валового доходу підприємства.

Таким чином, вірогідність успіху кожного підрозділу великого багатопрофільного промислового підприємства зростає із застосуванням логістичних методів в управлінні матеріальними потоками, а ефективність логістичного управління досягається тільки при інтегруванні управлінських функцій всіх ланок логістичної системи підприємства.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто концепцію функціонально-логістичного підходу до управління витратами великого багатопрофільного промислового підприємства через застосування функціонально-вартісного аналізу, який забезпечує зниження витрат та

підвищення ефективності виробництва та являє собою системний підхід до процесу дослідження об'єкта управління.

Ключові слова: логістичний підхід, промислове підприємство, управління витратами, логістична система, запаси.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается концепция функционально-логистического подхода к управлению затратами крупного многопрофильного промышленного предприятия через применение функционально-стоимостного анализа, который обеспечивает снижение затрат и повышение эффективности производства и представляет собой системный подход к процессу изучения объекта управления.

Ключевые слова: логистический подход, промышленное предприятие, управление затратами, логистическая система, запасы.

SUMMARY

The concept of the functional and logistics approach to costs incurred by a big multiprofiled enterprise by means of functional and pricing analysis is considered in the article. This analysis provides costs reduction and enterprise efficiency increase, it also presupposes systematic approach to research of management object.

Keywords: logistic approach, industrial enterprise, cost management, logistic system, costs.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Альбеков А.У., Митько О.А. Коммерческая логистика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. - 416 с.
2. Гаджинский А.М. Основы логистики. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2007. – 124с.
3. Новиков О.А., Уваров С.А. Логістика. - СПб.: «Изд. дом «Бизнес-пресса», 1999. - 208 с.
4. Амитан В.Н., Ларина Р.Р., Пилюшенко В.Л. Логистизация процессов в организационного-экономических системах / НАН Украины. Институт экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003.- 73 с.
5. Ларіна Р.Р. Регіональні логістичні системи (формування, управління та стратегія розвитку) / НАН України. Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк: Изд. «ВИК», 2004. – 372 с.

УДК 330.342.146

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА МЕЖДУ УНИВЕРСИТЕТАМИ, РАБОТОДАТЕЛЯМИ И ОБЩЕСТВОМ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ

Орехова Т.В., д.е.н., профессор кафедры «Международная экономика» Донецкого национального университета

Одной из основной современной просветительской проблемы Украины в контексте реализации ею принципов Болонского процесса есть расширение практики социального партнерства высших учебных заведений с работодателями, гражданами и

© Орехова Т.В., 2011

социальными объединениями, и привлечения их к процессу выработки и принятия решений из проблемы высшего образования.

Для большинства выпускников учебных заведений Украины главной проблемой в вопросах трудоустройства можно считать такие: сокращение штатов в результате кризисных явлений в экономике; переход к горизонтальной структуре компаний/корпораций; недостаточно активная позиция выпускников в поиске своего места на рынке труда; недостаточное внимание вопросам трудоустройства в учебном процессе; отсутствие квалифицированного штата и технического оборудования для активного продвижения выпускников на рынке труда; слабая связка учебных заведений с бизнесом.

Опыт формирования такого партнерства успешно реализуется в Университете м. Кордоба (Испания) путем создания при нем на основе самофинансирования Фонда развития провинции Кордоби «Fundecor».

Среди мероприятий, которые проводятся для повышения занятости среди студентов, особенно важным является сотрудничество между Фондом и Советом из занятости Хунты Андалузии в программе по профессиональной ориентации “Andalucia Orienta”. С февраля 2002 года Fundecor стал участником системы профессиональной ориентации Совета из занятости (Andalucła Orienta).

Больше 13565 студентов разных специальностей пройшли консультацию и поддержку в Фонде в течение последних десяти лет.

Структура Фонда включает:

- Совет из карьерного развития «Programme Andalucia Orienta», которая была открыта с целью содействия стратегии по снятию трудности по трудоустройству для тех безработных, которые считают, что им необходимая помощь и поддержка на пути к трудоустройству и пребыванию на рынке труда;

- Агентство по занятости - было создано для выполнения роли посредника между с одной стороны студентами и выпускниками, а из другого - требованиями, которые предъявляются работодателями. В связи с этим Агентство выполняет такую функцию:

- привлечение и информирование работодателей;
- управление базой данных поиска работы;
- менеджмент экспериментальной программы, направленной на трудоустройство женщины и гендерное равенство.;

- Служба тренингов занимается организацией, менеджментом, координацией и распространением тренінгових программы и курсов, по выбору университета на основе договоров с университетом Кордоби, в частности путем организации Летнего Университета в Люсени;

- Отдел по подготовке кадров Fundecor предлагает студентам и выпускникам пройти специализированные курсы для обогащения своих знаний и ускорения трудоустройства. Для этого, отдел проводит курсы, которые утверждены Университетом Кордоби.

В течение академического года программируются несколько блоков курсов, привязанных к студенческим каникулам. Эти блоки планируются с октября по декабря, с января по апреля и с апреля по июня и включают: 20 курсов в триместр для пользователей ПК, от 11 до 15 - в триместре специализированных курсов по информатике, от 12 до 20 - теоретических курсов по широкой тематике в разных триместрах.

Фонд также делает ставку на **магистерскую и экспертную** подготовку как средство, которое помогает студентам получить качественное профессиональное образование, адаптированное к последним требованиям рынка труда, улучшая, таким

образом, возможность для трудоустройства. Эти курсы бесплатно проводятся в сотрудничестве с Высшей школой Предпринимательства и Промышленности, Министерством Промышленности, Торговли и Туризма, Правительством провинции Кордоби, Мэрией города Кордоба и Европейским Социальным Фондом.

Фонд Университета, действуя на основании подписанных с им договоров, обязывается **делать мероприятия по поощрению практики** на предприятиях и в государственных и частных учреждениях по всем специальностям, которые выкладываются в университете.

Кроме мероприятий по развитию практики, Fundecor также организует разную программу по практике, выступая как посредник между потребностью предприятия, которое принимает студентов на практику, и интересами последних.

Таким образом, предприятия приглашают студентов университета для прохождения практики, для практического применения полученных во время учебы в университете знаний. Создание связи между университетом и предпринимательским сектором является главной целью.

Совет из инновации, науки и предприятий Хунты Андалузии, реализовывает в сотрудничестве с университетами Андалузии программу по трудоустройству студентов PRAEM в учреждениях и предприятиях Андалузии.

Целью **Программы по практике на предприятиях для выпускников вузов** есть предоставить возможность безработным пользователям программы «Andalucia Orienta», которые проходять индивидуальное консультирование по вопросам занятости (ИКЗ), пройти практику на предприятии, имея куратора, который поможет выпускнику приблизиться к трудовой реальности, приобретая навыки и умение из конкретной сферы деятельности.

Целевая группа программы - безработные, которые проходять ИКЗ и имеют высшее образование и, что получили диплом не больше двух лет назад и не имеют опыта в данной сфере.

Fundecor в сотрудничестве с Советом из занятости Хунты Андалузии проводит «**Программу по приобретению профессионального опыта для занятости»,** целью которой является предоставить возможность недавним выпускникам пройти практику на предприятиях Андалузии. Фонд Университета в соответствии с договором, подписанным с Советом, обязывается провести мероприятия для содействия практике на предприятиях для выпускников ВУЗА.

Кроме проведения мероприятий по содействию практике Фонд организует другие виды практики, которые осуществляются фондом как посредником между потребностью предприятия, где выпускники проходять практику, и интересами выпускников.

Бизнес-инкубатор как подраздел Фонда по развитию провинции Кордоби «Fundecor» занимается предоставлениям услуги по продвижению инновационной инициативы, создания новых предприятий, администрирования и менеджмента поддержки, для новой креативной компании, отбору проектов и их оценке, проведение бизнес-тренингов для предприятий.

Благодаря участию в проекте ТАСИС Темпус JEP_25086_2004 «Механизмы формирования кооперации и взаимодействия между университетами и работодателями» доступ к изучению вышеприведенного опыта получили сотрудники Донецкого национального университета. Враховуючи актуальность решения проблемы создания институтов социального партнерства между заведениями образования, работодателями и обществом, в Украине, а также в результате изученного соответствующего европейского опыта в Донецком национальном университете на базе Ассоциации выпускников экономического факультета создано Украинско-британский

«Reach Out Центр», функцией которого является обеспечение взаимодействия между студентами и выпускниками Донецкого национального университета и работодателями, включая трудоустройство выпускников, организация практики, для студентов, разработка краткосрочных курсов на заказы работодателей, студентов, и работающие.

РЕЗЮМЕ

В данной статье рассмотрена модель формирования социального партнерства между университетами, работодателями и обществом в странах Европы.

Ключевые слова: высшее образование, подготовка кадров, программа, университет.

РЕЗЮМЕ

У цій статті розглянута модель формування соціального партнерства між університетами, роботодавцями та суспільством в країнах Європи.

Ключові слова: вища освіта, підготовка кадрів, програма, університет.

SUMMARY

In this article the model of formation of social partnership between universities, employers and society in the countries of Europe is considered.

Keywords: higher education, education, program, university.

УДК 797.5

ПРОБЛЕМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ АВИАЦИИ НА ЭКОЛОГИЮ

Паршиков А.М., профессор Донецкого национального университета

Важное место в жизни человека занимает авиация, которая в основном используется как транспортное средство. В то же время нельзя не обращать внимания на то, что продукты, получаемые при сжигании топлива, загрязняют атмосферу, ухудшают экологическую обстановку. Поэтому тема работы является вполне актуальной.

Цель ее показать экологические проблемы, возникающие при использовании авиации, и пути улучшения экологии за счет создания экологически чистых самолетов. Такими путями могут быть использование энергии мускулов и солнца.

Создание таких самолетов началось в начале XX века. В 1912 г. во Франции был объявлен конкурс на создание мускулолета, который смог бы пролететь хотя бы один метр [1]. Предусматривалась награда в 1000 франков, а за 10 метров – 10 тысяч франков. В конкурсе приняли участие многие изобретатели, но, ни один из них не добился цели. И только в 1921 г. спортсмен Габриэль Пулен прикрепив к обычному велосипеду 2 крыла создал машину, которая за счет энергии мускулов развила скорость до 40 километров в час и пролетела 11,72 метра. В 1935 г. появился аппарат, напоминающий современные самолеты, на мускульной тяге. Он запускался при помощи резиновой «рогатки» и пролетел 215 метров, а затем 712 м. Но эти мускулолеты были тяжелыми. Первый же мускулолет, способный преодолевать относительно большие расстояния был сконструирован британским инженером Полом

© Паршиков А.М., 2010

Маккриди в 1979 году. За 2 часа 49 минут он пересек Ла-Манш (ширина чуть более 35 километров). Он двигался со скоростью 12,7 километра в час. Благодаря использованию синтетических материалов аппарат весил всего 32 килограмма.

Современные мускулолеты способны преодолевать расстояние до 115 километров. Но мускулолеты это не серьезные инженерные разработки, а развлечение.

Более совершенными являются самолеты, использующие солнечную энергию. На первом из них упомянутый Маккриди заменил велосипедный привод электродвигателем и установил на крылья солнечные элементы. Правда, КПД солнечного фотоэлемента составлял всего 1% [2, 3]. В 1954 г. в США был создан элемент с КПД 6%. К середине 70-х годов КПД солнечных установок достиг 10%, а в середине 90-х годов – 15% и даже 20%. Для производства солнечных элементов используется кремний, который по распространенности в мире занимает второе место после кислорода. Такой аппарат после доработок летал не дальше, чем на три километра. После изменения расположения электродвигателя, винта и киля, а также увеличения числа солнечных элементов до 16 тысяч в 1981 году аппарат, весивший 56 килограммов, перелетел через Дуврский пролив – самую узкую часть Ла-Манша. Дальнейшим улучшением конструкции самолета на солнечных батареях занялся швейцарец Пикар. К 7 июля 2010 года его аппарат Solar Impulse (солнечный импульс) совершил около 10 тренировочных полетов, самый продолжительный из которых длился 14 часов. Полеты проводились в дневное время, когда солнечные элементы постоянно получали энергию. Для полетов в ночное время самолет был оснащен аккумуляторами массой около 500 килограммов. Для максимального улавливания солнечных лучей внизу крыла находятся фотоэлементы особого состава, улавливающие лучи, отраженные от земной поверхности или падающие под очень маленьким углом. На этом самолете размещено 12 тысяч солнечных элементов, которые расположены не только на крыле длиной 63,4 метра (примерно такой размах крыльев Боинга-747), но и на несущих конструкциях. Благодаря тому, что последние изготовлены из легких и прочных углепластиков самолет весит всего 1,6 тонны. На нем установлены 4 электродвигателя мощностью 10 лошадиных сил каждый. Самолет пролетел больше суток (отправился в полет вокруг Швейцарии 7 июля в 6 часов 51 минуту местного времени и вернулся назад в 9 утра 8 июля). Общее время полета составило 26 часов 9 минут. Днем самолет летал на высоте до 8,5 тысяч метров, а ночью плавно снижался, чтобы как можно меньше использовать энергию аккумуляторов. Фактически, в темное время он превращался в обычный планер. За время, необходимое для снижения на 1 метр, он пролетал 40 метров. Запаса оставшейся энергии аккумуляторов хватило бы еще на 3 часа. Средняя скорость движения 40 километров в час. В дальнейшем планируется кругосветный полет. Предполагается, что компании захотят спонсировать дальнейшие разработки (в настоящее время в проект уже вложено 95 миллионов долларов) [1].

Таким образом, использование солнечной энергии является перспективным, хотя и есть некоторые проблемы. Так стоимость получения чистого кремния для изготовления кремниевых батарей очень высока. 10 кг чистого кремния с содержанием не более 1 грамма примесей стоит столько же сколько обогащенный уран для электростанций [2, 3]. Запасы же урана в 100000 раз меньше запасов кремния. Но такого кремния в мире добывают в 6 раз меньше, чем такого же урана.

Для получения 50-90 кг «солнечного кремния» надо переработать 1000 кг песка с содержанием 500 кг обычного кремния. Затраты электроэнергии при этом составляют 250 кВт-часов на 1 кг продукта. Для снижения энергозатрат в 1979 году немецкой фирмой Siemens была разработана новая технология получения «чистого» кремния при которой затраты снизились до 10-15 долларов за килограмм, а выход продукта

увеличился в 10-15 раз. Правда, для этой технологии нужны «особо чистые кварциты», залежи которых, в основном, находятся в России.

Кроме того, получение солнечных элементов экологически очень грязное производство и еще необходимо оценить его вред, а также улучшить технологические принципы создания солнечных элементов.

РЕЗЮМЕ

Раскрыты экологические проблемы в авиации. Показаны пути их решения в современных условиях.

Ключевые слова: авиация, экология, солнечная энергия.

РЕЗЮМЕ

Розкрито екологічні проблеми в авіації, а також шляхи їх вирішення в сучасних умовах.

Ключові слова: авіація, екологія, сонячна енергія.

SUMMARY

Disclosed to the ecological problems in aviation, as well as ways to address them in terms of modern development.

Keywords: aviation, ecology, solar energy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Дело техники. Полет на свету // Я интересная газета. Всеукраинский популярный еженедельник «Я». – № 29, 27.07.2010 г. – С. 27.
2. Наука и техника. Под солнечной крышей // Я интересная газета. Всеукраинский популярный еженедельник «Я». – № 5, январь 2007 г. – С. 26-27.
3. Паршиков А.М. Источники энергии: их настоящее и будущее / Проблема и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Сборник научных трудов. – Т. 2. – Ливадия-Донецк: ДонНУ, 2007. – С. 495-504.
4. Голицын М.В., Голицын А.М., Пронина Н.М. Альтернативные энергоносители. – М.: Наука, 2004. – 159 с.

УДК 330.33.015 (100)

ДИНАМІКА ГЛОБАЛЬНОЇ КОН'ЮНКТУРИ НА РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Перцев Ю.О., голова Правління - Генеральний директор виробничого підприємства ЗАТ "Гарант Метиз Інвест", м. Дніпропетровськ

Сучасний ринок регулюється державою за допомогою правових актів, що закріплюють ринкові відносини, широкого використання договірних відносин, через фінансування розвитку державного сектора, науки, культури, освіти, соціального захисту населення, через податкову, кредитну, банківську системи, ціноутворення та інші регулятори з метою досягнення цілей, визначених державною соціально-економічною політикою.

© Перцев Ю.О., 2010

Як свідчить міжнародний досвід, країнам властивий хвилеподібний розвиток, а економічній динаміці – циклічність із чітким чергуванням періодів експансій та рецесій. В умовах глобальних трансформацій, коли у світовій економіці синхронізуються кризові явища, формуються міжнародні економічні цикли, одним із найважливіших інструментів ринку стає діагностика циклічності, що полягає у постійному моніторингу макроекономічної кон'юнктури та розробці заходів, які стабілізують економічні процеси. На мій погляд, однією з умов досягнення Україною стабільного висхідного тренду зростання є теоретична розробка системи оцінювання та аналізу циклічності в економіці, методологічне забезпечення досліджень ринкової кон'юнктури і на їх основі розробка ефективних стратегій антициклічного регулювання. У міжнародній практиці кон'юнктурних досліджень використовуються три концептуальні схеми економічного циклу:

- класичний бізнес-цикл – це сукупна ділова активність у кожен момент часу оцінюється відносно статичної бази порівняння (фактично досліджується динаміка базовних темпів зростання основних макроекономічних індикаторів);
- цикл зростання – це сукупна ділова активність у кожен момент часу оцінюється відносно динамічної бази порівняння – економічного тренду, яким зазвичай є загальна тенденція зростання ВВП;
- цикл темпів зростання – це сукупна ділова активність у кожен момент часу оцінюється відносно попереднього рівня (фактично обчислюються ланцюгові темпи зростання основних макроекономічних індикаторів, часто – лише ВВП).

Якщо класичний бізнес-цикл показує зміну в часі рівнів сукупної ділової активності, то цикли зростання і темпів зростання – швидкість цієї зміни. Низхідна динаміка економічного циклу згідно з класичною моделлю називається рецесією, згідно з Моделлю циклу зростання –рецесією зростання. Доцільним є визначення та оцінка економічних циклів зростання лише в ситуації, коли чітко простежується довгостроковий з позитивним нахилом тренд зростання ВВП.

Значний вплив на економічну динаміку в Україні здійснюють зовнішні коливання макроекономічної кон'юнктури, які, виходячи з концептуальних засад циклічного економічного розвитку, можна характеризувати як осциляторні шоки. Це можна простежити, зіставивши динаміку сукупної економічної активності в Україні з сукупним європейським та американським класичними бізнес-циклами. Здійснені нами порівняння показали, що національна економіка за період 1990-2004 років перебувала під впливом двох груп кон'юнктурних факторів: перша – дестабілізуючий вплив рецесій в економічному циклі США та європейському циклі (відповідні періоди липень 1990 – березень 1991 та 1 квартал 1992 – 3 квартал 1993) – загострювала економічне спадання в Україні; друга – економічна експансія європейських країнах протягом 1999-2000 років – стимулювала активність вітчизняних експортерів і, таким чином, сприяла кон'юнктурному піднесенню у країні в цілому [2].

Формулювання критеріїв ефективності політики економічного зростання в перехідній економіці об'єктивно вимагає врахування цільових постанов їх здійснення. На сучасному етапі становлення економічних систем основні цілі соціально-економічної трансформації можна визначити за двома напрямками. Перший з них або "внутрішній вектор" трансформації полягає у підвищенні рівня суспільного добробуту країни і передбачає досягнення таких цілей:

- подолання найгостріших проблем соціально-економічного розвитку;
- поліпшення показників макроекономічної динаміки;
- створення нової моделі соціальної взаємодії;
- вихід на траєкторію сталого (екологічно збалансованого) розвитку.

Другий напрям економічного зростання або його "зовнішній вектор" направлений на усталення національної позиції у міжнародному економічному співтоваристві. Основоположними цілями економічних перетворень на зовнішньому векторі є інтеграція та конкурентний розвиток у світовому господарському просторі, а також адекватне реагування національної економіки на вимоги та виклики сучасності.

Саме ці два вектори економічного зростання відбивають об'єктивні вимоги внутрішнього та зовнішнього розвитку постсоціалістичних економік в умовах сьогодення.

Розглядаючи економіку України в даному контексті, можна виділити такі напрями її економічного зростання на сучасному етапі:

- підтримання високих темпів економічного зростання в середньостроковій перспективі;
- поліпшення інституціональної організації та формування постіндустріальної структури економіки;
- набуття рис соціально орієнтованого ринкового господарства та роз-виток людського капіталу;
- усунення диспропорцій в регіональному розвитку;
- раціональне бюджетування державних фінансових ресурсів;
- децентралізація фінансових потоків і формування ефективних систем місцевих фінансів;
- оптимізація рівня оподаткування;
- наближення до європейських і світових стандартів розвитку виробни-чого, валютного, торгівельного та інших сегментів економіки;
- активізація зовнішньоекономічних зв'язків у субрегіональному, регіо-нальному та світовому просторі[1].

Сьогодні, аналізуючи існуючі тенденції руху капіталу, можна дійти висновку, що при наявних темпах вивозу підприємницького капіталу вартість нагромаджених у всьому світі прямих закордонних інвестицій може скласти до 2010р. – від 20 до 28,6 трлн., а до 2015 р. – від 40 до 60 трлн. доларів [4]. У більш довготривалій перспективі, глобальні потоки повинні збільшитися і повернутися до зростаючого тренду. Перспективи майбутнього зростання залежать від факторів на макро-, мікро- та інституційному рівнях.

Про небезпеку глобальної фінансової нестабільності зазначалося ще на початку 1990-х рр. у доповіді про розвиток людини. “Глобалізація стала однією із найдраматичніших подій останніх років. Більше трильйона доларів бродить по світу цілодобово у невтомних пошуках максимального прибутку. Цей потік капіталу не лише відкриває безпрецедентні можливості для отримання прибутку (чи втрат). Він відкрив світ для операцій на глобальному фінансовому ринку, який залишає лише обмежену автономію навіть наймогутнішим країнам у відношенні відсоткових ставок, обмінних валютних курсів чи іншої фінансової політики".

Із зростанням міжнародної мобільності капіталу і конкуренції за його залучення посилилась нестабільність фінансової сфери і ймовірність криз, що вимагає посилення наднаціонального контролю за фінансовими ринками і транскордонним рухом капіталу. Власне уже декілька міжнародних фінансових криз 1990-х рр. звернули увагу на крихкість нового глобального фінансового ринку – через відсутність бар'єрів величезний обсяг фінансових ресурсів, що перебували під приватним контролем, і швидкість, з якою ці кошти можуть бути перераховані, за відсутності ефективного контролю, значно збільшили нестійкість ринку. Нестабільність на фінансових ринках підвищила ризики зниження кон'юнктури. Окрім того фінансова нестабільність підвищила ризик деструктивного корегування глобальних дисбалансів. Країни з

розвиненою економікою особливо вразливі по відношенню до ефектів втрати довіри і вузькості кредитного ринку. З позитивного боку, фінансова нестабільність може спрогнозувати корисне корегування після попередньої надмірності, зміцнюючи тим самим основи для майбутнього зростання. Ринки активів мають тенденцію до надмірно загостреної відповідної реакції, особливо коли одним із ключових факторів є недостача інформації. Виходячи із вищезазначеного, ринкові потрясіння можуть привести в дію процес, який приблизить спреди за ризик і ціни на активи до економічних детермінант, підвищить кредитну дисципліну і поступово знизить зовнішні дисбаланси у країнах з ринками, що формуються. В структурі глобальних ринків завданням міжнародних фінансових відносин є, по суті, забезпечення міжнародної фінансової стабільності, яка має два фундаментальних аспекти – запобігання кризі і вихід з кризи.

Швидкий розвиток технологій збору, обробки і розповсюдження інформації поряд із відкриттям внутрішніх фінансових ринків, лібералізацією операцій по рахунках руху капіталу і зростанням приватних пенсійних заощаджень стимулювали фінансові нововведення і призвели до появи трильйонів доларів міжнародного мобільного капіталу. В той час консолідація глобальної банківської галузі і конкуренція з боку небанківських фінансових установ (включаючи хеджингові і взаємні фонди) залучають нових гравців на міжнародну фінансову арену. Ці тенденції посилились у 1990-ті роки і спричинили розширення можливостей для інвестування заощаджень і зближення діапазону джерел позичкового капіталу. Ймовірно, що такі самі тенденції збережуться і у XXI столітті. Як би далеко не просунулась інтеграція ринків капіталів, однак вона все ще не охоплює всіх ринків.

В останні роки інтеграція європейського фінансового ринку суттєво розвинулась. Причому заслуговує уваги той факт, що темпи інтеграції країн Європи з ринками, що формуються вищі. У відповідності до одного з нових підходів, інтеграція визначається тут з використанням показників, базованих на цінах, а не на обсягах. Передбачається, що не повністю інтегрований регіон, у якому відбувається фінансова інтеграція, відчуватиме конвергенцію вартості капіталу по країнах. Підтвердженням цього може бути емпіричний аналіз, проведений фахівцями МВФ, який дозволив отримати переконливі докази наявності нисхідної тенденції у зміні міжкраїнної дисперсії премій по акціях (які застосовувалися в якості показової змінної вартості капіталу фірми) між країнами з розвиненою економікою і країнами з ринками, що розвиваються. Окрім того, цей процес більш плинний у країнах Європи з ринками, що формуються ніж в інших країнах, що суттєво сприяють конвергенції в рамках цього регіону. Заслуговує уваги ще один висновок, який випливає із проведеного аналізу, що в Європі спостерігається ефект „доброчесного кола", в рамках якого прогрес у фінансовій інтеграції і покращені перспективи реальної економіки взаємопідсилюють один одного, а фінансові інновації призводять до зміни характеру посередництва. Поширились продукти у сфері похідних інструментів, структурованого фінансування та секюритизації, що дозволило розширити вибір варіантів співвідношення ризику і прибутку та виміряти розподіл ризиків. У країнах з розвиненою економікою банки все активніше впроваджують ці інновації, створюючи синергічний ефект між банківським і ринковим посередництвом.

У країнах з ринками, що формуються, в тому числі й Україні, очікується, що банки будуть як і раніше в основному займатися своїми традиційними посередницькими функціями, але консолідація в результаті приходу на ринок іноземних банків може за короткий час призвести до впровадження нових продуктів і в цих країнах. Окрім того, спостерігається переміщення капіталу з більш багатих країн у більш бідні. Конвергенція в країнах Європи відбувається на тлі зростаючої фінансової глобалізації. Остання, в свою чергу створила можливості для диверсифікації і

розподілу ризиків, що підтверджує зростаючу роль фінансів у процесі конвергенції. Ступінь фінансової глобалізації, вимірюваний співвідношенням сукупних зовнішніх активів і зобов'язань до ВВП, досяг високого рівня у багатьох європейських країнах з ринками, що формуються. Найбільша частка іноземних активів і зобов'язань у ВВП спостерігається в Естонії (2,62%), найменша у Білорусії (0,35%), в Україні і Румунії цей показник дорівнює 0,99%, дещо вищий він у Польщі і Туреччині, а в Росії більше – 1,4% [4].

Дещо відмінною є ситуація із часткою активів іноземних банків, оскільки, безумовно значна присутність іноземних банків підвищує доступність кредитів і сприяє фінансовому розвитку і реформуванню у більш широкому сенсі; підтримка з боку добре капіталізованих материнських банків знижує шанси потрапляння банків під вплив національних (місцевих) фінансових установ, що забезпечує певний рівень стабільності, однак не слід забувати, що концентрована присутність великої кількості міжнародних учасників і подібний характер їх діяльності визначають схильність країн з ринками, що формуються до ризиків, які мають ланцюговий характер і пов'язані із зверненням до одних і тих самих кредиторів – так звана ланцюгова реакція іноземних банків, яка може створити додаткові проблеми фінансовому сектору. Незважаючи на це, майже усі країни з ринками, що формуються, які стали членами ЄС різко збільшили присутність іноземних банків за період з 2000 по 2005 рік. За винятком Словенії, яка у цій ситуації поводилась обережно, а у Македонії і Латвії навіть скоротилась частка активів іноземних банків. Щодо країн з ринками, що формуються та не є членами ЄС – України і Росії, то дії цих країн протилежні, зокрема в Україні за цей же період майже подвоїлась частка активів іноземних банків, а в Росії майже на чверть зменшилась.

Щоб уникнути небажаних наслідків різношвидкісного розвитку фінансової конвергенції і швидкого поглиблення фінансового ринку на тлі значної невизначеності щодо правильного швидкісного режиму, регуляторні органи різних країн приймають низку попереджуючих заходів щодо усунення (нейтралізації) вразливих місць, зокрема:

- жорсткіша макроекономічна політика: країни Балтії – суворіша бюджетно-податкова політика з метою послаблення існуючого тиску з боку попиту або недопущення його посилення; Латвія – усунення фіскальних стимулів, які сприяють буму в секторі не зовнішньоторгових товарів; Україна – посилення грошово-кредитної політики; Болгарія – підвищення норми обов'язкових резервів;

- підвищення пруденційних стандартів: заходи у сфері пруденційного регулювання, спрямовані на усунення викривлень у банківському кредитуванні, пов'язані, наприклад, з ризиковим розподілом по секторах, нехеджованих валютних запозиченнях, необачною поведінкою банків у сфері фінансування чи завищеними цінами на нерухомість; певні вимоги щодо мінімального розміру капіталу для конкретних банків і, при необхідності, їх підвищення; впровадження перспективного нагляду, що грунтується на оцінці ризиків (прикладом є Болгарія, Латвія, Румунія та Словаччина);

- покращення співробітництва і координування у сфері нагляду: гарантування дієвої реалізації заходів пруденційного регулювання і нагляду за рахунок забезпечення адекватних можливостей правозастосування, міжнародне співробітництво між органами нагляду країн походження і приймаючих країн, а також координація між органами нагляду за небанківськими фінансовими установами з метою недопущення можливості ухилення від закону (Естонія, Литва, Польща, Словаччина та Чехія). Покращення розкриття інформації про ризики: сприяння більш широкому розкриттю інформації і поглибленню уявлень про ризики, зміцнення ринкової дисципліни банків (країни Балтії, Польща, Словаччина, Угорщина та Хорватія). Український ринок державних цінних паперів дотепер залишається неглибоким і неліквідним. На кінець

2006 року обсяг цінних паперів, що оберталися на ньому складав трохи більше 2,1% ВВП [4]. Структура державних цінних паперів за термінами погашення відрізняється високим ступенем фрагментації. Для розвитку ємного і ліквідного ринку державних цінних паперів необхідне чітке притримування офіційними органами комплексної стратегії управління боргом і розвитку ринку капіталів у цілому й цінних паперів, зокрема, яка при цьому повинна мати довіру з боку учасників цього процесу. Первинний ринок можна стимулювати шляхом проведення регулярних аукціонів на основі чітких, усім зрозумілих, простих правил і, у відповідності до завчасно оголошеної емісійної програми, створення невеликої кількості ліквідних еталонних випусків таі емісії цінних паперів у кількості, достатній для досягнення належної ліквідності вторинного ринку. Слід змінити і механізм ціноутворення на аукціонах, аби забезпечити належну дохідність яка б відображала кон'юнктурні тенденції ринку, а не утримувалась на штучно заниженому рівні, оскільки, ліквідність ринку може бути підвищена за рахунок використання державних цінних паперів для проведення грошово-кредитних операцій. Окрім того, слід відмовитись від практики приватного розміщення державних боргових зобов'язань; посилити співробітництво між НБУ і міністерством фінансів, у тому числі за рахунок чіткого визначення ролі НБУ на вторинному ринку.

Принципово важливе значення має також досягнення та підтримка низького рівня інфляції, оскільки інфляційні очікування впливають на здатність уряду подовжувати криву доходності за межі надто короткострокового горизонту. Для України це дуже важливо, однак і нині є вельми складним, і не лише через внутрішні проблеми та катаклізми, але й ситуацію на світових ринках. Окрім того, розвиток ринку державних цінних паперів можна стимулювати за рахунок розширення бази інвесторів і введення системи первинних дилерів, як тільки буде розроблено чітку стратегію управління боргом і збільшено обсяг первинної емісії.

Щодо ринку корпоративних цінних паперів, то в останні роки спостерігалося різке зростання українського ринку корпоративних боргових цінних паперів. Однак ліквідність ринку залишається низькою. Виникненню цього ринку сприяли зростаючі потреби українських компаній у фінансуванні на тлі слабкості та ресурсної обмеженості банківського сектору щодо можливості задовольнити попит на довгострокові гривневі кошти, яких бракувало у банках, широта спредів процентних ставок і відсутність практики внутрішнього синдикованого кредитування. Попри це, за останні декілька років значно зріс і ринок акціонерного капіталу. Щоправда кількість компаній, які мають котирування незначна, а концентрація доволі висока, так на частку 10 великих компаній припадає 68% загальної капіталізації ринку. Окрім того, кількість акцій у вільному обігу невелика (близько 5% ринкової капіталізації), а обсяг ринку вкрай незначний [3]. У 2007 році спостерігалось збільшення виконання договорів на ринку цінних паперів порівняно з 2006 роком: з облігаціями підприємств – 72,35 млрд.грн., векселями – на 70,43 млрд.грн., акціями – на 57,93 млрд.грн [4].

Змінити ситуацію на краще, сприяти подальшому здоровому розвитку ринку корпоративних боргових цінних паперів і цінних паперів, які забезпечать участь в капіталі може низка реформ.

По-перше, слід покращити якість інституційного середовища і забезпеченість виконання законів правовою санкцією, оскільки судові розгляди, як правило, затяжні і обтяжливі. Не менш важливим є також укріплення корпоративного управління, оскільки на нинішній день якість законодавства, яке визначає відповідальність ради директорів, права акціонерів, розкриття інформації і забезпечення прозорості, нижчі за міжнародні стандарти. Не завадило б усунути недоліки у сфері регулювання ринку цінних паперів і нагляду за його функціонуванням, а також у системі клірингів та

розрахунків; модернізувати системи проведення операцій на ринку і реєстрації цінних паперів; з метою формування відповідних кон'юнктурних тенденцій сформувати еталон кривої доходності державних цінних паперів, що в свою чергу полегшило б процес ціноутворення на корпоративні цінні папери. Фахівці Міжнародного Валютного Фонду ставлять Україну як хороший конкретний приклад того, як покращення якості інституційного середовища і корпоративного управління може сприяти розвитку корпоративних фінансів. Найбільш важливим у цьому сенсі, на мій погляд є те, що нові тенденції фінансового розвитку ставлять нові, складніші завдання перед регуляторами і наглядовими органами та обумовлюють потребу у формуванні нової стратегії розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Адекватність оцінки переваг та недоліків таких майбутніх нововведень потребує відповідного вивчення, проте отримання конструктивної та аргументованої відповіді можна очікувати уже від практики. А поки що реалії такі, що: фондовий ринок України не структурований; банківська система недокапіталізована (власні капітали, як, між іншим і активи усієї банківської системи України еквівалентні аналогічним показникам одного європейського банку – найбільшого); валютний ринок зарегульований; страховий ринок недорозвинутий (як з точки зору обсягів операцій, так і кількості та якості відповідних продуктів). А на нерозвинутий ринок іноземні інвестиції в сучасних умовах не спрямовуються. І готовність українського ринку до включення у світову систему руху капіталів, у глобальну економіку, в якій на зміну міжнародного поділу праці приходить система глобальних альянсів – це відповідальність як суб'єктів ринку, так і органів державного регулювання.

Відповіддю повинна бути економічна політика чіткого і послідовного проведення фінансових реформ, яка одночасно забезпечувала б стабільність у країнах, що розвиваються і вигоди від інтеграції у світові ринки капіталу. Існує чотири ключових компоненти такого підходу:

- для отримання вигод від внутрішньої фінансової лібералізації країни, що розвиваються повинні зміцнити банківське регулювання і, по можливості, створити взаємодоповнюючі і чітко регульовані ринки цінних паперів;
- одночасно зі зміцненням банківського регулювання повинні бути вжиті заходи політики щодо скорочення попиту на короткострокові іноземні запозичення і коливання їх обсягів;
- слід розглянути можливості посилення міжнародного співробітництва у розробці і проведенні податково-бюджетної, грошово-кредитної і валютної політики;
- довгострокові іноземні інвестиції повинні стимулюватися політикою забезпечення здорового економічного середовища – включаючи інвестиції в людський капітал, створення умов для роботи внутрішніх ринків без непотрібних диспропорцій, прихильність до сильного режиму дотримання прав і виконання зобов'язань інвесторів – а не пропозицій субсидій чи інших стимулів.

РЕЗЮМЕ

В данной статье проанализирована динамика глобальной конъюнктуры на рынке в современных условиях.

Ключевые слова: глобализация, рынок, бизнес-цикл, экономический рост.

РЕЗЮМЕ

У цій статті проаналізована динаміка глобальної кон’юнктури на ринку в сучасних умовах.

Ключові слова: глобалізація, ринок, бізнес-цикл, економічне зростання.

SUMMARY

In this article the global conjuncture dynamics in the market in modern conditions is analysed

Keywords: globalization, market, business-cycle, economic growth.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бурлай Т.В., Критерії оцінки перспектив конвергенції перехідних економік//Економіка і прогнозування 2005, №1, стор.45-64
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозує.; Фенікс 2003. –1008
3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года/ Под ред. акад. А.А.Дынкина/ ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007;
4. Перспективы развития мировой экономики: Глобализация и неравенство. – Октябрь 2007. - МВФ.- доступно з www.imf.org
5. Сацик В. Циклічність економічного розвитку України // Економіст 2005 №5 стор.80-83

УДК 339.9

ТИПОЛОГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН

Підгурська І.А., аспірант, Тернопільський Національний Економічний Університет

Постановка проблеми. Міжнародне економічне партнерство є важливим інтегруючим елементом ринкової економіки та складовою частиною міжнародних економічних відносин. А тому виникла гостра необхідність у типологізації партнерських утворень та союзів, з метою визначення основних принципів та закономірностей функціонування партнерських об'єднань.

Аналіз досліджень. Дослідженням партнерських відносин та їх типологізацією в контексті різнобічних наукових підходів займалися Мадісон В., Шахов В., Столяров А., Татаринцева А, Цимбалістий В.Ф., Карпунін М.Г., Любинецький Я.Г., Гетьман В.Г., та інші.

Мета дослідження. Дослідити типи та види міжнародних партнерських відносин та характерні ознаки, притаманні для партнерських утворень та союзів.

Виклад основного матеріалу. Перш за все, варто відзначити, що проблема визначення типології партнерських відносин стосується неузгодженості класифікаційних ознак партнерських відносин, думок окремих авторів щодо мотиваційної основи партнерів, рівнів формування партнерських відносин та суб'єктів формування партнерських відносин. Оскільки у науковій літературі відсутні критерії щодо класифікації міжнародних партнерських відносин на різні типи, рівні та види, більшість дослідників віддає перевагу одному критерію – суб'єкту цих відносин, оскільки, природа будь-яких суспільних відносин, не тільки міжнародних, визначається природою їх суб'єктів.

Типологія є одним із найважливіших засобів і прийомів теоретичного аналізу міжнародних відносин. Типологічний аналіз дає можливість виявити найбільш загальні і найбільш істотні характеристики, ознаки, сторони міжнародних

© Підгурська І.А., 2010

партнерських відносин. Типологічна процедура визначається насамперед за істотними родовими ознаками міжнародних відносин.

Типологія учасників міжнародних партнерських відносин стосується виокремлення типів активних учасників партнерських відносин (суб'єктів) та співвідношення між ними.

У системі МЕВ переплітаються і взаємодіють суб'єкти різних господарських рівнів. Можна виділити принаймні чотири структурних рівні економічної взаємодії, в межах світового господарства: мега-, макро-, мезо- і мікрорівень, або міжнародний, міжкраїнний, регіональний, національний і рівень підприємства чи фірми. На кожному з цих рівнів принципи партнерства реалізуються через координацію економічної політики шляхом підписання міждержавних угод та договорів, з метою об'єднання (інтеграції) економічних потенціалів окремих країн та в ході розв'язання суперечностей, які виникають між учасниками міжнародних економічних відносин.

Партнерські об'єднання та союзи, які формуються на цих рівнях, мають характерні ознаки, певний тип та вид партнерських відносин, рівень інтегрованості, стратегічну орієнтацію та інше (табл. 1).

Таблиця 1

Типологія та характерні ознаки міжнародних партнерських відносин

Типи партнерських відносин	Види партнерських відносин	Характерні ознаки
Партнерські відносини міжнародних організацій	Геополітичні(між міжнародними організаціями)	1) взаємне визнання та довіра; 2) довготривалість відносин; 3) узгоджені позиції у геоекономічному просторі; 4) наявність спільних інтересів та проблем розвитку; 5) використання політичних механізмів узгодженя намірів.
	Політико-економічні(між міжнародними організаціями та окремими країнами)	1) взаємне визнання та довіра; 2) взаємовигідність і довготривалість співпраці; 3) узгоджені позиції у геоекономічному та геополітичному просторах; 4) окресленість сфери та цільової орієнтації співробітництва; 5) використання усталених й конструктивних форм взаємодії для створення нових цінностей.
Транснаціональні партнерські відносини	Комплексні двосторонні (між двома країнами)	1) взаємне визнання незалежності держав; 2) специфічність («ексклюзивність») довгострокових відносин між двома країнами, що відображає спільність їх інтересів;

		3) стабільність стратегічних цілей співробітництва на засадах партнерства; 4) комплексний і системний характер двостороннього співробітництва; 5) використання усталених й конструктивних форм взаємодії для створення нових цінностей.
	Інтеграційної взаємодії на мезорівні економіки, включаючи а) міжрегіональні	1) взаємне визнання країн-членів економіко-політичних альянсів; 2) геополітична взаємозалежність; 3) двостороння співпраця в кількох сферах (синергізм співробітництва); 4) окресленість та визначеність партнерської взаємодії; 5) стабільність стратегічних цілей у розв'язанні спільних проблем.
	б) транскордонні	1) взаємне визнання та довіра; 2) двостороння співпраця; 3) взаєморозуміння спільних економічних та соціальних проблем по обидва боки кордонів; 4) стабільність стратегічних цілей співробітництва на засадах партнерства; 5) сприяння безпеці та зовнішньоекономічним відносинам держав.
Міжфірмові партнерські відносини	Інтеграційної взаємодії на мікрорівні економіки	1) мотивація на мікр-, макро-, мезо-рівнях, внаслідок узгодження інтересів; 2) співпраця між партнерами на взаємовигідній основі; 3) наявністю загальної для партнерів стратегії для реалізації поставлених цілей; 4) унікальністю вкладу кожного з партнерів та розподіл відповідальності при досягненні спільної мети; 5) прояв міжособистісних (інтеграційних) зв'язків, що сприяють створенню нової цінності для обох партнерів.

З таблиці 1 видно, що для кожного рівня партнерських відносин характерні певні види об'єднань. Так, для мегарівня характерні партнерські союзи між міжнародними організаціями та країнами, для макрорівня, – міжкраїнна співпраця на основі угод та договорів, яка на мезорівні переростає у міжрегіональне та транскордонне співробітництво, а на мікрорівні – інтеграція підприємств та створення густої павутини міжособистісних зв'язків та внутрішніх інфраструктур, що сприяють освоєння нового досвіду та обміну знаннями, які кожен учасник вносить в союз.

Однією із характерних ознак, спільною для всіх рівнів партнерських утворень – є загальне визнання та довіра рівних суб'єктів партнерських відносин. Як бачимо, незалежно від того, хто є суб'єктом міжнародних відносин – держави, організації чи окремі підприємства, важливим та обов'язковим елементом їх співпраці є довіра до партнера по бізнесу.

Довготривалість співпраці ще одна характерна ознака для всіх рівнів партнерської взаємодії, внаслідок якої підвищується рівень взаєморозуміння партнерів, отримуються конкурентні переваги, скорочуються витрати, час на трансакцію зменшується, знижуються ризики та досягається синергетичний ефект.

Наявність стратегії, мети, форм взаємодії партнерів різняться в залежності від рівня реалізації партнерських відносин та їх учасників. На мегарівні інтереси, цільова орієнтація та форми взаємодії суб'єктів партнерських відносин перш за все залежатимуть від узгодженості позицій у геополітичному чи геоекономічному просторі.

Так, на мегарівні колективним учасником міжнародних відносин є міжнародні організації, через те що інституції та органи, які виникли в їх межах, забезпечують реалізацію інтересів держав, осіб чи суспільних груп, що їх створили.

Н. Ломагіна зазначає, що міжнародні організації виконують три найважливіші функції:

1) є засобом реалізації національних інтересів держав, що досягається встановленням окремими з них фактичного контролю за діяльністю керівних інституцій міжнародних організацій;

2) є ареною для дискусій та зіставлення позицій держав у межах їхнього постійного дипломатичного представництва у діяльності окремих інституцій;

3) є активним суб'єктом міжнародних відносин, оскільки чимало з них володіють досить розгалуженими та самостійними інституціями, співпрацівники яких не завжди асоціюють свою діяльність з політикою своїх національних держав.

Економічні інтереси учасників, погоджені в таких організаціях як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО), Міжнародна організація праці (МОП), Світова організація торгівлі (СОТ) тощо, стають загальними, тобто проявляються як інтернаціональні. Разом з тим згадані міждержавні організації виявляють свої інтернаціональні економічні інтереси через співробітництво з країнами, що не входять до складу цих організацій.

Окрім цього, П.І. Зорґбіб відмічає політичну волю до співробітництва та партнерства як одну із важливих характеристик міжнародних організацій, а також автономність компетенцій і рішень, що беззаперечно є однією з характерних рис партнерських союзів.

Оскільки, політична воля до співробітництва є найважливішою причиною виникнення міжнародних організацій, міждержавні інституції створюються на довгостроковій основі та передбачають взаємовигідну співпрацю на партнерських засадах.

Безперечно діяльність міжнародних організацій є ефективною формою міжнародного економічного партнерства, оскільки особливості діяльності міжнародних організацій істотно спрощують взаємини між державами, даючи змогу реалізувати низку спільних інтересів та вирішити спільні проблеми поза традиційними процедурами, передбаченими у міждержавних відносинах.

В рамках міжнародних організацій реалізується ряд інвестиційних проектів, здійснюється науково-технічне співробітництво, регулюється торгівельна діяльність. Міжнародні організації полегшують врегулювання деяких міжнародних конфліктів. Проте, одні організації переслідують економічні цілі (ОЧЕС), інші – політичні, "неурядові організації", такі як Грінпіс, МКЧХ покликані на міжнародні рівні без прибуткової мети розв'язувати найрізноманітніші завдання (наукові дослідження, гуманітарні акції, захист прав людини, охорона довкілля).

Політико-економічні партнерські відносини між міжнародними організаціями та країнами також вимагають узгодженості позицій у геоекономічному та геополітичному просторі та окресленості сфери цільової орієнтації співробітництва. Так, Україна є членом МВФ, Організації чорноморського економічного співробітництва, СОТ, ЄБРР, та ін.. Крім того, Україна є спостерігачем у таких організаціях як: ЄврАзЕС, Франкфонія, Рада країн Балтійського моря, та інших.

Комплексне двостороннє співробітництво між двома країнами характеризується специфічністю (ексклюзивністю) довгострокових партнерських відносин, що відображає спільність їх інтересів. Це може бути співробітництво у одній чи кількох сферах між партнерами, що співпрацюють на принципах взаємного визнання та характеризуються стабільністю стратегічних цілей на засадах партнерства.

Кожна держава, вирішуючи свої внутрішні, а тим більше зовнішні проблеми, вступає в економічні відносини з іншими державами та міжнародними економічними організаціями. Специфічність партнерських відносин може характеризуватись наявністю чинників, серед яких, окрім рівня розвитку економіки, можна виділити міжнародний поділ праці, природні та кліматичні умови, географічне положення, доступ до морських шляхів, наявність трудових ресурсів тощо. З огляду на ці та інші чинники держави вступають у певні відносини або безпосередньо, або через створені для цього угруповання країн, міжнародні економічні організації.

Нині важливою передумовою ефективної партнерської взаємодії держави, а також найголовнішою гарантією забезпечення її національної безпеки стає активна участь у міжнародному економічному співробітництві на основі належного дотримання принципів і норм міжнародного права, стабільність стратегічних цілей співробітництва на засадах партнерства, комплексний і системний характер двостороннього співробітництва та використання усталених й конструктивних форм взаємодії.

Економічна ефективність таких міжнародних відносин за сприятливих політичних умов може бути надзвичайно високою. Наприклад, така маленька держава, як Люксембург, для забезпечення функціонування своєї промисловості змушена імпортувати вугілля, кокс, залізну руду, машини та обладнання, нафтопродукти, тканини та зерно. Експортує вона переважно сталевий прокат, добрива та цемент і має валовий національний продукт, який дорівнює приблизно 41 тис. дол. США на душу населення. Для порівняння: у США цей показник становить 24 тис. дол. США, у Франції — близько 22 тис. дол.

Подібні приклади свідчать, що в умовах зростаючої інтернаціоналізації світового господарства економіка окремої країни багато в чому залежить від рівня розвитку економіки інших держав. Будучи складовою світової економіки, вона не може успішно розвиватись у відриві від неї, тому виникає потреба в узгодженні зовнішньоекономічної політики різних країн і стратегії щодо її реалізації.

Таким чином, на макрорівні надзвичайно важливим аспектом діяльності держави є підготовка та підписання різноманітних договорів та угод про партнерство та співробітництво з іншими державами та міжнародними організаціями. Оскільки держава виступає своєрідним гарантом виконання підписаних угод і створює сприятливі умови для діяльності підприємств, фірм, організацій і ін., довгострокові угоди створюють основу для всебічного поглиблення світогосподарських зв'язків та забезпечують двосторонню, взаємовигідну співпрацю між партнерами.

Так, на міждержавному рівні підписані ряд угод України з усіма країнами СНД про вільну торгівлю, угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, міждержавні угоди про транскордонне співробітництво на регіональному рівні, угода про партнерство та співробітництво між Європейським Співтовариством, його країнами-членами та Україною (підписана 16 липня 1994 та ратифікована законом України N 237/94-ВР від 10 листопада 1994), та інші.

Варто зауважити, що інтеграція економічних потенціалів окремих країн, шляхом підписання міждержавних договорів про співробітництво є важливою умовою партнерської взаємодії. Саме в трикутнику "національна економіка — транснаціоналізація — регіональна інтеграція" знаходяться і ключові проблеми економічної взаємодії України зі світом.

Взаємне визнання та двостороння співпраця є також характерною особливістю міжнародних партнерських відносин мезорівня. Саме взаєморозуміння спільних економічних та соціальних проблем по обидва боки кордонів сприяло запровадженню Європейського інструменту сусідства і партнерства (ІЄСП), що значно збільшило обсяг транскордонного співробітництва як кількісно, так якісно.

Зокрема, програми транскордонної співпраці спрямовані на:

- підтримку економічного та соціального розвитку в регіонах по обидва боки спільних кордонів
- розв'язання спільних проблем у таких сферах як захист довкілля, охорона здоров'я, боротьба з організованою злочинністю
- надійність та безпеку кордонів
- підтримку місцевих транскордонних ініціатив з розвитку безпосередніх контактів між людьми.

В рамках програм транскордонного співробітництва фінансуються спільні програми, що виконуються сусідніми країнами. Головна мета таких програм полягає в підтримці сталого розвитку по обидва боки зовнішніх кордонів ЄС, сприяння допомозі задля зменшення різниці у стандартах життя, у розв'язанні існуючих проблем та наданні додаткових можливостей, пов'язаних із розширенням ЄС і близькістю регіонів через їх наземні і морські кордони.

Так, протягом 2007-2013 років Євросоюз надасть близько 1 мільярду євро на посилення транскордонного співробітництва. Українські місцеві органи влади, недержавні організації та інші інституції мають можливість отримати фінансову підтримку за трьома програмами співробітництва: Польща – Білорусь – Україна, Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна, Румунія – Україна – Молдова. Також Україна отримає фінансування в рамках басейну Чорного моря, та програм-наступників CADSES – Центральноєвропейської програми та Південно-Східного Європейського простору.

Інтеграційні процеси, що розгорнулися в останні десятиріччя, актуалізують регіональний аспект світогосподарських зв'язків. Так, Бенілюкс став першою ланкою інтеграційного процесу в Європі та є надзвичайно розвиненим європейським регіоном, що наслідує найкращі традиції Старої Європи, посідаючи провідне місце як в Європейській економіці, так і в світовому господарстві. Країни Бенілюксу щороку

покращують показники зростання економіки, залишаючися найперспективнішими країнами регіону.

Саме існування геополітичної взаємозалежності, що іноді може базуватися на географічній (наявність у більшості випадків загального кордону й історично сформованих економічних зв'язків) або культурно-історичній близькості двох держав сприяє створенню економіко-політичних альянсів між країнами, що ставлять за мету досягнення спільних цілей надзвичайної ваги, які не в змозі досягти інші держави. Необхідність регіональної інтеграції країн обумовлена проблемами розвитку окремих національних економік, які не можуть бути вирішені країнами самостійно, або на основі існуючих міжнародних зв'язків.

Дослідження показали, що до регіональних утворень, як правило, входять країни зі схожими умовами розвитку, які мають спільні кордони і значний досвід взаємного економічного співробітництва.

Двостороння співпраця цих країн у кількох сферах сприяє синергізму співробітництва та стабільності стратегічних цілей у розв'язанні спільних проблем.

На регіональному рівні приймаються і реалізуються програми, які набувають вирішального значення в системі зовнішньоекономічних відносин держав, а також у їхньому економічному та науково-технічному розвитку. Особливо виразно ці процеси проявляються в ЄС, у регіональному об'єднанні АСЕАН (Південно-Східна Азія), у північноамериканському регіоні.

Регіональна інтеграція країн, з одного боку, виступає як вища форма прояву глобалізаційних процесів (при якій міжнародні економіко-політичні взаємозв'язки стають настільки міцними, що відбувається глибоке переплетіння національних інтересів держав-учасниць), а, з іншого боку, є інструментом економічної і політичної безпеки країн-членів регіонального об'єднання.

Специфіка процесів регіональної інтеграції полягає у вирівнюванні соціально-економічних показників всіх країн-членів співдружності. Країни-аутсайдери беруть на себе зобов'язання щодо перебудови своєї економіки і доведення соціально-економічних показників до певного встановленого рівня в регіональному об'єднанні, а країни-лідери надають їм фінансову та іншу допомогу. Тобто, наявність спільних соціально-економічних і політичних інтересів та розробка єдиної стратегії щодо їх досягнення, і є основною ознакою колективу інтегрованих держав.

Основною ціллю, що ставлять перед собою країни, які пішли шляхом регіональної інтеграції, є досягнення сталого економічного розвитку з метою подальшого підвищення соціально-економічного та культурного добробуту всіх громадян країн-членів регіонального об'єднання, на основі формування єдиного соціально-економічного і політичного простору.

Регіональні об'єднання не замикаються у своїх межах, а тісно взаємодіють з іншими економічними угрупуваннями, окремими державами. Так, ЄС на основі спеціальних угод здійснює співробітництво з рядом країн, що розвиваються. Країни Східної Європи уклали договори про економічне співробітництво зі «Спільним ринком». Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) теж розвиває широкі ділові стосунки з ЄС. 24 економічно розвинуті країни об'єднані з Організацією економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР). Регіональні об'єднання існують також у Південній і Центральній Америці, в Західній і Східній Африці, в Південній Азії, на Арабському Сході тощо. Важливу роль у світовому господарстві відіграють інші економічні об'єднання, такі, наприклад, як Організація країн – експортерів нафти, угоди експортерів цукру, кави, какао та ін..

Регіональні міждержавні об'єднання – військово-політичні та економічні коаліції і союзи, інтеграційні організації виступають важливим суб'єктом системи міжнародних

партнерських відносин. В основі створення таких об'єднань лежать, як правило, спільні або суміжні інтереси та цілі держав-учасниць, прагнення використовувати об'єднану сукупну силу для досягнення своєї мети.

Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних регіональних угрупувань. Серед них до найбільш ефективно діючих можна віднести: в Західній Європі - Європейський Союз (ЄС); у Північній Америці - Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА); у Південній Америці – Південний спільний ринок (МЕРКОСУР); в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – Азіатське-Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС); в Південно-Східній Азії - Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН).

Таким чином інтенсивний розвиток інтеграційних процесів на всіх рівнях - на рівні фірм, регіонів і світу в цілому, який є характерною ознакою сьогоднішніх міжнародних економічних відносин, проявляється у більш тісному співробітництві на основі партнерської взаємодії і взаємопроникненні окремих національних господарств, забезпеченні умов концентрації виробництва і переплетіння капіталів, проведенні узгодженої міждержавної економічної політики. При цьому глибина і масштаби інтеграційних процесів в різних регіонах світу різні.

Оскільки, на макрорівні економічна інтеграція здійснюється на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик, то на мікрорівні процес міжнародної інтеграції іде шляхом взаємодії її відтворювальних суб'єктів (підприємства, фірми), що сприяє взаємопроникненню і зрощуванню національних економік.

Проте, міждержавне і міжфірмове співробітництво в більшій мірі поступається науково-технічній співпраці в рамках ТНК, мережевих міжнародних бізнесових утворень та стратегічних альянсів.

Таким чином, важливою формою партнерської взаємодії на мікрорівні є розвиток спільного підприємництва, що найбільш поширене як «joint ventures» (спільні, змішані підприємства). У межах спільних підприємств виникає своєрідний тип економічних відносин. За допомогою цих підприємств вирішується ряд проблем економічного розвитку, насамперед залучення зарубіжних інвестицій, впровадження нових технологічних процесів, сучасних методів управління виробництвом.

Характерною особливістю партнерських відносин цього рівня є унікальність вкладу кожного з партнерів у спільну справу. Об'єднання зусиль партнерів з різних держав і переміщення частин виробничих ресурсів в іншу стратегічну зону господарювання для освоєння нових видів діяльності на зовнішніх ринках сприяє збільшенню міжособистісних (інтеграційних) зв'язків. Завдяки зовнішнім партнерським відносинам компанія здобуває цінні ресурси і можливості, яких не могла б отримати в іншому разі, а найважливішою умовою об'єднання зусиль є усунення суперечностей і побудова глибоких, довгострокових відносин. Так поєднання зусиль незалежних партнерів створює синергізм співробітництва та сприяє створенню нової цінності для обох партнерів.

Україна як незалежна держава, що продекларувала і активно здійснює курс ринкових перетворень, має порівняно невеликий досвід здійснення спільного підприємництва на власній території. За 2004 – 2009 роки створено понад 3 тисячі спільних підприємств різної галузево–функціональної спрямованості. Найбільша кількість (майже 90 %) МСП створена на двосторонній основі і функціонує у промисловості України. Частка українських партнерів у статутному фонді МСП коливалися від 40 до 90% і в середньому дорівнювала 57 %.

У створенні МСП на території України взяли участь майже 40 країн світу. Найбільш активні (за кількістю створених спільних підприємств) – США, Німеччина,

Швейцарія, Австрія, Польща, Угорщина, Болгарія, Італія, Канада. Одні з них створюються для того, щоб прискорити вихід на новий ринок, другі – для розробки і запуску у серійне виробництво нової продукції, треті – для отримання навичок і знань або розподілення витрат із партнером.

Висновок. Проведений типологічний аналіз міжнародних партнерських відносин розкриває ряд специфічних ознак, характерних для кожного рівня партнерських відносин.

На мегарівні, тобто на рівні міжнародного співтовариства, об'єднаного в систему ООН, формуються найбільш загальні положення щодо суті та змісту міжнародного бізнесу. Саме тому, на цьому рівні ми виділи геополітичні міжнародні партнерські відносини (між міжнародними організаціями) та політико-економічні (між міжнародними організаціями та окремими країнами). На макрорівні (тобто на регіональному і міждержавному) – загальні положення ООН пристосовуються до особливостей регіонального й міждержавного співробітництва. Тому, на макрорівні формуються транснаціональні партнерські відносини. Адже, у країн Західної Європи проблеми розвитку міжнародних економічних зв'язків інші в порівнянні з проблемами постсоціалістичних країн Східної Європи. Це ж саме можна сказати й про країни Африки, Азії, Америки. На мезорівні (тобто на рівні галузі або сфери виробництва) – розвиток міжнародного бізнесу відображає особливості галузі чи сфери виробництва народного господарства країн-партнерів. Сукупність організаційно-економічних і правових норм мезо- та макрорівня утворюють необхідне зовнішнє середовище для реалізації міжфірмових партнерських відносин мікрорівня.

На мікрорівні (тобто на рівні фірми, підприємства) - реалізується конкретний бізнес-план щодо взаємодії з фірмами і підприємствами зарубіжних країн. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин значно інтенсифікували свою діяльність підприємства, фірми, виробничі об'єднання, товариства, асоціації. Названі суб'єкти міжнародних господарських зв'язків реалізують конкретні економічні проекти, які відповідають завданням їх власного економічного розвитку та розвитку країни, їх функціонування й інтенсифікації господарських зв'язків зарубіжних партнерів.

РЕЗЮМЕ

Виявлено основні типи та види міжнародних партнерських відносин та специфічні ознаки, характерні для певного рівня міжнародних партнерських відносин.

Ключові слова: типи партнерських відносин, міжкраїнна співпраця, транскордонне співробітництво, міжрегіональні організації, інтеграційні об’єднання.

РЕЗЮМЕ

Выявлены основные типы и виды международных партнерских отношений, и специфические признаки, характерные для определенного уровня международных партнерских отношений.

Ключевые слова: типы партнерских отношений, трансграничное сотрудничество, межрегиональные организации, интеграционные объединения.

SUMMARY

Main types, kinds and specific features of international partnerships were discovered.

Keywords: types of partnerships, cross-border cooperation, interregional organizations, and integration associations.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний/И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999.– №6. – с.65
2. Задої А.О. Міжнародні стратегії економічного розвитку / А.О. Задої // Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 332с.
3. Кривонос Р. Інтеграція велить не квапитись і не впадати у відчай / Р.Кривонос// Віче – 1996. – № 12. – с. 96-101.
4. Мережко О. О. Право міжнародних договорів: сучасні проблеми теорії та практики / О.О. Мержко // Монографія. — К., 2002. — 344с.
5. Савельєв Є.В., Мельник В.В., Чеботар С.І. Українсько-польські економічні відносини у контексті стратегічного партнерства / Є.В.Савельєв, В.В. Мельник, С.І. Чеботар // Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 334с.

УДК 331.215.1

ФАКТОР СПРАВЕДЛИВОСТИ В ТРУДОВОМ ПРОЦЕССЕ

Пикалова Г.А., к.э.н., доцент кафедры УП и ЭТ ДонНУ

Еще Аристотель в своей работе "Никомахова этика" доказал: суть человеческих взаимоотношений заключается в том, что люди отдают и получают. Наше стремление "дать, чтобы взять" находит свое отражение и в экономической истории. В книге "Могущество наций" Адам Смит говорит: "Мы ожидаем получить наш обед не вследствие благотворительности мясника, пивовара или пекаря, а благодаря их заботе об их собственных интересах".

Обратите внимание! Для хороших отношений важно как отдавать, так и получать. На них влияют не ваши намерения, не ваши усилия и не количество времени, потраченного на развитие этих отношений. На самом деле важно то, как они воспринимаются другим человеком. В этом случае справедливо будет выражение: красота в действительности является отражением взгляда смотрящего.

Как руководители мы хотели бы видеть своих подчиненных работоспособными и обязательными. И нас огорчает, если они опаздывают на работу, долго обедают, часто отдыхают и сказываются больными, когда все вокруг уверены в их хорошем самочувствии. Нас удивляет, что служащие превышают счета, уносят домой собственность компании и даже прибегают к саботажу. Мы бываем крайне удивлены, когда они неожиданно увольняются и уходят в конкурирующую фирму.

В супружестве мы хотим счастья и удовлетворения. Но мы часто обижаемся, когда наша "вторая половина" не сдерживает своего обещания или неожиданно "взрывается" в ходе вроде бы мирной беседы. Мы удивляемся, почему нам так мало уделяется внимания или почему он или она забывает дни рождения и юбилеев. И мы бываем просто поражены, когда наш партнер по браку разрывает супружеские узы и даже собирается вступить в брак с кем-нибудь другим.

Чтобы избежать всех этих неприятностей, проанализируйте важные для вас взаимоотношения: с подчиненными, начальником, женой (мужем) или с кем-то из ваших детей. На левой стороне страницы перечислите все, что вы "вкладываете" в эти отношения. В отношениях с подчиненными это может быть зарплата, гарантия сохранения рабочего места, затрачиваемое время на про-фессиональное

© Пикалова Г.А., 2010

совершенствование. В отношениях с мужем (женой) вы, вероятно, отметите свою любовь, уважение, доверие иморальную поддержку. Постарайтесь сделать список "Что я даю" какможно длиннее.

На правой стороне страницы составьте другую колонку — "Что я получаю". Назовите все положительные моменты ваших взаимоотношений. Сделайте эту колонку также как можно длиннее.

А теперь сравните оба списка. Не считайте количество пунктов в каждом из них, ведь одни пункты более важны, другие — менее. Постарайтесь ответить на такой вопрос: кто получает больше, вы или партнер? Выберите один из трех ответов: 1) я получаю больше; 2) больше получает другая сторона; 3) мы получаем поровну. А сейчас проанализируем ваши ответы с точки зрения трех Аксиом Справедливости.

Первая Аксиома Справедливости. Люди оценивают свои взаимоотношения путем сравнения: что они вкладывают и что получают взамен. То, что вы вносите в отношения ("Что я даю"), назовем Вкладом, то, что вы получаете в ответ ("Что я получаю"), — Отдачей. Если вы ответили: "Я получаю больше" — значит, вы переоцениваете эти отношения: Отдача больше, чем Вклад. Если вы ответили: "В выигрыше другая сторона" — вы недооцениваете ваши отношения, так как считаете, что вкладываете больше, чем получаете взамен. Если же вы говорите: "Мы получаем поровну" — это означает, что вы считаете ваши взаимоотношения равными и справедливыми: Вклад соответствует Отдаче.

Вторая Аксиома Справедливости. Неэквивалентность Вклада и Отдачи приводит к возникновению беспокойства, внутренних переживаний. Переоценка вызывает чувство вины, а недооценка заставляет людей испытывать обиду.

Третья Аксиома Справедливости. Люди, неудовлетворенные своими взаимоотношениями из-за низкой Отдачи, стремятся восстановить справедливость одним из трех способов.

1. Уменьшая свой Вклад. На работе это проявляется в опозданиях на работу; сокращении выполняемого объема работы; неаккуратном выполнении работы; частых бюллетенях; увеличении обеденного перерыва; уклонении от работы.

В семейной жизни люди стараются восстановить справедливость следующим образом: сокращая время, проводимое в семье; забывая о важных годовщинах, днях рождения и других датах; пренебрегая некоторыми домашними обязанностями, ранее выполняемыми; избегая комплиментов и других форм нормального общения; отказываясь от попыток разрешения конфликтов.

2. Увеличивая Отдачу. Люди, считающие, что их недооценивают, могут попытаться изменить счет в свою пользу путем увеличения Отдачи. На работе такой человек будет требовать от руководства увеличения зарплаты; продвижения по службе; увеличения гарантии сохранения места; повышения премии; перевода на другую работу; улучшения условий труда.

В семейной жизни те, кто считает себя недооцененными, для увеличения Отдачи требуют от супруга проводить больше времени дома; большего проявления чувств; большего участия в принятии каких-то решений; большей оценки их Вклада, т. е. того, что вызывает чувство справедливости.

3. Прекращая взаимоотношения.

Есть несколько исключений из правил Аксиом Справедливости. Это касается эгоистов и альтруистов. Эгоисты — принимающая сторона в отношениях. Они хотят больше получать, чем давать. Альтруисты, которые составляют меньшинство, предпочитают, чтобы их Вклад превышал Отдачу. Но большинство все же стремится к равновесию между Вкладом и Отдачей. Эту категорию людей мы назвали чувствительными к справедливости.

Стремление к справедливости — вот что лежит в основе поведения людей в их отношениях друг с другом. Оно объясняет, почему люди непроизводительно трудятся и не удовлетворены своей работой. Оно объясняет, почему многие семьи несчастливы. Добиться справедливости означает научиться управлять восприятием людей.

Мы всегда вступаем в отношения с другими людьми с большими надеждами. Но за время, прошедшее между нашими ожиданиями в начале и разочарованием и обидой, чаще всего возникающими в конце, многое меняется.

Почему справедливость трудно сохранить?

1. Неправильная психологическая "валюта". Одной из причин, по которой нам трудно сохранить равновесие в отношениях, является то, что мы предъявляем неправильно выбранную "валюту". Наш вклад во взаимоотношения либо не понят другими, либо не получает должного признания именно потому, что мы используем не ту психологическую установку. К сожалению, существует бесчисленное множество примеров того, как люди делают то, что они считают очень важным для отношений и что требует массу усилий. А в результате обнаруживают, что другие просто не ценят и не одобряют их усилий.

Взгляните критически на требования, которые служащие предъявляют к своей работе (чувство удовлетворения от выполняемой работы, поощрение за хорошую работу),— это также ваш Вклад. Во взаимоотношениях с подчиненными ваш Вклад является для них Отдачей (требованиями), так же как и их Вклад (например, качество и количество труда) является Отдачей для вас.

Очень часто во взаимоотношениях мы пользуемся неправильной психологической установкой, так как нас учили "золотому" правилу: "Делай для других то, что ты хотел бы, чтобы другие делали для тебя". Но обычно у нас нет никаких доказательств того, что другие хотят то же что и мы. Для сохранения справедливости во взаимоотношениях и достижения правильной психологической установки советуем придерживаться несколько модифицированного правила: "Делай для других то, что они хотели бы, чтобы ты сделал для них".

Таким образом, прежде чем вложить в отношения время, энергию, деньги и другие "ценности", следует подумать о других людях, об их "ценностях".

2. Крах доверия. Доверие является основой всех взаимоотношений — на работе, в семье, с друзьями и с детьми. К сожалению, доверие — это то, что мы ожидаем от других, но сами весьма неохотно вкладываем в отношения.

Причиной, мешающей нам доверять другим, является наше предположение, что все остальные хотят извлечь выгоду из отношений с нами.

Другая причина, по которой мы с трудом доверяем другим людям, — это то, что доверие во взаимоотношениях приходит не сразу. Мы отказываемся доверять людям, говорящим просто: "Доверяй мне!" Наша позиция такова: "Сначала докажи, что тебе можно доверять".

И, наконец, мы с трудом доверяем другим потому, что доверие очень хрупко. В то время как для установления доверительных отношений требуется немало времени, разрушить их ничего не стоит.

Уровни доверия, характеризующие ваши отношения:

Уровень первый. Полное доверие — раскованное поведение.

Уровень второй. Неполное доверие — осторожное поведение.

Третий уровень. Потеря доверия — агрессивное поведение.

3. Скрытые, внутренние ожидания. Скрытое ожидание вбирает в себя весь опыт предшествующей жизни: и детства, и юношества, и зрелого возраста.

Скрытые ожидания, внешне невидимые, на самом деле неизменно оказывают влияние на наше поведение. Часто бывает, что люди не делают чего-либо только

потому, что мы не говорим им, чего мы хотим. Наши ожидания относительно чьих-то действий являются для всех скрытыми.

Некоторые начинают семейную жизнь, внутренне надеясь изменить характер партнера. К великому разочарованию, чаще всего приходится признать, что такое изменение, если оно вообще возможно, требует и времени и больших усилий.

Когда в отношениях между людьми не все идет гладко, когда другие ведут себя не так, как нам хотелось бы, мы становимся немного беспомощными. Происходит это из-за того, что мы слишком фокусируем внимание на поведении другого человека. Мы одобряем или не одобряем именно то, что другой человек вкладывает в отношения, что он делает или не делает для улучшения или ухудшения этих отношений. Таким образом, мы склонны полагать, что мир стал бы намного лучше, если бы и другие делали все так, как делаем это мы.

Во взаимоотношениях существует три грани справедливости: ваше восприятие, восприятие другого человека и факты.

Разное восприятие справедливости происходит из-за различий в точках зрения на Вклад и Отдачу в отношениях.

Выясняя критерии восприятия других людей, вы можете прийти к выводу, что их действительно недооценивают. В таком случае единственный способ восстановить справедливость — увеличить вознаграждение. Но если чувство недооценки не отражает действительного положения вещей, тогда лучше изменить само восприятие. Сделать это можно двумя способами.

Во-первых, изменив восприятие Вклада. Служащим, считающим, что их усилия должным образом не оцениваются и не вознаграждаются, следует взглянуть на свое поведение в свете действий других людей; собственных действий в предыдущей работе; собственных возможностей и квалификации; фактических результатов работы; возросших требований после недавнего повышения.

Во-вторых, изменив восприятие Отдачи. Некоторым необходимо увидеть признание и вознаграждение в свете признания и вознаграждения, получаемых другими; будущих отдач от сегодняшней неудовлетворенности; признания и вознаграждения, получаемых за предыдущую работу; ожидания другими людьми признания и вознаграждения.

В течение жизни вы вступаете во взаимоотношения с сотнями людей. Некоторые из этих отношений становятся постоянными, другие остаются временными. Одни из них более важные, другие — менее. Если бы вы проанализировали все свои отношения, вы обнаружили бы, что только 20% из них приносили вам удовлетворение. Поэтому важно лишь то, как вы сами рассматриваете эти отношения.

Процедура принятия решения оказывает влияние на качество работы участников. Справедливость процедуры оценивается людьми по определенным критериям — нормам процедурной справедливости. Выделяют шесть основных норм и факторов, к которым относятся характер принимаемого решения, цель, которую преследуют участники, их мотивация достижения и избегания, самооценка, характер отношений между ними и участие в деятельности общественных институтов.

Предпочтение людьми одного вида процедур по сравнению с другими позволило предположить, что связь между процедурой и результатом ее применения опосредована дополнительным фактором — оценкой справедливости процедуры. Так в 1980-х годах началось активное изучение феномена справедливости процедуры принятия решения.

Справедливость процедуры оценивается людьми по определенным критериям — нормам процедурной справедливости. Одним из основоположников изучения этих норм является Г. Левенталь. Он выделил шесть основных норм:

1. однообразие: процедура справедлива, если она может быть одинаково использована в разных ситуациях для разных людей;
2. нейтрализация предубеждений: процедура справедлива, когда принятие решения не зависит от имеющихся у третьей стороны предубеждений;
3. точность и полнота передачи информации: процедура справедлива, если дает возможность собрать точную и полную информацию;
4. корректность (возможность апелляции): процедура справедлива, если содержит возможности коррекции неправильных решений;
5. представительность: процедура справедлива, если учитывает ценности участников и групп, к которым они принадлежат;
6. этичность: процедура справедлива, если соответствует этическим стандартам, принятым в обществе.

По мнению Левенталя, важность перечисленных норм зависит от стадии принятия решения. В частности, процедура принятия решения, затрагивающая интересы нескольких человек, состоит из шести компонентов:

1. отбор людей для сбора информации и принятия решения;
2. сбор информации;
3. определение правил принятия решения;
4. подача апелляции на решение;
5. определение правил поведения участников взаимодействия;
6. изменение процедуры в случае ее неправильной работы.

Модель Левенталя была первой, в которой описывались основные нормы процедурной справедливости. Каждый из шести компонентов люди оценивают по шести нормам. В настоящее время большое внимание уделяется двум нормам:

контролю за процессом (наличию права голоса у всех заинтересованных сторон);

контролю за результатом (возможности для человека, являющегося объектом решения, повлиять на него).

В 1990-х годах было выделено три аспекта оценки справедливости процесса принятия решения: собственно процедурная, межличностная и информационная справедливость. Такое разделение присутствует, например, в модели Дж. Колкита, созданной для описания справедливости организационных решений. В соответствии с ней существует четыре вида справедливости:

- дистрибутивная справедливость, которая понимается как беспристрастность и распределение по усилиям;
- процедурная справедливость, которая касается организации процесса вынесения решения;
- межличностная справедливость, связанная с оценкой того, насколько вежливо и уважительно обошлись с участником взаимодействия;
- информационная справедливость, определяющаяся степенью, в которой участники проинформированы о процедуре принятия решения.

Помимо указанных выше норм на оценку справедливости процедуры оказывают влияние индивидуальные особенности людей. Например, люди, стремящиеся изменить ситуацию, в которой оказались, улучшить ее, выше, чем приспосабливающиеся к обстоятельствам, оценивают справедливость процедуры, если способны принять эффективное решение, но ниже — в противоположном случае.

Существуют факторы, оказывающие влияние на важность справедливости в широком понимании и ее отдельных норм. К ним относятся характер принимаемого решения, цель, которую преследуют участники, их мотивация достижения и избегания, самооценка, характер отношений между ними и участие в деятельности общественных институтов.

Характер принимаемого решения. Роль контроля за процессом (права голоса) возрастает при выборе процедуры, с помощью которой определяются задания и обязанности человека, по сравнению с выбором самих заданий/обязанностей. Например, участники одного исследования выполняли ряд экспериментальных заданий. Было создано шесть разных экспериментальных условий, различающихся наличием контроля за процессом и результатом, а также характером принятого решения. Одна треть респондентов могла высказать свое мнение относительно решения и самостоятельно выбрать процедуру подбора заданий/сами задания (контроль за процессом и результатом), вторая треть могла только выбрать задание (контроль за результатом), оставшиеся респонденты не имели свободы выбора и права голоса. Кроме того, одни респонденты выбирали процедуру, с помощью которой отбирались экспериментальные задания, а другие — сами задания. В конце эксперимента респонденты оценивали степень личного контроля за принятием решения и процедурную справедливость происходящего. Кроме того, производилось измерение включенности респондентов в выполнение заданий и качества их работы. Результаты исследования показали, что, во-первых, и контроль за процессом, и контроль за результатом оказывают влияние на оценку процедурной справедливости, а она в свою очередь — на оценку личного контроля, включенность в задания и качество их выполнения. Во-вторых, контроль за процессом оказывает влияние вне зависимости от контроля за результатом. Причем это влияние больше, когда человек выбирает процедуру, а не экспериментальные задания.

Целями человека могут быть получение позитивного результата или сохранение группы, отношений с ее членами, достижение высокого статуса в ней.

Люди, целью которых является создание и сохранение гармоничных отношений, придают большее значение справедливости, чем те, кто не преследует такую цель. Важность цели повышения продуктивности не связана с важностью процедурной справедливости.

Для людей, стремящихся получить максимально позитивный результат, наиболее важным является соблюдение норм контроля за процессом и результатом, а для тех, кто стремится с охранить группу, достичь высокого статуса, — нейтрализация предубеждений, доверие, уважение к своим правам, вежливость со стороны представителя власти. По некоторым данным, нормы второго типа оказывают большее влияние на суждения человека, чем нормы первого.

Мотивация достижения и избегания: возможность выразить свое мнение оказывает большее влияние на оценку процедурной справедливости людьми с мотивацией достижения, а не избегания неудачи.

Самооценка: уважение оказывает большее влияние на оценку процедурной справедливости людьми с высокой самооценкой, чем с низкой.

Характер отношений между участниками также оказывает воздействие на важность процедурной справедливости. Это было показано в исследовании, участники которого оценивали описания шестнадцати событий по шести нормам процедурной справедливости, дистрибутивной справедливости и критериям, не связанным со справедливостью.

Участие в деятельности общественных институтов. На важность справедливости оказывает влияние участие человека в деятельности общественных, например, правовых институтов. Это было показано в нашем исследовании, целью которого было изучение различий в предпочтении процедурной справедливости присяжными, вынесшими вердикт, и людьми, не принимавшими правового решения.

В исследовании была поставлена следующая гипотеза. Присяжные, вынесшие вердикт, при оценке справедливости правового решения придают большее значение

процедурной справедливости, чем люди, готовые исполнить обязанности присяжного, но не вынесшие судебного решения. Дело в том, что действия присяжных в ходе судебного процесса подчиняются непривычной для них процедуре (например, принцип состязательности, протесты сторон, просьба выйти из зала при принятии решения о недопустимости доказательств и т.д.) которая, однако, рассматривается профессиональными участниками (судьей, прокурором, адвокатом) в качестве одного из важных компонентов происходящего. Внимание к процедуре профессиональных участников процесса может привести к возрастанию важности процедурной справедливости в представлениях присяжных.

Результаты исследования показали, что, во-первых, респонденты признают соблюдение процедурной справедливости при оценке правовых решений более важным, чем дистрибутивной. Во-вторых, сравнение оценок, данных людьми, которые еще не выносили судебное решение, но заявляли о своей готовности сделать это, и теми, кто уже исполнил роль присяжного, показало, что участие в работе коллегии присяжных оказывает влияние на значимость единообразия процедуры. Присяжные придают ей меньшее значение, чем желающие принять участие в судебном заседании. Таким образом, происходит не увеличение, а некоторое уменьшение значимости процедурной справедливости, что противоречит гипотезе исследования. Возможно, таким образом присяжные отстаивают идею индивидуального подхода к вынесению правовых решений.

Социологические исследования проблем оплаты труда, проведенные на российских предприятиях в 90-е годы XX - начале XXI века, позволили выявить новый парадокс в мотивации труда. Суть его в следующем. Мотив хорошего заработка стал определяющим фактором трудового поведения и трудовых отношений для всех социальных групп наемных работников независимо от их социально-демографических характеристик, формы собственности предприятий и др., и именно в силу своей абсолютно доминирующей роли он утрачивает возможность быть независимой дифференцирующей переменной. Иначе говоря, в силу своей равнозначности для всех социальных групп, мотив заработка мало что объясняет при анализе трудового поведения. Более 90% работников в разные годы исследований постоянно указывали на значимость мотива заработка как ведущего, опережающего на порядок все остальные мотивы труда [1]. Однако аналитические попытки "связать" данный мотив с другими переменными - удовлетворенностью размером заработка, условиями труда, работой на предприятии в целом и т.п. - оказывались неудачными в силу отсутствия его дифференцирующей способности. Таким образом, возникает методологическая проблема выявления таких факторов в оплате труда, которые, помимо своей актуальности для практики, могли бы стать еще и удовлетворяющими нас аналитическими переменными. На роль важного фактора для понимания современных процессов в сфере оплаты труда, а также, объясняющей переменной мы предлагаем фактор справедливости в оплате труда

Осуществление рыночных преобразований в России сопровождалось отходом от рассмотрения принципов справедливости, которая все больше стала рассматриваться как помеха на пути радикальных реформ. Произошло самоустранение от анализа проблем социальной справедливости и среди преобладающей части обществоведов. Само это понятие практически исчезло со страниц социологической и экономической литературы. Аргументация, основанная на том, что принципы справедливости противоречат принципам эффективности, оказалась решающей не только для экономистов, менеджеров, но и для социологов. Те же, кто включал тематику справедливости в свои исследования, чаще всего исходили из положения о том, что

социальная справедливость сегодня - это, прежде всего, решение вопросов по созданию механизма социальной защищенности человека.

Можно ли уйти от проблемы справедливости при решении общих и частных задач, связанных как с переустройством общества в целом, так и решением проблем оплаты труда на отдельном предприятии? Думается, вряд ли. Справедливость стала бы лишней только в мире с неограниченными ресурсами. При этом подчеркивается, что только марксистская и анархо-либеральная утопии обходятся без понятия справедливости [2, с. 260]. В марксистском проекте проблема справедливости снимается за счет провозглашения принципа равенства: "от каждого по способностям, каждому по потребностям", а в анархолибералистском - декларацией идеалов эффективнос-ти и свободы. Для предприятия, работающего в условиях ограниченности внутренних и внешних ресурсов, вопрос о справедливости не может быть заменен ни принципом свободы, ни принципом равенства [2, с. 262]. Современные технологии менеджмента позволяют лишь ограничить издержки влияния несправедливости на трудовое поведение за счет засекречивания размера заработной платы работников или, напротив, максимизации гласности, соучастия в получении прибыли. В любом случае от решения проблем справедливости не уйти независимо от того, рассматриваются ли они как вид трансакционных издержек [3] или как базовый показатель внутренней организационной культуры фирмы [4].

Исходя из подхода к проблеме справедливости как данности любого общества, ее частный случай - справедливость в оплате труда работников предприятия может быть рассмотрен и как ценностная ориентация, и как важный элемент производственной ситуации и корпоративной культуры, и как самостоятельный фактор мотивации труда наемных работников.

Справедливость как ценностная ориентация предполагает, прежде всего, соответствие вознаграждения трудовому вкладу работника и, как правило, связывается с решением не общесоциальных, а локальных проблем (на уровне отдельного предприятия, отрасли). Субъективно ощущение справедливости и несправедливости имеет свои особенности. Одни и те же отношения могут оцениваться как справедливые или несправедливые в тех или иных социальных группах. Поведение людей регулируется не столько объективным уровнем, сколько субъективным восприятием социальной справедливости политики руководства.

По данным социологических исследований за 1996-2004 гг. зафиксировано последовательное снижение, доли работников, считающих, что их труд оплачивается справедливо (табл. 1). Доля работников, считающих оплату своего труда определенно справедливой, за анализируемый период (8 лет) снизилась в семь раз. Вместе стем, число работников, дающих промежуточные ответы на вопрос о справедливости и отмечающих ситуативный характер данной проблемы, осталось почти неизменным. Это указывает на то, что существуют какие-то факторы, оказывающие положительное либо отрицательное влияние на субъективное восприятие справедливос-ти в оплате труда.

Исследования выявили тот факт, что чувство причиняемой несправедливости наиболее развито у рабочих, и вместе с тем особой чертой их требований является умеренность притязаний к ожидаемой зарплате. Под ожидаемой зарплатой понимаются представления рабочих о размере заработка, который соответствовал бы величине их трудового вклада. В соответствии с таким определением разрабатывались и вопросы в анкете работника. В результате анализа выяснилось, что ожидаемая зарплата работников превышает получаемую примерно в 2 раза (в 1996 г. превышение ожидаемого заработка над получаемым составило 2,2 раза, в 1999 г. - 2,1, в 2002 г. - 2,2, в 2004 г.- 1,9 раз), в 2010 г.-. 3,1 раза (табл. 1 и табл. 2).

Таблица 1

Динамика оценок справедливости в оплате труда у работников обследованных предприятий в Донецкой области, (%)

Считают оплату своего труда	**1996**	**1999**	**2002**	**2004**	**2010**
Определенно справедливой	23	13	7	3	2
Иногда да, иногда нет (трудно сказать)	41	46	40	39	26
Определенно нет	36	41	53	58	61
Индексы*	2,7	2,4	2,1	1,9	1,5
Количество опрошенных	230	484	270	80	160

Минимальное значение индекса - 1, максимальное - 5.

Таким образом, можно зафиксировать первое противоречие в проблеме справедливости оплаты труда. Доля работников, считающих размер оплаты своего труда несправедливым, резко возросла, а масштаб притязаний у большинства опрошенных к ожидаемой зарплате существенно не изменился. Это позволяет выдвинуть предположение, что главным фактором в формировании чувства справедливости является не столько размер заработка, сколько субъективные оценки работниками значимых сторон труда. К таковым, в соответствии со сложившейся практикой социологических исследований этой проблемы следует отнести оценки влияния на, чувство справедливости: а) соотношения размера оплаты труда и имеющейся квалификации, личного трудового вклада, б) оплаты труда работников, выполняющих аналогичную работу на данном и других предприятиях.

Таблица 2

Оценки работниками факторов, влияющих на размер оплаты труда (индексы*)

Считают, что размер оплаты их труда зависит от	**1996**	**1999**	**2002**	**2004**	**2010**
Квалификации	2,7	3,2	2,9	3,0	2,1
Личного трудового вклада	4,1	3,5	3,0	2,4	1,8
Конечных результатов работы предприятия	3,5	3,8	3,4	4,7	4,9

* Минимальное значение индекса - 1, максимальное - 5.

Анализ показал, что актуализация проблем справедливости в современный период обусловлена, прежде всего, изменением управленческих практик: в определении размера, заработной платы работников на большинстве предприятий. Размер зарплаты стал определяться во многом положением предприятия на рынке сбыта, а не конкретным трудом работников. Сами работники этот факт четко улавливают, определяя соотношение факторов своего личного трудового вклада, квалификации и конечных результатов работы предприятия в их влиянии на размер получаемой зарплаты (табл. 2).

Приведем пример, иллюстрирующий этот тезис. На обследованном новом частном предприятии во все годы, за исключением 1996 г., когда были созданы условия для получения хорошего заработка за счет личного трудового вклада, конечные результаты работы предприятия являлись определяющим фактором, влияющим на размер оплаты труда. Отметим, что именно повышение связи размера заработка с личным трудовым вкладом рассматривалось в начале 1990-х годов как наиболее эфективный путь преодоления кризиса в мотивации труда. На всем протяжении

прошедшего десятилетия характер и сила этой связи внимательно отслеживались оте-чественными учеными. Однако выводы оказались неутешительными. Подчеркивалось, к примеру, что зарплата не связывается с выполнением конкретной задачи, а индексируется в зависимости от уровня инфляции. Таким образом, это скорее инструмент власти, а не мотивации к труду, поскольку порядок выплаты премий не имеет твердых оснований, а является произвольно устанавливаемым, служит средством демонстраций и укрепления статуса линейных руководителей [5-7].

Естественно предположить, что чем выше оценивается влияние квалификации и личного трудового вклада на размер получаемого заработка, тем выше и чувство справедливости оплаты труда. Данная гипотеза нашла свое достаточно очевидное подтверждение причем наиболее явственно это обнаружилось на примере взаимосвязи между оценками справедливости в оплате труда и оценками ее зависимости от имеющейся квалификации. Итак, чем сильнее работниками ощущается зависимость размера оплаты труда от их квалификации, тем выше чувство справедливости в оплате труда.

В теориях менеджмента предполагается, что наиболее явным критерием справедливости оплаты труда является ее сравнение с оплатой труда других работников в своем коллективе, на других предприятиях, выполняющих аналогичную работу. Согласно теории справедливости С. Адамса предполагается, что вознаграждение не обязательно должно быть сверхщедрым. Оно может быть весьма скромным, но восприниматься как справедливое, если ненамного отличается от вознаграждения коллег по работе или других работников, выполняющих аналогичную работу [8]. Проверка этой теории показала, что у преобладающего большинства работников размер заработка такой же, как и у их коллег по работе. Исключением является предприятие, обследованное в 2004 г., на котором опрашивались как рабочие, так и специалисты (инженерно-технические работники).

Выводы. Многолетняя практика исследований, выполненных на кафедре управления персоналом и экономики труда ДонНУ, показывает, что у менеджеров и размер заработка, и представления о его справедливости более однородны, чем в других профессиональных группах наемных работников. Корреляционный анализ зависимости оценок справедливости оплаты труда от оценок своего заработка с заработком коллег по работе дал основание для подтверждения теории С. Адамса. У работников, размер зарплаты которых примерно равен заработку коллег по работе, выполняющих аналогичную работу, оценки справедливости выше, чем у тех, кто оценивает размер своего заработка как более низкий по сравнению со своими коллегами. Однако выявлена и другая тенденция. Работники с более высоким заработком оценивают справедливость оплаты труда еще выше, чем все остальные группы (с равным или более низким заработком). Такие данные можно рассматривать как отклоняющиеся от положений теории С. Адамса. Однако, учитывая, что число работников, считающих, что их заработок выше, чем у коллег, крайне незначительно, требуется дополнительная проверка выявленной тенденции.

Таким образом, справедливость оплаты труда можно рассматривать как значимый фактор трудовой мотивации, способствующий повышению общей удовлетворенности работой на предприятии и его отдельными сторонами прежде всего, размером заработка. Это предполагает, что оценки справедливости оплаты труда наемными работниками могут быть использованы как инструмент формирования корпоративной культуры предприятия, важный элемент в построении эффективных стратегий управления персоналом на современных российских предприятиях.

РЕЗЮМЕ

В статье автором определены современные тенденции использования фактора справедливости в оценке и самооценке труда менеджеров и других наёмных работников на предприятиях Донецкой области

Ключевые слова: менеджер, фактор справедливости, трудовой процесс, оплата труда, управление персоналом.

РЕЗЮМЕ

В статті автором визначені сучасні тенденції використання фактора справедливості в оцінці та самооцінці труда менеджерів й інших найманих працівників на підприємствах Донецької області.

Ключові слова: менеджер, фактор справедливості, трудовий процес, оплата праці, управління персоналом.

SUMMARY

In article the author defines modern lines of use of the factor of justice in an estimation and a self-appraisal of work of managers and other hired workers at the enterprises of Donetsk area.

Keywords: manager, equity factor, labour process, remuneration of labour, HRM.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Хьюсман Р. К., Хэтфилд Дж. Д. Фактор справедливости. — М., 1992.— 96 с.)
2. www.elitarium.ru
3. http://subscribe.ru
4. Темницкий А.Л. Социокультурные факторы трудового поведения промышленных рабочих, 1990-е годы // Социологический журнал 2002. № 2. С. 81.
5. Козловски П. Принципы этической экономики: Пер. с немецкого под ред. В.С. Автономова СПб., 1999.
6. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организациями менеджмент. Т. 2. СПб., 1999. С.136
7. Красовский Ю.Д. Организационное поведение М., 1999.- С. 51.
8. Донова И.В., Веденеева В.Т. Кто, кому, за что и сколько платит на приватизированном предприятии? // Социол. исслед. 1995. № 2. С. 27.

УДК 658.8

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Подольський Р.Ю., к.е.н., доц. кафедри «Маркетинг»
Саєнко О.О., аспірант

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими і практичними завданнями. В умовах активізації глобальних трансформаційних процесів, пов’язаних з формуванням єдиного інформаційного простору і поглибленням процесів економічної та інформаційної інтеграції, місце і роль країн у світовій економіці стали визначатися спроможністю ефективного продукування, накопичення, просування та розповсюдження нового типу економічних благ - інформації та знань.

© Подольський Р.Ю., Саєнко О.О., 2010

Формування сучасної інформаційної індустрії з її інфраструктурою, створення організованого ринку інформації і знань як чинників виробництва, виникнення та всебічне поширення інформаційних мереж і глобальних баз даних, підвищення значущості проблеми забезпечення інформаційної безпеки особистості, суспільства і держави призводять до виникнення нового соціального оточення, в якому інформація та прогресивні знання стають не лише домінуючими продуктивними факторами у створенні інтелектуально наповнених продуктів, але і водночас продуктом виробництва.

За таких умов розвиток інформаційного сектору економіки стає індикатором її конкурентоспроможності на світовій арені, а сукупний інформаційно-комунікаційний потенціал країни визначає перспективи її подальшого розвитку. В свою чергу, формування потужного інформаційного сектору країни безпосередньо залежить від стану та розвитку національної освіти як основної галузі продукування та поширення знань на основі використання нових інформаційних та комунікаційних технологій.

Якісна освіта забезпечує отримання систематизованих знань, вмінь та навиків в цілях їх ефективного використання в професійній діяльності, дозволяє здійснювати якісну підготовку кадрів для національної економіки, підвищує ефективність суспільного виробництва і темпи економічного зростання. Реагуючи на динамічні зміни у зовнішньому середовищі та адаптуючись до потреб нового суспільства, освіта водночас сама активно впливає на стан суспільства та визначає його потреби. Таким чином, освіта, з одного боку, сприяє формуванню інформаційної економіки, визначає перспективи її розвитку, з іншого - значною мірою залежить від неї.

За таких обставин проблеми розвитку освітньої галузі України, а особливо професійної освіти, є надзвичайно актуальними і вимагають ретельного дослідження, а освітній маркетинг знаходить своє застосування як один з найбільш ефективних інструментів впливу, що покликаний привести ринок освітніх послуг у відповідність до сучасних вимог світового інформаційного простору.

Проте інтерес до освітнього маркетингу зумовлений не лише глобальними трансформаціями, але й змінами середовища функціонування вищих навчальних закладів на національному рівні. Так, до числа факторів, що зумовлюють необхідність використання засад маркетингу в діяльності ВНЗ України, є несприятлива демографічна ситуація, що має наслідком стрімке скорочення випуску учнів загальноосвітніми навчальними закладами, і, відповідно, скорочення потенційних споживачів освітніх послуг. Разом з тим, на українському ринку професійної освіти спостерігається швидка поява недержавних вузів, послуги яких переважно не мають реальних конкурентних переваг, проте користуються попитом завдяки використанню маркетингових прийомів у боротьбі за споживачів. Усі ці зміни призводять до загострення конкуренції на ринку вищої освіти України і вимагають від навчальних закладів зваженої маркетингової політики в області управління якістю послуг, ціноутворення та комунікацій. До того ж, численні реформи в освітній сфері, пов’язані зі входженням України в світовий та європейський освітній простір, вимагають від суб’єктів ринку ще більш гнучкої стратегії поведінки та здатності швидко реагувати на стрімкі зміни оточення.

Використання прийомів маркетингу в освітній галузі додатково актуалізують значні зміни споживчих настроїв та купівельних мотивів, трансформація освітніх потреб та підвищення вимог потенційного споживача до якості освіти.

Таким чином, зважаючи на вищезазначене, можна стверджувати необхідність використання методології маркетингу в системі управління вищими учбовими закладами, що зумовило доцільність детального дослідження теоретичних і практичних проблем та особливостей маркетингу освіти, аналізу вітчизняного ринку освітніх

послуг та маркетингового середовища освітніх закладів, управління маркетингом в вищих навчальних закладах.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретико-методологічний базис освітнього маркетингу було закладено ще в середині 20 сторіччя. З того часу зарубіжними вченими приділялось багато уваги дослідженням в області менеджменту і маркетингу освітніх послуг. Ці дослідження знайшли своє відображення в наукових працях І.Ансоффа, Г.Беккера, Дж.Кендрика, Ф.Котлера, Ж.-Ж.Ламбена, П.Дойля, П.Друкера, Б.Дэвіса, Л.Эллісон, Я. Гордона М., Кіннелл, Д. Макдугалл, Т.Дж.Сарджента та ін.

Аналіз публікацій за темою дослідження дозволяє стверджувати, що важливість використання практики маркетингу в системи вищої освіти закордоном вже не підлягає сумнівам. Більшість закордонних вузів давно пішли шляхом маркетингового розвитку і мають повноцінні відділи маркетингу і реклами, укомплектовані високопрофесійними співробітниками. Національними асоціаціями маркетингу щорічно проводяться симпозіуми, присвячені актуальним питанням освітнього маркетингу, а саме розробці ефективних маркетингових планів, позиціюванню університетів на внутрішньому та міжнародному ринках, методам вимірювання ефективності їх маркетингових зусиль, формам надання інформації про вузи, формуванню їх комунікаційної політики тощо.

Слід також зазначити, що в останні десятиліття на території Російської федерації освітній маркетинг дістав ширшого використання, значно ширшого, ніж в Україні. Розробкою актуальних питань маркетингової діяльності у системі вищої освіти присвячені численні роботи Є. Бєлого, А. Вороніна, Є. Воронова, Н. Литвинової, Л. Міляєвої, А. Сагінової, А. Панкрухіна, Д. Шевченко, Є. Шестопалової, В. Чухломіна, С. Шишкіна та багатьох інших. Особливого розвитку дістали дослідження проблем управління якістю освітнього продукту, розробки ефективної стратегії ціноутворення, пошуку способів виходу російських вузів на міжнародний ринок.

Результати маркетингових досліджень російських вчених активно використовуються на практиці в діяльності Російського державного гуманітарного університету, Томського державного університету систем управління та радіоелектроніки, Тюменського державного архітектурно-будівельного університету, Самарського державного університету, Самарського державного педагогічного університету, Поволзького державного університету телекомунікацій і інформатики, Петрозаводського державного університету, для яких функціонування відділів маркетингу та реклами дійсно є об'єктивною необхідністю.

Натомість стан наукової розробленості теорії маркетингу освітніх послуг в Україні на сьогоднішній день не відповідає практичним потребам ринку. Вітчизняний освітній маркетинг є однією з найменш досліджених галузей маркетингової науки, що безумовно значною мірою впливає на розвиток українського ринку освітніх послуг. Більшість українських вузів знаходиться лише на шляху до розуміння важливості використання прийомів маркетингу для вдосконалення власної діяльності. Особливо це стосується освітянських закладів державної форми власності, хоча й приватні вузи застосовують досить обмежений інструментарій маркетингу.

До числа вітчизняних вчених, що присвятили свої роботи освітньому маркетингу, можна віднести Л. Балабанову, М. Василевського, В. Вітлінського, А. Вовчак, В. Герасимчук, Н. Гончарову, О. Грішанову, А. Загороднього, С. Ілляшенко, Є. Крикавського, К. Корсак, М. Матвіїва, Т. Оболенську, І. Решетнікову, Є. Савельєва та ін. Але комплексні дослідження, які б торкалися теоретичних, методологічних, маркетингових та менеджерських проблем у вітчизняній сфері освіти до цього часу не знайшли свого відображення. Тому одне з головних завдань дослідження полягає у теоретичному вивченні та з'ясуванні суті, місця і ролі маркетингу у сфері освітніх

послуг, який дозволяє отримати конкретний оптимальний результат від освітньої діяльності [1, с.60].

Постановка невирішених частин проблеми. Мета і завдання статті. Враховуючи чисельність наукових досліджень в області менеджменту і маркетингу освіти, слід зазначити, що понятійний апарат цієї сфери наукового знання досі не сформувався. Не існує єдиного погляду щодо поняття освітніх послуг, як і не існує єдиного визначення освітнього маркетингу. Присутня деяка розбіжність у трактуванні маркетингу в освітній сфері, його специфіки та кола вирішуваних проблем. Таким чином, з метою уточнення понятійно-термінологічного апарату освітнього маркетингу, доцільно дослідити та систематизувати основні підходи вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів щодо понять «освітня послуга», «освітній продукт» і, власне, «освітній маркетинг». Поряд з цим, визначення особливостей освітніх послуг дозволить розкрити специфіку використання маркетингу у сфери вищої освіти України.

Основний матеріал дослідження. Аналіз спеціалізованої літератури дозволив виявити достатню кількість неоднозначних трактувань поняття «освітня послуга» (табл. 1.1). Як зазначає С. Мамонтов, відсутність його однозначних дефініцій пов'язане з розглядом різноманітних аспектів проблеми. В одних випадках акцент робиться на взаємовідносини «вуз-студент», в інших «держава-вуз» або «вуз-ринок праці» [2].

Натомість В.М. Кожухар вважає, що відомі труднощі у визначенні сутності освітньої послуги зумовлені недостатнім усвідомленням педагогічними наукою та практикою предмету освітньої праці, тобто того аспекту навчаємого (як об'єкту цієї праці), на якого спрямовано освітню дію. Таким предметом є початкова соціально-психологічна структура особистості того, хто навчається, яка виражається певною сукупністю знань, вмінь, навиків, переваг, інтересів, мотивів, ціннісних установок тощо [3].

Погоджуючись з точками зору обох вчених, слід уточнити, що неоднозначність поняття «освітньої послуги» зумовлена більшою мірою можливістю послуг концептуально мати три різні форми: ринкову, процесуальну та опредмечену, які послідовно змінюють одна одну.

Так, В.Н. Зотов, В.П. Щетинін, Н.А. Хроменков, Б.Г. Рябушкін, О.В. Сагінова, розглядаючи освітню послугу, концентрують увагу на самій послузі та її складових (інформації, знаннях, практичних навичках, вміннях), тобто описують її ринкову форму.

Натомість Т.А. Сон, Ю. Кириліна сприймають освітню послугу як результат діяльності учбового закладу або його професорсько-викладацького складу, маючи на увазі опредмечену форму послуг. З процесуальної точки зору освітню послугу розглядають А. Ченцов, В.М. Кожухар.

Повертаючись до трьох концептуальних форм послуг, зазначимо, що ринкова форма освітньої послуги передбачає розгляд останньої з точки зору ринкових характеристик, процесуальна – з точки зору процесу надання-отримання послуги, в той час як опредмечена максимально наближує її до кінцевого продукту. Таким чином, маючи на увазі перші дві форми, доцільно вживати термін «освітня послуга». Опредмеченій формі даного виду послуг в повній мірі відповідає поняття «освітній продукт».

Таблиця 1.1

Визначення освітньої послуги, пропоновані відомими вченими

№ п/п	Автор	Визначення
1.	Зотов В.Н.	Освітня послуга – це «…комплекс навчальної і наукової інформації, яка передається громадянину у вигляді суми знань загальноосвітнього і спеціального характеру, а також практичних навичок для подальшого застосування» [4].
2.	Ченцов А.	«Освітні послуги створюються в процесі науково-педагогічної праці, що є в свою чергу різновидом наукової праці. Результатом наукової праці є науковий продукт. Результат науково-педагогічної праці може бути названий освітнім продуктом. Освітній продукт – це є частина інтелектуального продукту, адаптована до відповідного сегменту освітніх послуг» [5].
3.	Кириліна Ю.	«Послуги освіти – це результати діяльності професорсько-викладацького колективу вузу у вигляді різного роду освітніх і методичних посібників, котрі споживаються як у процесі отримання основної освітньої послуги, так і професійної діяльності» [6].
4.	Сон Т.А.	«…освітня послуга є результат навчальної, управлінської і фінансово-господарської діяльності учбового закладу, спрямованої на задоволення виробничого попиту на підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації робочої сили і попиту індивідів на отримання професії або кваліфікації, перекваліфікації…» [7].
5.	Сагінова О.В.	«…термін «освітня послуга» включає цілий комплекс продуктів і послуг, що надаються вузом в рамках його освітніх програм.» [8].
6.	Щетинін В.П., Хроменков Н.А., Рябушкін Б.Г.	Освітні послуги «…являють собою систему знань, інформації, вмінь та навиків, які використовуються в цілях задоволення різноманітних освітніх потреб особистості, суспільства, держави.» [9, с. 35].
7.	Кожухар В.М.	«Під освітньою послугою (в процесуальній формі) мається на увазі робота окремого педагога або педагогічного колективу, спрямована на доцільне (попередньо запрограмовану) зміну соціально-психологічної (в окремих проявах – професіональної, кваліфікаційної і т.д.) структури особистості того, хто навчається» [3].

Очевидно, що використання вищими навчальними закладами у своїй діяльності філософії, методів та прийомів маркетингу має певну специфіку, пов’язану, в першу чергу, з природою самих послуг. Так, до числа загальних характеристик, притаманних усім без виключення видам послуг традиційно відносять невідчутність, невіддільність, мінливість (непостійність якості), недовговічність та відсутність володіння.

Невідчутність послуг означає, що не їх можна продемонструвати споживачеві до моменту отримання, тобто послуги не можливо побачити, почути, спробувати на смак, доторкнутися до них або відчути їх запах. Так, через відсутність відчутних параметрів освітніх послуг процес прийняття споживачем остаточного рішення має більш суперечливий характер, аніж при покупці конкретного товару. Однак, слід зазначити, що не всі послуги мають однаковий ступінь невідчутності.

Так запропонована Ф. Ловелоком класифікація послуг, в основу якої покладено принцип їх спрямованості-відчутності, дозволяє віднести послуги до одного з чотирьох класів:

- відчутні дії, спрямовані на тіло людини;
- відчутні дії, спрямовані на товари та інші фізичні об’єкти;
- невідчутні дії, спрямовані на свідомість людини;
- невідчутність дії з невідчутними активами.

Освітні послуги, разом з інформаційними послугами, театрами та музеями, теле- і радіомовленням, відносяться до класу невідчутних дій, спрямованих на свідомість людини, тобто вони є одними з найбільш складних з точки зору оцінки споживачами, і, як наслідок найбільш складні в процесі просування. Тож щоб надати освітнім послугам певної відчутності і подолати сумніви споживачів у процесі прийняття рішення, опредмечування послуг здійснюється через освітні стандарти, навчальні плани і програми, документи про освіту, сертифікати, ліцензії тощо.

Невіддільність послуг означає, що їх не можливо відокремити від джерела, не залежно від того надається послуга людиною чи машиною. Послуга як маркетинговий продукт виникає в результаті взаємодії покупця і продавця (одночасно надаються і споживаються), і містить у собі елементи кожної з них. Отже на підсумковий результат цієї взаємодії впливає як виробник, так і споживач. Процеси виробництва, доставки і споживання послуги відбуваються одночасно. Так, викладач ні за яких обставин не зможе надати послугу, якщо в аудиторії немає студентів.

Ще одна характеристика послуг - їх недовговічність, означає, що їх не можна зберігати з метою подальшого перепродажу чи використання. Недовговічність не викликає особливих проблем, якщо попит на них доволі стабільний. Однак, якщо попит на освітні послуги підлягає різного роду коливанням, навчальний заклад стикається з проблемами.

Зазначимо, що для освітніх послуг характерною є можливість зберігання навчальної інформації у вигляді роздаточного матеріалу, підручників, дисків. Однак знання потребують постійного оновлення, до того ж це є лише носії інформації.

Мінливість послуг виявляється в неможливості підтримання їх постійної якості. Остання може значно коливатися в залежності від місця, часу, умов, обставин та джерела надання послуг. Якість освітніх послуг особливо складно піддається контролю. З одного боку, якість надання послуги одним викладачем залежить від його кваліфікованості, наявності практичного досвіду, комунікаційних навиків, настрою та самопочуття під час викладання. З іншого боку, якість освітньої послуги у будь-якому випадку залежить і від споживача – студента, наприклад від його особистісних характеристик (наполегливості, уважності, зосередженості), рівня попередньої підготовки, самопочуття та багатьох інших чинників.

Таким чином, непостійність якості послуг виникає як наслідок їх невіддільності від постачальника та споживача. Однак саме якість освітньої послуги є одним з найбільш важливих і найбільш складних для вимірювання показників діяльності вищих навчальних закладів. Саме тому, об'єктивною необхідністю для постачальників освітніх послуг є постійний моніторинг якості послуг, що надаються, а також здійснення процедури розгляду невідповідностей (розривів) між очікуваною якістю послуги та якістю, що сприймається споживачем.

Однак, на нашу думку доцільно виділити ще одну особливість, притаманну освітнім послугам: кінцева якість освітньої послуги залежить від праці багатьох викладачів, тобто визначається як результат сумарного внеску багатьох постачальників. Саме ця особливість більшою мірою викликає мінливість послуг через неоднаковий рівень викладання різних дисциплін.

Іншою, не менш важливою, особливістю невіддільності послуг є присутність та участь в процесі їх надання інших споживачів. Ступінь задоволеності послугою окремих людей визначає поведінку групи. Відповідно, постачальники послуг повинні забезпечити, щоб одні споживачі освітніх послуг не заважали отриманню якісних освітніх послуг іншими споживачами [10, с. 108].

Відсутність володіння як ще одна особливість освітніх послуг, означає, що вони не можуть бути чиєюсь власністю. А тому освітні заклади мають прикладати неабияких зусиль для зміцнення іміджу та підвищення привабливості своїх послуг.

Однак не всі вчені дотримуються думки, що освітні послуги є невідчутними невіддільними і недовговічними. Оскільки послуги мають опредмечену форму, вони відчутні і віддільні від постачальника. Освітні послуги не лише не споживаються в момент надання, але й цілком можуть зберігатися та використовуватися ще протягом тривалого часу після моменту надання [3].

Окрім характеристик, загальних для усіх видів послуг, освітнім послугам притаманні свої специфічні риси:

- відносна тривалість надання послуги;
- відстрочка виявлення результативності надання послуг;
- сезонність чи дискретна періодичність надання послуг, особливо у сфері підвищення кваліфікації;
- залежність послуг від місця їх надання та місця проживання споживачів;
- посилення потреби в освітніх послугах по мірі задоволення даної потреби [10, с. 109, 110];
- висока споживча вартість, оскільки освітні послуги нарощують потенціал особистості спеціаліста.

Аналіз публікацій з теми дослідження дозволяє також стверджувати, що існує певна розбіжність поглядів стосовно приналежності освітніх послуг до суспільних благ. Так, В.М.Кожухар вважає, що освіта не є суспільним благом, і це підтверджується її платністю [3]. Натомість С.А. Мамонтов уточнює, що освітні послуги мають ознаки як суспільних, так і приватних. З одного боку, їх споживання здійснюється колективно, але при цьому доступ до послуг, що фінансуються державою, отримують не всі бажаючі, а значить не виконується принцип «неможливості виключення зі споживання» [2].

Таким чином, маркетинг освіти являє собою систему управління ринковою діяльністю освітнього закладу, спрямовану на регулювання ринкових процесів і вивчення освітнього ринку, що призводить до найбільш ефективного задоволення потреб: особистості – в освіті; навчального закладу – в розвитку; фірм та інших організацій-замовників – в підвищенні кадрового потенціалу; суспільства – розширеному відтворені сукупного особистісного та інтелектуального потенціалу.

Таким чином, до числа основних задач маркетингу в освітній сфері можна віднести наступні:

- організацію та проведення маркетингових досліджень (ринку праці, ринку освітніх послуг, запитів споживачів, конкурентного середовища та ін.);
- організацію виробництва нових видів освітніх послуг, управління якістю і конкурентоздатністю освітнього продукту;
- проведення цілеспрямованої товарної, цінової, розподільчої та комунікаційної політик;
- інформаційне забезпечення управління маркетингом;
- організацію стратегічного і оперативного планування маркетингової діяльності ВНЗ;
- організацію контролю маркетингу тощо.

Враховуючи зазначене вище, можна стверджувати, що маркетингова діяльність у освітніх закладах має за мету створення більш високої у порівнянні з конкурентами цінності освітньої послуги для споживача, яка здатна максимально задовольнити його потреби і створити ціннісний актив самому навчальному закладу.

Висновки та пропозиції. В умовах становлення світового інформаційного суспільства та глибоких національних трансформацій маркетинг є надзвичайно актуальним для освітньої галузі, оскільки дозволяє вирішити суперечності між попитом і фактичною пропозицією освітніх послуг, між державною і недержавною освітою, забезпечуючи при цьому задоволення потреб як народного господарства, так і споживачів. Уточнення понятійного апарату освітнього маркетингу дозволяє перейти до подальшого дослідження його теоретичних аспектів, а саме комплексу маркетингу в освітніх закладах, особливостей формування товарної, цінової, розподільчої та комунікаційної політик, стратегічного управління навчальним закладом тощо. дослідження цих та багатьох інших актуальних проблем освітнього маркетингу знайдуть своє відображення у наступних публікаціях.

РЕЗЮМЕ

Досліджено та систематизовано основні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо категорій «освітня послуга», «освітній продукт», «освітній маркетинг». Отримані результати дозволяють перейти до подальшого більш результативного дослідження використання комплексу маркетингу в освітніх закладах України та світу.

Ключові слова: освітня послуга, освітній продукт, освітній маркетинг.

РЕЗЮМЕ

Исследованы и систематизированы основные подходы национальных и зарубежных ученых к категориям «образовательная услуга», «образовательный продукт», «образовательный маркетинг». Полученные результаты позволяют в дальнейшем более результативно исследовать использование комплекса маркетинга в образовательных заведениях Украины и мира.

Ключевые слова: образовательная услуга, образовательный продукт, образовательный маркетинг.

SUMMARY

The basic approaches of national and foreign scientists to categories «educational service», «an educational product», «educational marketing» are investigated and systematized. The received results allow to investigate more productively further use of a complex of marketing in educational institutions of Ukraine and the world.

Keywords: educational service, an educational product, educational marketing.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Матвіїв М.Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти: монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 448 с.
2. Мамонтов С.А. Сфера образования как многоуровневая система // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - № 5. – С. 43-51
3. Кожухар В.М. К определению содержания образовательной услуги // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. - № 3. – С. 31-41
4. Зотов В.Н. Разработка стратегии и тактики маркетинговой деятельности вузов на рынке образовательных услуг и научно-технической продукции: Автореферат. к.э.н. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1997
5. Ченцов А. О бизнесе образовательных услуг // Высшее образование в России. – 1999. – № 2. – С. 120-123
6. Кириллина Ю. Сегментирование рынка образовательных услуг // Высшее образование в России. – 2001. - № 3. – С. 30-33
7. Сон Т.А. Формирование рынка образовательных услуг (www/marke-ting.spb.ru)

8. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. - № 3. – С. 48-59
9. Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.Г. Экономика образования: Учеб. пособ. – М.: Рос.пед.агент., 1998. – 306 с.
10. Ванькина И.В., Егоршин А.П., Кучеренко В.И. Маркетинг образования: учебное пособие. – М.: Университетская книга. Логос. – 2007. – 336 с.

УДК 631.11:633:519.866

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР В ЧСП «РАМУС»

Попов А.В., Луганский национальный аграрный университет

Дальнейшее повышение эффективности сельскохозяйственного производства требует внедрения современных методов математического моделирования. Зона, в которой расположено ЧСП «Рамус» относится к зоне рискованного земледелия из-за частых засух. Поэтому возникла необходимость выделения той группы сельскохозяйственных культур, которая наименее подвержена колебаниям погодных условий.

За годы реформирования земельных отношений в направлении к рыночным условиям теоретические и методологические положения земельных отношений, а также вопрос о повышении эффективности сельскохозяйственного производства, нашли свое отражение в исследованиях Ю.Д. Билика, В.И. Богачева, П.И. Гайдука, Б.Т. Клияненко, И.И. Лукинова.

Цель статьи - провести моделирование устойчивости производства сельскохозяйственных культур в ЧСП «Рамус» и дать практические рекомендации относительно наиболее устойчивых и рискованных культур; провести исследование эффективности производства, в данном хозяйстве при помощи методов анализа временных рядов.

Необходимым показателем использования земельных ресурсов в сельскохозяйственном предприятии является расчет коэффициента устойчивости производства сельскохозяйственных культур [1,2]. Он рассчитывается на основании статистических данных – урожайности соответствующих видов сельскохозяйственных культур за несколько лет, для получения необходимой достоверной статистической выборки. В табл.1 приведены данные о деятельности ЧСП «Рамус» за пять последних лет, которые будут использованы в качестве исходных данных.

Таблица 1.

Исходные данные (урожайность) для расчета коэффициента устойчивости производства сельскохозяйственных культур (в центнерах с га.)

Наименование культуры	2005	2006	2007	2008	2009
озимая пшеница	48,9	24,7	19,7	42,1	19,5
подсолнечник	17,7	20,6	17,8	11,8	13,8
многолетние травы на зеленый корм	130,3	208,7	156,1	188,9	286,3
кукуруза на зерно	33,5	13,1	15,8	15,6	0,0
кукуруза на силос и зеленый корм	183,5	71,6	194,9	176,7	60,8

© Попов А.В., 2010

Методика определения коэффициента устойчивости производства сельскохозяйственных культур следующая [3]:

1. Исходя из данных таблицы для каждой сельскохозяйственной культуры вычисляется среднее значение урожайности $\overline{x}$.

2. На основании вычислено значения $\overline{x}$ и данных таблицы вычисляется среднее квадратическое отклонение урожайности σ от среднего значения.

3. Используя определенные в п.п. 1 и 2 значения $\overline{x}$ и σ, находим коэффициент колеблемости V [1]:

$$V = \frac{\sigma}{\overline{x}} \cdot 100\% .$$

4. Находим коэффициент устойчивости производства сельскохозяйственных культур T:

$$T = 100\% - V .$$

Результаты расчетов перечисленных показателе для ЧСП «Рамус» представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты расчетов коэффициента устойчивости производства сельскохозяйственных культур ($\overline{x}$ и σ измеряются в центнерах с га., V и T в процентах)

Наименование продукции	$\overline{x}$	σ	V	T
озимая пшеница	30,98	13,63	44,00	56,00
подсолнечник	16,34	3,51	21,46	78,54
многолетние травы на зеленый корм	194,06	59,70	30,76	69,24
кукуруза на зерно	15,60	11,94	76,53	23,48
кукуруза на силос и зеленый корм	137,50	65,52	47,65	52,35

Из таблицы 2 видно, что рискованным является возделывание кукурузы на зерно (T = 23,5%). Об этом свидетельствуют и данные табл. 1, где видно убывание ее урожайности и отказ в последнем году от этой культуры, что является правильным решением на фоне низкого значения устойчивости производства сельскохозяйственных культур, что означает неустойчивость ее урожаев, т.е. рискованность посадки данной культуры.

Самым надежным для производства является подсолнечник, имеющий коэффициент устойчивости производства T = 78,5%.

Для исследования эффективности производства в ЧСП «Рамус» методами анализа временных рядов, необходимо составить эмпирическую таблицу данных (табл.3).

Таблица 3

Эффективность производства в ЧСП «Рамус»

Наименование	Обозначение	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Год		**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
чистый доход (прибыль), тыс. грн.	x_t	322,9	50,8	3886	1811	5630
уровень рентабельности - всего, %	y_t	6	1	100,2	38,2	5,56

Представим графически поведение временных рядов данных показателей (рис.1).

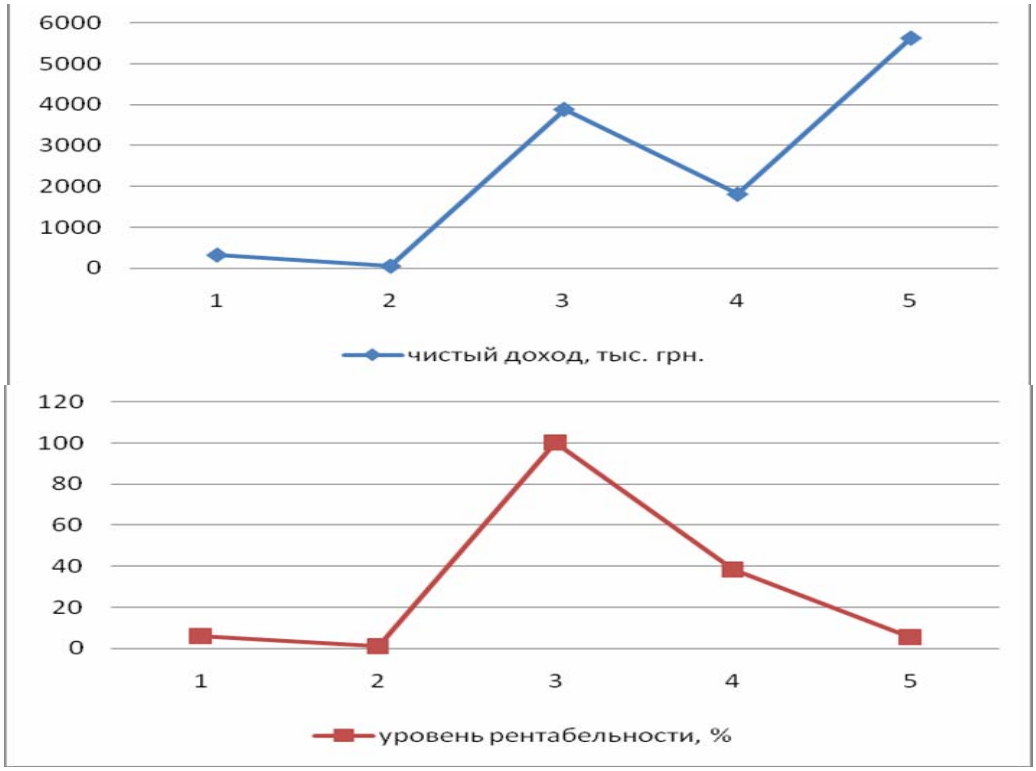


Рис. 1. Временные ряды

Найдем коэффициент автокорреляции r_τ временного ряда для лага $\tau = 1$, т.е. коэффициент корреляции между последовательностями четырех пар наблюдений x_t и x_{t+1} ($t = 1,2,3,4$). Аналогичные расчеты проведем для величин y и полученные данные представим в виде таблицы (табл.4)

Таблица 4

Результаты расчета коэффициентов автокорреляции

x_t	322,9	50,8	3886	1811
$x_{t+\tau}$	50,8	3886	1811	5630
y_t	6	1	100,2	38,2
$y_{t+\tau}$	1	100,2	38,2	5,56

Выборочный коэффициент автокорреляции определяется по следующей формуле [1]:

$$r_\tau = \frac{(n-\tau)\sum_{t=1}^{n-\tau} x_t x_{t+\tau} - \sum_{t=1}^{n-\tau} x_t \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau}}{\sqrt{(n-\tau)\sum_{t=1}^{n-\tau} x_t^2 - \left(\sum_{t=1}^{n-\tau} x_t\right)^2}\sqrt{(n-\tau)\sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau}^2 - \left(\sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau}\right)^2}}. \quad (1)$$

Расчеты по формуле (1) дают следующие значения:

$$r_{\tau x} = -0.850601,\ r_{\tau y} = -0.638761.$$

Так как в эмпирической модели имеет место большой разброс данных, проведем сглаживание временных рядов методом скользящих средних, используя простую среднюю с интервалом сглаживания $m = 3$ года.

Скользящие средние находим по формуле:

$$y_t = \frac{\sum_{i=t-p}^{t+p} y_i}{m}. \quad (2)$$

Когда $m = 2p + 1$ – нечетное число; при $m = 3$, $p = 1$.

В результате расчетов получаем сглаженные ряды (табл.5).

Таблица 5

Сглаженные ряды для основных показателей эффективности деятельности ЧСП «Рамус»

Год		1	2	3	4	5
чистый доход (прибыль), тыс. грн.	x_t	—	1419.9	1915.9	3775.7	—
уровень рентабельности - всего, %	y_t	—	35.7	46.5	48.0	—

Полученный таким образом ряд ведет себя более гладко, чем исходный ряд, однако оставшихся данных недостаточно для анализа классическими средствами статистики, применяемыми в таких случаях.

Выводы и предложения

Таким образом, разработана математическая модель устойчивости производства сельскохозяйственных культур и на ее основе установлено, что наиболее устойчивым для возделывания в исследуемом предприятии является подсолнечник, а наименее устойчивым является производство кукурузы на зерно. На основе ведущих достижений науки в данном направлении [4-6], можно дать следующие практические рекомендации, вытекающие из полученных результатов: целесообразно увеличить выпуск продукции с большим коэффициентом устойчивости, такие как подсолнечник и многолетние травы на зерно; производство культур имеющих средний индекс устойчивости следует оставить на прежнем уровне, в данном случае это озимая пшеница и кукуруза на силос и зеленый корм; возделывание неустойчивых культур следует уменьшить, для данного хозяйства это кукуруза на зерно. Оценена эффективность производства в исследуемом ЧСП «Рамус» средствами аппарата анализа временных рядов. Рассчитаны коэффициенты автокорреляции.

РЕЗЮМЕ

В статье проводится моделирование устойчивости производства сельскохозяйственных культур в ЧСП «Рамус». Для этого применяется классический аппарат математической статистики и соотношения, позволяющие провести численные оценки устойчивости производства. Установлено, что наиболее устойчивым для производства является подсолнечник, а самым рискованным – производство кукурузы на зерно.

Ключевые слова: устойчивость производства, сельскохозяйственные культуры, эффективность производства, урожайность.

РЕЗЮМЕ

У статті проводиться моделювання стійкості виробництва сільськогосподарських культур в ЧСП «Рамус». Для цього застосовується класичний апарат математичної статистики і співвідношення, що дозволяють провести чисельні оцінки стійкості виробництва. Встановлено, що найбільш стійким для виробництва є соняшник, а найризикованішим - виробництво кукурудзи на зерно.

Ключові слова: стійкість виробництва, сільськогосподарські культури, ефективність виробництва, урожайність.

SUMMARY

In the article the design of stability of production of agricultural cultures is conducted in CHSP «Ramus». The classic vehicle of mathematical statistics and correlations, allowing to conduct the numeral estimations of stability of production is used for this purpose. It is set that most steady for a production is a sunflower, and most risky is a production of corn on grain.

Keywords: production stability, agricultural cultures, production efficiency, crop capacity.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика: учебное пособие для вузов / В.Е.Гурманов. – М.: Высшая школа, 2002. – 479 с.
2. Комов Н.В. Методология управления земельными ресурсами на региональном уровне / Н.В.Комов, Д.Б. Аратский. - Н.Новгород: ВВАГС, 2000. – 174 с.
3. Дьяконов В.П. MATLAB 6/6.1/6/5. Simulink 4/5. Основы применения. Полное руководство пользователя / В.П.Дьяконов. - М.: Солон-Пресс, 2002. – 235 с.
4. Рассказова А.А. Оценка эффективности сельскохозяйственного землепользования на основе агроэкологического потенциала / А.А. Рассказова // Проблемы региональной экологии. – 2006. – № 6. – С. 73-77.
5. Совершенствование организационно-экономического механизма регулирования земельных отношений на муниципальном уровне / Черняев А.А., Заворотин Е.Ф., Кузьмин В.Д., Костина В.В., Белоголовцев В.П., Андреева М.В. – М., 2008. – 40 с.
6. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов / Монография. Под общ. ред. проф. В.Г.Ткаченко и проф. В.И.Богачева.- Ровеньки, 2007.-337с.

УДК 332

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ В КІНЦІ XIX - ПОЧАТКУ XX СТОЛІТТЯ

Прокошіна А.Г., аспірант спеціальності 08.00.01.- економічної теорії та історії економічної думки, Харківська державна академія культури

Постановка проблеми. Міграція – є унікальною особливістю нашого часу, яка має як позитивний так і негативний вплив на економічну та соціальну сторону життя. Міграційні переміщення з'явились майже разом з виникненням людства. Ці переміщення мали багато причин, такі як: природні катаклізми, голод, несприятливі кліматичні умови, війни, політичний натиск та ін.

Україна у всі історичні періоди відзначалася значним переміщенням людей як по її території, так і за її межі. Тому в умовах інтенсивного розвитку суспільства є актуальною тема дослідження джерел та чинників, що впливають на міждержавні переміщення працездатного населення країни. У статті розглядаються проблеми міграції в Україні в кінці XIX – початку XX століття, які залишили не аби який вплив на економічне та демографічне становище в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема історичної міграції дуже популярна тема серед українських вчених. Проблемами міграції у XIX-XX роках та її впливом на сучасне становище досліджували та досліджують багато науковців економістів. Для написання цієї статті були використані роботи таких науковців, як О. Заклекта , С. Злупко [1], М.Куропатський [5], М.Н. Лещенко [6], І.М. Прибиткова [10] та інші.

Метою статті є аналіз теоретико-методологічних підходів до дослідження міграції в період XIX початку XX століття. Вище окреслені проблеми визначають актуальність теми даного дослідження і вимагають більш глибокого вивчення історичної міграції в вказаний період.

Викладення основного матеріалу. За період дослідження міграційних процесів та виявлення причин їх з'явлення, українськими вченими було запропоновано багато засобів дослідження та поділення на етапи міграційних процесів періоду XIX початку XX століття. Наприклад Степан Злупко [1] у свої монографії «Іван Франко і економічна думка світу» пише, що Іван Франко був одним із найглибших дослідників міграції українського населення кінця XIX – початку XX століття. [2,255] У своїх працях, присвячених еміграції, Іван франко акцентував увагу на економічних причинах еміграції, через їх призму розкривав масштаби, інтенсивність еміграційного руху, з'ясовував їх природу і причини, розглядав міграцію з урахуванням світового міграційного досвіду. [1,96]

Сучасні вчені історичні міграційні процеси поділяють на чотири етапи. Першою хвилею є період з кінця XIX – початку XX століття. Вона охоплює практично всі українські землі – як ті, що входили до складу царської Росії, так і ті, що знаходились під владою Австро-Угорщини. [3] Але існує також і регіональні особливості міграції даного періоду. В кінці XIX ст. внаслідок аграрного перенаселення, що зумовлювало безземелля селян, важке соціальне становище, посилюється міграція населення із західноукраїнських земель, спочатку у країні південної та західної Європи, а потім в Америку [8]. Для європейців синонімом слова бідність була Галичина, тому що більш

© Прокошіна А.Г., 2010

ніж 40% селян-мігрантів мали наділи менш ніж 2 га. Чисельність українських мігрантів була дуже масштабною. За даними В. Яворської [11] тільки з 1835 по 1913 рік із західноукраїнських земель у Сполучені Штати виїхало 413 тис. осіб . За підрахунками істориків. Тільки в США до початку першої світової війни переїхало 470 тис. осіб, а ще 170 виїхало до Канади. Однак за думкою В.Євтуха [4,18], життя українських емігрантів було зовсім не легким. Вони жили в крайній нужді, перш за все тому, що для селян було не вирішене земельне питання. Українців в США приймали на роботу останніми, звільняли першими. Як зазначав М. Куропатський [5,43], що бідні та неграмотні мігранти могли влаштуватися тільки на важку роботу. Чоловіки здебільшого знаходили роботу на антрацитових копальнях та шахтах. Велику роль у налагоджуванні побуту емігрантів відігравала церква. Українці селилися компактно й одразу починали будувати храми, які ставили осередком історичних реліквій та культурних традицій. Були створені церковні братства й читацькі клуби. У родинному житті українці спілкувалися материнською мовою, зберігали звичаї та ритуали, пов'язані з важливими подіями життя та релігійними святами, розвивали рідні ремесла та культурні традиції.

Більшість вчених причинами міграції вважають аграрне перенаселення та майнове розшарування селянства, незначну урбанізацію та індустріалізацію, а також небажання селян селитися у містах. [8] За думкою М. Якименко [12,25] міграційний рух був викликаний сукупністю соціально-економічних, політичних умов, які визначили становище українських земель. В своїх дослідженнях він зазначає, що з України виїздили здебільшого незаможні селяни, або ж ті, що позбулися своїх статків.

В центральній та східній Україні на початку XIX ст. розвивалась економічна еміграція, за характером практично ідентична Західноукраїнській. Вони виїжджають із східної частини України – спочатку на Північний Кавказ, Поволжя і Урал, а пізніше – в Сибір, Казахстан, Далекій Схід. Українські мігранти селяться у тих районах Росії, в яких є подібні умови для життя та сільськогосподарського виробництва, як на їхній батьківщині. Як в своїх роботах зазначила В. Яворська [11,110] на територію Російської імперії були спрямовані великі потоки українських мігрантів. За 1891-1900 рр. українські переселенці становили 36% всіх внутрішніх мігрантів імперії, у 1901-1910 роках їх частка зросла до 49% і досягла 60% у роки перед першою світовою війною. За період з 1896 по 1914 рік з 9-ти українських губерній за Урал переселилися 1,6 млн. осіб. Про інтенсивність еміграції зі східної частини України свідчать такі показники: у кінці XIX ст. виїжджало щорічно понад 40 тис. осіб, а вже на початку XX ст. – понад 200 тис. осіб**.** [8] Міграція із східної частини України була викликана такими ж причинами, що із західних областей: недостачею землі та бідністю, та відрізнялась тільки напрямком. [7]

До другої хвилі вчені відносять міжвоєнний період. На відміну від першої хвилі основним контингентом серед мігрантів були службовці, інтелігенти, гетьманці та офіцери, які змушені були мігрувати з політичних мотивів. Причиною політичної міграції була поразка національно-визвольної боротьби 1917-1920 рр., а пізніше з приєднанням Галичини до УРСР, вона оцінюється не менш ніж в 100 тис. осіб. [7] Багато з них намагалися заснувати український рух в еміграції. Серед них були групи з високим рівнем освіченості та фахівці різних галузей економіки, науковці, літератори. [12,130] Місцями найбільшого розселення цієї групи стали Польща, Чехословаччина, Румунія, Австрія, Болгарія, Німеччина та Франція. В своїх роботах В. Піскун [9,153] писав, що ставлення до українських мігрантів в вище наведених країнах було різним. Наприклад у Польщі ставилися лояльно, у Франції та Великобританії – нейтрально, зі співчуттям – у Німеччини. До даного етапу міграції також відноситься насильницьке виселення мільйона українських мігрантів у період колективізації 1929-1930 рр. в райони Сибіру та Півночі. [11, 104]

Причиною третього періоду міграції було політичне становище на території України. В цей період мігрували всі версти населення. З УРСР виїжджають політичні та військові діячі УНР, багато представників української науки, культури та ін. Сюди належали ти, хто протягом війни опинився в таборах для переміщених осіб та після її закінчення боявся повернутися на батьківщину із західних зон Німеччини, щоб не бути закинутими до концтаборів. Тільки в США їх кількість досягнула близько 80 тис. осіб. [7, 186] В своїй роботі І.М. Прибиткова [10] зазначила, що майже два мільйони людей були евакуйовані у роки війни у східні регіони Радянського Союзу. Вони створили там сім'ї, влаштувались на роботу. Великих розмірів міграційні потоки набули у повоєнний період. Із входженням УРСР до складу СРСР у ній посилюється примусові міграції. Це передусім, так звані «куркулі» - заможні селяни, яких понад 1 млн. осіб було вивезено в процесі колективізації за межі України – на освоєння сибірських і північноросійських просторів. Туди само було заслано також багато українських інтелігентів, яких було звинувачено сталінським режимом у шкідництві, контрреволюційній діяльності, шпигунстві та ще всіляких неіснуючих гріхах. [8]

Після Другої світової війни також продовжились репресії проти «куркулів» та патріотично настроєного населення західної частини України. Тільки у 1944-1952 рр. за межі держави було виселено з цих земель понад 1.5 тисячі сімей «куркулів» та понад 180 тис. осіб, які перебували в ОУН та УПА. З Другою світовою війною пов'язана масова евакуація людей із міст у східні регіони СРСР, насильницьке вивезення молоді із окупованих регіонів на роботу в Німеччину, масове переміщення людей з одних регіонів в інші. [8]

В післявоєнний період Україна стала регіоном масової імміграції. Сюди стікалось населення із різних регіонів СРСР. Воно осідало найбільше у східних і південних частинах держави, в містах. Спеціалісти із різних галузей господарства, що жили у східних областях України направлялись на роботу у західні області, а люди із західних областей – у східні та південні частини України. Внаслідок договорів радянського і польського урядів відбулося переселення українського населення з Польщі в Україну. Це суттєво не позначилося на чисельності населення даної території, але вплинуло на його етнічний склад. На протилежну спрямованість цього процесу вплинуло масове переселення росіян у Крим та місце виселення татар.

Висновки. Трудова міграція в умовах глобалізації економічного розвитку є складним і масштабним явищем, яке викликає неоднозначні результати: ліквідуючи дефіцит робочої сили в низці галузей та регіонів, вона загострює конкуренцію на ринку праці, даючи можливість отримання надприбутків, створює додатковий тиск на соціальну сферу країн-реципієнтів.

Масова еміграція населення із територій всієї частини України значною мірою вплинула на природний приріст населення не тільки у роки цієї міграції, але й у подальшому майбутньому. Бо виїжджали, як правило, молоді люди здатні до відтворення. Хоча місця вибулих українців не рідко займали поляки, що переселялися на «східні креси», їх кількість не була такою великою. Але така імміграція посилила польський елемент у етнічному складі населення. [8]

РЕЗЮМЕ

Розглядається проблема історичних міграційних процесів на території України та за її межі. Аналізується рух населення в періоди кінця XIX – початку XX століття, також висвітлюються причини виникнення масових міграційних процесів. Досліджуються напрямки міграційних потоків серед українського населення за межі країни.

Ключові слова: аграрне перенаселення, еміграція, імміграція, міграційні напрямки, потоки мігрантів, український рух в еміграції.

РЕЗЮМЕ

Проблема исторических миграционных процессов исследуется на территории Украины и за ее пределами. Анализируется движение населения в период конца XIX – начала XX столетия, а так же рассматриваются причины возникновения массовых миграционных процессов. Направления миграционных потоков исследуются среди Украинского населения за пределами страны.

Ключевые слова: аграрное перенаселение, эмиграция, иммиграция, миграционные направления, потоки мигрантов, украинское движение, в эмиграции.

SUMMARY

The problem of historical migratory processes is examined on territory of Ukraine and outside its territory. Motion of population in periods of end XIX – to beginning of XX age is analyzed, the reasons of origin of mass migratory processes is light up also. Directions of migratory streams are probed among the Ukrainian population outside a country.

Keywords: agrarian overpopulation, emigration, immigration, migratory directions, streams of migrantiv, Ukrainian motion, is in emigration.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

i. Злупко С.М. Іван Франко – економіст / . Злупко С.М. – Л.: МН «Слово», 1992. – 175 с.
2. Злупко С.М. Іван Франко і економічна думка світу / Злупко С.М. – Л.: Видавництво центр ЛНУ імені Івана Франка, 2006. – с. 255.
3. Еміграція українського населення в XIX – на початку XXI ст. [Електронний ресурс] ; Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nzvdpu/istoriya/2008_13/sekciya%20ykraina/emigraciya%20ykrainskogo%20naselennya.pdf
4. Євтух В. Українське розселення в зарубіжному світі / Євтух В. // Українці: історико-етнографічна монографія. – 1999. т.1 – с. 18.
5. Куропатський М. Історичний шлях українців в Америці / Куропатський М. //Берегиня. – 2000. - №2. – с.43.
6. Лещенко М.Н. Селянський рух на Україні в роки першої російської революції / Лещенко М.Н. – К., 1956. – с. 25.
7. Малиновская Е. Миграция и миграционная полтина в Украине / Малиновская Е., Интернет портал Національного інституту проблем міжнародної безпеки: http://www.niisp.gov.ua/articles/79/
8. Міграції населення України. Режим доступу до статті: http://ukr-tur.narod.ru/geonas/naselukr/migration/migratukr.htm
9. Піскун В. Політичний вибір української еміграції (20-ті роки XX ст.) / Піскун В. – К., 2006 .– с. 153.
10. Прибиткова І.М. Основи демографії: Посібник для студ. ВНЗ / Прибиткова І. М. – К., 1997. – с. 346.
11. Яворська В. Історичний огляд міграційних процесів в Україні //Історія української географії. Всеукраїнський науково-теоретичний часопис. / Яворська В., Куделіна С. – Тернопіль, 2006. Випуск 2(14). – с. 105.
12. Якименко М. Міграції українського селянства як об'єкт ідейно-політичної боротьби в Російській імперії на межі XIX-XX ст. / Якименко М. // Пам'ять століть. – 2000. - № 3.– с.131.

УДК 519.8:681.518

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ РАЗВИТИЯ

*Г.А. Райко, к.*т.н., доцент кафедры экономической кибернетики Херсонского национального технического университета

Г.А. Игнатенко, старший преподаватель кафедры экономической кибернетики Херсонского национального технического университета

Постановка проблемы. Неоднородность территории любого государства по важнейшим экономическим, географическим, социальным, национальным, демографическим признакам вызывает потребность разделения территории на отдельные единицы. Для обозначения меры деления территории употребляется ряд разнообразных терминов: регион, район, ареал, зона и другие.

Регион – целостная система со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. Его характеризуют: высокая размерность, большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с собственными локальными целями, многоконтурность управления, иерархичность структуры, высокая динамичность элементов, неполная определенность состояний элементов, значительное запаздывание координирующих воздействий. Внешней средой для региона является: регуляторная деятельность государства, экономика страны, мировая экономика, мировая экология, природно-климатические условия граничных регионов, мировые природно-климатические условия мира.

Анализ последних исследований. Теоретической базой для исследования стали работы отечественных и зарубежных ученых: В.М. Глушкова, Е.П. Балашова, А.Д.Цвиркуна, В.Н.Буркова, М.З. Згуровского, В.И. Скурихина, Э.Г. Петрова, М.Д. Годлевского, В.Е. Ходакова, В.А. Забродского, И.И. Коваленко, В.Е. Снитюка, Н.Д. Панкратовой, А.И. Пушкаря, М. Месаровича, Р. Акоффа, Т. Саати и др.

Выделение нерешенной проблемы. Регион, как эколого-социально-экономическую систему (ЭСЭ-систему) нельзя отнести к полностью самоорганизующимся системам. Роль макроэкономического регулирования динамического развития всех подсистем – социальной, экономической и экологической – высока. Она связана с недостаточностью рыночного механизма, провалами рынка, источники которых связаны с возмущениями внешней среды, отсутствием цен на блага или отсутствием рынков, общественными благами, транзакционными издержками, не очерченными точно правами собственности, отсутствием знаний и неопределенностью, необратимостью экологических процессов.

Формами межрегиональных связей являются обмен товарами и услугами, миграция населения, финансовые потоки, информационный обмен. Их оценка осуществляется путем выделения внутрирегионального потребления, межрегионального вывоза и ввоза, экспорта и импорта.

В составе факторов, влияющих на характер демографического развития, различают две группы. Первую группу образуют факторы объективные: сложившиеся традиции, состояние международной обстановки, последствия воин, иных социальных потрясений и др. Вторую группу образуют факторы, влияние которых в большей или меньшей степени управляемо. В прогнозных расчетах используются многофакторные динамические модели, в которых значения демографических показателей представлены

© Райко Г.А., Игнатенко Г.А., 2010

как функции, а факторы, как аргументы. В интегральной форме совокупное влияние всех факторов может быть выражено в виде следующей формулы:

$$D_p = f(y_1 + y_2 + \ldots + y_n), \quad (1)$$

где D_p – прогнозное значение демографического показателя; $y_1, y_2, \ldots, y_n$ – количественные значения различных факторов в прогнозируемом периоде; n – количество факторов, учитываемых в расчетах.

При построении моделей применяют методы общесистемного анализа: принцип изоморфизма, позволяющий исходными математическими уравнениями описывать системы, разные по своей природе, но одинаковые по структуре и типу взаимодействия между элементами; выделение из системы отдельных структурных элементов, установление характера процессов, в которых участвует каждый элемент.

Цель научной статьи. Целью данной статьи является обобщение особенностей современных исследований в области эколого-экономических, эколого-социальных и социально-экономических систем. Основополагающим является преобладание статических моделей, не учитывающих в достаточной степени динамику ЭСЭ-процессов и поэтому мало пригодных для целей ЭСЭ моделирования. Т.к. регион представляет собой единую ЭСЭ-систему, и экологические процессы неразрывно связаны с социально-экономическими процессами, то оценки прогнозируемого состояния природной среды не могут быть получены без использования данных ЭСЭ-мониторинга.

Результаты исследований. Определение уровней экономического развития регионов рассматривается как сложная социально-экономическая категория, которая отображает качественно новый этап развития продуктивных сил и производственных отношений. Данный показатель измеряется количеством совокупного общественного продукта или национального дохода в среднем на душу населения или единицу трудовых ресурсов и определятся вычислением синтетически взвешенного индекса уровня экономического развития региона:

$$S = \frac{aq_1 + bq_2 + cq_3 + \ldots + nq_n}{Q \cdot 100} = \frac{\sum_{j=1}^{n} nq_n}{\sum_{i=1}^{n} q \cdot 100}, \quad (2)$$

где $a, b, c, \ldots, n$ – отдельные показатели в процентном отношении к соответствующим средним показателям региона высшего ранга; $q_1, q_2, q_3, \ldots, q_n$ – весовые коэффициенты (ВК), которые устанавливаются экспертным путем для каждого отдельного показателя в зависимости от его значения как измерителя уровня экономического развития региона; Q – сумма ВК.

Общий показатель уровня экономического развития регионов определяет:

$$П_з = \left[\frac{а}{А} + \frac{в}{Б} + \frac{в}{В} + \frac{г}{Г} \right] / К, \quad (3)$$

где $П_з$ – общий показатель; а – валовая продукция промышленности региона из расчета на душу населения; б – стоимость основных промышленно-производственных фондов региона на душу населения; в – промышленно-производственный персонал из расчета на 1000 жителей региона; г – валовая продукция сельского хозяйства региона (в среднем за ряд лет) в расчета на одного жителя; А, Б, В, Г – аналогичные показатели по региону высшего ранга или стране; К – количество показателей.

Уровень развития инфраструктуры определяют сведением разных частичных относительных показателей в один, путем отнесения любого из них к максимальному

(из совокупности сравниваемых районов) и вычисление его среднего значения. Интегральный показатель при этом вычисляют:

$$S = \frac{1}{n_i}\sum_{j=1}^{n}\frac{A_{ij}}{\max\limits_{i=1,\overline{m}} A_{ij}}, \qquad (4)$$

где A_{ij} – значение j-го показателя в i-м регионе; $\overline{m}$ – количество регионов; n – количество показателей для региона i. Величины A_{ij} безразмерные, поэтому их можно подытожить. Интегральный показатель выражен в условных единицах.

Рекомендованная Министерством экономики Украины методика содержит простые методы измерения показателей пропорциональности и комплексности развития материально-технической базы социальной инфраструктуры за нормативно-стоимостной оценкой обеспеченности население объектами социальной инфраструктуры, уровнем развития материально-технической базы его областей.

При прогнозировании экономического и социального развития региона используется целый ряд моделей: модели экономической базы (МЭБ); модели «затраты – выпуск» (МЗВ); эконометрические модели. Модели экономической базы основаны на предпосылке о том, что региональная экономика подразделяется на два производственных сектора в соответствии с рынками сбыта товаров: вне данного региона (базовый сектор); внутри данного региона (обслуживающий сектор). При использовании моделей МЗВ рассматривается конечное число отраслей-производителей в регионе. Каждая из них может считаться при этом зависимой от любой другой. Открытая статическая экономическая система, состоящая из n отраслей, может быть представлена следующим образом [3]:

$$X_i = \sum X_{ij} + Y_i \ , \ i,j = 1, 2\ldots\text{n}, \qquad (5)$$

где X_i – валовой выпуск i-ой отрасли; X_{ij} – количество продукции i-ой отрасли, затраченное на производство в j-ой отрасли; Y_i – количество продукции i-ой отрасли, использованное конечным потребителем.

Достаточно важной проблемой на пути внедрения концепции развития является формирование системы индексов и индикаторов для количественного и качественного оценивания данного достаточно сложного процесса. Главным набором требований к указанной системе измерения является информационная полнота и адекватность представления взаимосвязанных составляющих развития. В этом направлении работают, как известные международные организации, так и численные научные коллективы, но однозначного согласования данной системы еще не определено.

Приведем пример системы измерений устойчивого развития, предложенную Институтом прикладного системного анализа НАН Украины и Министерства образования и науки Украины. Уровень устойчивого развития предложено оценить при помощи соответствующего индекса Icp, который высчитывается, как сумма индексов трех измерений: экономического (Iek), экологического (Ie) и социального (Ic) с ВК (рис. 1).

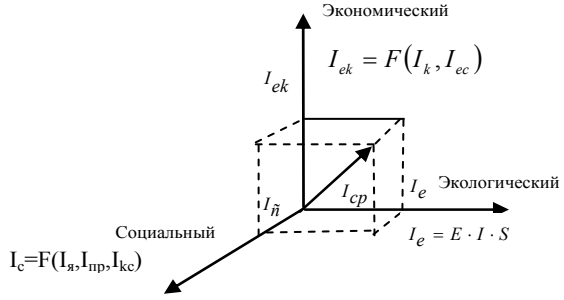


Рис. 1. Определение индекса развития

Индекс экономического измерения (*Iek*) сформировано из глобальных индексов. Индекс конкурентоспособного развития (Ік) разработанного организаторами World Economic Forum ежегодно вычисляется для 117 стран мира и печатается в форме так называемого «Глобального отчета о конкурентоспособности». *Iê* формируется с таких индикаторов: индикатора технологического развития страны; индикатора гражданских институтов и индикатора макроэкономической среды. Данные индикаторы вычисляются на основе использования 47 наборов данных о состоянии трансферных технологий и инновационного развития страны, уровень развития информационных и коммуникационных технологий, уровень расходов страны на исследование и развитие, уровень иностранных инвестиций и прочее.

Индекс экономической свободы (Iec), разработанный интеллектуальным центром Heritage Foundation – формируется из индикаторов: торговой политики страны; фискальной погрузки со стороны правительства; правительственной интервенции в экономику; монетарной политики; потоков капиталов и иностранных инвестиций; банковской и финансовой деятельности; политики формирования цен и оплаты работы; прав на частную собственность; политики регулирования; неформальной активности рынка. Индикаторы вычисляются на основе использования 50 наборов разнообразных данных экономического, финансового законодательного и административного характера.

Индекс экологического измерения (Iев) оценивается с помощью известного индекса ESI (Environmental Sustainability Index), высчитанным Центром по экологическому законодательству и политики Йельского университета для 147 стран мира, состоянием на 2005 год. Индекс ESI сформирован по 21 экологическому индикатору, которые в свою очередь рассчитывались на основе использования 76 наборов экологических данных о состоянии естественных ресурсов в стране, равные загрязнения окружающей среды в прошедшем и настоящем периоде, усилие страны относительно управления экологическим состоянием, возможность страны улучшить экологические характеристики и т.п. Индекс может использоваться как мощный инструмент для принятия решений на аналитической основе с учетом социального и экономического измерений постоянного развития страны.

Индекс социального измерения (Iсв) формируется путем усреднения трех глобальных индексов. Индекса качества и безопасности жизни (Iя), разработанного международной организацией. Индекс формируется с помощью таких индикаторов: ВВП на душу населения по паритету покупательской способности; средней продолжительности жизни население страны; рейтинга политической стабильности и безопасности страны; количества разведенных семей на 1000 чел. населения; уровня общественной активности; разности по географической широте между климатическими теплыми и холодными регионами страны; уровня безработицы в стране; уровня политической и гражданской свободы в стране; соотношение между средней заработной платой мужчин и женщин.

Индекс человеческого развития (Iлр) используется программой ООН United Nations Development Program и формируется с помощью индикаторов: средней продолжительности жизни население страны; уровня образованности население и стандарта жизни населения страны, которая измеряется ВВП на душу населения за паритетом покупательской способности (ВВП за ПКС).

Индекс общества, основанного на знаниях, или К-общества (Iкс), разработанного UNDESA. Индекс определяется индикаторами: интеллектуальными активами общества; перспективностью развития общества и качеством развития общества, которые в свою очередь формируются с помощью наборов данных об уровне охвата молодежи образованием и информацией, инвестиционным климатом в стране, уровнем

коррупции, неравенством распределения материальных и социальных благ (Gini-индекс), уровнем детской смертности и т.п.

Применение экспертного коллективного оценивания не новая технология, она используется уже достаточно давно и нашла свое применение в экспертных советах, координационных центрах, представительных органом самоуправления и т.д., где происходит решение сложных проблем коллективным оцениванием специалистов.

В современном исследовании при выполнении генерации экспертной информации приводят такие методы: метод мозгового штурма, анкетный опрос экспертов; метод Дельфи; эвристические методы в проведении экспертиз; морфологический анализ; метод Мэтчера; поиск границ; метод переключения стратегии; методы исследования структуры проблемы; системотехнический подход к проектированию; системная технология вмешательства, метод перекрестного влияния. Основные этапы анализа экспертной информации представлены на рис. 2.

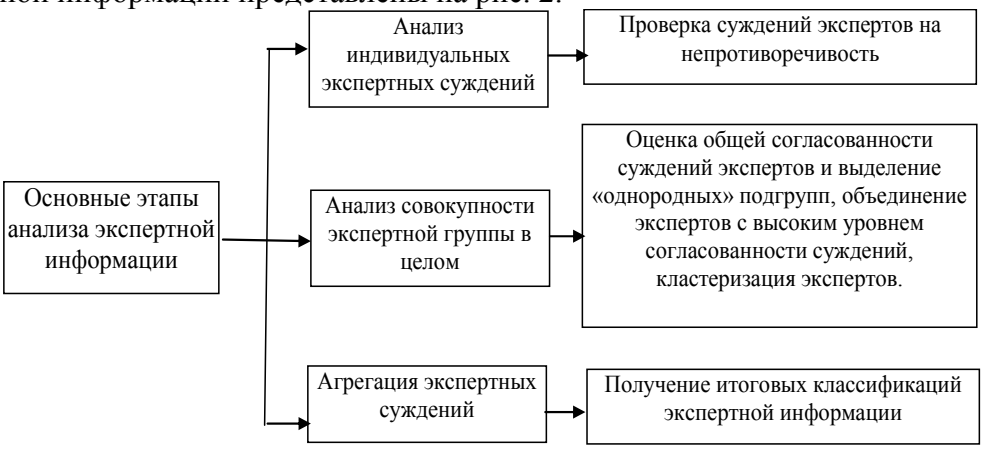


Рис. 2. Основные этапы анализа экспертной информации

При проведении экспертизы сложных объектов, в частности, для экспертизы и прогнозирования научно-технических объектов развивались и совершенствовались такие методы как ПАТТЕРН, методы Глушкова и Поспелова, система АСАС, различные разновидности использования метода дерева целей, критериев и др. Разрабатывались механизмы выявления экспертных знаний и оценок. Различные виды экспертной информации требуют как различных методов ее получения, так и различных методов обработки. При практическом использовании значительное внимание уделяется качественным и количественным методам получения экспертной информации. Достаточно широко используется и развивается язык бинарных отношений для единообразного представления количественной и качественной экспертной информации. Разрабатываются методы измерения экспертной информации [5]. К числу основных проблем относятся: проблема представления экспертной информации, проблема единственности измерений, проблема адекватности. Последняя особенно важна для определения корректных преобразований экспертной информации при расчетах результирующих экспертных оценок – результата работы экспертных комиссий.

Проблема единственности измерений экспертной информации тесно связана с введением основных шкал теории измерений: шкал интервалов, разностей, отношений, порядковых шкал и т.д. Одной из важных задач обработки экспертной информации является определение результирующих экспертных оценок – результата коллективной работы экспертов. Для этой цели может быть введен аналог расстояния – мера близости между ранжированиями, классификациями. Это позволило разработать корректные способы определения результирующих экспертных оценок таких, как медиана Кемени, метод строчных сумм и др. Во многих случаях, оценки экспертов объектов экспертизы

оказывались более точными при использовании методов многокритериального оценивания, методов определения факторов, характеризующих объекты экспертизы. В частности, многомерное шкалирование, факторный анализ, статистические методы определения существенных факторов. Развиваются методы оценки их сравнительной весомости, принципы принятия решений на основе оценок объектов по многим критериям, далеко не всегда сводящиеся к сверткам.

Объекты в задачах ЭО могут быть: заранее заданными; независимыми; зависимыми; такими, которые появляются после разработки правила экспертного оценивания; такими, которые проецируются в процессе экспертного оценивания. Определение оптимального числа экспертов привлеченных к работе и их компетенции в области принятия решений и прогнозирования является достаточно актуальным и сложным вопросом. При использовании этих методов возникает необходимость устранения влияния субъективных факторов, которые влияют на итоговые экспертные значения и сформировать по численности компетентную группу экспертов. Определение оптимального числа экспертной группы (ЭГ) связано с оценкой компетентности экспертов. Когда эксперты знакомы с родом деятельности и знают компетенцию коллег, можно использовать метод взаимной оценки компетенции. Для этого каждого i -го эксперта $(i = 1,2,\ldots,m)$ просят оценить компетенцию других экспертов $l = 1,2,\ldots,m \ \ (l \neq i)$ по некоторой шкале. Взаимные оценки компетентности представляются в виде квадратичной матрицы $\|b_{li}\|$, столбцом i которой являются оценки, данные i -ым экспертом всем остальным экспертам. Диагональные элементы в матрице принимаются одинаковыми для всех i, равными любому не негативному числу. Вектор коэффициентов компетентности экспертов $\overline{K} = \left\{K^1, K^2, \ldots, K^m\right\}$ определяется решением векторного уравнения $\lambda(\overline{K}) = \|b_{li}\| \cdot \overline{K}$; где λ – максимально действительное собственное число матрицы $\|b_{li}\|$. Решение является собственным вектором матрицы $\|b_{li}\|$. Определить оптимальное количество численности экспертов очень сложно, однако разработан ряд формальных подходов по решению этой проблемы - максимальное количество численности группы экспертов $n_{\max}$. Минимальная численность экспертной группы $n_{\min}$ определяется с помощью условия стабилизации средней оценки прогнозирования характеристики [2, 6].

Формирование ЭГ производится из множества компетентных специалистов, уровень которых достаточно высок и удовлетворяет исследователя. Ряд специалистов в области ЭО в своих работах предлагают рекомендации по точному количеству экспертов в группе. При описании экспертов, с точки зрения оценки качества решения проблемы, вводятся следующие характеристики: отношение к экспертизе, конформизм, аналитичность и широта мышления, конструктивность мышления, свойство коллективизма, самокритичность. Количественно достоверность эксперта можно оценить:

$$D_i = \frac{N_n}{N} \ \ (i = 1,2,\ldots,m), \tag{6}$$

где N_n - число случаев, когда *i*-й эксперт дал решение, приемлемость которого подтвердилась практикой; N - общее число случаев *i*-го эксперта в решении проблемы.

Вклад каждого эксперта в правильном принятии решений для всей группы можно выразить через относительную достоверность:

$$D_i^{îò} = \frac{D_i}{\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} D_i} \ \ (i = 1,2,\ldots,m), \tag{7}$$

где m – число экспертов в группе. В знаменателе указывается средняя достоверность группы экспертов.

Компетентность – степень квалификации эксперта в определенной области знаний. Компетентность может быть определена на основе анализа плодотворности деятельности специалиста, уровня и широты знакомства с современными достижениями в области науки и техники, понимания проблемы, а так же перспектив развития. Относительные коэффициенты компетентности h для каждого эксперта:

$$k_i^h = \frac{\sum_{j=1}^{m} x_{ij} k_j^{h-1}}{\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{m} x_{ij} k_j^{h-1}} \quad \left(i = 1,2,\ldots,m,\ \ h = 1,2\ldots\right), \tag{8}$$

где m – общее число экспертов в группе (размерность квадратичной матрицы $\left\|x_{ij}\right\|$); x_{ij} – элементы матрицы; h – номер порядка коэффициента компетентности. Коэффициенты компетентности нормированы $\sum_{i=1}^{m} k_i^h = 1$.

CBR (Case-Based Reasoning) или метод рассуждений на основе прецедентов, является одним из интенсивно развиваемых направлений в исследованиях по искусственному интеллекту. Формируя необходимые критерии отбора ЭГ, можно прибегнуть к теории прецедентов или так называемому CBR методу, что позволит в дальнейшем сформировать базу данных (БД) прецедентов и производить подбор на основании существующей БД экспертов.

Прецедент – спецификация последовательности действий (варианты последовательности), которые может осуществлять система, подсистема или класс, взаимодействуя с внешними актантами. Прецедент включает проблемную ситуацию и ее решение (рис. 3). При выявлении проблемной ситуация принимается решение на основе уже имеющихся прецедентов, соответствующая информация упаковывается в контейнер, называемый прецедентом и сохраняется в хранилище прецедентов.

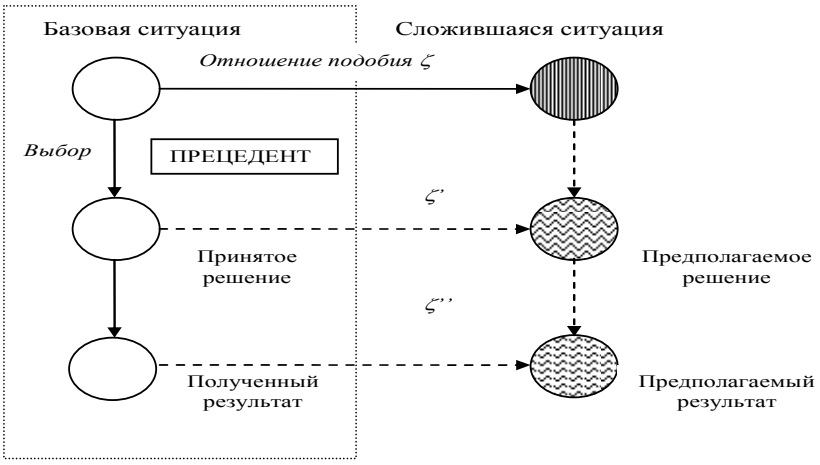


Рис. 3. Принятие решений на основе прецедента

Выбор наиболее подходящего в конкретной ситуации прецедента либо позволяет сформировать на его основе решение в готовом виде или требует проведения дополнительных действий по адаптации решения с целью учета различий в контекстах сложившейся и базовой ситуации. Если подходящий прецедент не обнаружен или процесс адаптации требует привлечения дополнительной информации, принятие

решения потребует обращения к БЗ, содержащей основные сведения о предметной области.

Выводы и предложения. Принятие оптимальных управленческих решений в области социально-экономической политики как государственными, так и региональными органами власти требует тщательной их проработки, решения ряда правовых, организационных, информационных и аналитических задач. Одной из приоритетных является задача сравнительного анализа показателей экономического и социального развития регионов. Реализация названной задачи может быть достигнута на основе комплексного подхода к оценке уровня развития регионов и определения интегрального показателя, характеризующего данный уровень.

Для процесса мониторинга развития недостаточно разработанной на сегодня методологии ЭСЭ-моделирования (ЭСЭМ), имеется «фундамент» в виде экономических, экологических, социальных, природно-климатических, эколого-экономических и социально-экономических моделях [1,6]. Таким образом, математическое обеспечение ЭСЭМ требует разработки и адаптации инструментария моделирования, отвечающего задачам ЭСЭМ.

В данной статье дана оценка следующим группам задач: систематизации проблемных аспектов экспертного оценивания; изучению и формализации проблем формирования и функционирования экспертных групп; изучению и формализации проблемных аспектов узконаправленности решений; разработка и доработка существующих моделей отбора и формирования экспертной группы.

РЕЗЮМЕ

В данной статье обосновано реализацию задачи сравнительного анализа показателей экономического и социального развития региона на основе комплексного подхода к оценке уровня развития и определения интегрального показателя. Проведено систематизация проблемных аспектов экспертного оценивания; изучение и формализация проблем формирования и функционирования экспертных групп.

Ключевые слова: региональный мониторинг, развитие, экспертная информация, принятие решений.

РЕЗЮМЕ

В даній статті обґрунтовано реалізацію задач порівняльного аналізу показників економічного та соціального розвитку регіону на підставі комплексного підходу до оцінки рівня розвитку та визначення інтегрованого показника. Проведено систематизацію проблемних аспектів експертного оцінювання, дослідження та формалізація проблем формування та функціонування експертних груп.

Ключові слова: регіональний моніторинг, розвиток, експертна інформація, прийняття рішень.

SUMMARY

The article is focused on the comparative analysis of region economic and social development indexes grounded on the basis of the complex approach to region development level estimation and determination of integral index. The systematization of various aspects of expert evaluation; study and formalizations of expert groups forming and functioning problems are conducted.

Keywords: regional monitoring, development, expert information, decision making.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: Навч. посіб./ Стеченко Д.М.

– К.: Вища шк., 2000. – 223 с.: іл.
2. Викулов В.Е. Эколого-экономическая стратегия развития региона: Математическое моделирование и системный анализ на примере Байкальского региона / Викулов В.Е., Гурман В.И., Данилина Е.В. и др. – Новосибирск: Наука, Сиб. отд-ние, 1990. – 184 с.
3. Умаханов М.И. Устойчивое развитие региона: модель, основные направления, концепция. Монография. / Умаханов М.И., Шахпазова Р.Д. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006. – 143 с.
4. Величко А.А. В поисках стратегии будущего / Величко А.А. //Изв. РАН Сер. геогр. М., 1995. № 3. С. 11-24.
5. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: Підручник / [Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І та ін.]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
6. Бойчук Л.М. Моделирование некоторых экономических процессов на основе принципа динамической координации. / Бойчук Л.М., Кротов Г.И., Сарычев А.П. – Киев, 1994. – 48 с. (Препринт / НАН Украины. Ин-т кибернетики им. В.М. Глушкова)

УДК 332.146.2

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Свідрак О.В., асистент кафедри «Фінанси» Донбаської державної машинобудівної академії

Постановка проблеми. Зацікавленість як іноземних, так і національних інвесторів у розвитку регіонів України залежить від динаміки та сучасного стану багатьох факторів, які визначатимуть рівень ефективності та ризикованості вкладень. Необхідним є створення для потенційних інвесторів економічно обґрунтованої та доступної інформаційної системи щодо інвестиційної привабливості та потенціалу регіонів країни.

Створення такої системи буде актуальним і для формування стратегічних напрямків внутрішньої інвестиційної політики держави. За умови нерівномірності розвитку регіонів України, диференціація інвестиційної політики на мезорівні є необхідною умовою стабілізації процесу економічного зростання як окремих регіонів, так і держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки інвестиційної привабливості регіонів досліджено багатьма авторами, а саме: І.А. Бланком, М.І. Мельником, Ю.В. Орловською, П.О. Петковою, В.В. Проскуріним, В.Ф. Грицайчуком, О.В. Шевченко, Д.С. Коваленко, О.Л. Михайлюком, Л.В. Кириликом, С.Б. Катаєвою, Ю.О. Ульянченко, О.І. Винокуровою, О.П. Добровольською, Г.П. Гоголем та іншими.

Ю.В. Орловська, схиляючись до традиційного підходу щодо визначення інвестиційної привабливості територій як інтегрального показника, описує два блоки показників, що характеризують інвестиційний потенціал та інвестиційні ризики адміністративно-господарських структур [1,С.281]. Автор виділяє серед факторів інвестиційної привабливості регіону: політичний фактор, фактор законодавчого середовища, фактори захищеності внутрішнього ринку. Одним із факторів інвестиційної привабливості, який на рівні регіону можна не враховувати автор вважає

© Свідрак О.В., 2010

політичний фактор, бо політична ситуація в окремій області (регіоні) виявляється досить однорідною [1, С.282]. Щодо законодавчих факторів з автором слід не погодитись у тому, що «інвестиційна політика держави, її спрямованість має однаковий характер у межах країни» [1, С.283]. Адже в Україні існують спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку, дію яких нині припинено, але ж у таких регіонах (територіях) напрями політики інвестування уточнюються окремими законами про ту чи іншу зону (територію). Тому урахування цих факторів при оцінці інвестиційної привабливості регіону не є зайвим. Орловською також наводяться численні «факторіальні показники» у розрізі інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків [1, С.287].

До основних чинників, які забезпечують інвестиційну привабливість, Г. Гоголь відносить такі показники: рівень інфляції; правовий захист інвесторів; рівень податкового тиску; функціонування вільних економічних зон; характер митної політики [2, С.26].

Колектив авторів П.О. Петкова та В.В. Проскурін серед факторів інвестиційної привабливості України виділяють наступні: вигідне геополітичне розміщення, високий рівень природно ресурсної забезпеченості, дешева кваліфікована робоча сила, місткий споживчий ринок [3]. Всі вони можуть бути використані і при оцінці інвестиційної привабливості на регіональному рівні, але рівень природно ресурсної забезпеченості має бути оцінений у межах відповідного регіону, а дешева кваліфікована робоча сила в межах країни на рівні регіону відобразиться у рівні кваліфікації працездатного населення та середньому рівні заробітної плати.

В.Ф. Грицайчук пропонує визначення інвестиційної привабливості регіонів за такими напрямками: забезпеченість усіма видами ресурсів; наявність ринків збуту; наявність спеціального режиму інвестиційної діяльності; прогноз соціальних економічних і технологічних умов цих територій [4]. Автор вважає, що урахування цих факторів дозволить підвищити рівень залучення інвестицій в регіон та перспективність його розвитку та виділяє фактори, які погіршують інвестиційний клімат на макро- та мікрорівні, але не концентрує уваги на мезорівні.

Досліджуючи вплив інвестиційної активності регіонів на економічне зростання О.В. Шевченко відмічає, що «оскільки переважна більшість інвестицій надходить у портфельній, а не в прямій формі, то до оцінки інвестиційної привабливості територій варто включити такий чинник, як ринкова вартість цінних паперів (акцій, облігацій, боргових зобов’язань) підприємств даного регіону на вторинному ринку цінних паперів» [5, С.180].

Д.С. Коваленко згрупував фактори, що впливають на інвестиційну привабливість регіону у дві групи: територіальні (економічні, політичні, законодавчі, природоохоронні, інфраструктурні, природно-кліматичні, ресурсні, демографічні); фактори, пов’язані зі станом об’єкта інвестування (фінансові показники, виробничо-технологічні, інфраструктурні, вхідні ресурси, стан менеджменту, маркетингу) [6].

На думку О.Л. Михайлюк інвестиційну привабливість регіонів можна оцінювати за п’ятьма групами факторів: соціально-економічний розвиток; ринкова інфраструктура; фінансова інфраструктура; людський капітал; взаємовідносини підприємництва і влади [7]. А серед важливих факторів підвищення регіональної інвестиційної активності автор виділяє формування інформаційної відкритості та привабливого іміджу регіонів.

У висновках до вивчення проблеми дослідження інвестиційної привабливості регіону Л.В. Кирилик та С.Б. Катаєва зазначають, що у цьому процесі «потрібно враховувати такі чинники: загальноекономічний розвиток регіону; економіко-

географічний розвиток виробничої інфраструктури; демографічне становище, розвиток ринкових відносин і комерційної інфраструктури, інвестиційний ринок» [8, С.106].

Автори Ю.О. Ульянченко та О.І. Винокурова під факторами інвестиційної привабливості регіону розуміють «процеси, явища, дії, переважно об'єктивного характеру, що впливають на інвестиційну привабливість регіону і визначають його територіальні особливості» [9].

О.П. Добровольська вважає, що інвестиційна привабливість регіону формується під впливом системи факторів політичного, виробничого, ресурсно-сировинного, інноваційного, соціального, кадрового, фінансового, інфраструктурного, інвестиційного, споживчого та екологічного характеру [10]. Автор також розробив перелік регіональних характеристик, які описують окремі критерії оцінки інвестиційної привабливості.

З метою підвищення прикладної цінності дослідження інвестиційної привабливості регіону О.А. Ліпанова умовно поділяє фактори на 2 групи: фактори об'єктивного і суб'єктивного характеру. Однак автор зазначає умовність такого поділу при розгляді їх у короткостроковій та довгостроковій перспективі [11].

Виділення невирішеної частини проблеми. Науковці розглядають різні методики розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості регіону та різний набір факторів впливу. Тому виникає необхідність у систематизації попередніх досліджень щодо визначення та класифікації факторів інвестиційної привабливості регіону, а також уточнення поняття «фактори інвестиційної привабливості регіону».

Мета наукової статті. Метою статті є уточнення поняття «фактори інвестиційної привабливості регіону» та систематизація існуючих факторів інвестиційної привабливості на мезорівні за класифікаційними ознаками.

Результати дослідження. Фактори інвестиційної привабливості регіону – сукупність умов, характеристик систем, сфер діяльності і процесів, абсолютних і відносних показників, що характеризують рівень інвестиційного потенціалу та ризикованості діяльності в регіоні, які впливають на рішення потенційного інвестора щодо вкладення коштів у його розвиток.

Фактори інвестиційної привабливості регіону за характером впливу на результативний показник можна поділити на:

а) прямі, які мають прямопропорційний зв'язок із результативним показником, тобто він збільшується із збільшенням або посиленням впливу фактору (наприклад: обсяги капіталовкладень в регіоні; кількість промислових підприємств у регіоні; бюджет регіону; тощо);

б) непрямі, збільшення значення або посилення впливу яких негативно впливає на результативний показник (наприклад: середній строк окупності вкладень; обсяг викидів шкідливих речовин, чисельність економічних злочинів, тощо).

Необхідно також зауважити, що результативним показником у даному випадку буде не тільки рівень інвестиційної привабливості регіону, а й проміжні значення показників, які розраховуються в процесі його оцінки.

Взявши до уваги сферу дії факторів за класифікаційними ознаками, інтегруючи існуючі дослідження у цієї сфері, фактори інвестиційної привабливості регіону можна поділити на наступні групи: географічні; природно-ресурсні; законодавчі; політичні; загальноекономічні; демографічні; інфраструктурні; екологічні. Більш детально класифікацію факторів інвестиційної привабливості регіону з урахуванням їх можливого прямого (позитивного) та непрямого (негативного) впливу на результативний показник відображено у табл.1.

Таблиця 1

Класифікація факторів інвестиційної привабливості регіону

№ з/п	Група факторів	Фактори прямої (позитивної) дії	Фактори непрямої (негативної) дії
1	2	3	4
1.	Загальноекономічні	- місткість ринку збуту; - співвідношення експорту та імпорту; - обсяг експорту товарів (послуг); - ринковий курс акцій (вартість цінних паперів) провідних компаній регіону на первинному (вторинному) ринку; - обсяг попиту населення на споживчі товари (послуги); - середній рівень рентабельності галузей регіону; - фондовіддача; - структура виробництва; - структура споживання.	- вартість основних засобів виробництва; - рівень процентних ставок на кредитні ресурси; - рівень плати за банківське розрахунково-касове обслуговування; - середній строк окупності вкладень.
2.	Законодавчі	- прозорість діяльності судової системи; - наявність спеціальних режимів інвестиційної діяльності (вільних (спеціальних) економічних зон, територій пріоритетного розвитку, технологічних парків).	- чисельність економіч-них злочинів на рік (структура злочинів).
3.	Демографічні	- рівень інвестиційної активності населення; - густота заселення території регіону; - об'єм трудових ресурсів регіону; - кількість безробітних (наявна пропозиція робочої сили); - рівень кваліфікації працездатного населення (безробітного населення).	- ціна праці (середня заробітна плата); - рівень захворюваності населення.
4.	Географічні	- близькість регіону до кордонів країни; - близькість регіону до промислових центрів країни.	- віддаленість регіону від кордонів країни; - віддаленість регіону від промислових центрів країни.
5.	Інфраструктурні	- розвиненість транспорт-ної інфраструктури; - розвиненість сфери ЗМІ; - стабільність газо-, тепло- та водопостачання; - кількість банківських установ, страхових компа-ній, товарних бірж та інших фінансово-кредит-них установ у регіоні.	- середня ціна електроенергії, газу, теплопостачання, водопостачання, палива; - кількість банківських установ, страхових компаній, товарних бірж та інших фінансово-кредитних установ у країні.
6.	Політичні		- періодичність зміни місцевої влади; - рівень корумпованості чиновників.
7.	Природно-ресурсні	- наявність корисних копалин, мінеральних, земельних, лісових, рекреаційних ресурсів.	
8.	Екологічні	- наявність загально-державних та місцевих програм захисту довкілля.	- кількість підприємств зі шкідливими викидами, які перевищують гранично допустимі норми; - радіаційний фон території регіону.

У представленій класифікації групи факторів наведено у послідовності, відповідній ступеню вагомості (на думку автора) для інвесторів. Причому необхідно зазначити, що у сучасних умовах функціонування економіки країни інвестор не обов'язково має бути іноземним, бо навіть національні інвестори не поспішають вкладати кошти у межах країни. Ще одним вагомим джерелом інвестиційних коштів, за думкою багатьох економістів і науковців, є інвестиційний потенціал населення країни, тобто заощадження і капіталовкладення громадян.

Загальноекономічні фактори інвестиційної привабливості регіону можна поділити на три групи: ринкові, фактори економічної ефективності, структурні (рис. 1).

Рис. 1. Загальноекономічні фактори інвестиційної привабливості регіону

Ринкові фактори відображають основні характеристики ринку збуту, товарного ринку, фондового та ринку капіталів регіону, які впливають на рішення інвестора щодо вкладення коштів на тій чи іншій території.

Структурні фактори характеризують структуру виробництва і споживання продукції, товарів та послуг у межах регіону. Вплив цих факторів є неоднозначним та залежить від пріоритетних сфер інвестування коштів кожного окремого інвестора, тобто позитивний вплив факторів на рішення одного інвестора, при розгляді їх іншим, з іншими пріоритетами щодо вкладення коштів, може бути негативним.

Фактори економічної ефективності включають економічні показники, здебільшого відносного характеру, які відображають результативність вкладання коштів у регіоні, а саме: середній рівень дохідності галузей регіону; ефективність використання основних виробничих фондів, що характеризує систему управління на мікрорівні; середній строк окупності вкладень, що також є вагомими для інвестора, бо характеризує тривалість обороту його коштів, тощо.

Що стосується законодавчих факторів, як відмічалося раніше, їх урахування є доцільним, бо крім єдиної нормативно-правової бази щодо інвестиційної діяльності у межах країни в цілому в Україні ще існують спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку, у яких пільговий (спеціальний) режим здійснення інвестиційної діяльності регулюється окремими законами, дія яких поширюється тільки на вказаних територіях (зонах). Відмітимо, що на 01.02.2010 у спеціальних економічних зонах (СЕЗ) та територіях пріоритетного розвитку (ТПР) у стадії реалізації знаходяться 219 інвестиційних проектів, кошторисною вартістю 2,7 млрд. дол. США [12]. А серед позитивних кроків уряду у напрямку удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату розроблено проект Концепції Закону України «Про спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку в Україні», який відпрацьовується у департаментах Міністерства економіки України та планується до розгляду Міжвідомчої комісії до кінця 2010 року. Після прийняття відповідних нормативно-правових актів буде розглянуто питання щодо відновлення роботи існуючих СЕЗ і ТПР та створення нових [12]. З приводу того, що у розвинутих країнах створення таких вільних територій значно сприяло розвитку депресивних регіонів та дало позитивні результати для країни в цілому, і в Україні при досягненні відносної стабільності економічної и політичної систем це є можливим і необхідним.

Також серед законодавчих факторів необхідно враховувати прозорість судової системи влади, як прямий (позитивний) фактор, бо її рівень може бути різним у різних регіонах. Серед непрямих (негативних) факторів виділено чисельність економічних злочинів на рік та характеристика їх структури, що допоможе потенційному інвестору скласти уявлення про рівень корумпованості на різних рівнях системи управління регіоном.

Важливими також є демографічні, географічні, інфраструктурні та політичні фактори. Щодо природо-ресурсних та екологічних факторів інвестиційної привабливості регіону, то вони будуть впливовими не для всіх інвесторів, а лише для тих, інтереси яких щодо сфер інвестування потребують такої додаткової інформації.

За даними Держкомстату станом на 01.07.2010 в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1,8 млрд. дол. США прямих інвестицій, що становить 66% від надходжень I півріччя попереднього року. У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни за I півріччя 2010 року становив 495,8 млн. дол. США, що складає 21% від рівня відповідного періоду попереднього року (2358,6 млн. дол. США) [12]. Однак, як зазначає Міністерство економіки України, в цілому Україна залишається привабливою для інвестицій, а спад темпів приросту прямих іноземних інвестицій в економіку країни пояснюється впливом світової фінансово-економічної кризи.

Згідно дослідження британського тижневика Economist Україна зайняла 70-е місце в рейтингу привабливості умов для ведення підприємницької діяльності на 2008-2012 роки серед 82 країн світу [13]. Тобто необхідною є розробка заходів щодо стимулювання підвищення інвестиційної зацікавленості як іноземних інвесторів, так і національних.

Висновки і пропозиції. Таким чином, з огляду на проведені дослідження, визначено, що під факторами інвестиційної привабливості регіону необхідно розуміти сукупність умов, характеристик систем, сфер діяльності і процесів, абсолютних і відносних показників, що характеризують рівень інвестиційного потенціалу та ризикованості діяльності в регіоні, які впливають на рішення потенційного інвестора щодо вкладення коштів у його розвиток.

Серед основних факторів підвищення інвестиційної привабливості регіонів України можна виділити наступні:

а) створення нових та заохочення існуючих територій зі спеціальними режимами інвестиційної діяльності (вільних (спеціальних) економічних зон, територій пріоритетного розвитку, технологічних парків);

б) збільшення ринкового курсу акцій (вартості цінних паперів) провідних компаній регіонів особливо на вторинному ринку;

в) зростання середній рівень рентабельності галузей регіону, фондовіддачі;

г) заохочення інвестиційної активності населення.

Також необхідно зауважити на те, що, якщо розглядати потенційного іноземного інвестора, то фактори інвестиційної привабливості окремих регіонів мають бути доповнені загальними показниками інвестиційної привабливості країни.

РЕЗЮМЕ

У статті уточнено поняття «факторів інвестиційної привабливості регіону», досліджено сукупність факторів інвестиційної привабливості регіону та здійснено їх систематизацію, виявлено основні фактори підвищення інвестиційної привабливості регіонів України на сучасному етапі економічного розвитку.

Ключові слова: регіон, інвестиційна привабливість, економічна ефективність, система факторів.

РЕЗЮМЕ

В статье уточнено понятие «факторов инвестиционной привлекательности региона», исследована совокупность факторов инвестиционной привлекательности региона и осуществлена их систематизация, выявлены основные факторы повышения инвестиционной привлекательности регионов Украины на современном этапе экономического развития.

Ключевые слова: регион, инвестиционная привлекательность, экономическая эффективность, система факторов.

SUMMARY

In article is elaborated notion "factor to investment attractiveness of the region", explored sum total factors to investment attractiveness of the region and is realized their systematization, are revealed main factors of increasing to investment attractiveness regions of Ukraine on modern stage of the economic development.

Keywords: region, investment attractiveness, economic efficiency, system of factors.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Орловська Ю.В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток. – К.: Знання України, 2004. – 336 с. – ISBN 966-316-052-7.
2. Гоголь Г.П. Можливості та шляхи залучення інвестицій // Менеджмент і міжнародне підприємництво: Зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конференції. – Львів, 2001. – С.26.
3. Петкова Л.О., Проскурін В.В. Навчальні програми для працівників органів місцевого самоврядування. Книга 9. Муніципальні інвестиції і кредити: Навч. посіб. під заг. ред. Пітника М.В. - http://users.i.com.ua/~zddm/RUSSIAN/INVBOOK/parts/autors.htm
4. Грицайчук В.Ф. Інвестиційна привабливість регіону в умовах трансформації економіки України. - http://www.donduet.edu.ua.

5. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання // Стратегічні пріоритети, 2009. - №1(10). – С. 175-181.
6. Коваленко Д.С. Особливості інвестиційних процесів на регіональному рівні // Зб. тез наук.-практ. конференції «Державне управління та місцеве самоврядування: історія та сучасність», 2010. – Харків. - http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2010-2/doc/18.pdf.
7. Михайлик О.Л. Шляхи підвищення інвестиційної привабливості Одеської області - http://www.niss.od.ua/191.doc.
8. Кирилик Л.В., Катаєва С.Б. Проблеми дослідження інвестиційної привабливості регіону. - http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/104.pdf.
9. Ульянченко Ю.О., Винокурова О.І. Проблеми інвестиційної привабливості регіонів України // Теорія та практика державного управління, 2010. – Вип.1(28). - http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010_1/doc/2/03.pdf.
10. Добровольская О.П. Обоснование системы факторов инвестиционной привлекательности в системе стратегического управления региональным развитием. - http://www.confcontact.com/2009_03_05/2_dobrovolska.htm.
11. Ліпанова О.А. Привабливість регіону для інвестицій – http://www.bdpu.org/scientific-published/conf021009/.../Lipanova.pdf.
12. Офіційний сайт Міністерства економіки України - http://me.kmu.gov.ua.
13. http://www.korrespondent.net/main/213890.

УДК 330.190.1

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ДОМОГОСПОДАРСТВАХ

Севрюкова С., аспірантка Донецького національного університету

Стабільність країни, її добробут, гідний рівень життя населення безпосередньо залежать від ефективності національної економіки, яка визначається, насамперед, рівнем розвитку людського капіталу, оскільки саме людські ресурси з відповідною освітою, кваліфікацією, навичками, досвідом забезпечують необхідні ринкові зміни. Тому головною передумовою стійкого економічного розвитку стають інвестиції в освіту, науку, охорону здоров'я, мобільність працівників, мотивацію праці - ті сфери життєдіяльності, де формується людський капітал.

Подальший розвиток і ефективність використання людського капіталу є одним з найскладніших соціально-економічних питань для українського суспільства. Спад виробництва, вимушена неповна зайнятість, високий рівень безробіття зумовили деградацію і недовикористання людського капіталу. Але інноваційна модель розвитку національної економіки повинна бути забезпечена якісно новим людським капіталом. За таких умов вкрай актуальним є дослідження проблеми формування людського капіталу.

Широке коло питань щодо людського капіталу є об'єктом постійних наукових досліджень. Різні аспекти концепції людського капіталу висвітлені у працях зарубіжних представників економічної науки А. Сміта, Ф. Ліста, А. Маршала, Т. Шульца, Г. Бекера, Б. Вейсброда, Е. Денісона, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Дж. Мінцера, Дж. Псахаропулоса, Л. Туроу, І. Фішера та ін.

© Севрюкова С., 2010

У вітчизняній економічній літературі теорії людського капіталу почали надавати важливішого значення тільки упродовж останніх трьох десятиріч. Серед економістів, які займалися дослідженням окремих питань формування і розвитку людського капіталу України, слід назвати В. Антонюк, В. Близнюка, О. Бородіну, В. Гейця, Н. Голікову, О. Головінова, О. Грішнову, М. Долішнього, І. Журавльову, С. Злупка, С. Клименко, В. Куценко, Е. Лібанову, Г. Назарову, О.Новікову, К. Павлюка, Ж. Поплавську, О. Стефанишин, С. Трубича, А. Чухна та інших учених-економістів.

В умовах переходу вітчизняної економіки до інноваційної моделі розвитку на перший план виходять проблеми удосконалення механізму інвестування у людський капітал, поліпшення інституційної бази розвитку людського капіталу, визначення його стану та динаміки у перспективі, а відтак розроблення на цій основі пропозицій та рекомендацій щодо напрямів стимулювання розвитку людського капіталу [1, с.1].

Проблеми ефективного використання людського капіталу у вітчизняній економічній науці досліджені ще недостатньо. Учені, зазвичай, приділяють найбільшу увагу такому питанню, як інвестиції в освіту індивідів і віддачу від них, залишаючи поза увагою механізм ціноутворення на індивідуальний людський капітал, який впливає на підвищення добробуту населення, залежність формування людського капіталу від умов і стану економіки домогосподарств. Адже саме домогосподарства є головною ланкою у процесі цілеспрямованого формування людського капіталу серед інших суб'єктів інвестування (індивід, держава, підприємство), оскілки саме вони здійснюють необхідні витрати для фізичного формування і духовного виховання людини.

Метою статті є дослідження умов формування людського капіталу в домогосподарствах на основі аналізу чинників, які впливають на даний процес.

Процес відтворення людського капіталу охоплює три стадії:

формування – народження, розвиток, виховання людини, здобуття нею первинної загальної і професійної освіти, формування культурного кругозору, певних норм економічної і соціальної поведінки;

залучення у сферу суспільного виробництва, що здійснюється шляхом пошуку робочого місця та працевлаштування у певних сферах економічної діяльності;

використання і розвитку шляхом участі у трудовій, інноваційній та підприємницькій діяльності, забезпеченні здобуття професійного досвіду та підвищення кваліфікації на виробництві [2, с.13].

Отже стадія формування людського капіталу безпосередньо відбувається і прямо залежить від умов функціонування домогосподарств – від народження дитини і її виховання до здобуття нею певних знань,навичок і досвіду.

Формування людського капіталу відбувається в процесі інвестування в людину та її знання. У загальному розумінні всі види вкладень у людину (в грошовій або іншій формі) є доцільними, оскільки сприяють зростанню продуктивності й підвищенню персоніфікованих доходів людини, – це інвестиції в людський капітал та джерела його капіталізації. З усіх видів інвестицій у людський капітал найважливішими є вкладення в охорону здоров'я, загальну та фахову освіту [3, с.9]. Додаткові прибутки мотивують людину до вкладень у власне здоров'я (в тому числі у профілактичні заходи), додаткову освіту, професійну перепідготовку, нагромадження нових знань і навиків, тобто спонукають до реінвестування. Якісне оновлення людського капіталу відбувається через реінвестування і визначається значною мірою самою людиною, а саме – мотивацією [3, с.10].

Інвестиції в людський капітал переважно класифікуються за функціональною ознакою, а саме [4, с. 38; 5, с. 80]:

витрати, які пов'язані з народженням дітей, вихованням і доглядом за ними, - забезпечують відтворення населення, яке є носієм людського капіталу;

витрати на освіту (загальну і професійну), підвищення кваліфікації, здобуття професійного досвіду - формують продуктивні здібності майбутніх працівників, або розвивають та удосконалюють їх;

витрати, що направлені на підтримку здоров'я, фізичний розвиток, медичне обслуговування - мають безпосереднє відношення до продуктивних здібностей людей, оскільки забезпечують розвиток та збереження життєвих сил людини, її фізичну, розумову та психічну здатність до трудової діяльності, скорочують захворюваність і смертність, подовжують працездатний вік людини;

витрати на пошук економічно важливої інформації, які дають можливість прийняти рішення щодо сфери економічної діяльності;

витрати на мобільність, в тому числі на міграцію в пошуках кращих умов працевлаштування - забезпечують професіональне та територіальне переміщення працівників у ті види трудової діяльності, галузі та на ті території, де кращі умови праці.

Інвестиції в людський капітал можуть здійснюватися не тільки в грошовому або уречевленому вигляді, але й у нематеріальній формі, тому за формою здійснення вони поділяються на наступні групи [6, с. 19]:

прямі - безпосередньо пов'язані з формуванням продуктивних здібностей, незалежно від того, хто їх здійснює – сам працівник, або держава. Це всі ті матеріальні та грошові витрати, які забезпечують формування всіх складових елементів людського капіталу;

альтернативні - втрачені заробітки працездатних осіб під час навчання, зміни та пошуку роботи;

моральна шкода, з якою зіштовхуються люди під час навчання, пошуку роботи, міграції, - виникає внаслідок тих труднощів і втрат, з якими стикаються люди в процесі формування власного людського капіталу (втома, відмова від частини дозвілля, спілкування з друзями тощо).

Формування людського капіталу, а саме його активів, здійснюється за рахунок різноманітних інвестицій, що забезпечують у майбутньому ефективне використання і реалізацію людського капіталу. Важливість впливу і пріоритетна роль домогосподарств у цьому процесі підкреслюється переважною часткою їх витрат на стадії, що аналізується. Окрім інвестицій матеріального характеру, слід враховувати витрати часу, духовні, альтернативні витрати та скорочення споживання інших членів сім'ї (окрім людини, в яку здійснюються інвестиції, найчастіше за все це - дитина).

Максимальний обсяг інвестицій домогосподарствами здійснюється на наступних етапах:

утримання та виховання дитини до початку шкільного періоду: витрати на виховання дитини у сім'ї, витрати на захист та підтримку здоров'я дитини, медичне обслуговування, підготовка та виховання дітей у дошкільних навчальних закладах, витрати на загальний та культурний розвиток дитини;

період навчання у середній школі: витрати на шкільну підготовку, витрати на придбання навчальних засобів, витрати на позашкільну підготовку і культурний розвиток, витрати на медичне обслуговування, підтримку здоров'я, витрати на фізичну культуру, спорт, рекреацію;

період здобуття первинної професійної освіти:витрати на профорієнтацію, витрати на підготовку у ПТНЗ, ВНЗ, витрати на придбання навчальних засобів, витрати на пошук інформації, додаткову підготовку поза навчальними закладами, витрати на

медичне обслуговування, підтримку здоров'я, витрати на фізкультуру, спорт, рекреацію, культурний розвиток [7, с.120-124].

Структура та обсяги інвестування, процес формування людського капіталу залежать від кола чинників, що мають безпосередній або опосередкований вплив. Багатогранність, комплексність та складність категорії людського капіталу дає підставу для виділення великої кількості різноманітних чинників впливу на нього, що вимагає їх об'єднання до певних груп. Всі чинники, які обумовлюють формування людського капіталу, можна об'єднати у наступні групи:

соціально-демографічні: рівень народжуваності, смертності, рівень захворюваності населення; очікувана та реальна тривалість життя населення; тривалість трудового життя; статевовікова структура населення; міграційна мобільність населення;

соціально-економічні: ВВП на душу населення; економічна активність населення; рівень загальної освіти та професійної підготовки населення; стан здоров'я та культури; номінальні та реальні доходи населення; рівень соціальної захищеності; стан ринку праці; розподіл населення за галузями та секторами економіки; споживання, рівень, якість та спосіб життя; розвиток соціальної інфраструктури;

інституціональні: дотримання прав людини та регулювання людського розвитку, міграційних процесів; функціонування освітньої сфери, сфери охорони здоров'я; подолання бідності та майнового розшарування; регулювання соціально-трудових відносин; державна політика щодо людського та соціального розвитку;

соціально-психологічні: соціальні норми; соціальні цінності; рівень соціальної напруги у суспільстві; вплив духовного виховання; соціальна цінність знань; спрямованість до самореалізації і визнання;

екологічні: загальний стан навколишнього природного середовища; якість питної води та продуктів харчування; природно-кліматичні умови; рекреаційні ресурси; санітарно-гігієнічні умови праці.

Визначення умов та особливостей інвестицій у людський капітал з боку домогосподарств дає змогу виявити та більш глибоко зрозуміти проблеми формування людського капіталу на даному етапі та визначити шляхи їх вирішення. Слід відмітити, що домінуюча роль домогосподарств в формуванні людського капіталу визначає необхідність аналізу функціонування та економічної оцінки діяльності даних суб'єктів, та розробки ефективних напрямів покращення рівня життя, посилення впливу економічних чинників на соціально-демографічні процеси в сім'ях, що стане напрямком подальших досліджень.

РЕЗЮМЕ

На основі аналізу і узагальнення теоретичних поглядів у сфері формування людського капіталу виділені основні види інвестицій в людський капітал на стадії його формування з боку домогосподарств. У статті також розглянуті основні чинники впливу на даний процес і проведено їх угрупування за функціональною ознакою.

Ключові слова: людський капітал, інвестиції, домогосподарства.

РЕЗЮМЕ

На основе анализа и обобщения теоретических взглядов в сфере формирования человеческого капитала выделены основные виды инвестиций в человеческий капитал на стадии его формирования со стороны домохозяйств. В статье также рассмотрены основные факторы влияния на данный процесс и проведена их группировка по функциональному признаку.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, домохозяйства.

SUMMARY
On the basis of the analysis and generalization of theoretical views in sphere of forming of the human capital the basic types of investments into the human capital are picked out for stages of its formation from households. In article major factors of influence on the given process also are considered and their classification to a functional sign is carried out.
Keywords: human capital, investments, households.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Прошак Г.В. Людський капітал в умовах формування національної економіки України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / Г.В. Прошак; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2008. — 20 с.
2. Антонюк В.П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.07 / В.П. Антонюк; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 36 с.
3. Ушенко Н.В. Науково-методологічні основи державного регулювання відтворення людського капіталу України: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 [Електронний ресурс] / Н.В. Ушенко; Науково-дослідний економічний ін-т. — К., 2009. — 30 с.
4. 4.Аширов Д.А. Управление человеческими ресурсами / Д.А.Аширов , О.Ю Леонова / – М.: «Маркет ДС», 2003. – 128 с.
5. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: Монографія / А.В. Коровський/ КНЕУ. - К., 2004. – 184 с.
6. 6.Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование /Дж.Кендрик/ – М., 1978. – 275 с.
7. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В.П. Антонюк / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.

УДК 005.591.4

МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКІВ ЗА УГОДАМИ ФІРМОВИХ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ

А.А. Семенов, доцент, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

В сучасній ринковій економіці виділяється особливий вид бізнесу – операції зі злиття і поглинань. Питанням, що пов’язані з аналізом даного виду бізнесу, присвячена певна наукова і навчальна література. Але залишається ще багато проблем, які є недослідженими або недостатньо дослідженими. До таких проблем належить в тому числі механізм розрахунків за угодами фірмових злиттів і поглинань.

Механізм розрахунків за злиттями і поглинаннями характеризується значною складністю. Складність полягає в тому, що такий механізм обумовлюється різними факторами, а також в тому, що використовуються різні способи, методи розрахунків за злиттями і поглинаннями.

Аналіз дозволяє виділити основні фактори, які обумовлюють особливості розрахунків за угодами фірмових злиттів і поглинань на сучасному етапі розвитку

© Семенов А.А., 2010

міжнародної економіки. Серед таких факторів особлива роль належить наступним трьом. Перший фактор – це цілі і завдання, які ставлять перед собою учасники угод зі злиттів і поглинань, в т.ч. продавці і покупці економічних об'єктів (підприємств, компаній, різного роду організацій і т.д.). Аналіз виявляє дві основні цілі злиття і поглинань на сучасному етапі розвитку міжнародної економіки – захисну і наступальну, або стратегічну ціль. Захисна ціль полягає в спасінні основного бізнесу компанії, забезпеченні безпеки від загрози банкрутства, тих або інших ризиків, криз, від тиску або загроз з боку конкурентів. Дана ціль досягається на основі рішення таких завдань, як обмеження доступу на певний ринок, в певну сферу бізнесу нових компаній, фірм та інших економічних суб'єктів; ліквідація або нейтралізація певних категорій конкурентів; зміна, формування раціональної, більш ефективної організаційної фірмової структури. Особлива роль, провідне місце в процесі злиття і поглинання займає наступальна, або стратегічна ціль. Основний зміст цієї цілі полягає в тому, щоб в результаті злиття і поглинань стати одним з лідерів на тому чи іншому ринку. Досягається така ціль різними способами, серед яких визначальна роль належить таким, як підвищення конкурентоспроможності, ефективності бізнесу компанії на основі злиття або поглинання.

Теорія міжнародної економіки стверджує, світова практика переконливо підтверджує той факт, що головною рушійною силою є конкуренція, яка здійснюється в різних формах, різними засобами і супроводжується, як позитивними, так і негативними наслідками. Звідси головним завданням бізнесу є досягнення, збереження і посилення стійких конкурентних позицій в складній сучасній глобальній економіці. Аналогічне завдання в повній мірі властиво і такій формі бізнесу, якою є процес злиття і поглинання. Саме на це завдання злиття і поглинання особливу увагу звертали відомі дослідники: Дж. Даннінг, Дж. Дениелс, М. Портер, С.Ф. Рид, Т.Дж. Гилпін, М. Хендон, та ін. Зокрема, відомий англійський економіст Т. Кук в одній зі своїх робіт підкреслює, що швидке зростання злиття і поглинань пояснюється прагненням великих компаній отримувати певні переваги в конкурентній боротьбі [1, 51].

Підвищення конкурентоспроможності в процесі злиття і поглинань досягається двояким чином. По-перше, через покращення положення, стану компаній, що об'єднуються за рахунок [2, 192, 193, 195-196]: посилення конкурентних позицій в певній сфері, на певному ринку; порятунку місцевої «хворої» компанії, яка поглинається або зливається і яка інакше мала б піти з ринку; придбання переваг компаній, що зливаються (в т.ч. нових технологій, спеціалістів, більш ефективної системи менеджменту, маркетингу, певних ніш, секторів ринків і т.д.); скорочення чисельності конкурентів, які обслуговують внутрішній ринок компаній, що поглинені, коли іноземна ТНК-покупець вже обслуговує цей ринок. По-друге, через придбання кризових, нездорових місцевих компаній з потенційно позитивним ефектом; скорочення ступеню конкуренції на підставі монополізації злиття і поглинання.

Другим основним способом досягнення стратегічної цілі є підвищення ефективності бізнесу в процесі злиття і поглинання. Підвищення ефективності бізнесу в даному випадку здійснюється на основі:

- раціонального використання об'єднаних ресурсів (фінансових, матеріальних, науково-технічних, кадрових, інформаційних і т.д.);
- формування раціональної структури внутрішньофірмового і міжфірмового поділу праці;
- зниження податків в результаті переміщення підрозділів (бізнесу) в країни з пільговими податковими режимами;
- підвищення репутації об'єднаної компанії;

- зростання швидкості проведення різних операцій. Експерти UNCTAD вважають, що швидкість є вирішальним, критичним (speed is crucial) фактором або мотивом. З цієї точки зору злиття і поглинання часто являють собою швидкий засіб досягнення мети. В новій економіці, яка основана на інформаційних технологіях, рік має 50 днів, а бізнес-слоган представляється у виразі «швидкість є нашим другом, а час є нашим ворогом» [2, 140];
- підвищення ступеня інтернаціоналізації, транснаціоналізації, глобалізації бізнесу;
- зниження загальних витрат на рекламу, інформаційні послуги, на страхування ризиків, ресурсів, на виплату загального боргу (debt coinsurance) [2, 140, 143];
- підвищення загальної рентабельності, ринкової капіталізації об'єднаної компанії;
- формування нової організаційної фірмової структури. Найбільш радикальний спосіб формування нової структури – фірмові поглинання. При цьому вирішуються два конкретних завдання.

Перше – звичайне, життєво важливе. Воно полягає в тому, щоб врятувати бізнес компанії. У випадку тієї або іншої загрози своєму бізнесу одні компанії (продавці) приймають рішення продати свій бізнес, інші (покупці) – поглинають компанії. Друге завдання безпосередньо стосується проблеми лідерства. Рішення цього завдання пов'язане з певними труднощами, перешкодами. Такі труднощі полягають в тому, що часто на поглинання певної компанії претендують декілька компаній, між якими розгортається конкурентна боротьба. Особливу роль тут відграє розмір ціни, що пропонується претендентами. В інших випадках виграють такі компанії-покупці, які мають підтримку влади. Наприклад, один зі світових лідерів з виробництва спорттоварів німецька компанія Adidas, отримавши гарантії підтримки судових органів, купила свого найближчого американського конкурента Reebok за 3,8 млрд. дол. США. В результаті Adidas отримує контроль над 28% світового ринку кросівок, наблизившись до світового лідеру – американської компанії Nike (31%) [3, 6]. Для вирішення даного завдання компанії використовують різні варіанти. Одним з таких варіантів є вибір категорії компаній, що поглинаються. Це можуть бути, перш за все, конкуренти. Часто поглинаються не тільки конкуренти, але і фірми, які знаходяться в дружніх відносинах. Зокрема в 2008 р. канадська компанія Thomson (постачальник фінансової і професійної інформації) поглинає британську компанію Reuters Group за 15,9 млрд. дол. США. Ці компанії доповнили одна одну в географічному плані. В результаті проведеної операції нова компанія Thomson Reuters виходить на друге місце на ринку ділової інформації (контролює 32,27% цього ринку) після компанії Bloomberg [4, 20]. Важливим варіантом формування фірмових лідерів є характер поглинань. Поглинання може відбуватися або одразу і цілком, або поступово, коли компанія, що поглинає, нарощує свою частку в акціонерному капіталі компанії, що поглинається. Так, автомобільна компанія Porsche в 2008 р. підвищує свою частку в Volkswagen AG з 31% до 42,6%. Крім того, маючи опціон на купівлю ще 31,5% акцій Volkswagen, Porsche доводить свою частку до 74,1% [5, 12]. В результаті ведучій автовиробник Європи перетворюється на дочірню компанію Porsche. Зараз використовується ще й такий варіант, як відродження, відновлення провідних позицій компанії, що були втрачені за тими або іншими причинами. Класичним прикладом в цьому випадку є історія розвитку найбільшого в США оператора фіксованого зв'язку AT&T. До 1984 р. з капіталізацією в 150 млрд. дол. США являла собою справжню монополію на ринку телефонного зв'язку. Але державна влада постановили розбити єдину структуру на сім компаній, які мали локальні мережі по всій країні. І лише в 1996 р. Конгрес США дозволяє консолідацію бізнесу розділеної корпорації. В 2006 р. AT&T купує за 67 млрд. дол. США третього за розмірами національного телефонного провайдера Bell-South. В результаті в США з'являється новий лідер на ринку телекомунікацій з ринковою

капіталізацією більше 160 млрд. дол. США, випередивши за цим показником багато великих компаній [6, 24].

Другим важливим фактором, що обумовлює особливості розрахунків на ринках злиття і поглинання, є соціально-економічні умови, в яких вони здійснюються. Особлива роль в цьому відношенні належить різного роду кризам, в т.ч. економічним, фінансовим та ін. Аналіз даного фактора виявляє двоякий характер його впливу на процеси злиття і поглинань. А саме: стримування і стимулювання цього процесу. Стримування полягає в тому, що економічні кризи значно скорочують можливості (перш за все фінансові) компаній здійснювати злиття або поглинання. Більш того, багато компаній примушені ліквідувати свої певні підрозділи – збиткові, непрофільні, застарілі, такі, що не відповідають новим кризовим умовам ведення бізнесу. Компанії-потенційні покупці чужих фірм не мають необхідних вільних фінансових ресурсів. До того ж не має впевненості, що компанія, яка куплена, зможе ефективно функціонувати. І все ж, як свідчить аналіз, стимулююча роль економічних криз дуже значна. Про це наочно свідчить ріст кількості злиття і поглинання. Але тут важливо зазначити, що за певного зростання кількості угод зі злиття і поглинання помітно знижується вартість таких угод. Це пояснюється падінням цін на цінні папери, активи компаній-претендентів на злиття і поглинання. Економічні кризи стимулюють певним чином об'єднувальні фірмові угоди обох категорій учасників цих угод – і продавців, і покупців. Стимулами для продавців є: можливість врятувати свій бізнес, звільнитися від збиткових підприємств; можливість віддати борги, попередити хижацькі захвати, рейдерство. Стимулювання покупців виявляється в тому, що в період економічних криз значно скорочуються витрати на придбання економічних об'єктів (підприємств, компаній), спрощується механізм здійснення угод зі злиття і поглинання.

Третім фактором, що обумовлює механізм розрахунків за злиттям і поглинаннями, є різні форми здійснення об'єднувальних угод. Аналіз дозволяє виокремити наступні категорії форм злиття і поглинань з урахуванням певних критеріїв. Залежно від характеру здійснення злиття і поглинань розрізнюються три категорії їх форм. Перша форма містить форми з урахуванням відносин між учасниками злиття і поглинання. Це – так звані «дружні» і «недружні» угоди. Дружні (friendly mergers) угоди характеризуються тим, що вони здійснюються на обумовлених, добровільних началах, враховують взаємні інтереси їх учасників. «Недружні» (hostile mergers, deals, takeover, acquisition) угоди являють собою нецивілізовані, часто незаконні операції з придбання компаній. Друга категорія форм злиття і поглинань містить в собі дві основні форми, які відрізняються за тривалістю проведення угоди. Одна з них характеризується тим, що угоди здійснюються одразу і цілком (closing full acquisition). Друга форма характеризується тим, що та або інша угода здійснюється поступово , в декілька етапів (rall-up acquisition). Третя категорія форм злиття і поглинань пов'язана з процесом дівестування.[*] Дівестування здійснюється в формі відбрунькування (spin-off), розщеплення капіталу певних підрозділів, частки капіталу тієї або іншої корпорації. На практиці це виявляється у вигляді перепродажу раніш придбаних фірм великою компанією і перекупки цих фірм (secondary buy-out). Як свідчить світова практика, роль, сума перепродаж економічних об'єктів (фірм, підприємств, компаній та ін.) в умовах загострення економічних, фінансових криз зростає. Так, за даними дослідницької компанії Preqin, за два перших місяці 2010 р. вартість secondary buy-out вже склала 3,9 млрд. дол. США, порівняно з 5,9 млрд. дол. США за весь 2009 р. [7, 81].

[*] Divesture (англ.) – відділення, відторгнення, відмова (від участі, володіння)

Залежно від функціонально-галузевої спрямованості бізнесу основних суб'єктів ринкової економіки і структури їх зв'язків між собою розрізняються три типи угод: горизонтальні, вертикальні, конгломератні. Горизонтальні злиття і поглинання – це об'єднання компаній, які функціонують в одній галузі та здійснюють виробництво та реалізацію однакових товарів та послуг. Вертикальні злиття і поглинання – це об'єднання компаній, які входять до єдиного технологічного ланцюжка виробництва і збуту продукції. Конгломератне злиття і поглинання – це об'єднання компаній, які функціонують в різних галузях, сферах бізнесу, що не мають прямих ні виробничих, ні технологічних, ні комерційних зв'язків, тобто не є ні постачальниками, ні споживачами, ні конкурентами одна до одної.

Залежно від того, в яких межах фірмової структури здійснюються злиття і поглинання, розрізнюються дві їх категорії: внутрішньофірмові та міжфірмові.

Залежно від географії здійснення злиттів і поглинань розрізняються національні (внутрішньонаціональні), або місцеві (domestic M&A) і транскордонні, або чрезкордонні злиття і поглинання (cross-border M&A).

Залежно від масштабів, вартості злиттів і поглинань, що здійснюються, розрізняються чотири категорії таких угод: малі, середні, великі і найбільші.

Розглянуті фактори багато в чому обумовлюють особливості розрахунків на ринках злиття і поглинань.

На сучасному етапі функціонування і розвитку ринків злиття і поглинань діє складна система розрахунків. Ця система містить різні способи, серед яких виокремлюються наступні основні: оплата безпосередньо готівкою, грошовими коштами; обмін акціями або іншими цінними паперами; викуп з борговим фінансуванням; комбінований спосіб.

Світова практика вказує на те, що окрім розглянутих факторів на вибір методів розрахунків впливають форми вартості (ціни) економічних об'єктів злиття і поглинань: ринкова ціна та інвестиційна ціна. Остання може відхилятися від ринкової в той або інший бік. Так, в 2007 р. всесвітньо відома фінська компанія Nokia придбала за 8,1 млрд. дол. США одного з лідерів у виробництві цифрових карт і навігаційного програмного забезпечення – американську компанію Novteq, заплативши за кожну акцію 78 дол. США, що на 34% вище ринкової ціни [8, 14].

Найбільш розповсюдженим способом розрахунків з угод злиття і поглинань є пряма оплата готівкою, за готівковий розрахунок грошима (dealing for the cash, cashed out). Як свідчить аналіз, за даного способу оплати весь ризик за угодою більшою мірою несуть акціонери-покупці і меншою – продавці.

Друге місце за обсягом операцій на ринках злиття і поглинань займає спосіб оплати угод акціями, або обмін акціями між учасниками угод. Цей спосіб більшою мірою використовують великі компанії, вартість цінних паперів яких не може викликати сумнівів. Злиття, що супроводжуються обміном акціями (stock swap mergers) між учасниками угод, відрізняються великими розмірами за вартістю. І це цілком зрозуміло, оскільки такі угоди здійснюються, як показує світова практика, головним чином найбільшими компаніями. Наприклад, в 2007 р. найбільший американський банк Citigroup завершив обмін акціями з японською брокерською компанією Nikko Cordial Corp., обмінявши 174,7 млн. своїх акцій на 290,1 млн. акцій останньої. Обмін здійснювався за встановленим курсом – 0,602 акції Citigroup за кожну акцію японської компанії. Загальна вартість угоди склала 4,8 млрд. дол. США [9, 6]. Нерідко компанії створюють цілі системи перехресного обміну і володіння акціями. Так, один з найбільших банків Німеччини Commerzbank має таку систему, до якої входять іспанський банк BSCH, французький Credit Lyonnais, італійська страхова компанія Assicurazioni Generalli, італійські банки BCI і Mediobanca, австрійський Erste Bank.

З 1970-х років одним зі специфічних способів розрахунків на ринках злиття і поглинань стає викуп об'єктів борговим фінансуванням, або викуп з використанням так званого кредитного плеча, або позичкового капіталу (leverage buy-out – LBO). Специфіка такого способу розрахунків по угодам злиття і поглинань полягає в тому, що компанія-покупець займає фінансові кошти і таким чином створюється спеціальний фонд – акціонерний фонд LBO (LBO equity fund). В результаті публічна компанія-ціль перетворюється на приватну компанію, що контролюється покупцем або опікуном. Це – особлива форма приватизації (going private) в процесі формування і розвитку ринків злиття і поглинань. Нерідко така приватизація здійснюється менеджерами компанії, що покупається. Такий спосіб тому являє собою управлінський викуп борговим фінансуванням (management buy-out – MBO). З загостренням проблеми фінансування операцій на ринках злиття і поглинань, особливо в умовах економічних криз, помітно зростає роль викупу і поглинань борговим фінансуванням. Про це наочно свідчать зростаючі обсяги ринків LBO. Так, за п'ять років (1993-1997 рр.) обсяги таких ринків в Західній Європі збільшилися більш ніж в чотири рази – до 36,6 млрд. дол. США [10, 60]. В цілому в усьому світі в 2006 р. банки надали кредитів на такі операції в сумі більше 650 млрд. дол. США. Звертає на себе увагу той факт, що покупці (ті що поглинають) економічних об'єктів сплачують з власних коштів не більше 20% від вартості покупки [11, 7]. Найбільшою мірою такий спосіб фінансування злиття і поглинань також використовують великі та найбільші компанії. Зокрема, в 1986-2000 рр. десять найбільших компаній здійснили угод на ринку LBO на загальну суму 67,64 млрд. дол. США, в т.ч. тютюново-продовольчий гігант R&R Nobisco був приватизований інвестиційною компанією Kohlberg Kravis & Robertts за 24,6 млрд. дол. США [12, 363].

В 2008 р. найбільшу в світовій історії фінансових ринків позику залучила найбільша в світі гірничовидобувна компанія BHP Billiton в розмірі 55 млрд. дол. США на поглинання свого конкурента – компанії Rio Tinto [13, 8].

На ринках злиття і поглинань вже порівняного довго використовується такий спосіб розрахунків, як обмін боргів компанії-цілі на її активи. Компанія, що поглинає, бере на себе обов'язки погасити борг компанії, що поглинається, придбавши певну частку її активів, яка дорівнює сумі боргу. У зв'язку з цим створюються спеціальні біржі, які торгують боргами збанкрутілих компаній. Зокрема, в 2008 р. в Нью-Йорку компанія Restricted Stock Partners відкрила таку біржу. Як правило, таким чином поглинаються великі компанії. Наприклад, найбільший британський кабельний оператор NTL приймає в 2002 р. довгострокову програму з реструктуризації свого боргу в 17 млрд. дол. США. Програму було схвалено кредиторами, що надали NTL 6 млрд. дол. США. Відповідно до програми 10,6 млрд. дол. США обмінюються на звичайні акції NTL [14, 59]. В 2008 р. комерційний банк США Wachovia згодився при посередництві Федеральної корпорації страхування депозитів (FDIC) продати своєму конкуренту Citigroup банківські операції за 2,1 млрд. дол. США. За це покупець прийняв на себе боргові обов'язки Wachovia в розмірі 42 млрд. дол. США. Крім того, збитки що перевищать цю суму компенсує FDIC, натомість отримавши привілейовані акції і варранти (warrant*) на 12 млрд. дол. США [15, 18]. Звертає на себе увагу той факт, що борги продаються за заниженими цінами. Так, в 2005 р. в Аргентині почався процес реструктуризації боргів на суму 81 млрд. дол. США за ціною 30 центів за один долар [16, 71].

Разом з проаналізованими способами розрахунків на ринках злиття і поглинань зараз широко використовується так званий комбінований спосіб. Суть такого способу

* Warrant (англ.) – ордер, повноваження, що дає право його власнику придбати активи.

полягає в тому, що операції зі злиття і поглинань містить декілька способів розрахунку. Аналіз виявляє три види комбінацій.

Перший вид комбінації включає два способи – оплата готівкою і оплата формі обміну акціями. Зокрема, найбільший банк Франції BNP Paribas в 2008 р. придбав частку активів бельгійсько-нідерландської фінансової групи Fortis, сплативши 5,5 млрд. євро готівкою і 9 млрд. євро у вигляді акцій за 75% Fortis Bank Belgium і 67% – Fortis Bank Luxembourg [17, 16]. Слід зазначити, що в деяких випадках такий спосіб розрахунків включає в себе ні обмін акціями, а оплату матеріальними цінностями. Так, в 2003 р. російська компанія «Норильский никель» (найбільший виробник платиноїдів) придбав 51% акцій американської компанії Stillwater Mining Co, заплативши 100 млн. дол. США готівкою і приблизно 877 тис. унцій (27,3 кг) паладію [18, 7].

Друга комбінація містить два способи – оплата готівкою і викуп боргу. Наприклад, в 2007 р. приватна інвестиційна компанія Terra Firma купила лідера британського звукозаписуючого бізнесу EMI Group за 5,5 млрд. дол. США, заплативши 4,7 млрд. дол. США акціонерам компанії і спрямувавши 800 млн. дол. США на погашення боргів EMI [19, 4]. В тому ж 2007 р. шведський автовиробник Volvo збільшив свою частку в японській компанії Nissan Diesel Motor Co. з 19% до 96%, заплативши 7,4 млрд. шведських крон (1,1 млрд. дол. США), а також взявши на себе процентні боргові обов'язки Nissan Diesel в сумі майже 7,5 млрд. шведських крон [20, 3].

Третя комбінація включає три способи розрахунків: готівковий, обмін акціями і викуп боргів. Так, на початку 2009 р. найбільша в світі фармацевтична компанія Pfizer (США) домовилась про купівлю свого конкурента Wyeth за 68 млрд. дол. США. Угода фінансувалася за рахунок акцій, готівки і кредиту в розмірі 22,5 млрд. дол. США [21, 17].

Проведений аналіз виявляє переважання розрахунків готівковими грошовими коштами на ринках злиття і поглинань. Друге місце в системі розрахунків належить обміну акціями між учасниками угоди. Комбінований спосіб поки займає третє місце, але роль його в різні періоди під впливом певних факторів помітно зростає.

На завершення необхідно звернути особливу увагу на наступні положення. Механізм розрахунків за угодами зі злиття і поглинань являє собою складну систему фінансових відносин між учасниками цих операцій. Така система постійно розвивається, ускладнюється під впливом різних факторів в умовах поглиблення економічної глобалізації. На певних етапах розвитку міжнародної економіки переважає той або інший метод розрахунків за угодами фірмових злиття та поглинань. З урахуванням цього необхідним є подальше дослідження даної проблематики.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджуються питання, пов'язані з аналізом процесу злиття і поглинань, визначається сутність і особливості механізму здійснення злиття і поглинань на сучасному етапі розвитку глобальної економіки, дано порівняльний аналіз різних методів і форм розрахунків за угодами на сучасних ринках злиття і поглинань.

Ключові слова: злиття та поглинання, глобальна економіка, форми розрахунків, об'єднувальна угода

РЕЗЮМЕ

В статье исследуются вопросы, связанные с анализом процесса слияний и поглощений, определяется сущность и особенности механизма осуществления слияний и поглощений на современном этапе развития глобальной экономики, дан

сравнительный анализ разных методов и форм расчетов по соглашениям на современных рынках слияний и поглощений.

Ключевые слова: слияния и поглощения, глобальная экономика, формы расчетов, объединительное соглашение.

SUMMARY

In the article questions, related to the analysis of process of mergers and acquisitions, are investigated; essence and features of mechanism of realization of mergers and acquisitions on the modern stage of development of global economy is cleared up; the comparative analysis of different methods and forms of payments calculations on agreements on the modern markets of mergers and acquisitions is given.

Keywords: mergers and acquisitions, global economy, forms of payments calculations, uniting agreement.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Cook, T.E. International Mergers and Acquisitions [Text] / T.E. Cook. – Oxf., N-Y, 1998. – VIII+516 p.
2. UNCTAD. World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development [Text]. – N.-Y., Gen., 2000. – 337 p.
3. Агрессивный Adidas [Текст] // Эксперт. – 2008. – №38. – с.6.
4. Thomson Reuters худеет [Текст] // Компаньон. – 2008. – №22. – с.20.
5. Porsche выкупает Volkswagen [Текст] // Эксперт. Украинский деловой журнал. – 2008. –№43. – с.12.
6. AT&T восстанавливает былую мощь [Текст] // Компаньон. – 2006. – №11. – с.28.
7. Circular logic [Text] // The Economist. – 2010. – Febr. 27. – p.81.
8. Nokia сориентировалась на местности [Текст] // Компаньон. – 2007. – №41. – с.14.
9. Citigroup обменивается акциями с Nikko Cordial [Текст] // Экономические известия. – 2008. – №17. – с.6.
10. Гнатюк, Д. Европейский рынок LBO: кто не рискует, тот не рискует… [Текст] / Д. Гнатюк // Банковская практика за рубежом. – 1999. – №3. – с.59-60.
11. Резник, Г. Заразная болезнь [Текст] / Г. Резник // Банковская практика за рубежом. – 2007. – №8. – с.6-14.
12. Гохан, П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса [Текст] / П.А. Гохан. – Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Бук. – 2004. – 741 с.
13. BHP Billiton запросила рекордный кредит [Текст] // Экономические известия. – 2008. – №42. – с.8.
14. The world this week [Text] // The Economist. – 2002. – March 23. – p.5.
15. Банки пошли по рукам [Текст] // Компаньон. – 2008. – №41. – с.18.
16. Screeching to the precipice [Text] // The Economist. – 2005. – Febr. 28. – p.71.
17. Дешевый прорыв [Текст] // Компаньон. – 2008. – №42. – с.16.
18. Слияния/Поглощения. Новости компаний [Текст] // Инвестгазета. – 2003. – №26. – с.7
19. Куренкова, Д. EMI Group продается за $5,5 миллиарда [Текст] / Д. Куренкова // Дело. – 2007. – №82. – с.4.
20. Volvo поглощает Nissan Diesel [Текст] // Экономические известия. – 2007. – №51. – с.3.
21. Стратегическая предусмотрительность [Текст] // Компаньон. – 2009. – №5. – с.17.
22. Эванс, Ф.К., Бишоп, Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях [Текст] / Ф.К. Эванс, Д.М. Бишоп. – Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Бук. – 2004. – 332 с.

УДК 331.104

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТОЙНОГО ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Сердюк О.Ю., к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда ДонНУ
Миронова Е.М., к.э.н., доцент кафедры матметодов в экономике ДонНУ
Гуменюк Н.В., ассистент кафедры «Информационные системы в экономике» Автомобильно-дорожного института «ДонНТУ»

В условиях рыночной экономики и интеграции Украины в Европейское содружество возникает острая необходимость реформирования сложившейся системы социально-трудовых отношений. Трудовые отношения являются основополагающей составной всей системы общественных отношений и образуют своего рода «ядро» всей парадигмы социально- экономического развития, от которого зависит производительность труда, качество трудовой жизни, социальный мир в обществе.

Становление рыночной экономики не решает автоматически всех проблем, которые накопились в сфере социально-трудовых отношений. Более того, экономика рыночного типа порождает новые проблемы, такие, как расслоение населения по уровню доходов, рост безработицы в различных ее формах, снижение масштабов уровня государственных социальных гарантий, усиление интенсивности труда, распространение практики неполной занятости. Поэтому существует необходимость согласования интересов сторон социально-трудовых отношений в новых экономических условиях [1].

Проблема оптимизации отношений между работниками и работодателями является «вечной», а в условиях экономической нестабильности, глобального финансового и экономического кризиса, повышения цен на продовольственные товары, вопрос обеспечения достойного труда и достойной жизни людей (труда) приобретает особую остроту, и поэтому требует постоянного внимания и взаимодействия государства и общества.

Исследованием проблем оптимизации социально-трудовых отношений и обеспечения достойного труда в Украине и за рубежом занимались такие авторитетные ученые, как Колот А.М., Лукьянченко Н.Д., Богиня Д.П., Гречишников В.А., Швец Е.Б., Асламов А.И., Чернега О.Б., Эклунд К. и др.

Однако, несмотря на ценность проведенных исследований, многие аспекты проблемы обеспечения достойного труда на предприятиях Украины остаются нерешенными и требуют концентрации усилий для выработки комплексного подхода к их решению.

Реформирование системы социально-трудовых отношений, адекватных социально-ориентированной рыночной экономике должно предусматривать обеспечение свобод и прав человека (как наемного работника, так и работодателя), расширенное воспроизводство рабочей силы, стабильность и эффективную занятость, защиту национального рынка труда, достойный труд и его оплату, социальную защиту и социальное обеспечение.

К сожалению, сейчас ситуация в сфере социально-трудовых отношений является напряженной и, как и раньше, остро стоят проблемы безработицы, низкого уровня заработной платы и прожиточного уровня, гендерной политики и т.д.

© Сердюк О.Ю., Миронова О.М., Гуменюк Н.В., 2010

В связи этим, целью статьи является анализ ключевых факторов качества трудовой жизни и разработка механизма обеспечения условий достойного труда на предприятиях Украины.

В 1999 г. на одном из заседаний Международной организации труда (МОП) совместно с Международной конфедерацией профсоюзов (МКП) была предложена концепция достойного труда, которая предусматривает комплексный подход к решению проблем социально-трудовой сферы путем обеспечения высокопродуктивного труда в условиях свободы объединения, отсутствия дискриминации, уважения человеческого достоинства [1].

Несмотря на некоторые попытки реализации концепции достойного труда и реформирования сферы социально-трудовых отношений, ситуация остается тяжелой и требует активизации деятельности не только МОТ и государственных органов власти, но и самих работодателей и работников предприятий.

Множество предприятий Украины, прежде всего высокотехнологичных отраслей, оказались в ситуации, когда спрос на рынке труда не может быть удовлетворен из-за недостатка квалифицированных работников. В тоже время из всех вакансий, представленных работодателями в Государственной службе занятости более как на 40% предлагается заработная плата ниже прожиточного минимума или с вредными условиями труда [2].

Необходимо отметить, что достойная заработная плата должна давать возможность работнику обеспечить не только собственные потребности, но и обеспечивать достойную жизнь членам его семьи. По итогам работы экспертов ООН гарантированный минимум для обеспечения восстановления трудового потенциала должен составлять не менее 3 долл. США (24 грн.), т.е. средняя заработная плата должна составлять не менее 4000 грн.

По данным Государственной службы статистики доля работников, получающих заработную плату свыше 3500 грн. составляет 10,4%, в тоже время заработную плату ниже прожиточного минимума получают 11,4%, из них ниже минимальной (630 грн.) – 6,9%[3].

Индекс реальной заработной платы по Украине в 2009 г. составил 89,6% [3] к соответствующему периоду предыдущего года, что говорит о снижении уровня реальной заработной платы, несмотря на ее фактический рост. Соответственно инфляционные процессы идут быстрее, чем повышение номинальной заработной платы, и следовательно покупательная способность населения снизилась в 2009 году.

На приведенные данные необходимо в первую очередь обратить внимание работодателей, так как заниженная цена труда не способствует рациональному использованию ресурсов и улучшению организации производства.

В последние годы увеличивается количество работающих в условиях, которые не соответствуют санитарно-гигиеническим нормам, и в основных видах экономической деятельности достигла уже почти 27% их учетного количества. Вследствие ухудшения условий труда и неудовлетворительного обеспечения работающих соответствующими средствами индивидуальной и коллективной защиты ежегодно выявляется свыше 7 тыс. профзаболеваний работников [2].

Вызывает беспокойство состояние производственного травматизма. На производстве ежегодно травмируются до 20 тыс. человек, из которых более 1 тыс. погибает, хотя в медицинские учреждения с такими травмами обращаются более 30 тыс. человек, т.е. значительное количество несчастных случаев скрывается от расследования и учета.

Достойный труд требует уважения трудовых и социально- экономических прав работников, права на объединение в профсоюзы, недопущения дискриминации

молодежи и женщин. Десятки тысяч нарушений этих прав выявляют профсоюзы при осуществлении гражданского контроля. По результатам социологического исследования 2006 года процент работников, которые входят в состав профсоюзов, уменьшился и составил 48,7% занятых в отраслях экономики. За последние годы прослеживается тенденция снижения доли работников, которые являются членами каких-либо профсоюзов. Несмотря на это значительная часть респондентов (46,2%) относится позитивно к деятельности профсоюзов, и только 21% - негативно, 32,8% еще не определились в данном вопросе [4]. Это свидетельствует о том, что осведомленность украинской общественности в вопросах современного профсоюзного движения является еще слабой, а отношение структур власти и предпринимателей к профсоюзам часто основывается на явно устаревших представлениях об их роли и месте в командно-административной системе и не дает возможности воспринимать их как равноправного партнера, что, бесспорно, сдерживает формирование новых социально-трудовых отношений.

Несправедливым остается распределение результатов труда между работодателем и работником. Доля оплаты труда в структуре ВВП нашей страны составляет менее 50% (в развитых странах этот показатель составляет 60-70%), что сдерживает развитие высокотехнологичных и наукоемких производств. До сих пор в Украине существует явление «экономической бедности», когда практически 5 млн. семей (28,4%) находятся за чертой бедности, которая по последним данным составляет 704 грн. в месяц [2]. Низкий уровень выплат в системе социального страхования, некачественное медицинское обслуживание, неэффективная система социальной защиты является следствием заниженной заработной платы и распространению практики выплаты зарплаты «в конвертах».

Существующая совокупность проблем указывает на необходимость разработки действенных механизмов оптимизации системы социально-трудовых отношений с целью обеспечения достойного труда на украинских предприятиях.

На основе проведенного анализа экономических факторов качества трудовой жизни и выявленных путей оптимизации отношений в социально-трудовой сфере авторами разработан механизм обеспечения условий достойного труда на предприятиях Украины, который представлен на рисунке 1.

Сегодня сам термин «достойный труд» не имеет четкого определения. Каждый работник может понимать под ним различные понятия. Кто-то имеет в виду достойную заработную плату, кто-то – безопасные условия труда, надлежащую социальную защиту. В соответствии с определением МОП достойный труд – это производительный труд мужчин и женщин в условиях свободы, равенства, безопасности и уважения человеческого достоинства [5].

Концепция достойного труда предполагает обеспечение справедливого заработка, безопасность на рабочем месте и социальную защиту работников и членов их семей, способствует профессиональному росту работающих и их социальной интеграции, дает людям свободу выражать свои взгляды, объединяться для того, чтобы влиять на решения, которые касаются их жизни, гарантирует равные отношения и равные возможности для всех и каждого. Результаты первой программы достойного труда подтвердили необходимость активного участия организаций работодателей и профсоюзов в реализации данной концепции. Поэтому приоритетами Программы достойного труда на 2008-2011 годы, основанными на усилении влияния органов власти и социальных партнеров на качество управления рынком труда, стали: совершенствование формулировки политики занятости, содействия равным возможностям на рынке труда, повышение эффективности политики социальной защиты [6, 7].

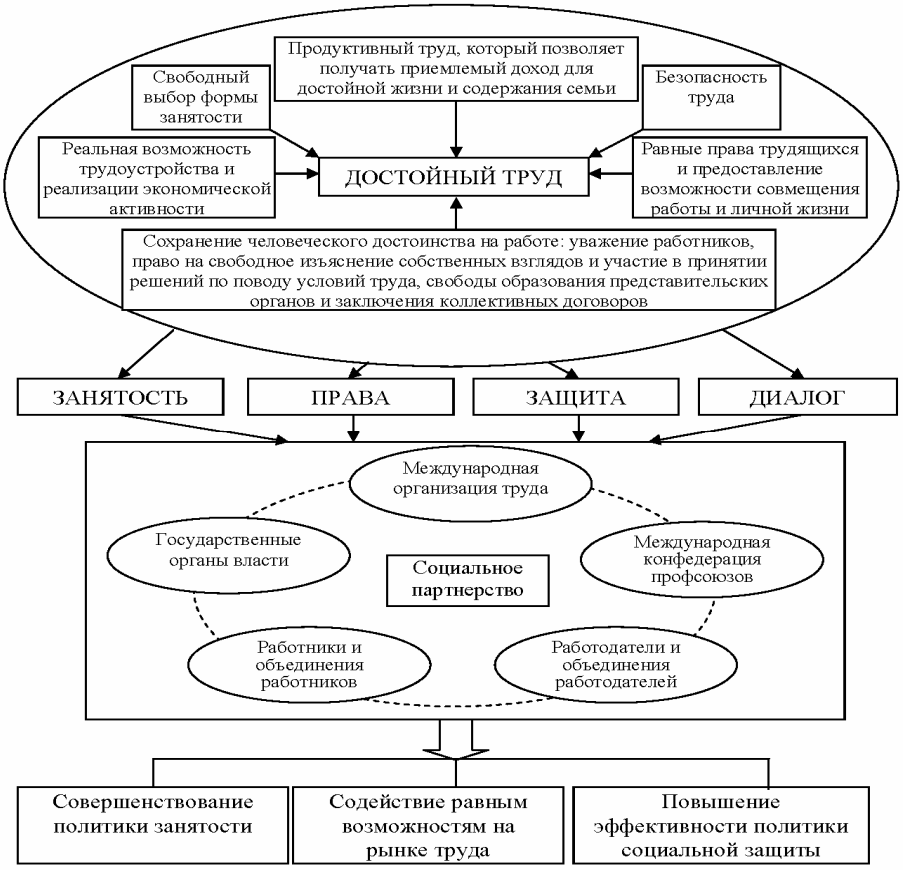


Рис. 1. Механизм обеспечения условий достойного труда

Программа достойного труда делает акцент на четыре основных элемента: занятость, права, защита и диалог, которые являются основой для развития партнерских отношений в социально-трудовой сфере. Рассмотрим данные элементы с различных точек зрения.

Согласно Программе достойного труда [6], занятость предусматривает справедливый заработок, который обеспечивает достойную жизнь, равное отношение ко всем, хорошие условия труда, здоровье и безопасность на рабочем месте, доступ к важной и производительной работе, перспективы личного развития.

В тоже время, эффективная занятость предполагает такое распределение трудовых ресурсов в территориальном и отраслевом разрезах, по сферам приложения и видам деятельности, которое создает возможность в каждый момент времени получать наибольший прирост материальных и духовных благ. При этом главный критерий эффективной занятости – повышение производительности и качества труда [8]. Следовательно, в процессе достижения эффективной занятости на украинских предприятиях необходимо формировать систему социально-трудовых отношений, которая будет с одной стороны гарантировать достижение экономического эффекта для работодателя, а с другой - обеспечивать достойные условия труда при качественном выполнении работниками своих функций.

Третьим элементом достойного труда является социальная защита, которая предусматривает:

- крепкие связи между производительным трудом и защитой тех, кто по каким-либо причинам не имеет работы;

- защита от потери или сокращения доходов вследствие безработицы, производственной травмы, материнства, отцовства, или преклонных лет;

- честные и свободные для вступления профсоюзы.

Социальным диалогом, как составным элементом социально-трудовых отношений, направленных на обеспечение условий достойного труда, предусмотрено, что наилучшие и приемлемые для всех решения достигаются путем сотрудничества, которое является основой социальной стабильности, социального роста и стабильного развития. При чем работники имеют права и должны быть представлены профессиональными организациями для обсуждения и решения трудовых конфликтов.

Таким образом, для реализации принципов социальной защиты и социального диалога имеет большое значение активное взаимодействие организаций работодателей и профессиональных объединений наемных работников, как равноправных и равноценных субъектов социально-трудовых отношений. Здесь основу взаимоотношений должна составлять не диктатура класса или личности, а компромисс, согласование интересов работодателей и наемных работников путем мирных переговоров и взаимных уступок.

Итак, ключевым звеном механизма оптимизации социально-трудовых отношений с целью обеспечения достойного труда на украинских предприятиях должен стать институт социального партнерства. Социальное партнерство – это такой тип и система отношений между работодателями и наемными работниками, при которых в рамках социального мира происходит согласование важных социально-трудовых интересов [9].

Достойный труд предполагает реализацию системы принципов социального партнерства в следующих формах:

- совместные консультации;
- коллективные переговоры и заключение договоров и соглашений;
- согласование политики доходов и социально-экономической политики, включая основные критерии и показатели социальной справедливости, мероприятия по защите национального рынка труда;
- совместное решение коллективных трудовых споров, предупреждение их возникновения;
- участие наемных работников в управлении предприятием;
- совместное управление представителями сторон фондами социального страхования;
- участие наемных работников в распределении прибыли, доходов на условиях коллективного договора;
- рассмотрение претензий и расхождений между сторонами и достижение решения конфликтов путем компромисса, сотрудничества, согласования позиций;
- обмен необходимой информацией;
- контроль за выполнением совместных договоренностей.

Реализация предложенного механизма позволит оптимизировать систему социально-трудовых отношений и повысить качество трудовой жизни, результатами чего является:

- преодоление монополии в распределении созданного продукта путем привлечения всех субъектов общественных отношений к управлению производством;

- повышение мотивации труда с целью обеспечения высоких конечных результатов работы, которая будет способствовать росту уровня жизни в стране;

- устранение факторов социального напряжения в обществе и снижения на этой основе негативных экономических последствий.

Выводы.

1. Проведен анализ ключевых факторов качества трудовой жизни, основными из

которых являются: уровень занятости и заработной платы, условия труда и уровень производственного травматизма, порядок распределения результатов труда и степень участия работников в профессиональных организациях.

2. На основе Программы достойного труда на 2008-2011 годы теоретически обоснованы составные элементы достойного труда и выявлены пути оптимизации системы социально-трудовых отношений.

3. Разработан механизм обеспечения условий достойного труда на основе использования принципов социального партнерства.

РЕЗЮМЕ

В работе проведен анализ ключевых факторов качества трудовой жизни, на основании которого обоснована необходимость активного внедрения системы достойного труда на украинских предприятиях. Предложен механизм обеспечения условий достойного труда на принципах социального партнерства.

Ключевые слова: предприятие, концепция достойного труда, система социально-трудовых отношений, принципы социального партнерства.

РЕЗЮМЕ

У роботі проведений аналіз ключових факторів якості трудового життя, на підставі якого обґрунтована необхідність активного впровадження системи гідної праці на українських підприємствах. Запропонований механізм забезпечення умов гідної праці на принципах соціального партнерства.

Ключові слова: підприємство, концепція достойної праці, система соціально-трудових відносин, принципи соціального партнерства.

SUMMARY

The analysis of key factors of quality of labour life, on the basis of which the necessity of active introduction of the system of deserving labour is grounded on the Ukrainian enterprises, is in-process conducted. The mechanism of providing of terms of deserving labour is offered on principles of social partnership.

Keywords: enterprise, worthy work concept, system of the social - labour relations, social partnership principles.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.:КНЕУ, 2004. – 230 с.
2. Резолюція громадських слухань у Федерації профспілок України від 7.10.2008 р.
3. www.ukrstat.gov.ua
4. Доповідь Державного управління статистики України «Соціально-економічна захищеність України» за матеріалами вибіркового обстеження за 2000-2006 роки. www.ukrstat.gov.ua.
5. www.wddw.org.
6. Меморандум про реалізацію Програми гідної праці на 2008-2011 роки від 9.06.2008 р.
7. Продвижение достойного труда в Восточной Европе и Центральной Азии: Направления работы Субрегионального бюро МОТ. Режим доступа www.ilo.ru.
8. Щекин Г.В. Социальная теория и кадровая политика: Моногр. – К.: МАУП, 2000. – 576 с.
9. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч.-метод. посібник/За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с.