

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (100)**

Київ 2009

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (100) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2009. – 180 с.**

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 9 червня 1999 р. 1–05/7 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.М. КРАСНОВ, доктор економічних наук, професор
Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

С.М. КОЖЕМ'ЯКІНА,
к.е.н., докторант, НДЕІ

Особливості визначення сукупної факторної продуктивності в декомпозиції економічного зростання

Здійснено узагальнення поглядів відомих зарубіжних вчених на визначення та склад сукупної факторної продуктивності, що є достатньо новим показником декомпозиції економічного зростання в Україні. Показано, що на макро- та мікрорівні економіки використовуються різні концепції визначення сукупної факторної продуктивності щодо застосування факторів виробництва та основних видів витрат на виробництво.

Осуществлено обобщение взглядов известных зарубежных ученых на определение и состав совокупной факторной производительности, которая является достаточно новым показателем декомпозиции экономического роста в Украине. Показано, что на макро- и микроуровне экономики используются разные концепции определения совокупной факторной производительности относительно применения факторов производства и основных видов расходов на производство.

Generalization of looks of the known foreign scientists is carried out on determination and composition of the combined factor productivity which is the new enough index of decoupling of the economy growing in Ukraine. It is retined that on макро- and the microlevels of economy are used

different conceptions of determination of the combined factor productivity in relation to application of factors of production and basic types of charges on the production.

Постановка проблеми. В Україні в перші роки нормалізації економічної ситуації після глибокого спаду було досить легко забезпечити високі темпи зростання продуктивності. Можливості перерозподілу ресурсів з метою підвищення рівня продуктивності були тоді достатні. Крім того, вітчизняні підприємства настільки відставали від розвинених країн у плані технологічного оснащення, що придбання іноземного устаткування в поєднанні із сприятливими умовами торгівлі і можливостями завантаження додаткових потужностей ставали причиною неймовірного підвищення рівня продуктивності за короткі терміни.

Забезпечення стійкого і значного зростання продуктивності протягом більш тривалого часу є складнішим завданням, оскільки в цьому випадку вже вичерпані можливості використання раніше незадіяних потужностей.

Протягом всього періоду економічного розвитку України спостерігається нерівномірність і нестабільність зростання ВВП. Першим кроком до пояснення таких темпів економічного зростання може бути декомпозиція його зростання по

чинниках. Дана процедура є першим кроком до виявлення руйнівних механізмів економічного зростання. Основна мета декомпозиції – виявлення джерел зростання, розподіл зростання на екстенсивні і інтенсивні складові. Другий компонент звичайно виокремлюють у вигляді оцінки сукупної факторної продуктивності (СФП) або втіленого технічного прогресу в чинниках зростання. Проблема декомпозиції зростання по чинниках виявилася однією з найбільш дискусійних тем другої половини ХХ століття. Тому достатньо актуальним є проведення теоретичного дослідження інтерпретації сукупної факторної продуктивності, яка в українській економічній думці залишилася поза увагою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Передумови теорії декомпозиції зростання були закладені в роботах Кобба і Дугласа в 1928 році, в яких була визначена виробнича функція, що включає не лише трудові, але і капітальні витрати.

Згодом Копленд запропонував використовувати для оцінки структури економічного зростання модель національних рахунків та баланси реального виробництва і реальних витрат чинників. Перші спроби побудови оцінки сукупної продуктивності чинників були запропоновані в роботах Тінбергена і Стіглера.

У другій половині ХХ ст. теорія економічного зростання була виключно активною областю як емпіричних, так і теоретичних досліджень, що супроводжувалося появою в західній літературі безлічі публікацій, присвячених цій темі. Основоположником теорії зростання слід визнати Р. Солоу. У його роботах 1956 і 1957 років на основі агрегованої виробничої функції була вперше розроблена модель довгострокового економічного зростання, яка була підтверджена реальними макроекономічними даними. У ранніх дослідженнях Солоу і Кендріка по виявленню джерел зростання продуктивності розглядається як головне джерело зростання. Потім ця теорія була доповнена, ускладнена і перевірена в роботах Свана, Каса, Купманса і інших вчених. Основним результатом цих теорій стало твердження, що економічне зростання в довгостроковому періоді визначається технічним прогресом в його широкому розумінні. У всіх моделях технічний прогрес був заданий як екзогенний, тому моделі давали відповіді на багато питань, окрім найголовнішого: як збільшити темпи зростання економіки.

Серед наукових робіт російських вчених особливої уваги заслуговують роботи В.А. Бессонова, І.Б. Воскобойнікова, в яких була проведена декомпозиція випуску за чинниками виробництва, виявлено істотні відмінності російської перехідної економіки від розвинених економік країн Заходу. Але апробація розрахунків СФП здійснена на базі концепцій відомих зарубіжних дослідників [3]. Питання методології і методики аналізу продуктивності праці, продуктивності капіталу та сукупної факторної продуктивності з точки зору теорії зростання досить широко досліджені також у працях російських вчених-економістів І. Долінської, С.Г. Струмиліна,

В.С. Немчинова, П.С. Маслової, А.А. Френкеля, П.Я. Хромова та ін.

В останнє десятиліття теоретичні і практичні аспекти продуктивності в Україні знайшли відображення в працях О.П. Сологуб, Б. Данилишина, В. Беседіна, І. Бондар, А.І. Голодець, Є.Й. Заблоцького, Б.М. Литвина, Є.В. Мниха, А.П. Ревенка, І. Лубчука, В.М. Померанець тощо. Але в макроекономічних вітчизняних дослідженнях вимірюванню процентного внеску чинників «капітал», «праця» і «сукупна факторна продуктивність» (СФП) у приріст валового внутрішнього продукту (ВВП) достатньої уваги не приділяється. Дослідження теоретико-методологічних засад визначення сукупної факторної продуктивності доповнило б методичне забезпечення системи державного макроекономічного прогнозування на основі світових стандартів та практики.

Метою статті є розгляд та аналіз наявних підходів до трактування сукупної факторної продуктивності і на їх основі формування власного підходу до її інтерпретації.

Викладення основного матеріалу. Приголомшуючі показники економічного зростання країн Азії давно привертати інтерес як представників директивних органів, так і дослідників. Протягом декількох десятиліть в регіоні в цілому спостерігалися дуже високі темпи економічного зростання: навіть стрімкі в нових індустріальних країнах (НІК) і останнім часом в Китаї. Протягом 1981–2001 років у Східній Азії різко скоротилася кількість людей, що живуть за межею бідності (в одному Китаї більш ніж на 400 мільйонів осіб). У той же самий час з огляду на те, що одні країни почали розвиватися раніше, а інші пізніше, для Азії, як і раніше, характерні великі відмінності в рівні доходів на душу населення, який становить від більше \$33 000 у Сінгапурі до \$2000 у Бангладеш. Середній дохід на душу населення в азійських країнах, що розвиваються, все ще нижчий за рівень в інших регіонах [10, с. 77–78].

У цілому аналітики Світового банку роблять висновок, що приголомшуючі показники економічного зростання країн Азії відображають високе зростання сукупної факторної продуктивності (СФП), а також швидке нагромадження фізичного і людського капіталу [10, с. 79].

У свою чергу, ці успіхи були обумовлені сприятливішими інституційними умовами і економічною політикою в порівнянні з тими, які спостерігаються в інших країнах, що розвиваються, включаючи, зокрема, якість політичних інститутів, достатню відкритість торгівлі, макроекономічну стабільність, розвиток фінансового сектору і в багатьох випадках рівень освіти.

На думку міжнародних аналітиків, високі показники економічного зростання країн Азії можна аналізувати на основі демографічних змін, переміщення робочої сили і капіталу з галузей з низькою продуктивністю в галузі з високою продуктивністю, а також нагромадження факторів виробництва в галузях і технічного прогресу. Але якщо економічне зростання пояснюється збільшенням сукупної факторної продуктивності, а також, наприклад, нагромадженням капі-

талу, воно більш за все буде стійкішим у довгостроковій перспективі [10, с. 79].

Відомо, що питання про джерела продуктивності є наріжним каменем класичної політекономії, починаючи від фізіократів до Маркса через Рікардо. Наукові суперечки про продуктивність в розвинених економічних системах починаються з посилань на роботи Роберта Солоу, що з'явилися в 1956–1957 роках, і запропоновану ним в жорсткій неокласичній інтерпретації модель сукупної виробничої функції з метою пояснення джерел і процесів зростання продуктивності в американській економіці. На підставі проведених розрахунків він зробив висновок, що валовий випуск на душу населення в американському приватному нефермерському секторі виріс удвічі за період з 1909 по 1949 рік – «на 87,5% зростання було викликано технологічними змінами, а на ті, що залишилися, 12,5% – збільшенням використання капіталу». За останні декілька десятиліть показник сукупної факторної продуктивності, вперше введений в науковий обіг в роботі Солоу, як було відзначено вище, став стандартним інструментом аналізу структури економічного зростання. У цій роботі було встановлено, що в США середні темпи приросту ВВП протягом 1909–1949 років, що становили 2,9%, на 0,32% пояснюються приростом капіталу, 1,09% – зайнятості, а що залишилися – 1,49% – приростом СФП. Важливим результатом цього дослідження з'явилася оцінка частки середньорічних темпів економічного зростання, не пов'язаних з приростом чинників, – більше 51% [31, с. 312–320]. У Денісона аналогічний аналіз був поширений на період 1929–1982 років, причому частка СФП хоч і виявилася меншою (35%), але, як і раніше, залишалася значною.

Солоу запропонував метод розкладання зростання по чинниках на основі виробничої функції [12, с. 67]. Перехід до темпів зростання приводить до виразу $Y = F(K, L, A)$

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = TFPG + \left(\frac{F_K K}{Y}\right) \frac{\dot{K}}{K} + \left(\frac{F_L L}{Y}\right) \frac{\dot{L}}{L} \quad (1)$$

де F_K, F_L – граничні продукти чинників, а $TFPG \equiv \left(\frac{F_A A}{Y}\right) \frac{\dot{A}}{A}$

– темп зростання технічного прогресу або сукупної факторної продуктивності.

У роботі Солоу розглядається нейтральний технічний прогрес, тобто передбачається, що зрушення виробничої функції не впливають на граничні норми заміщення

$TFPG \equiv \frac{\dot{A}}{A}$. Якщо оплата чинників дорівнює їх граничним

продуктам, тобто $FK=r$ (ціна ренти капіталу) і $FL=w$ (заробіт–на плата), тоді темп зростання залишку становитиме:

$$TFPG = \frac{\dot{Y}}{Y} - s_K \frac{\dot{K}}{K} - s_L \frac{\dot{L}}{L} \quad (2)$$

де s_K, s_L – частка кожного чинника в сумарному випуску. Умова $s_K + s_L = 1$ або $rK + wL = Y$ виконується, якщо весь випуск, що дорівнює валовому внутрішньому продукту, приписується чинникам, обмеженим тільки працею і капіталом.

На думку Солоу, це є спрощена модель. У цьому випадку все, що необхідне для оцінки темпів зростання технічного прогресу, це часові ряди випуску, витрат праці і капітальних витрат.

Оскільки в моделі Солоу передбачається постійність віддачі від масштабу, залишок може розглядатися і як оцінка зростання СФП, і як оцінка технічного прогресу. При цьому для оцінки технічного прогресу не треба проводити економетричне оцінювання параметрів виробничої функції. Цей висновок став базою для безлічі подальших робіт, присвячених декомпозиції зростання.

Дослідження Дж. Кендріка, що паралельно проводилося, дало аналогічні результати [7, с. 5–12]. Незважаючи на те що Солоу інтерпретував результати, які відображають вплив технологічних змін на продуктивність, із статистичної точки зору він показав, що збільшення випуску за годину роботи обумовлено не використанням додаткової праці і деяким збільшенням капіталу, а виникає з іншого джерела – статистичного «залишку» рівняння виробничої функції.

У наступні два десятиліття після відкриття Солоу автори більшості економетричних досліджень, що стосуються зростання продуктивності, намагалися пояснити існування «залишку», знаходячи чинники, що впливають на продуктивність: пропозиція енергетичних ресурсів, державне регулювання, рівень освіти робочої сили і ін. Проте прояснити загадку природу «залишку» (див. також роботи по США: Denison (1974, 1979; Jorgenson и Griliches (1967); Mansfield (1969); Baumol (1989); по Франції: Carge (1984); Sautter (1978); Du-bois (1985); міжнародна порівняльна характеристика: Denison (1967) і Maddison (1984)) так і не вдалося.

Економісти, соціологи і історики економіки без коливань інтерпретували «залишок» як результат технологічних змін. У найбільш досконалих дослідженнях наука і технологія розумілися в широкому сенсі, зокрема як знання і інформація, і технологія управління визнавалася такою ж значущою, як і управління технологією.

Одне з найбільш глибоких системних досліджень питань продуктивності, проведене Р. Нельсоном, починається з широко відомого припущення про провідну роль технологічних змін в процесі зростання продуктивності, що замінює питання про джерела продуктивності питанням про походження таких змін. Іншими словами, економічна теорія технології слугує пояснювальною конструкцією для аналізу витоків зростання [37, с. 548–606].

Істотним кроком вперед, що дозволив удосконалити методи оцінки джерел зростання і зменшити непояснений залишок, стала робота Е. Денісона, що одержала широке визнання відразу після виходу в світ. Денісон запропонував

оригінальні методи більш точної оцінки використовуваних чинників. Вони явним чином враховують зміни якості трудових витрат, внесок освіти і статевовікову структуру зайнятих, економію при розширенні масштабів виробництва; вимірюють вплив перерозподілу ресурсів з менш продуктивної сфери діяльності в продуктивнішу; враховують зміни в попиті, так що остаточний залишок склав 44%. Денісон вважає, що одержаний залишок є реально використовуваними технічними досягненнями, невиділеними чинниками і сумою всіх помилок оцінок і вимірювань [36].

На думку М. Абрамовіца, Е. Денісону вдалося одержати два важливі результати: по-перше, він показав, що раніше виявлені компоненти не є істотними; по-друге, що, незважаючи на менше значення, остаточний залишок залишається більш важливим чинником зростання в порівнянні з рештою чинників [13, с. 217–243].

Полярна точка зору і протилежні результати були представлені в роботі З. Гріліхиса і Д. Джоргенсона. Автори висунули гіпотезу про те, що акуратне вимірювання відповідних змінних і правильна специфікація моделі повинні звести залишок Солоу до нуля. Джоргенсон і Гріліхис ввели ряд принципових вимірювальних інновацій в розробку Солоу, тісно пов'язаних із неокласичною теорією зростання. Результатом їх розрахунків стало зведення значення залишку (СФП) практично до нуля [27, с. 249–283].

Пізніше Е. Денісон порівняв свою методику з розробками Джоргенсона і Гріліхиса і виявив, що, з одного боку, відмінності в результатах частково були викликані різними періодами досліджень, з іншого – обліком завантаження потужностей, що можуть бути залежними від бізнес-циклу. Усуваючи ці відмінності в методології і зводячи до одного часового інтервалу, що характеризує єдині фази бізнес-циклу, Денісон довів, що залишок Джоргенсона і Гріліхиса не дорівнював нулю [34].

Предметом дискусії між Гріліхисом і Джоргенсоном і Денісоном було основне питання емпіричного аналізу економічного зростання: наскільки зростання випуску може бути пояснене зростанням сукупної факторної продуктивності і скільки має бути «віддано» нагромадженню капіталу. Основний внесок Джоргенсона і Гріліхиса полягає в тому, що вони підвели теоретичну основу і ввели ряд технічних інновацій в

оцінку внеску чинників зростання, пов'язавши декомпозицію зростання з теорією виробництва. Якщо для Солоу виробнича функція була лише «контурним малюнком», то для Гріліхиса і Джоргенсона це було «креслення». Дискусію, розпочату Денісоном, Джоргенсоном і Гріліхисом, не можна вважати закінченою. Автори і їх послідовники використовують різні методи оцінки і інтерпретації СФП. Безліч розбіжностей виявляються при переході до безпосереднього вимірювання чинників, оскільки більшість ключових змінних не є спостереженими (наприклад, зростання якості витрат і випуску) [34].

Ці питання все ще залишаються основним предметом сучасних досліджень, що стосуються реальної економіки (Nelson (1994); Boyer (1986); Arthur (1989); Krugman (1990); Nelson и Winter (1982)). Дійсно, різні способи збільшення продуктивності визначають структуру і динаміку окремої економічної системи. І оскільки з'являються ознаки наявності інформаційної економіки в країнах перехідної економіки, мають бути відзначені нові з історичної точки зору джерела продуктивності.

Узагальнюючи наведене, можна стверджувати, що методологія, яка лягла в основу відомих досліджень, базується на визначенні границь, де випуск є функцією капіталу і робочої сили і застосовується на макроекономічному рівні.

З метою узагальнення світового досвіду і розроблення єдиних методологічних підходів для оцінки і моніторингу цих тенденцій на рівні економіки в цілому й у розрізі галузей у рамках Європейського союзу створений міжнародний консорціум KLEMS, назва якого походить від аббревіатури «капітал» (K), «праця» (L), «енергія» (E), «матеріали» (M) і «послуги» (S), тобто основних видів витрат на виробництво.

ЄС узагальнив історично напрацьовану методологію і використало її для розробки числових показників сумарних факторів зростання продуктивності на рівні галузі, що відображено у Версії 1.0 Рахунків економічного зростання та продуктивності проекту ЄС KLEMS [38, с. 16–18; 39]. У цілому європейські експерти дотримувалися методології складання рахунку економічного зростання, розробленої Дейлом Йоргенсоном та його колегами, як зазначено у матеріалі Йоргенсона, Голлопа та Фраумені (1987) і більш ранньому в матеріалі Йоргенсона, Хо та Стіро (2005). Ме-

Внески зарубіжних вчених у розвиток і інтерпретацію сукупної факторної продуктивності

Автори	Інтерпретація
Солоу (<i>R. Soloy</i>)	На основі агрегованої виробничої функції була вперше розроблена модель довгострокового економічного зростання, що підтверджується в першому наближенні реальними макроекономічними даними
Кендрік (<i>Kendrick J.</i>)	Довів, що збільшення випуску за годину роботи обумовлено не використанням додаткової праці і деяким збільшенням капіталу, а виникає з іншого джерела – статистичного «залишку» рівняння виробничої функції
Нельсон (<i>R. Nelson</i>)	Замінює питання про джерела продуктивності питанням про походження таких змін
Денісон (<i>E. Denison</i>)	Удосконалив методи оцінки джерел зростання і зменшив непояснений залишок. Врахував зміни якості трудових витрат, внесок освіти і статевовікову структуру зайнятих, економію при розширенні масштабів виробництва; виміряв вплив перерозподілу ресурсів з менш продуктивної сфери діяльності в продуктивнішу; зміни в попиті
Гріліхис і Джоргенсон (<i>Griliches Z., Jorgenson D.</i>)	Висунули гіпотезу про те, що більш досконале вимірювання відповідних змінних і правильна специфікація моделі повинні призвести залишок Солоу до нуля

тодологія побудована на визначенні можливих меж, де валовий випуск галузі є функцією капіталу, робочої сили, виробничих витрат і технології, які позначені індексом часу t . Кожна галузь, позначена індексом j , може виробляти асортимент продукції, позначеної індексом j та визначеною виробничою можливістю g . Кожна галузь має свої власні виробничі функції та закупує ряд чітко визначених проміжних виробничих ресурсів, позначених індексом i , капітальних ресурсів – індекс k – та витрати праці – індекс l . Припускається, що виробничі функції можна виокремити в рамках зазначених ресурсів таким чином, щоб:

$$Y_j = g_j(Y_{ij}) = f_j(K_j, L_j, X_j, T), \quad (3)$$

де Y – випуск, K – індекс потоків капітальних послуг, L – індекс потоку послуг робочої сили, X – індекс проміжних витрат, який складається з проміжних виробничих ресурсів, придбаних у інших вітчизняних галузях, та імпортні товари. Згідно з припущеннями постійної норми прибутку при зростанні масштабів виробництва та наявності конкуренції та ринку обсяг випуску дорівнює обсягу всіх виробничих витрат:

$$P_j^Y Y_j = P_j^K K_j + P_j^L L_j + P_j^X X_j, \quad (4)$$

де P_j^Y позначає ціну продукції, P_j^X позначає ціну виробничих ресурсів, P_j^K – вартість капітальних послуг і P_j^L – вартість послуг праці. Всі змінні також позначаються індексом часу. Даний вираз оцінюється з точки зору виробника i , таким чином, виключає всі податки на вартість випуску, проте включає виробничі субсидії. У цьому полягає концепція базисної ціни в Системі національних рахунків 1993 року. Виробничі ресурси оцінюються за ціною придбання і відображають граничні витрати, що оплачуються споживачем. Тому вони мають включати в себе податки на товари, сплачені споживачем (включаючи ПДВ, що не підлягає вираховуванню), та виключати субсидії на товари. Слід також включати маржу по торговельних операціях та транспортних послугах. Важливо відзначити, що на даному етапі вартість капітальних послуг визначається за залишковим принципом, як у рівнянні (4).

Відповідно до стандартного припущення про поведінку максимізації прибутку і конкурентні ринки фактори оплачуються за рахунок їхнього граничного продукту та постійної норми прибутку при рості масштабу виробництва, і тоді ми можемо визначити БФП (багатофакторні показники продуктивності) росту ($\Delta \ln t_j$), а саме

$$\Delta \ln t_j = \Delta \ln Y_{jt} - \bar{v}_{jt}^X \Delta \ln X_{jt} - \bar{v}_{jt}^K \Delta \ln K_{jt} - \bar{v}_{jt}^L \Delta \ln L_{jt} \quad (5)$$

Зростання БФП визначається як реальне зростання виробництва мінус зважене зростання виробничих витрат, де $\Delta X = x_t - x_{t-1}$ і та позначає зміни між роком $t-1$ і t , v_{jt} з ринкою позначає середній показник за період, а v позначає частку виробничих витрат за два періоди у номінальному обсязі випуску. Частка обсягу кожного виробничого ресурсу визначається таким чином:

$$v_{jt}^X = \frac{P_{jt}^X X_{jt}}{P_{jt}^Y Y_{jt}}; v_{jt}^L = \frac{P_{jt}^L L_{jt}}{P_{jt}^Y Y_{jt}}; v_{jt}^K = \frac{P_{jt}^K K_{jt}}{P_{jt}^Y Y_{jt}}. \quad (6)$$

Згідно з припущенням про постійну норму прибутку при зростанні масштабу виробництва $v_{jt}^X + v_{jt}^L + v_{jt}^K = 1$, це

дозволяє використовувати частки виробничих ресурсів, що розглядаються, для оцінки зростання БФП (багатофакторна продуктивність) у рівнянні (5). Це припущення досить часто зустрічається у літературі, присвяченій складанню рахунків економічного зростання (наприклад, див. матеріали Шрейера за 2001 рік). Як альтернативний варіант можна скласти рахунок економічного зростання без використання постійної норми прибутку при зростанні масштабу виробництва та частини витрат, а використовувати частину доходу для зважування темпів зростання виробничих ресурсів (Базу, Фернільд та Шапіро, 2001 рік).

Перегрупування (6) призводить до стандартного при складанні рахунку економічного зростання розкладання зростання випуску на внесок кожного виробничого ресурсу та БФП (позначається A^Y):

$$\Delta \ln Y_{jt} = \bar{v}_{jt}^X \Delta \ln X_{jt} + \bar{v}_{jt}^K \Delta \ln K_{jt} + \bar{v}_{jt}^L \Delta \ln L_{jt} + \Delta \ln A_{jt}^Y, \quad (7)$$

де внесок з боку кожного виробничого ресурсу визначається як добуток темпів зростання та його середня частка доходів за два періоди. Таке розкладання є основою отримання результатів при складанні рахунку економічного зростання для бази даних ЕС KLEMS.

Для того щоб розкласти зростання на макроекономічному рівні, в проєкті ЕС KLEMS встановлюється більш обмежувальна функція доданої вартості, за допомогою якої визначається обсяг доданої вартості як функція лише капіталу, праці і часу:

$$V_j = g_j(K_j, L_j, T), \quad (8)$$

де V_j – обсяг доданої вартості у галузі. Додана вартість складається з капітальних витрат та витрат робочої сили, при цьому номінальна вартість дорівнює:

$$P_j^V V_j = P_j^K K_j + P_j^L L_j, \quad (9)$$

де P^V – ціна доданої вартості. У рамках вищезазначеного припущення галузеве збільшення доданої вартості можна розбити на вклад капіталу, праці та БФП (A^V).

$$\Delta \ln V_{jt} = \bar{w}_{jt}^K \Delta \ln K_{jt} + \bar{w}_{jt}^L \Delta \ln L_{jt} + \Delta \ln A_{jt}^V, \quad (10)$$

де \bar{w} – це середня частка виробничих ресурсів за два періоди у номінальній доданій вартості. Значення частки кожного ресурсу визначається таким чином:

$$w_{jt}^L = (P_{jt}^V V_{jt})^{-1} P_{jt}^L L_{jt}; w_{jt}^K = (P_{jt}^V V_{jt})^{-1} P_{jt}^K K_{jt}. \quad (11)$$

Для того щоб визначити величину доданої вартості, європейські експерти припускають, що функція виробництва

поділяється на проміжні витрати та додану вартість. Щоб забезпечити узгодженість із функцією валового випуску, потрібно визначити обсяг доданої вартості опосередковано через вираз валової продукції Торнквіста:

$$\Delta \ln Y_{jt} = (1 - \bar{v}_{jt}^V) \Delta \ln X_{jt} + \bar{v}_{jt}^V \Delta \ln V_{jt}, \quad (12)$$

або якщо переписати вираз

$$\Delta \ln V_{jt} = \frac{1}{\bar{v}_{jt}^V} (\Delta \ln Y_{jt} - (1 - \bar{v}_{jt}^V) \Delta \ln X_{jt}), \quad (13)$$

де \bar{v}_{jt}^V – середня частка доданої вартості у валовому випуску. Відповідний індекс цін на додану вартість також визначається опосередковано, щоб забезпечити таку тотожність:

$$P_j^V V_j = P_j^Y Y_j - P_j^X X_j. \quad (14)$$

Якщо обсяг доданої вартості та ціну визначено таким чином, значення БФП для валового випуску (за формулою 7) і значення БФП для доданої вартості (за формулою 10) пропорційні один одному із співвідношенням валової продукції до доданої вартості як фактор пропорційності (Бруно 1984).

$$\Delta \ln A_{jt}^V = \frac{1}{\bar{v}_{jt}^V} \Delta \ln A_{jt}^Y. \quad (15)$$

Як бачимо, в проєкті ЄС використовуються дві концепції: 1) коли випуск є функцією капіталу, робочої сили, проміжних витрат і технології та 2) додана вартість як функція лише праці та капіталу і часу.

Висновки

Таким чином, з викладеного вище можна зробити висновок, що з кожним кроком розвитку теорії декомпозиції економічного зростання вчені вносять корективи в інтерпретацію категорії «сукупна факторна продуктивність». Узагальнюючи різні підходи авторів до трактування СФП, слід констатувати, що всі вони довели наявність залишку як загальної продуктивності всіх чинників виробництва (праці, капіталу, землі). Крім цього, виходячи з цілей дослідження і розрахунку СФП існують підходи, що використовують різну деталізацію витрат. Так, у теоретичних дослідженнях мова йде в основному про сукупну факторну продуктивність праці та капіталу, а в розробках ЄС продовжується розвиток концепції, яка включає не лише працю і капітал, а й проміжні чинники, але економічний зміст від цього не змінюється, а лише розширює чинники зростання. Отже, для досліджень СФП на макроекономічному рівні слід використовувати концепцію, що включає такі фактори виробництва, як праця і капітал, а на рівні галузі, крім зазначених чинників, ще й проміжні (проміжне споживання).

Крім цього, на нашу думку, залежно від рівня агрегування економіки цей залишок може включати, крім вище перерахованих чинників, остаточний залишок, який теж потребує додаткового розкладання на чинники. До них можна віднести: якість політичних інститутів, відкритість економіки, умови підприємницької діяльності, інвестиції в інформаційні і телекомунікаційні технології, які грають вельми важливу роль в економіці України і тому в подальшому є доцільним проведення наукового дослідження в цьому напрямі. Ми згодні також з тим, що сукупна факторна продуктивність, що оцінюється як залишок, може включати помилки в процесі виміру і вплив на випуск таких явищ, як ефекти від інвестицій у НДДКР, а також інші нематеріальні активи, включаючи витрати на вдосконалення організаційної структури і управління.

Література

1. Кендрік Дж. Тенденції продуктивності в США: Пер. с англ. С.А. Батасова. Под ред. и с предисловием Я.Б. Кваша. – М., 1967. – С. 5–12.
2. Перспективы развития мировой экономики. МВФ. Перевод издания. Сентябрь 2006 года. – 296 с.
3. Факторы экономического роста российской экономики. – М.: ИЭПП, 2003. – 389 с.
4. Abramovitz M. The Search for Sources of Growth: Areas of Ignorance, Old and New // The Journal of Economic History. 1993. Vol. 53. №2. – P. 217–243.
5. Griliches Z., Jorgenson D.W. The Explanation of Productivity Change, The Survey of Current Business 1972. Vol. 52. №5. P. 3–6. Reprinted with corrections from The Review of Economic Studies. 1967. Vol. 34. №3. – P. 249–283.
6. Solow R.M. The technical Change and the Aggregate Production Function // The Review of Economics and Statistics. 1957. Vol. 39. №3. – P. 312–320.
7. Denison E.F. Accounting for United States Economic Growth 1929–1969. Washington, Brookings Institution, 1974.
8. Denison E.F. The Sources of Economic Growth in the United States and Alternatives Before Us. New York: Committee for Economic Development, 1962.
9. Nelson R. Aggregate Production Functions and Medium Range Projections // American Economic Review. 1947. Vol. 54. – P. 548–606.
10. KLEMS 1. EU KLEMS Growth and Productivity Accounts. Part 1. Methodology OECD 2001. Measuring Capital. OECD Manual. Measurement of Capital Stock, Consumption of Fixed Capital and Capital Services. Paris, 2001.
11. UNECE 2003. Measurement of Capital Stock in Transition Economies. U.N. Commission for Europe Statistical Division. Occasional Paper 2003/1 (by Lidia Bratanova).

Діяльність кредитних компаній на фінансовому ринку України

Стаття присвячена дослідженню діяльності кредитних компаній, які є досить новим видом кредитних установ в Україні. Вони разом із кредитними спілками і ломбардами формують небанківський сектор кредитних установ. У статті визначено роль та місце кредитних компаній на фінансовому ринку України, розкрито специфіку їх діяльності, наведено порівняння з іншими кредитними установами: банками, кредитними спілками і ломбардами, окреслено нормативно-правове поле, в рамках якого функціонують кредитні компанії.

Статья посвящена исследованию деятельности кредитных компаний, которые являются достаточно новым видом кредитных учреждений в Украине. Они вместе с кредитными союзами и ломбардами формируют небанковский сектор кредитных учреждений. В статье определены роль и место кредитных компаний на финансовом рынке Украины, проведено сравнение с другими кредитными учреждениями: банками, кредитными союзами, ломбардами, охарактеризовано нормативно-правовое поле, в рамках которого функционируют кредитные союзы.

The lending companies' activities which are quite novels among lending agencies in Ukraine are considered in the article. Both of them with credit unions and pawn shops form non-banking credit financial institutions. The article defines the meaning and the role of lending companies on Ukraine's financial market, shows the specific characters of its activities. The deferens between lending companies and other lending agencies such as banks, credit unions, pawn shops are compared in the article. The article outlines legal framework in which credit companies operate.

Постановка проблеми. В умовах скорочення інвестиційних потоків, зниження з боку банків обсягів кредитування реального сектору економіки необхідно шукати нові шляхи для зростання інвестиційної активності. Сучасний інвестиційний клімат в Україні через низку причин не можна вважати сприятливим як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. У зв'язку з цим заслуговує на увагу питання підвищення ролі небанківських кредитних установ у розвитку вітчизняної економіки.

Сьогодні в Україні склалася ситуація, за якої небанківські кредитні установи ще не відіграють тієї позитивної ролі в економіці, якої від них можна було б очікувати, їхня участь у фінансовому посередництві та підтримці розвитку малого та середнього бізнесу практично непомітна. Сектор небанківських кредитних установ в економіці України на сьогодні надто малий. А кредитні компанії, які виступають об'єктом дослідження в цій статті, взагалі знаходяться на етапі свого становлення, тому оцінити їх вплив ще досить складно.

Однак у перспективі діяльність небанківських кредитних установ, зокрема кредитних компаній, може відігравати вагомую роль у функціонування ринку фінансових послуг, оскільки вони є перспективними внутрішніми інвесторами, утворюють альтернативний банківському сектору сегмент, створюють альтернативні фінансові послуги, чим забезпечують розвиток конкурентного середовища на ринку кредитних ресурсів.

Актуальність цієї теми обумовлюється ще й тим фактом, що кредитні установи, а в подальшому «кредитні компанії», які регулюються Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг, є досить «молодими» фінансовими установами, їхня діяльність розпочалася з 2003 року, коли було прийнято ряд нормативних документів щодо їх створення та функціонування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематикою функціонування окремих небанківських кредитних установ і формування їх кредитного потенціалу займалися такі провідні науковці, як О. Василик, Н. Внукова, Б. Івасів, В. Корнеєв, М. Крупка, І. Лютий, А. Мороз, А. Пересяда, М. Савлук, В. Ходаківська, В. Шелудько та інші. Незважаючи на дослідження даної проблематики, необхідно відмітити відсутність досліджень у вітчизняній літературі щодо діяльності на фінансовому ринку України таких небанківських кредитних установ, як кредитні компанії, які діють поряд із банками, кредитними спілками і ломбардами.

Діяльність кредитних компаній в Україні окремо від інших кредитних установ майже не досліджувалася, тому автором зроблена спроба проаналізувати та систематизувати матеріали щодо їх функціонування.

Метою статті є аналіз та систематизація матеріалів щодо функціонування кредитних компаній, визначення ролі та місця кредитних компаній на фінансовому ринку України, встановлення специфіки їх діяльності, порівняння з іншими кредитними установами: банками, кредитними, спілками та ломбардами.

Викладення основного матеріалу. На фінансовому ринку України поряд із такими відомими його учасниками, як банки, діють і небанківські кредитні установи. В різноманітних класифікаціях кредитних установ, які наводяться в літературі, можна зустріти такі їх назви, як «інші фінансово-кредитні інститути», спеціалізовані фінансово-кредитні установи чи парабанки. Діяльність таких установ пов'язана з функціонуванням фінансового ринку, зокрема кредитного ринку, і виконанням його основного призначення як забезпечення оптимального перерозподілу обмежених фінансових ресурсів шляхом залучення в одних суб'єктів ринку вільних грошових коштів і надання їх у позику іншим. Їхня

діяльність, як і діяльність банків, забезпечує трансформацію термінів, розмірів грошових капіталів та відповідних їм ризиків. Тобто за своїм призначенням вони не відрізняються від банківських кредитних установ і також виступають кредиторами на фінансовому ринку.

Кредитні компанії – нове явище на фінансовому ринку України, оскільки початок їх створення пов'язаний із прийняттям Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» (далі – Закон) [1]. У нормативно-правових документах, які регламентують діяльність кредитних компаній, вони мають назву «кредитні установи». Використання терміну «кредитні компанії» в даній статті зумовлене необхідністю розмежування поняття «кредитні установи» – як сукупності всіх установ, що здійснюють кредитну діяльність, та поняття «кредитні установи» – як окремого виду небанківських кредитних установ.

Розглядаючи питання правового статусу кредитних компаній, варто зазначити такі позиції. Кредитні компанії як юридичні особи створюються у будь-якій організаційно-правовій формі. Право на здійснення діяльності на фінансовому ринку вони отримують з набуттям статусу фінансової установи. Фінансові установи надають виключно фінансові послуги, а саме операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. У Законі чітко окреслено перелік послуг, які віднесені до фінансових. Кредитна компанія надає такий вид фінансових послуг, який в Законі сформульований таким чином: надання коштів у позичку, в тому числі і на умовах фінансового кредиту.

Тобто, по-перше, кредитна компанія – це фінансова установа. До фінансових установ, які функціонують на ринку фінансових послуг України, окрім кредитних компаній належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

По-друге, кредитна компанія – це кредитна установа. Із сукупності фінансових установ виокремлюється такий вид, як кредитні установи, які відповідно до Закону мають право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик. До кредитних установ, окрім кредитних компаній, належать банки та кредитні спілки. Слід зазначити, що кредитна компанія може надавати фінансові кредити за рахунок як власних коштів, так і залучених. Однак у разі надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів кредитна компанія має отримати відповідну ліцензію [2].

Можна зробити висновок, що основним видом діяльності кредитної компанії є надання фінансових кредитів на власний ризик. Фінансовий кредит – це кошти, які надаються в пози-

ку юридичній або фізичній особі на визначений строк та під процент. Крім того, цей вид діяльності для кредитної компанії є не просто основним, а виключним. Виключність цього виду діяльності означає, що діяльність з надання фінансових кредитів за рахунок прямо або опосередковано залучених коштів має право здійснювати на підставі відповідної ліцензії лише кредитна установа, і така діяльність не може суміщатися з наданням будь-яких видів фінансових послуг [3].

Кредитна компанія – небанківська кредитна установа, особливістю якої є те, що мобілізовані звичайним для інвестиційних посередників шляхом (через продаж своїх цінних паперів) кошти направляють у позички фізичним та юридичним особам для придбання товарів виробничого чи споживчого призначення. Такі компанії спеціалізуються на видачі кредитів населенню для роздрібної купівлі товарів народного споживання; на кредитуванні купівлі товарів певних видів у певних виробників чи торговельних компаній, меблів у магазинах конкретної торгової фірми тощо; на кредитуванні торговельних організацій під продаж ними товарів з відстрочкою платежу; на короткостроковому кредитуванні малого та середнього бізнесу та ін.

Кредити таких кредитних компаній переважно є короткостроковими і невеликими за розмірами. Тому активи їх досить диверсифіковані, що сприяє послабленню кредитних ризиків і захисту інтересів їх вкладників. Платіжне спрямування кредитів цих компаній сприяє прискоренню реалізації товарів та послуг, що позитивно впливає на економічне зростання. Тому послуги кредитних компаній користуються сталим попитом у країнах з розвиненими ринковими економіками. Там ці компанії активно конкурують із банками, особливо у сфері споживчого кредиту. Одним із найперспективніших напрямів кредитування має стати кредитування малого та середнього бізнесу. На жаль, фахівцям з питань небанківської фінансової підтримки бракує і досвіду, і володіння сучасними технологіями кредитування малого і середнього бізнесу. І новий поштовх для розвитку кредитного руху має надати уніфікована державна політика підтримки небанківських фінансових установ та система навчання фахівців кредитних установ. Однак окрім процедур і технологій кредитним установам необхідні насамперед довгострокові й дешеві фінансові ресурси, для чого необхідно залучати їх до реалізації програм державного цільового мікрокредитування малого і середнього бізнесу, програм міжнародних фінансових організацій та програм НБУ в режимі рефінансування та цільових кредитів комерційних банків.

Небанківські кредитні установи функціонують у сегменті ринку позичкових ресурсів, який часто не цікавить банки, тому такі установи є не стільки конкурентами банків, а наслідком послідовного розвитку інфраструктури забезпечення підприємств фінансовими ресурсами. Хотілося б відзначити, які спільні риси мають небанківські кредитні з банками:

– функціонують у тому самому секторі грошового ринку, що й банки, у секторі опосередкованого фінансування;

– формуючи свої ресурси (пасиви), вони випускають, подібно до банків, боргові зобов'язання, які менш ліквідні, ніж зобов'язання банків, проте теж можуть реалізовуватися на ринку як додатковий фінансовий інструмент;

– розміщуючи свої ресурси в дохідні активи, вони купують боргові зобов'язання, створюючи, подібно до банків, власні вимоги до інших економічних суб'єктів, хоч ці вимоги менш ліквідні і більш ризиковані, ніж активи банків;

– діяльність їх щодо створення зобов'язань і вимог ґрунтується на тих самих засадах, що й банків: їх зобов'язання менші за розмірами, більш ліквідні та коротші за термінами, ніж власні вимоги, внаслідок чого їх платежі за зобов'язаннями менші, ніж надходження за вимогами, що створює базу для прибуткової діяльності. Перетворюючи одні зобов'язання в інші, вони, як і банки, забезпечують трансформацію руху грошового капіталу на ринку – трансформацію строкову, обсягову і просторову, а також трансформацію ризиків шляхом диверсифікації.

Разом із тим посередницька діяльність небанківських фінансово-кредитних установ істотно відрізняється від банківської діяльності:

– вона не пов'язана з тими операціями, які визнані як базові банківські. Якщо законодавство окремих країн і дозволяє виконувати подібні операції окремим з таких установ, то рано чи пізно останні підпадають під вимоги банківського законодавства і набувають статусу банків;

– вона не зачіпає процесу створення депозитів і не впливає на динаміку пропозиції грошей, а отже немає потреби контролювати їхню діяльність так само ретельно, як банківську, насамперед поширюючи на них вимоги обов'язкового резервування. Тому законодавство всіх країн дає їм інший статус, ніж банкам;

– вона є вузько спеціалізованою; здійснюють обслуговування лише окремої ланки суспільства;

– діяльність банків регулюється НБУ, а небанківських кредитних установ – Держфінпослуг.

Небанківські кредитні установи окрім того, що відрізняються від банківських установ, також різняться між собою. Порівняємо кредитні компанії з іншими небанківськими кредитними установами, а саме кредитними спілками і ломбардами.

Кредитна спілка на відміну від кредитної компанії є неприбутковою організацією, заснованою фізичними особами, професійними спілками, їхніми об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [4].

Кредитна компанія має право надавати фінансові послуги будь-яким особам, як фізичним, так і юридичним, які відповідають необхідним вимогам, а кредитна спілка – лише членам кредитної спілки, які є фізичними особами і підпадають під поле членства, визначене в статуті кредитної спілки.

Статутний капітал кредитної компанії формується за рахунок вступних внесків її засновників. Пайовий капітал кре-

дитної спілки накопичується шляхом приймання обов'язкових та додаткових пайових членських внесків. Крім того, формується резервний та додатковий капітал.

Додаткове залучення ресурсів понад сформований власний капітал відбувається по-різному. Так, кредитною спілкою активно залучаються внески (вклади) на депозитні рахунки від членів кредитної спілки, в межах встановлених нормативів, щодо зобов'язань. Кредитна компанія ж має певні обмеження щодо використання такого фінансового інструменту, як депозит, для залучення заощаджень населення з метою формування ресурсної бази на відміну від банків і кредитних спілок. Це обмеження виникло в результаті прийняття розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Положення про встановлення обмежень на розміщення діяльності фінансових установ з надання певних видів фінансових послуг», на яке вже було посилання. В ньому зазначено, що діяльність з прямого або опосередкованого залучення фінансових активів від фізичних осіб із зобов'язанням щодо наступного їх повернення (а це і є депозитна діяльність) не може суміщатися з наданням будь-яких фінансових послуг. Таким чином, заощадження населення не можуть бути активно використані як джерело інвестиційних ресурсів.

Банки і кредитні спілки, які теж є кредитними установами, не підпадають під дію цього обмеження, оскільки їхнє право здійснювати такі види діяльності прямо встановлене законами України «Про банки та банківську діяльність» та «Про кредитні спілки».

Кредитні компанії мають можливість додатково розширювати свою ресурсну базу шляхом використання фінансових інструментів фондового ринку, а саме емісії цінних паперів та отримання банківських кредитів.

З метою порівняння кредитних компаній та ломбардів варто навести визначення ломбарду. Ломбард – це фінансова установа, предметом діяльності якої є надання фінансових кредитів фізичним особам під заклад, а також зберігання речей [5]. На відміну від кредитної компанії ломбард не здійснює кредитування юридичних осіб.

Кошти ломбардів формуються із внесків засновників, прибутку від його діяльності, виручки від реалізації заставленого майна. Вони можуть користуватися також банківським кредитом. Відносини між ломбардами та позичальниками оформляються спеціальними документами (ломбардними квитанціями), які мають статус угоди між сторонами, що дає підстави відносити ломбард до групи договірних фінансових посередників.

Спільним для всіх небанківських кредитних установ є те, що законодавчим регулятором їхньої діяльності виступає Держфінпослуг, усі вони мають дотримуватися певних правил і вимог при реєстрації фінансової установи та інше.

Основні відмінності небанківських кредитних установ від банків і між собою наведені в таблиці.

Основні відмінності кредитних компаній від банків, кредитних спілок та ломбардів

Позиції	Кредитні компанії	Банки	Кредитні спілки	Ломбарди
Видача фінансових кредитів	Так	Так	Так	Ні
Розмір СК (власний капітал) для реєстрації фінансової установи	1 млн. грн. (власний капітал)	10 млн. євро	Немає	У відповідності до Закону «Про господарські товариства»
Використання застави для зниження ризику	Так	Так	Так	Так (зберігання у заставоутримувача)
Кредитування фізичних осіб	Так	Так	Так	Так
Кредитування юридичних осіб	Так	Так	Немає	Немає
Формування резервів під ризику	Так (щокварт.)	Так (щомісячно)	Так (щокварт.)	Так (щокварт.)
Наявність спеціальних вимог до приміщень, охорони і т.д.	Так (не жорсткі)	Так (жорсткі)	Так (не жорсткі)	Так (не жорсткі)
Наявність ПДВ по кред. операціям	Немає	Немає	Немає	Немає
Наявність податку на прибуток	Так	Так	Немає	Немає
Наявність нормативу адекватності капіталу	Так	Так	Немає	Немає
Витрати на одну кредитну операцію	Низькі	Високі	Низькі	Низькі
Вартість ресурсів, що залучаються	Висока	Низька	Дуже висока	Немає можливості

Висновки

Отже, діяльність небанківських кредитних установ має відігравати вагомий роль у функціонуванні ринку фінансових послуг. Вони, здійснюючи операції з інвестування і залучення коштів, зменшують для учасників ринку витрати і відповідні ризики від проведення операцій з фінансовими активами. Без фінансових посередників не можуть реалізуватися всі переваги існування ринку фінансових послуг. Кредитні компанії перебувають на початковому етапі свого розвитку, здійснюють перші спроби віднайти власну нішу і закріпитися на кредитному ринку. Враховуючи кількість банків і кредитних спілок, можна стверджувати, що конкуренція на кредитному ринку досить велика, тому кредитним компаніям треба чітко визначити сегмент ринку, на якому вони будуть надавати послуги з кредитування. На нашу думку, такими напрямками можуть бути кредитування малого та середнього бізнесу, так зване мікрокредитування та кредитування населення. Адже малий і середній бізнес стали

відігравати формоутворюючу роль у ринкових відносинах вже на сучасних етапах індустріального й постіндустріального розвитку економічних систем.

Література

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. №2664-III.
2. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Ліцензійних умов провадження діяльності з надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів кредитними установами» від 18.10.2005 р. №4802 (із змінами та доповненнями).
3. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Положення про встановлення обмежень на суміщення діяльності фінансових установ з надання певних видів фінансових послуг» від 27.07.2004 р. №933/9532.
4. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. №2908-III (остання редакція від 29.01.2006 р.).
5. Закон України «Про ломбарди і ломбардну діяльність» №3433 від 03.12.2008 р.

М.А. ЛАПШИНА,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Моделювання випадкових коливань економічної системи на основі модельної платформи Солоу

Проводиться аналіз стаціонарних значень випуску продукції та фондоозброєності для моделі Солоу. В ході аналізу були застосовані методи чисельного дослідження, а також дослідження впливу випадкових факторів на параметри моделі за допомогою ланцюгів Маркова.

Проводится анализ стационарных значений выпуска продукции и фондовооруженности для модели Солоу. В ходе анализа были использованы методы численного моделирования, а также исследования влияния случайных факторов на параметры модели с помощью цепей Маркова.

This article reflects the results of the analysis of the stationary values for product output and capitals according to Solou model. During the analysis were used methods of numerical modeling and research methods, based on Markov chains, for determination of influence of probability factors on the model parameters.

Постановка проблеми. Успішне вирішення соціально-економічних проблем будь-якою країною можливе лише за наявності загальної стратегії її розвитку. Моделювання подальшого розвитку економічної системи (далі – ЕС) у рамках посткейнсіанського підходу проводиться з урахуванням стаціонарного стану системи.

Теорії та моделі регіонального та галузевого економічного розвитку неокласичного напрямлення засновуються на факторах, що визначають виробничий потенціал ЕС галузевого спрямування з додаванням уточнюючих факторів. При цьому в даному класі моделей ЕС розглядаються як такі, що можуть шляхом ринкових факторів встановлювати зв'язки між подібними системами та через ці шляхи досягати рівноваги на спільному ринку. Автором у роботі [6] була запропонована модель динаміки виробництва за допомогою системи різницьових рівнянь що базуються на модельній платформі Солоу, де були дані визначення та математичний опис стаціонарних значень показників моделі. Оскільки за кейнсіанськими та пост кейнсіанськими теоріями циклічні коливання відбуваються навколо стаціонарних значень капіталу та випуску [6], аналіз цих величин являє собою ефективний метод дослідження коливальної поведінки ЕС.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Опис ЕС за допомогою неокейнсіанської моделі та подальше дослідження поведінки моделі в часі дає можливість спрогнозувати подальший перебіг подій за умови достатньої адекватності застосованої моделі. Для аналізу ЕС, для яких фактор циклічності є достатньо вагомим, доцільно використовувати модель Солоу. Для розуміння природи циклічних коливань в ЕС, описуваної такою моделлю, необхідно провести дослідження стаціонарних значень випуску та капіталу.

Метою статті є метод аналізу, який враховує вплив ймовірнісних факторів. Економічний розвиток системи можна розглядати як рух від порушення рівноваги до її відновлення. Ці перетворення носять циклічний характер, який може бути описаний за допомогою економіко-математичного моделювання.

Викладення основного матеріалу. Перейдемо для зручності проведення розрахунків до питомих величин аналогічно тому, як це було зроблено в роботі [6], і отримуємо модель в тобто в питомих величинах:

$$y = f(k), \text{ де } f(k) = \frac{1}{L} F(K, L) \quad (1)$$

Нагадаємо, що інвестиції для даної моделі можуть бути визначені як частка доходу, що не витрачається. Таким чином вводиться коефіцієнт s , що має зміст схильності до заощаджень, можна виразити питомі інвестиції i , та питома споживання c :

$$i = s \cdot y = s \cdot f(k), \quad (2)$$

Враховуючи, що $y = c + i$, дістанемо $c = (1-s) \cdot y = (1-s) \cdot f(k)$. На основі отриманої моделі виразимо зміну питомого капіталу за рахунок притоку інвестицій за одиничний проміжок часу:

$$\Delta k = s \cdot f(k) - d \cdot k, \quad (3)$$

де d – норма амортизації капіталу за одиничний проміжок часу.

Такий стан ЕС, коли $\Delta k = 0$ вважається стаціонарним [2].

Остаточно дістаємо систему двох різницьових рівнянь відносно питомого капіталу та питомого продукту виробництва:

$$\begin{cases} y_t = f(k_{t-1}) \\ k_t = k_{t-1} + s \cdot y_{t-1} - d \cdot k_{t-1} \end{cases} \quad (4)$$

Підставимо до базової моделі Солоу виробничу функцію Кобба – Дугласа $Y = aK^\alpha L^\beta$, де $\alpha + \beta = 1$, та дістаємо кон-

кретний вигляд $f(k) = ak^\alpha \quad (0 < \alpha < 1)$

Остаточно маємо систему різницьових рівнянь

$$\begin{cases} y_t = a \cdot k_{t-1}^\alpha \\ k_t = (1-d) \cdot k_{t-1} + s \cdot a \cdot k_{t-1}^\alpha \end{cases} \quad (5)$$

У попередній роботі [6] було показано, що розв'язок системи різницьових рівнянь прямує з плином часу до стаціонарних значень, а також були визначені стаціонарні значення для питомого капіталу та питомого виробництва:

$$\begin{aligned} y^* &= a^{1-\alpha} \cdot \left(\frac{s}{d}\right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} \\ k^* &= a^{\frac{1}{1-\alpha}} \cdot \left(\frac{s}{d}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \end{aligned} \quad (6)$$

Характер прямування до стаціонарного стану (7) можна простежити за допомогою імітаційного моделювання. Вибір значень параметра α залишається відкритою проблемою. При виборі даного параметру для поточного дослідження були використані результати досліджень, наведені в роботі [4]. Серед них розрахунки параметру α різних вчених для економіки США за різні проміжки часу, який набуває інтервалу значень значеннями від 0,25 до 0,75. Також у [4] наведені дані для економіки СРСР за період 1960–1985 років: на основі статистичних даних за вказаний період побудована функція $Y = 1,022 \cdot K^{0,5382} \cdot L^{0,4618}$, тобто значення параметра $\alpha = 0,54$ [4, с. 163].

Отже, як було зазначено вище, стаціонарне значення питомого виробництва має вигляд

$$y^* = a^{\frac{1}{1-\alpha}} \cdot \left(\frac{s}{d}\right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} = a^{\frac{1}{1-\alpha}} \cdot d^{\frac{-\alpha}{1-\alpha}} \cdot s^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}, \quad (7)$$

якщо позначимо $a^{\frac{1}{1-\alpha}} \cdot d^{\frac{-\alpha}{1-\alpha}} = \gamma$, тоді (7) набуде вигляду

$$y^* = \gamma \cdot s^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}.$$

Стаціонарне значення питомого споживання c^* є функцією від s та має такий вигляд:

$$c^* = \gamma(1-s) \cdot s^{-\frac{\alpha}{1-\alpha}} = \gamma \left(\frac{\alpha}{s^{1-\alpha}} - s^{\frac{1}{1-\alpha}} \right) \quad (8)$$

Відомо, що $c^*(s) \geq 0$ при $s \in [0;1]$ і $c^*(0) = c^*(1) = 0$, тому максимум питомого споживання досягається виконання такої умови:

$$\frac{dc^*}{ds} = 0$$

$$\frac{dc^*}{ds} = \gamma \left(\frac{\alpha}{1-\alpha} \cdot s^{-\frac{2\alpha-1}{1-\alpha}} - \frac{1}{1-\alpha} \cdot s^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \right)$$

$$\alpha \cdot s^{\frac{2\alpha-1}{1-\alpha}} = s^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

$$s_{\max} = \alpha,$$

що відповідає золотому правилу Е. Фелпса [1]:

$$c^*(s) = (1-s) \cdot a \cdot \left(\frac{sa}{d} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \quad (9)$$

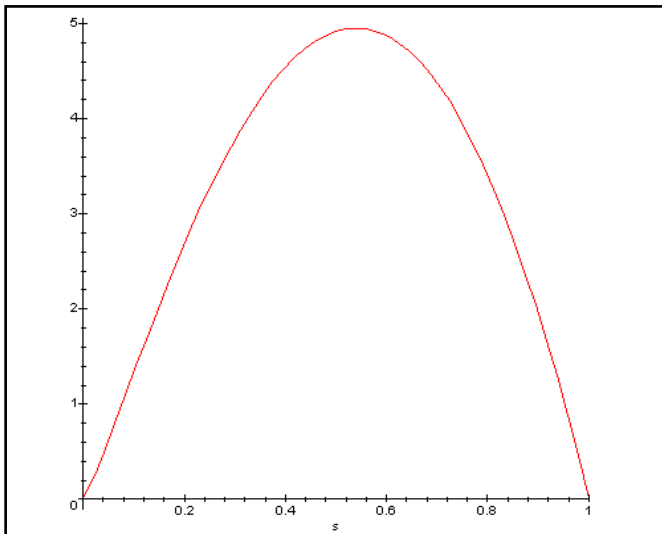


Рисунок 1. Визначення стаціонарного стану ЕС

$$c^*_{\max} = (1-\alpha) \cdot a \cdot \left(\frac{\alpha a}{d} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \quad (10)$$

Проведемо імітаційне моделювання поведінки питомого споживання від схильності до споживання значеннях параметрів: $d = 0,1$; $a = 1,2$; $\alpha = 0,54$.

Тоді графік набуває вигляду, наведеного на рис. 1.

Наведений графік яскраво демонструє максимум споживання при виконанні умови $s = \alpha$.

Розглянемо поведінку розв'язків системи різницевої рівнянь (5) для випадку виробничої функції $Y=1,02 \cdot K^{0,54} \cdot L^{0,46}$. Проведемо чисельне моделювання,

розглянувши дискретний часовий ряд $N = (0;40)$. Приймемо рівень технічного прогресу рівним $A = 1,02$, значення коефіцієнту інфляції $d = 0,1$, значення коефіцієнту $\alpha =$

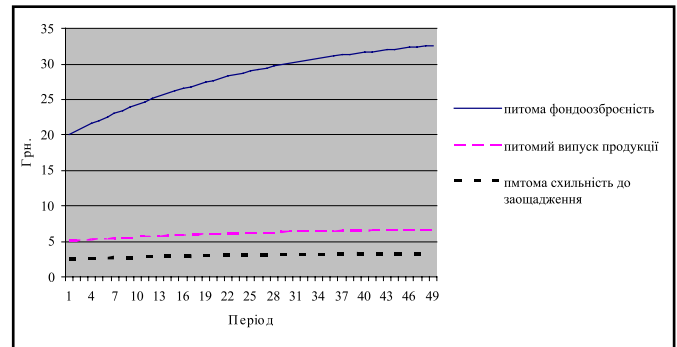


Рисунок 2. Моделювання питомих величин ЕС при $s=0,54$

0,54 – значення цих показників залишаються незмінними протягом чисельного моделювання. Розглянемо різні значення схильності до накопичення s .

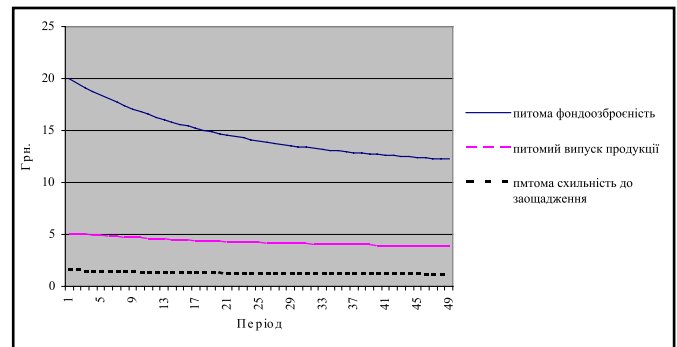


Рисунок 3. Моделювання питомих величин ЕС при $s=0,3$

При $s = 0,54$ бачимо, що значення рівноважної питомої фондозброєності постійно збільшується, а разом із ним – і питомий випуск продукції (рис. 2).

При $s = 0,3$ маємо графічний розв'язок для величин K та Y , що зображено на рис. 3, за яким видно, що відносна капіталомісткість та відносний випуск зменшуються.

У першому випадку рівень питомого споживання прямує до значення $y_1^* = 6,906$, в другому до $y_2^* = 3,791$. Що стосується різниці в рівні питомого інвестування, то ми маємо ще більший контраст $i_1^* = 3,453$ та $i_2^* = 0,936$.

Якщо взяти оптимальне значення рівня накопичування і подивитися на відповідні зміни при зменшенні схильності до зберігання на величину порядку 44%, то можна підрахувати значення параметрів моделі (див. табл.).

Тобто питомий капітал зменшується на 8%, виробництво – на 4,4%, інвестування зменшується на 8%. Враховуючи тенденції сучасної економіки, коли кризові явища, особливо

Порівняльні значення для моделі Солоу при різних значеннях s

Схильність до накопичення	$s_1 = 0,54$	$s_2 = 0,3$
Питома фондозброєність	$k_1^* = 40,818$	$k_2^* = 9,364$
Питома інвестування	$i_1^* = 4,082$	$i_2^* = 0,936$
Питомий випуск	$y_1^* = 7,559$	$y_2^* = 3,121$

в банківській сфері, призводять до значного зменшення схильності до зберігання, перевіримо, як впливає на виробництво зменшення схильності до споживання від оптимального рівня $s = \alpha = 0,54$ до $s = 0,3$, тобто на 44%; $k_2^* = 9,364$ тобто питомий капітал зменшується більш ніж в чотири рази, питома виробництво становить $y_2^* = 3,121$, тобто спадає майже на 60%, питомі інвестиції зменшуються до рівня $i_3^* = 0,936$, що становить 23% від оптимального рівня.

Як видно з результатів моделювання, динамічна модель на основі моделі Солоу показує прямування економіки до стаціонарного стану (рис. 2). Граничні значення стаціонарних значень залежать від параметрів моделі. При сталих значеннях параметрів у системі спостерігаються лише перехідні процеси, що не відносяться до коливних. Як відомо, основною особливістю перехідного процесу є довгостроковість. Тобто під час трансформації економіки в реальності значення параметрів змінюється, тобто аналіз динамічної моделі необхідно проводити з урахуванням змінюваних значень основних параметрів ЕС. Для досягнення максимальної адекватності модельних результатів реальним економічним процесам необхідно як врахування трендів основних параметрів, так і введення в модель деяких випадкових коливань. Врахування випадковості для економічних моделей зручно проводити за допомогою марковських процесів [5]. Основною перевагою останніх є відсутність післядії, що дозволяє обчислювати ймовірності майбутніх станів виходячи з поточного стану процесу і не враховуючи минуле.

Розглянемо випадок марковських коефіцієнтів. Нехай існує

перемікаючий процес $\{\zeta_n; n \geq 0\}$, де індекс n має зміст моменту часу. Тоді $\{\zeta_n; n \geq 0\}$ належить деякій скінченній або

зліченній множині $Z = \{z_1, \dots, z_N\} = \{z_i\}_i^N$. Поведінка ланцюга Маркова у дискретному просторі станів задається стоха-

стичною матрицею ймовірностей переходу $\Pi(n) = \|\pi_{kr}(n)\|_1^N$, елементи якої визначають ймовірності переходу ланцюгу Маркова за один крок:

$$\pi_{kr}(n) = P\{\zeta_{n+1} = z_k | \zeta_n = z_r\}, \quad k = \overline{1, N}, \quad r = \overline{1, N}. \quad (11)$$

Ланцюг Маркова називається однорідним, якщо стохастична матриця ймовірностей переходу не залежить від номера кроку, тобто на кожному кроці ймовірність переходу зі стану z_r в z_k стан визначається як

$$\pi_{kr} = P\{\zeta_{n+1} = z_k | \zeta_n = z_r\}. \quad (12)$$

Елементи стохастичної матриці π_{ks} ($k, s = 1, \dots, q$) задовольняють відомим умовам $\pi_{ks} \geq 0$, $\sum_{k=1}^N \pi_{ks} = 1$ ($k, s = 1, \dots, q$).

Ймовірності переходу за n кроків визначаються n -им ступенем матриці P :

$$\pi_{kr}^{(n)} = P\{\zeta_n = z_k | \zeta_0 = z_r\} = P\{\zeta_{n+m} = z_k | \zeta_m = z_r\} \quad (13)$$

де

$$\Pi^n = \|\pi_{kr}^{(n)}\|_1^N, \quad n > 1. \quad (14)$$

У співвідношеннях (12) – (14) виражена марковська властивість ланцюгів Маркова – незалежність майбутнього від минулого при фіксованому поточному стані.

Для визначення загальних безумовних ймовірностей необхідно задати початковий розподіл ланцюгів Маркова:

$$p_r = P\{\zeta_0 = z_r\}, \quad r = \overline{1, N}, \quad (15)$$

тоді за формулою повної ймовірності.

$$P\{\zeta_n = z_k\} = \sum_{r=1}^N \pi_{kr}^{(n)} p_r. \quad (16)$$

Відзначимо, що $\pi_{ks} \equiv \pi_{ks}^{(1)}$ і $\pi_{ks}^{(0)} = \delta_{ks}$, де δ_{ks} – символ Кронекера. Початковий розподіл часто припускають зосередженим в одній точці:

$$P\{\zeta_0 = z_k\} = \delta_{kk_0} = \begin{cases} 1, & k = k_0 \\ 0, & k \neq k_0 \end{cases}. \quad (17)$$

Розглянемо найпростіший випадок перемикаючого марковського процесу з двома станами, тобто $\zeta_n \in \{z_1, z_2\}$ ймовірності перебування в станах задаються вектором розмірності два

$P(n) = (p_1(n), p_2(n))^T$, $p_1(n) = P\{\zeta_n = z_1\}$, $p_2(n) = P\{\zeta_n = z_2\}$, вектори $P(n)$ визначаються співвідношенням $P(n+1) = \Pi P(n)$,

перехідна матриця має вигляд $\Pi = \begin{pmatrix} 1-\lambda & v \\ \lambda & 1-v \end{pmatrix}$, тобто

розглядається однорідний ланцюг Маркова з двома станами, ймовірність переходу за один крок з першого стану в другий дорівнює λ , з другого в перший – v і виконуються нерівності $0 < \lambda < 1$, $0 < v < 1$.

Співвідношення (5) приймуть вигляд

$$\begin{cases} y_{n+1} = a(\zeta_n) \cdot k_n^\alpha \\ k_{n+1} = (1-d(\zeta_n)) \cdot k_n + s(\zeta_n) \cdot a(\zeta_n) \cdot k_n^\alpha \end{cases}, \quad (18)$$

тобто маємо нелінійну систему різницевих рівнянь з марковськими коефіцієнтами. Дослідження стійкості системи (18) є складною задачею, головна проблема полягає в нелінійності рівнянь. Але чисельне моделювання системи (18) при вибраних значеннях параметрів дозволяє проаналізувати поведінку розв'язків системи. Наприклад перемикаючи тільки значення параметра s , тобто схильності до зберігання, можна отримати наступну реалізацію за допомогою пакета MCAD (рис. 4):

Таким чином, застосовуючи даний метод до аналізу моделі, можна дати оцінку поведінці ключових параметрів моделі, а на базі такої оцінки проводити планування з урахуванням трендової поведінки системи.

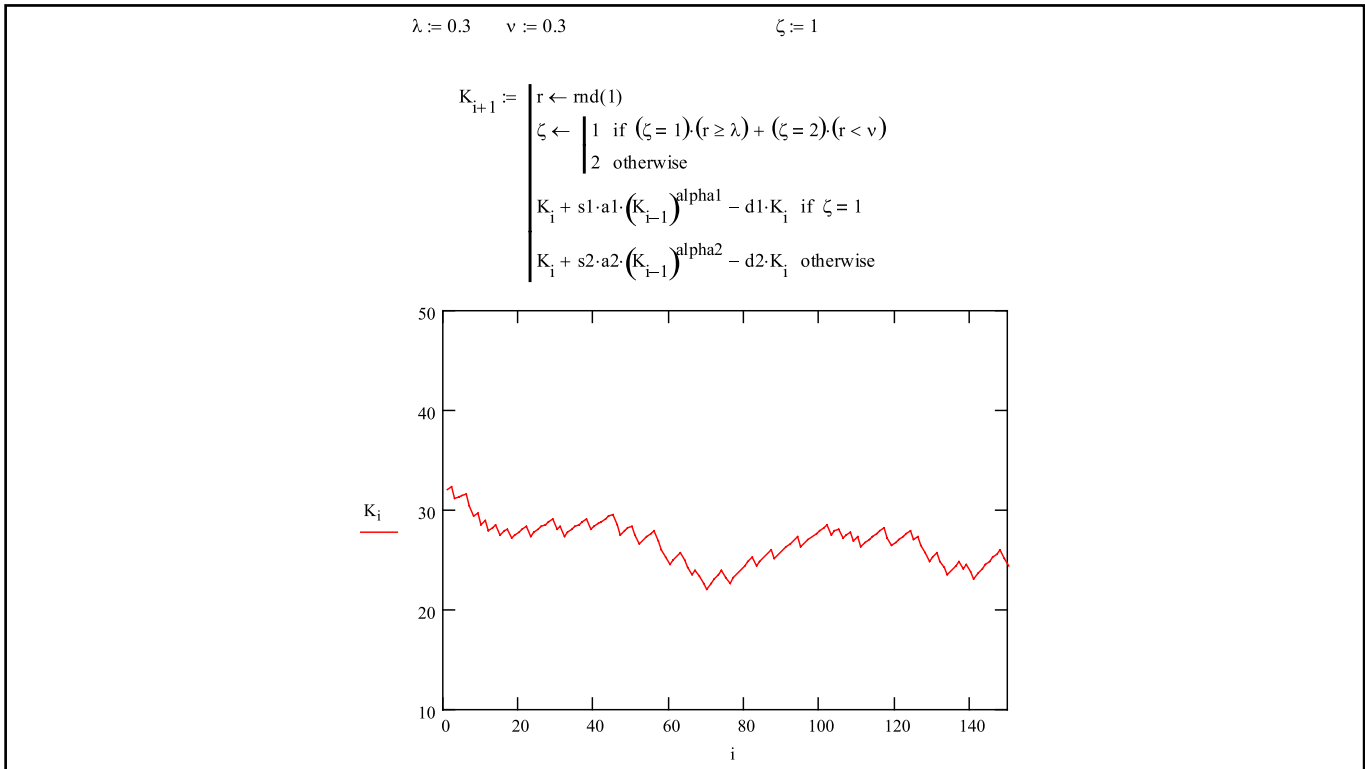


Рисунок 4.

Висновки

У даній роботі приводиться чисельна демонстрація прями- мування ЕС, описуваної моделлю Солоу, до стаціонарних значень випуску та капіталу. Дослідження даних величин, які можна взяти за точку відліку для описання коливань економіки, дає змогу виявити ступінь схильності до цикліч- них коливань економічної системи у майбутньому. При умо- ві змінюваних основних параметрів проведення моделю- вання з використанням марковських коефіцієнтів дозволяє виявити схильність до циклічних коливань системи. Отри- мані результати імітаційного моделювання та деякі аналі- тичні висновки дають змогу проаналізувати перехідні про- цеси в економіці і зробити прогнози відносно подальшої ди- наміки рівня виробництва:

$$\begin{cases} y_t = f(k_{t-1}, \zeta_t) \\ k_t = k_{t-1} + s(\zeta_t) \cdot y_{t-1} - d(\zeta_t) \cdot k_{t-1} \end{cases}$$

Таким чином, проведений аналіз показав, що для еко- номічних систем, описаних моделлю Солоу, можливе про- ведення дослідження рівня відхилення від положення рів- новаги даної системи. Розроблено метод оціночного ана- лізу системи, що дозволяє прогнозувати та планувати ке- рування системою з урахуванням її схильності до розвит- ку. Надалі планується розробка оціночної моделі ЕС, що враховує статистичні значення екзогенних параметрів,

заданих функціями розподілу, в рамках аналізу впливу випадкових факторів.

Література

1. E. Fellps Golden Rules of Economic Growth, New York: W.W. Norton, 1966; Amsterdam: North-Holland, 1967.
2. J.R. Hicks Value and Capital. An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory, 1939.
3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с. ISBN 966-574-411-9.
4. Замков О.О., Толстопянеко А.В., Черемных Ю.Н. Математиче- ские методы в экономике: Учебник / Под общ. ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 3-е изд., перераб. – М., Дело и Сервис, 2001. – 368 с.
5. Лабскер Л.Г. Вероятностное моделирование в финансо- во-экономической области [Текст]: учеб. пособие / Л.Г. Лабскер. – М.: Альпина, 2002.
6. Лапшина М.А. Аналіз динаміки економічних процесів в систе- мах, описуваних базовою моделлю Солоу // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 248: В 6 т. – Т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 992-999.
7. Сойер М. Посткейнсианская макроэкономика // Панорама экономической мысли XX столетия. Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта.
8. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. – М. Издатель- ский дом ГУ ВШЭ, 2006. – 256 с.

Методи оцінки ефективності діяльності банків

Розглянуто існуючі методи оцінки ефективності діяльності банків. Проаналізовано переваги та недоліки даних методів та виокремлено такі, що найбільш пристосовані до оцінки ефективності українських банків в умовах сьогодення.

Рассмотрены существующие методы оценки эффективности деятельности банков. Проанализированы преимущества и недостатки этих методов и выделены такие методы, которые наилучшим образом подходят для оценки эффективности украинских банков в современных условиях.

Existing methods of bank efficiency measurement were investigated. Advantages and disadvantages of these methods were analyzed and a those methods highlighted which in the best way suit Ukrainian banking industry in nowadays conditions.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності банку і банківської системи в цілому є дуже важливими показниками, які характеризують велику кількість економічних явищ.

Так, на макрорівні ефективність діяльності банківської системи говорить про ефективність посередництва між власниками вільних коштів та тими, хто їх тимчасово потребує. Низька ефективність такого посередництва зазвичай супроводжується малими темпами економічного зростання або ж навіть його відсутністю як такого.

На мікрорівні низька ефективність окремого банку свідчить про нижчу конкурентоспроможність такого банку і може використовуватися як елемент рейтингової оцінки. Крім того, це дозволяє припустити, що банк, намагаючись компенсувати свою неефективність, буде переносити частину витрат на клієнта, що призведе до підвищення відсоткових ставок за кредитами та зростання вартості фінансових операцій для клієнтів.

В умовах фінансової кризи показник ефективності банку може допомогти спрогнозувати, які банки її переживуть, а які ні.

Слід зазначити, що під ефективністю діяльності банку будемо розуміти співвідношення результатів і затрачених ресурсів банку.

Отже, значення ефективності діяльності банків та банківської системи може бути цікавим і необхідним широкому колу фахівців та пересічних громадян, а саме:

- самим банкам – для того щоб знати своє положення серед конкурентів та відслідковувати вплив управлінських рішень на ефективність діяльності;
- клієнтам банку – як побічний показник надійності банку;
- урядовим організаціям та особливо Національному банку, які можуть оцінювати вплив своїх рішень та дій на рівень ефективності банків;

– різного роду дослідникам, які хочуть виявити та прослідкувати залежність ефективності діяльності банків від їх розміру, форми власності тощо.

Оцінка ефективності діяльності банку є досить складним завданням. Воно потребує вирішення цілого ряду методологічних питань. По-перше, це визначення самого поняття ефективності діяльності банку. По-друге, це вибір оптимального методу оцінки ефективності з поміж досить великого числа наявних. По-третє, це специфікація виробничої функції банку, яку потребують частина з методів оцінки ефективності.

Одним з найважливіших завдань є вибір оптимального методу оцінки ефективності серед великого числа наявних. Саме від вибору методу багато в чому залежить об'єктивність та точність майбутніх оцінок ефективності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на те що банки існують вже не одне сторіччя, оцінювати їхню ефективність почали відносно недавно. На початку 1990-х років з'явилися перші дослідження ефективності діяльності банків в США. Ці дослідження мали на меті встановлення залежності між розміром банку та його ефективністю. Згодом, в першій половині 2000-х років, з'являються аналогічні роботи, але вже присвячені країнам Західної Європи. Ще пізніше, в середині 2000-х, черга дійшла до країн, що розвиваються, серед яких є й Україна.

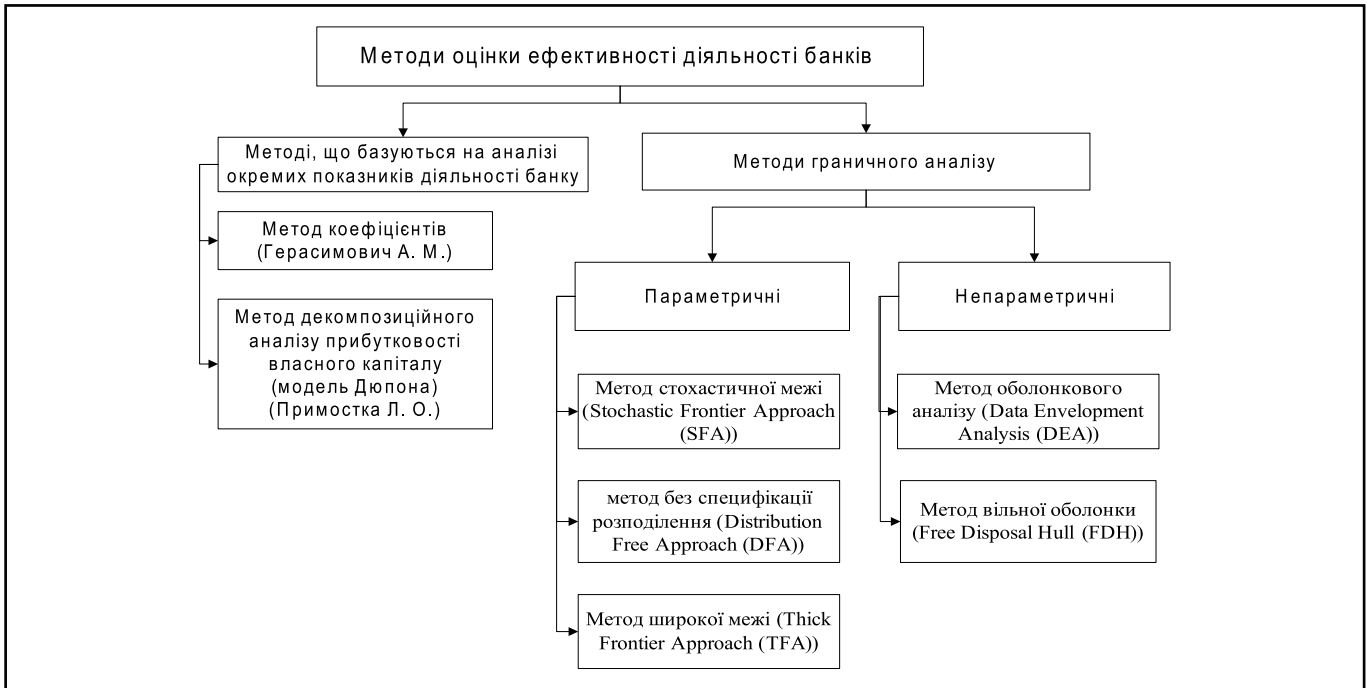
Провідними західними дослідниками методів оцінки ефективності діяльності банків вважаються Бергер [5, 6], Хумфрей [11], Мертенс [14] та Вейл [16, 17].

Серед українських авторів, що займаються вивченням проблем оцінки ефективності діяльності банків, варто назвати Герасимович [1] та Примостка [4].

Мета статті. Проаналізувати існуючі методи оцінки ефективності діяльності банків та виокремити такі, що найбільш пристосовані до оцінки ефективності українських банків в умовах сьогодення.

Викладення основного матеріалу. За всю історію оцінювання ефективності діяльності банків було розроблено досить велику кількість методів такого оцінювання. Класифікація методів представлена на рисунку.

Згідно з наведеною на рисунку класифікацією всі існуючі методи можна умовно розділити на дві великі групи: методи, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банку, та методи граничного аналізу. Перші є порівняно простими і беруть до уваги лише окремі фінансові коефіцієнти, такі як прибутковість активів (ROA) і прибутковість капіталу (ROE). Більш складні модифікації даних методів беруть до уваги відразу декілька коефіцієнтів та за допомогою вагових коефіцієнтів генерують єдиний показник, який ха-



Класифікація існуючих підходів до оцінки ефективності діяльності банку

рактизує ефективність діяльності банків відразу з позицій декількох критеріїв.

Методи, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банку, набули досить широкого поширення у вітчизняній літературі. Так, зокрема, в [1] описується метод, що дістав назву методу коефіцієнтів. Сутність цього методу полягає в побудові системи взаємозв'язаних показників, які всебічно характеризують стан і динаміку об'єкта дослідження. До уваги пропонується брати такі показники: норма прибутку на капітал (рентабельність капіталу), рентабельність (прибутковість) активів, рентабельність витрат, чистий спред, чиста процентна маржа, рівень операційного доходу. В аналізі наведених коефіцієнтів передбачаються такі етапи:

- 1) побудова системи коефіцієнтів ефективності діяльності банку;
- 2) обчислення звітного і базисного показників за кожним коефіцієнтом, що увійшов до створеної системи показників;
- 3) визначення абсолютної і відносної змін коефіцієнтів у звітному році;
- 4) оцінювання зміни показників ефективності діяльності банку у звітному періоді;
- 5) загальна оцінка ефективності діяльності банку за сукупністю показників.

Ще один метод, що базується на аналізі окремих показників діяльності банків, детально описаний в [4] і має назву декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу (return on equity decomposition analysis), або ще його називають аналізом за моделлю Дюпона.

Методика декомпозиційного аналізу досліджує залежність між показниками прибутковості і ризику банку та виявляє вплив окремих чинників на результати його діяльності. Важливо, що цей аналіз можуть проводити не лише вну-

трішні, а й зовнішні користувачі, адже розрахунок показників здійснюється за даними фінансової звітності.

При проведенні декомпозиційного аналізу насамперед обчислюються такі показники, як прибутковість активів (return of assets – ROA) та прибутковість капіталу (return on capital / equity – ROE). Вони істотно впливають на ринкову ціну акцій банку, тому в процесі аналітичних досліджень їм приділяють особливу увагу.

На наступному етапі проводять поглиблений аналіз (власне аналіз Дюпона), розклавши прибутковість активів (ROA) на показник чистої маржі прибутку та коефіцієнт дохідності (або використання) активів.

На третьому, завершальному, етапі аналізують чинники, які вплинули на маржу прибутку та дохідність активів. До них належать валові доходи, операційні витрати та структура активів банку. Метою такого аналізу є виявлення причин неефективної роботи банку та пошук резервів підвищення чистого прибутку. У процесі аналізу вивчається динаміка різних складових доходів (відсоткових, комісійних, торгових, інших) та витрат банку (відсоткових, операційних, податкових платежів).

Варто відзначити, що два вищенаведені методи – це лише одні з небагатьох методів, що існують в рамках методів, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банків. Їх існує дуже велика кількість, адже майже кожен автор має своє бачення узагальненої оцінки ефективності діяльності банку.

До переваг даної групи методів відноситься простота застосування та зрозумілість значення основних показників діяльності банку широкому колу спеціалістів.

Втім методи, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банку, активно критикуються багатьма західними авторами. Так, зокрема, в [10] зазначається, що викори-

стання лише окремих показників діяльності банку дозволяє оцінити ефективність банку лише в якомусь конкретному аспекті і не дає повної картини ефективності діяльності всього банку. У випадку ж, коли використовується одразу декілька показників діяльності банку з ваговими коефіцієнтами, такі вагові коефіцієнти визначаються здебільшого суто суб'єктивно і відтак не можуть дати об'єктивної картини ефективності діяльності банку в цілому.

Серед інших недоліків цієї групи методів Бергер та Хумфрей [6] зазначають, що ці методи не дозволяють робити висновки про те, чим викликані ті чи інші показники ефективності банку, в той час як методи граничного аналізу в змозі ідентифікувати сфери діяльності банку, які позитивно та негативно впливають на оцінку його ефективності.

Більшість із вищенаведених недоліків не притаманна методам граничного аналізу, що дозволило набути їм неабиякої популярності в останні десятиріччя. Ці методи базуються на економетричній оцінці або ж на методах лінійного програмування.

Серед переваг методів граничного аналізу в порівнянні з методами, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банків, можна назвати такі:

1. Вони дозволяють враховувати таку важливу характеристику ефективності банку, як багатofакторність.

2. Вони дозволяють аналізувати, які саме фактори призвели до тих чи інших показників ефективності.

3. Розрахунок значень ефективності проводиться за допомогою чітких математичних моделей, що обумовлює об'єктивність отримуваних результатів і унеможливорює вплив людського фактора на інтерпретацію результатів вимірювання ефективності.

4. Результати вимірювання ефективності можуть легко бути використані широкими верствами спеціалістів навіть без спеціальних знань у сфері банківської справи, адже генерується єдина оцінка ефективності, яка показує положення банку серед конкурентів.

5. Застосування методів граничного аналізу дає змогу порівнювати ефективність банків між собою та з банками інших країн. Методи на основі аналізу фінансових коефіцієнтів не дозволяють цього робити, адже не враховують різницю в макроекономічному середовищі.

Варто відзначити, що в Україні, як і в решті країн СНД, розповсюджена лише перша група методів і спостерігається майже повна відсутність літератури, що присвячена оцінці ефективності на основі методів граничного аналізу. На думку автора, це відбувається через відносну новизну та складність у застосуванні цих методів в порівнянні з методами, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банку. Прикладами робіт, де існують спроби застосовувати ці методи до російських банків, є дисертація Павлюка [3] та аналітичний звіт С.Р. Мойсеєва [2] директора Центру економічних досліджень Московської фінансово-промислової академії.

Усі методи граничного аналізу ефективності діяльності банків мають на меті побудову певної границі ефективності. Межею ефективності буде лінія, на якій розташовуються ті банки, які найкращим чином конвертують свої ресурси в результати роботи. Коефіцієнтом ефективності всіх інших банків буде їх відстань до визначеної межі. Зазвичай значення такого коефіцієнта знаходиться в межах від 0 до 1, де значення 1 відповідає найбільш ефективним банкам, що знаходяться на межі ефективності.

Різниця між різними методами граничного аналізу полягає в тому, яким саме чином будується вищезгадана межа ефективності та яким чином підраховується відстань до цієї межі. Так, традиційно в літературі методи граничного аналізу ефективності поділяють на дві групи: параметричні і непараметричні. В основі параметричних методів лежить економетрична оцінка точної функціональної форми виробничої функції. Непараметричні ж методи використовують методи лінійного програмування для побудови межі ефективності і оцінки відстані банків до неї.

Повна класифікація параметричних та непараметричних методів та їх різновидів представлена на рисунку. До параметричних методів належать такі: метод стохастичної межі (Stochastic Frontier Approach (SFA)), метод без специфікації розподілення (Distribution Free Approach (DFA)) та метод широкої межі (Thick Frontier Approach (TFA)). До непараметричних можна віднести метод оболонкового аналізу (Data Envelopment Analysis (DEA)) та метод вільної оболонки (Free Disposal Hull (FDH)).

Принциповою різницею при застосуванні цих груп методів є те, що параметричні методи потребують побудови виробничої функції, в той час як непараметричні можуть обходитися без неї.

Метод оболонкового аналізу (DEA) заснований на побудові границі ефективності, що є аналогом виробничої функції у випадку, коли випуск не скалярний, а векторний. Границя ефективності має форму опуклої оболонки або опуклого конуса у просторі вхідних і вихідних змінних. Границя використовується як еталон для отримання числового значення ефективності кожного з оцінюваних банків. Однак метод DEA має таку особливість: він дозволяє оцінювати тільки відносну ефективність банків, тобто ефективність їх у порівнянні один з одним. Ступінь ефективності банків визначається їхньою близькістю до границі ефективності в багатомірному просторі. Спосіб побудови границі ефективності – багаторазове вирішення задач лінійного програмування. Границя формується як кусочно-лінійна крива, що з'єднує найбільш ефективні точки, формуючи таким чином опуклу криву виробничих можливостей банків.

Метод вільної оболонки (FDH) (його також називають «аналізом оболонки даних з вільним розміщенням») є окремим випадком методу DEA, коли точки на лініях, що з'єднують найбільш ефективне значення показників, не включаються в границю ефективності. Таким чином, жоден

з банків не може досягти стану максимальної ефективності. Основною відмінністю методу FDH є специфіка побудови границі ефективності. В основі методу DEA лежить можливість лінійних комбінацій наборів вхідних і вихідних змінних, що припускає взаємозамінність ресурсів. У методі FDH, навпаки, взаємозамінність відсутня (застосовується виробнича функція леонтієвського типу), у результаті чого границя ефективності має східчастий вигляд. Вона утворюється шляхом перетинання вертикальних і горизонтальних ліній для кожної з розглянутих комбінацій входів і виходів.

Нарешті, останнім непараметричним методом є метод індексів продуктивності (productivity indexes). При застосуванні даного методу поняття ефективності отожднюється з поняттям продуктивності. Індекси продуктивності являють собою найпростішу оцінку порівняльної продуктивності між двома об'єктами. Ідея індексів продуктивності заснована на загальній теорії індексів. Індекси продуктивності є відношенням суми зважених вихідних змінних до суми зважених вхідних змінних. Прикладами індексів продуктивності в аналізі ефективності банків виступають індекс Малмквіста (Malmquist Productivity Index), що використовується з методом DEA; індекс Торнквіста (Tornqvist Productivity Index) і індекс Фішера (Fisher Productivity Index).

Непараметричні методи мають дві перевагами перед параметричними методами. По-перше, для оцінки ефективності не потрібно знати функціональну форму границі ефективності. Границя представляється у вигляді довільної ламаної кривої. По-друге, непараметричні методи уникають припущень про розподілення показника неефективності. Методи засновані на розрахунку координат місця розташування банків, що володіють найбільшою ефективністю, які й визначають вершини ламаної кривої. Ці дві переваги роблять застосування непараметричних методів значно простішим порівняно з параметричними.

Параметричні методи оцінки ефективності опираються на відому специфікацію виробничої функції.

Метод SFA спочатку розроблявся наприкінці 1970-х років як абстрактна економетрична модель, що носить універсальний характер. Для аналізу банківського сектору США метод був уперше використаний тільки в 1990-х роках. В основі методу стохастичної границі (SFA, що в буквальному перекладі означає «стохастична фронтірна модель») лежить припущення про те, що неефективність розподілена несиметрично, тоді як випадкова помилка підкоряється симетричному розподілу. Як правило, як закон розподілу приймається стандартний нормальний розподіл. Показником неефективності приймається умовна середня або мода розподілу.

Метод без специфікації розподілу (DFA) припускає наявність деякої середньої ефективності для кожного банку за певний період часу. В цілому метод DFA повторює метод SFA, однак його особливість полягає в тому, що оцінка неефективності не може бути відділена від випадкової помилки. Передбачається, що ефективність постійна в

часі, а середня величина випадкової помилки за період прямує до нуля.

Ще одним параметричним методом, що рідко використовується в банківському аналізі, є метод густої (або щільної, або широкої) границі (thick frontier approach, TFA), розроблений А. Бергером і Д. Хемфрі в 1991 році. У рамках методу визначається функціональна форма залежності витрат і прибутку від вхідних параметрів і передбачається, що відхилення від прогнозних значень усередині найвищого й найнижчого квартилей представляє собою випадкову помилку. Відхилення в прогнозних значеннях між найвищим і найнижчим квартилями є показником неефективності. Метод TFA не дозволяє оцінити ефективність окремого банку, а націлений на аналіз загального рівня ефективності у вибірці.

Параметричні методи володіють рядом переваг. По-перше, вони враховують таку характеристику, як стохастичність, – усі вони дають оцінку ефективності, а не її чітке обчислення. На відміну від непараметричних параметричним методам не потрібне застосування додаткових методик (наприклад, bootstrap) для тестування гіпотез про значимість отриманих оцінок і вплив різних факторів. По-друге, у методах врахована можливість випадкових помилок, наприклад через помилки побудови границі або невірної звітності. Неправильний вимір ефективності роботи одного банку не спричиняє зсув оцінок інших банків.

Усі переваги та недоліки обох методів наведені в табл. 1, де зведені дані з таких джерел: [5, 14, 16]

Аналізуючи переваги та недоліки методів цих двох груп, можна дійти висновку, що ідеального методу оцінки ефективності діяльності банку не існує. Вибираючи метод, що відноситься до тієї чи іншої групи, обов'язково потрібно враховувати ряд його недоліків.

Багато авторів, намагаючись знайти кращий метод, застосовували відразу декілька методів до однієї і тієї ж вибірки банків. Так, Фіорентіно [8] застосовував метод стохастичної межі та метод оболонкового аналізу для вимірювання ефективності німецьких банків, а Ресті [15] перевіряв ці самі методи на вибірці з 270 італійських банків. Обидва дослідники дійшли висновку, що, незважаючи на невеликі розбіжності, результати оцінки ефективності, здобуті різними методами, в цілому співпадають.

У той же час зазначається, що оцінити похибки методів не вбачається можливим через те, що реальний рівень ефективності залишається невідомим.

Деякі інші результати в аналогічному дослідженні були здобуті Вейлом [17], який досліджував ефективність банків відразу п'яти країн (Франції, Італії, Іспанії, Німеччини та Швейцарії) трьома різними методами: методом стохастичної межі, методом оболонкового аналізу та методом без специфікації розподілення. Результати оцінювання ефективності виявилися суттєво різними при застосуванні різних методів. Зрештою автор робить висновок, що непараметричні методи не підходять для того, щоб оцінювати

Таблиця 1. Характеристика параметричних та непараметричних методів оцінки діяльності банків

	Параметричні	Непараметричні
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість відокремити випадкову похибку від неефективності. • Менш жорсткі вимоги до точності використовуваної інформації, адже помилка в даних щодо одного банку не впливає на результати оцінки ефективності всіх банків у вибірці. • Відсутність необхідності використання методик для оцінки значущості отриманих результатів 	<ul style="list-style-type: none"> • Відсутність необхідності специфікації виробничої функції. • Унеможливується вплив ймовірних помилок, що були допущені на етапі розробки виробничої функції
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> • Необхідність специфікації виробничої функції банку, що потребує введення певних узагальнень про діяльність банку, що у випадку помилковості негативно впливає на результати оцінки ефективності. • Додаткові ресурсні затрати, що потрібні для специфікації виробничої функції банків 	<ul style="list-style-type: none"> • Помилка в даних щодо одного банку впливає на результати оцінки ефективності всіх банків у вибірці. • Немає можливості відокремити випадкову похибку від неефективності. • Потребують використання додаткових методик для оцінки значущості отриманих результатів

Таблиця 2. Характеристика досліджень ефективності діяльності банків країн Центральної та Східної Європи

Автор дослідження	Метод, що використовувався	Країни, що були охоплені дослідженням
Bonin, Hasan and Wachtel (2005)	SFA	Чехія, Угорщина, Польща, Словаччина, Болгарія, Хорватія, Румунія, Словенія, Естонія, Латвія, Литва
Grigoriani and Manole (2006)	DEA	Білорусія, Болгарія, Хорватія, Чехія, Естонія, Угорщина, Казахстан, Латвія, Литва, Молдова, Польща, Румунія, Словаччина, Україна
Hasan and Marton (2003)	SFA	Угорщина
Havrylchuk (2006)	DEA	Польща
Jermic and Vujcic (2002)	DEA	Хорватія
Weill (2003)	SFA	Чехія та Польща
Yildirim and Philippatos (2007)	SFA, DFA	12 країн у Центральній та Східній Європі

ефективність банків із різних країн, адже вони не беруть до уваги різні умови, в яких знаходяться банки.

Якщо подивитися на останні дослідження в сфері оцінки ефективності діяльності банку, можна побачити, що серед авторів немає єдності щодо того, який метод слід використовувати. Стисла інформація про такі дослідження представлена в табл. 2.

Слід зазначити, що вищенаведений перелік є неповним і охоплює лише ті дослідження, які переважно стосувалися країн Центральної та Східної Європи як найближчих до України за умовами функціонування банків.

Аналізуючи вищенаведені дослідження, можна зробити два основних висновки. Перший – це те, що приблизно половина авторів надають перевагу параметричним методом, а інша – непараметричним. Другий висновок – це те, що найпопулярнішим методом серед непараметричних є метод оболонкового аналізу (DEA), а серед параметричних – метод стохастичної межі (SFA).

Методи граничного аналізу мають ряд суттєвих переваг над методами, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банку. Щодо методів граничного аналізу, які поділяються на параметричні та непараметричні, тут вибір зробити дещо складніше. Обидві групи методів мають свої переваги та недоліки, і провідні науковці цієї сфери постійно ведуть дискусії про те, який з них дає більшу точність оцінки ефективності. Єдиної відповіді на це питання досить немає.

Висновки

Тим не менш автор даного дослідження схиляється до використання методів параметричної групи для свого подальшого дослідження. Так, переваги даної групи методів особливо актуальні в умовах української економіки. Зокрема, це менш жорсткі вимоги до точності використовуваної інформації, адже помилка в даних щодо одного банку не впливає на результати оцінки ефективності всіх банків у вибірці та можливість відокремити випадкову похибку від неефективності.

Якщо вибирати конкретний метод серед параметричних, то автор віддає перевагу методу стохастичної межі (SFA) як найбільш популярному та перевіреному часом.

Слід зазначити, що вибір параметричного методу потребує специфікації виробничої функції банку, що і буде зроблено в подальших дослідженнях.

Література

1. Герасимович А.М Аналіз банківської діяльності: [Підручник] / Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2004 р. – 599 с.
2. Моисеев С.Р. Эффективность российских банков. [Электронный ресурс] / Моисеев С.Р. – М.: 2007 – 20 с. Режим доступа: http://www.mifp.ru/cei/research/13_research_01.pdf
3. Павлюк Д.В. Статистическое исследование эффективности деятельности банков в Российской Федерации – [Электронный ресурс]: / Павлюк Д.В. – М.: РГБ, 2006.

4. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі / Примостка Л.О. – К.: КНЕУ, 2002. – 316 с.

5. Berger, A. (2007) 'International Comparisons of Banking Efficiency', *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 16 (3), pp. 119–135, EBSCO [Online]. Available at: <http://www.ebscohost.com/> (Accessed: 8 July 2008).

6. Berger, A. and Humphrey, D. (1997) 'Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research', *European Journal of Operational Research*, 98 (2), pp. 175–212, Science Direct [Online]. Available at: <http://www.sciencedirect.com/> (Accessed: 7 July 2008).

7. Bonin, J., Hasan, I. and Wachtel, P. (2005) 'Bank performance, efficiency and ownership in transition countries', *Journal of Banking and Finance* 29(1), pp. 31–53. Available at: www.sciencedirect.com (Accessed: 23 January 2008).

8. Fiorentino, E., Karmann, A. and Koetter, M. (2006) 'The cost efficiency of German banks: a comparison of SFA and DEA' *Deutsche Bundesbank [online]* Available at: <http://www.bundesbank.de/> (Accessed: 20 January 2008).

9. Grigoriani, D. and Manole, V. (2006) 'Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis', *Comparative Economic Studies*, 48, pp. 497–522 [Online]. Available at: www.palgrave-journals.com/ces (Accessed: 8 July 2008).

10. Halkos, G. E. and Salamouris, D.S. (2004), Efficiency measurement of the Greek commercial banks with the use of financial ratios: a data envelopment analysis approach, *Management Accounting Research*, Vol. 15, pp. 201–224.

11. Hasan, I. and K. Marton. (2003) 'Development and Efficiency of the Banking Sector in a Transitional Economy: Hungarian Experience',

Journal of Banking and Finance, 27, pp. 2249 – 2271. [Online] Available at: <http://www.sciencedirect.com/> (Accessed: 10 July 2008).

12. Havrylych, O. (2006) 'Efficiency of the Polish banking industry: Foreign versus domestic banks', *Journal of Banking & Finance*, 30 (7), pp. 1975–1996 Science Direct [Online]. Available at: <http://www.sciencedirect.com/> (Accessed: 7 July 2008).

13. Jermic, I. and Vujcic, B. (2002) 'Efficiency of Banks in Croatia: A DEA Approach', *Comparative Economic Studies*, 4 (2), pp. 169–194, EBSCO [Online]. Available at: <http://www.ebscohost.com/> (Accessed: 10 July 2008).

14. Mertens and Urga (2001) 'Efficiency, scale and scope economies in the Ukrainian banking sector in 1998', *Emerging Markets Review* 3 (2), pp. 292–308. Science Direct [Online] Available at: <http://www.sciencedirect.com/> (Accessed: 10 July 2008).

15. Resti, A. (1997) 'Evaluating the cost-efficiency of the Italian banking system: What can be learned from the joint application of parametric and non-parametric techniques', *Journal of Banking & Finance*, 21 (2), pp. 221–250 Science Direct [Online]. Available at: <http://www.sciencedirect.com/> (Accessed: 7 July 2008).

16. Weill, L. (2003) 'Banking efficiency in transition', *Economics of Transition*, 11 (3), pp. 569–592, EBSCO [Online]. Available at: <http://www.ebscohost.com/> (Accessed: 8 July 2008).

17. Weill, L. (2004) 'Measuring Cost Efficiency in European Banking: A Comparison of Frontier Techniques', *Journal of Productivity Analysis*, 21(2), pp. 133–152 SpringerLink [online]. Available at: <http://www.springerlink.com/> (Accessed: 20 January 2008).

18. Yildirim, H. and Philippatos, G. (2007) 'Efficiency of Banks: Recent Evidence from the Transition Economies of Europe, 1993–2000', *European Journal of Finance*, 31, pp. 123–143. EBSCO [Online]. Available at: <http://www.ebscohost.com/> (Accessed: 8 July 2008).

Н.Ю. ПОМАНОВСЬКА,
начальник відділу, Мінекономіки

Моделі управління державним сектором економіки

У статті досліджується питання існуючих у світі моделей управління підприємствами державного сектору економіки, а також розглядається українська модель управління об'єктами державної власності.

В статье исследуется вопрос существующих в мире моделей управления предприятиями государственного сектора экономики, а также рассматривается украинская модель управления объектами государственной собственности.

In the article analysed the questions of the existing in the world models of management on the enterprises in the state sector of economy. An author a special attention pays to the Ukrainian model of management on the objects of a state ownership.

Постановка проблеми. В Україні на сьогодні досить потужний державний сектор економіки, тому актуальним є питання діючої та потенційно можливої моделі управління майном держави, врахування міжнародного досвіду при вирішенні зазначеного питання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання управління в державному секторі економіки певною мірою висвітлено у працях Б.М. Данилишина [1], Д.В. Задихайла, О.Р. Кібенко [2], О.Г. Мендрула, М.В. Чечетова [8], І.Л. Сазонець [7], також зазначеному питанню приділяється увага Міжнародною фінансовою корпорацією [5, 6], Світовим банком; тема актуальна для законотворців та широко обговорюється в рамках проведення круглих столів, зокрема урядових та парламентських.

Мета статті полягає у висвітленні характеристик моделі управління державним сектором економіки у світі, розробці пропозицій щодо становлення української моделі управління.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні державний сектор економіки в Україні – це близько 3,7 тисячі державних комерційних підприємств, а також 324 господарських товариства із державною часткою у статутному фонді понад 50 відсотків (із загальної кількості господарських товариств із державною часткою – 811) [3, 4]. За своїми розмірами державний сектор України є одним із найбільших в Європі.

Правовідносини щодо управління об'єктами державної власності регулюються нормами Господарського кодексу України, Закону України «Про управління об'єктами державної власності», законодавства з питань приватизації, оренди, оцінки майна та діяльності господарських товариств. Законодавством України закріплено модель управління, відповідно до якої державні підприємства перебувають у сфері управління галузевих органів виконавчої влади.

Суб'єктами управління об'єктами державної власності є Кабінет Міністрів України, міністерства та інші органи влади, Фонд державного майна, господарські структури, академії наук, а також уповноважені особи щодо корпоративних прав держави, та визначено коло повноважень відповідних суб'єктів управління.

Переважну більшість державного сектору економіки становлять державні унітарні підприємства (включають у себе державні комерційні та державні казенні підприємства), визначення юридичного статусу яких було спрямовано на пристосування державних підприємств до ринкових умов господарювання.

Управління державними унітарними підприємствами здійснюється галузевими міністерствами, проблемою діяльності яких залишається поєднання функцій державного управління та господарської діяльності. Тому можливо розглядати питання поступової відмови від використання унітарної форми державних підприємств та перетворення їх у господарські організації, які адаптовані до діяльності в ринкових умовах, мають колегіальні органи управління та контролю – акціонерні товариства, холдингові компанії, однак з обов'язковою оптимізацією їх кількості.

Щодо корпоративних прав, то на сьогодні переважна більшість суб'єктів господарювання із корпоративними правами держави у статутному капіталі перебуває в управлінні Фонду державного майна – 691 об'єкт із 811 (85% від загальної кількості) [4]. Згідно з законодавчо визначеним порядком управління корпоративними правами держави відбувається шляхом призначення державних службовців в органи управління товариств, або передачі корпоративних прав в управління уповноваженим особам.

Крім органів державного управління повноваження з управління об'єктами державної власності надані згідно за-

конодавства господарським структурам – господарським державним об'єднанням, холдинговим компаніям, національним акціонерним компаніям.

В Україні функціонують 30 державних (національних) акціонерних та холдингових компаній. Частка держави у статутному капіталі НАК і ДАХК становить 20,7 млрд. грн., що становить 60,5% загальної частки держави у статутних капіталах господарських товариств. Зазначені компанії не відповідають вимогам законодавства в частині утворення, діяльності та правового статусу майна, що перебуває в їх статутних фондах, оскільки були утворені до набрання чинності спеціального Закону «Про холдингові компанії в Україні».

Щодо світового досвіду управління, то зазначаємо, що у світі існує три моделі управління державною власністю: децентралізована, або секторальна модель, дуальна модель та централізована модель.

Децентралізована (секторальна) модель, яка була найпершою з усіх, передбачає, що державні підприємства перебувають під відповідальністю певного галузевого міністерства чи відповідного галузевого органу виконавчої влади.

Головна перевага і обґрунтування децентралізованої моделі полягає в тому, що наявність експертизи та управлінської спроможності у певного галузевого органу давала змогу проводити активнішу промислову політику. Але зі зміною пріоритетів від політики, специфічно орієнтованої на певну галузь чи галузі, до більш системної економічної політики та політики ринкової лібералізації, переваги такої моделі управління державними підприємствами зникли. Наразі управління державними підприємствами більше сфокусовано на питаннях додаткової вартості, і державні підприємства меншою мірою сприймаються як інструменти певної промислової політики, як це було у 70-х роках.

Більше того, недоліки та небезпеки такої моделі організації полягають у більшій складності відокремити функцію власності від інших функцій держави, а саме – її регулятивної ролі та провадження певної промислової політики. З метою досягнення такого відокремлення, країни ОЕСР здійснили перехід до більш централізованої моделі управління державними підприємствами із схильністю розміщувати регулятивні функції в спеціальних органах.

Дуальна модель передбачає, що відповідальність розподіляється між галузевим міністерством (галузевим органом державної влади) та «загальним» міністерством або іншим державним органом, як-то Міністерство фінансів та управління в Австралії, Міністерство економіки та фінансів в Італії, Міністерство економіки у Франції.

В дуальній моделі обидва органи влади – галузевий та «загальний» – відповідальні за реалізацію прав власності. Донедавна ця модель була найпоширенішою в країнах ОЕСР. Причому певна державна установа виступає як ключова та забезпечує координацію та загальну політику щодо управління конкретним підприємством чи підприємствами.

Міністр «загального» міністерства часто виконує чільну роль в реалізації державою її права власності. Це може включати призначення членів ради компанії та сумарне звітування (а саме звітування про цілий сектор підприємств, які перебувають у державній власності). Ця специфічна функція, тим не менш, може здійснюватися в координації чи консультуванні із відповідними галузевими міністерствами/державними установами.

Згідно із дуальною моделлю Міністерство фінансів та управління в Австралії відіграє ключову роль у фінансових справах підприємства, тоді як профільне міністерство в операційних.

У Новій Зеландії існує Дорадчий відділ з управління державними компаніями, який виконує роль проміжного ланцюга між профільними міністерствами та державними компаніями/підприємствами. Цей відділ надає профільним міністерствам рекомендації щодо комерційно орієнтованої перспективи, роблячи головний акцент на тому, яким чином підприємства, що перебувають у державній власності, будуть комерційно успішними. Через зазначений відділ профільні міністерства відіграють провідну роль у моніторингу функціонування підприємств і несуть солідарну відповідальність за склад рад.

У Туреччині дві установи на міністерському рівні залучені до реалізації державою функції власності: з одного боку, це профільне міністерство, а з іншого – це або Міністерство фінансів, або Управління з питань приватизації. Міністерство фінансів та Управління з питань приватизації виступають юридичними власниками державних підприємств і беруть участь у загальних зборах акціонерів. Стосовно спостережної ради, то один член призначається Міністерством фінансів, а інші – профільними міністерствами.

У Південній Кореї організація управління може бути охарактеризована навіть не як дуальна модель, а як модель «потрійного» управління, оскільки в цей процес залучені три міністерства: Міністерство фінансів та економіки, Міністерство бюджету та планування і профільне міністерство. Особливо це стосується компаній, які перебувають у повній державній власності, стратегічних компаній та компаній, де держава володіє більше 50% акцій. Профільне міністерство і Міністерство фінансів та економіки представляють державу на загальних зборах акціонерів. Профільне міністерство також пропонує голову ради підприємства та призначає її членів, представників від держави. Зі свого боку Міністерство бюджету та планування добирає членів ради «зовні», тобто так званих «незалежних» представників, здійснює моніторинг функціонування підприємства та після консультацій із Міністерством фінансів та економіки пропонує аудитора. Окрім трьох міністерств, долучених до управління державним підприємством, функція контролю покладена на Державну раду аудиту та інспекцій.

Централізована модель передбачає, що функцію власності стосовно державних підприємств реалізує лише од-

не із головних міністерств, ця модель стає дедалі поширенішою [1].

У більшості випадків державною установою, яка здійснює управління, виступає міністерство фінансів (Данія, Нідерланди, Іспанія) чи міністерство промисловості (Норвегія та Швеція), у Бельгії для цієї цілі існує спеціальне міністерство – Міністерство державних підприємств та корпоративних прав держави. В кількох випадках для цієї мети було засноване агентство, яке більш-менш автономне, проте зазвичай звітує міністерству фінансів, зокрема подібне автономне агентство існує у Франції.

Основними перевагами централізованої моделі є ясність відносно цілей та очікувань уряду як власника даного підприємства; чітко виокремлена відповідальність; фокус на ефективності функціонування підприємства та рівні його прибутку; краще сприяння єдності та послідовності реалізації функції власника; краще впровадження інструкцій стосовно розкриття інформації, призначення членів ради та винагородження керівництва підприємства, уніфікація практик серед різних урядових органів, зокрема, в такій сфері як представництво в раді; краща система звітності. Ті країни, які мають значний обсяг загального та сукупного звітування по державних підприємствах, перебувають у процесі централізації функції управління державною власністю.

У той же час централізована модель передбачає занадто великий фокус лише на фінансових аспектах функціонування підприємства. Поширення централізованої моделі управління є результатом перехідних процесів у країнах колишнього соцтабору та реформ кінця 90х – початку XXI століття.

У перехідних економіках країн Центральної Європи вибір централізованої моделі був зумовлений прагненнями: провести чітку грань між минулим, коли галузеві міністерства чи державні органи були не лише відповідальні за реалізацію функції власності, але й повсякденний менеджмент та ретельний контроль за державними підприємствами; забезпечити можливість сконцентрувати ефективних менеджерів та платити їм окремо від державних службовців; централізувати функцію приватизації, оскільки установи, що реалізували функцію власника в собі держави, в той же час очолювали приватизаційні процеси.

У випадку Польщі переважна частина підприємств знаходяться під контролем міністра фінансів. Окремі відділи міністерства, які відповідальні за приватизацію та корпоративне управління, наймають в цілому близько 220 осіб. Відносно мала частка державних підприємств перебуває під контролем інших міністерств, зокрема Міністерства економіки та Міністерства інфраструктури, а також перебуває в управлінні регіональних органів влади.

Шляхом реформ модель централізованого управління почала впроваджуватися досить недавно. В Нідерландах функція власності була передана Міністерству фінансів в

кінці 90-х років. У Данії, Норвегії та Швеції реформи були здійснені у 2001–2002 роках, у Сполученому Королівстві реформи були започатковані у 2003 році.

У Данії управління 11 державних підприємств було передане з різних міністерств до спеціального відділу в Міністерстві фінансів. У Норвегії нагляд за рядом державних підприємств був переданий та консолідований у спеціальному відділі Міністерства торгівлі та промисловості. У Швеції управління державними підприємствами було централізовано у спеціальному підрозділі з державної власності в Міністерстві промисловості, зайнятості та зв'язку. Централізація була здійснена, аби забезпечити кращі можливості в реалізації уніфікованої політики власності із чіткими цілями та орієнтирами для певної компанії. Зазначений підрозділ з власності виник в результаті злиття відповідних департаментів згаданого міністерства та Міністерства фінансів. Новий підрозділ відповідальний за 36 із 57 державних підприємств.

Також функція власності щодо ряду державних підприємств іноді може реалізовуватися одним або кількома холдингами, які, зі свого боку, перебувають у володінні держави і знаходяться під контролем одного міністерства. Цей тип організації не є частим і продемонстрував свої недоліки. Він призвів до значної заборгованості і не довів своєї ефективності з точки зору фінансового менеджменту чи навіть регіонального розвитку.

Окрім перехідних економік з країн ОЕСР лише Австрія утримує холдингову організацію. Холдинг АТ «ОІ» контролює значну частку найбільш стратегічних підприємств та найбільш значних за розміром, у той же час виконуючи функцію агентства з приватизації Австрійської Республіки. Решта 76 державних підприємств перебувають під контролем восьми федеральних міністерств.

Холдинги все ще превалюють у країнах з перехідною економікою. Однак не передбачається, що холдинги будуть постійними структурами, – вони мають зникнути із завершенням приватизації та реструктуризацією промисловості.

Висновки

На сьогодні в Україні діє децентралізована модель управління, у світі ж найбільш поширеною стає саме централізована модель управління, що передбачає централізацію здійснення контролю за процесами управління в межах однієї установи та чіткий розподіл повноважень між галузевими та спеціалізованими органами, який на сьогодні в Україні відсутній.

В Україні функціонує більше чотирьох тисяч суб'єктів господарювання державного сектору економіки, тому концентрація функцій з управління в одному органі на сьогодні видається досить проблематичною. Тому можливо розглядати доцільність запровадження дуальної моделі управління, при цьому необхідною умовою є оптимізація кількості суб'єктів господарювання державного сектору економіки, зокрема шляхом зменшення їхньої кількості.

Література

1. Данилишин Б. Державний сектор економіки: перезавантаження / Б. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 2008. – №48. – С. 6.
2. Задихайло Д.В. Корпоративне управління: навчальний посібник / Д.В. Задихайло, О. Кібенко, Г. Назарова. – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.
3. Звіт про діяльність Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2007 рік (Електронний ресурс). www.ssmc.gov.ua
4. Звіт про діяльність Фонду державного майна в Україні за 2008 рік (Електронний ресурс). www.spfu.gov.ua
5. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління (збірник кодексів та принципів). Міжнародна фінансова корпорація. – К.: 2008. – 247 с.
6. Практика корпоративного управління в Україні 2003. Аналітичний звіт за результатами дослідження. – Міжнародна Фінансова Корпорація. – К., 2004. – 70 с.
7. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: світовий досвід та механізм залучення інвестицій: навчальний посібник / І.Л. Сазонець. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 304 с.
8. Чечетов М. Корпоративне управління в умовах економічної трансформації / М. Чечетов, О. Мендрул // Економіка України. – 2001. – №4. – С. 10–18.

О.П. СКРИПНІЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Європейський університет, Конотопська філія

Спіраль розвитку цивілізації (термінологія)

Наука, техніка, виробництво складають матеріальну базу розвитку людства. Динаміка їх реалізації має циклічний спіралеподібний характер. Основним детермінантом сучасного оберту спіралі розвитку цивілізації є вихід інтелектуальної праці людини на перший план науково-технічного прогресу і відтворювального процесу. Змінні визначальні параметри кожного нового оберту

спіралі розвитку характеризуються змінами термінології. Термінологія вдосконалюється як шляхом уточнення меж досліджень і поглиблення розуміння кожного із термінів, так і введенням нових понять.

У статті робиться спроба обґрунтувати зміну термінології від зародження ідеї через новації та інновації до «творчого руйнування».

Наука, техника, производство составляют материальную основу развития человечества. Динамика их реализации имеет циклический характер. Основным детерминантом современного витка спирали развития цивилизации является выход интеллектуального труда человека на первый план научно-технического прогресса и воспроизводственного процесса. Изменение определяющих параметров каждого нового витка спирали развития характеризуется изменением терминологии. Терминология усовершенствуется как путем уточнения границ исследований и углубления понимания каждого из терминов, так и введением новых понятий.

В статье делается попытка обосновать изменение терминологии от зарождения идеи через новации и инновации до «творческого разрушения».

Science, technique, manufacture make material basis of the mankind development. Dynamics of their realization has cyclic character. The main determinant of modern convulsion of civilization development is peoples intellectual activity, advanced on the foremost of R&D progress and reproduction cycle. A change of determinative parameters of every new development convulsion is characterized by terminology modification. The terminology has being improved both by alignment of research purview and deepening of understanding of any term sense and by introduction of new notions.

The attempt to justify the terms from initiation of idea through novations and innovations to «creative destruction» has been made in the article.

Постановка проблеми. Економічний розвиток і науково-технічний прогрес мають об'єктивну послідовність прояву. Науково-технічний прогрес, в основі якого лежить природний для людини потяг до нового та бажання забезпечити кращі умови існування, визначає параметри економічного розвитку. Матеріалізація нового мислення і інтелектуальних прозрінь змінює умови існування на найкраще – новаційні здобутки перетворюються в інноваційні продукти та послуги. Економічний розвиток підіймається на нову ступінь.

Людина є частиною природи і наділена тією чи іншою мірою творчості і креативності – здатністю до новацій і інновацій. Творчість і креативність проявляються на всьому шляху від фундаментальних міркувань до продажу інноватизованого продукту. Новаційну й інноваційну діяльність людина здійснює залежно від набутого від природи рівня творчості та креативності. Набуті якості протягом життя отримують розвиток або занепад. Економічний розвиток вніс корективи в розуміння новації і інновації. Розвиток розуміння основ науково технічного прогресу неодмінно веде до розвитку терминології. Терминологія по новації і інноватиці, яка формувалася в індустріальний період розвитку постсоціалістичних країн, потребує нового формального і сутнісного наповнення в період переходу до постіндустріальних, інноваційних форм виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Європі термінологія показників науки і технології від фундаментальних досліджень до технологічних розробок уніфікована в Сім'ї Фраскаті [1]. Керівництво Фраскаті (Frascati Manual) призначено для вимірювання ресурсів, що відносяться до R&D¹. Термінологія керівництва визначається змістом документу – методологія збору і використання статистичних даних по НДДКР в країнах ЄС та Організації європейського співробітництва і розвитку. R&D охоплюють як формальні науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи в спеціалізованих наукових підрозділах і неформальні чи випадкові науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи в інших підрозділах. R&D згідно з Керівництвом Фраскаті включають роботи, які виконуються на систематичній основі для збільшення обсягу знань, включаючи людину, культуру і суспільство, і використання цього обсягу знань для винаходу нового застосування. Вони мають певні характеристики, які відрізняють їх від значного обсягу наукової активності і від економічної активності, частиною якої вони є.

Термін R&D у зарубіжній термінології включає три терміни, що визначають певні види діяльності: базові дослідження, прикладні дослідження і дослідно-конструкторські (експериментальні) роботи (basic research, applied research, experimental development).

Поняття «базові дослідження» включає експериментальні чи теоретичні роботи, які виконуються переважно для отримання нових знань, без будь-якого часткового застосування або використання.

Під прикладними дослідженнями розуміють також початкові, як і в базових, дослідження, що здійснюються для отримання нового знання. Проте вони направлені на специфічні практичні цілі чи об'єкти.

Дослідно-конструкторські роботи згідно з Керівництвом Фраскаті обмежуються систематичними роботами, що виконуються на основі існуючих знань, отриманих від досліджень і/або практичного експерименту, який направлений тільки на виробництво нового матеріалу, продукту або механізму, впровадження нових процесів, систем або послуг, або значного вдосконалення тих, що виробляються або впроваджені.

З точки зору розробників Сім'ї Фраскаті центральним у цьому процесі є необхідність якомога кращого визначення інновації. Протягом часу сутність і форма інновацій змінювалися. Виникла потреба у визначеннях, які б враховували ці зміни і забезпечували управлінців відповідним інструментарієм для аналізу.

Систематичні дослідження по інноваціях велися фахівцями ЄС спільно і фахівцями ОЕСР і ввійшли у Сім'ю Фраскаті під назвою «Керівництва Осло». Керівництво Осло є методологічним документом, що містить рекомендації в області статистики інновацій, які визнані як міжнародні статистичні стандарти.

¹ В українській термінології – НДДКР.

Перша редакція Керівництва Осло (1992) давала визначення технологічним продуктивним і процесним інноваціям.

Друга редакція (1997) поширила розуміння інновації на галузь послуг.

В третю редакцію (2005) включені результати досліджень по визначенню маркетингових і організаційних інновацій. Також наведені результати досліджень по систематизації параметрів інновацій, особливо по вимірюванню витрат та результатів.

Третім документом Сім'ї Фраскати є Керівництво Канберра (1995). Мета Керівництва Канберра полягає в забезпеченні відповідних організацій структурним каркасом для збору даних по статистичному і динамічному стану людських ресурсів в науці і техніці з метою аналізу складу та трендів і для підготовки новітніх публікацій для користувачів. Згідно з керівництвом дві головні системи можуть бути використані для визначення людських ресурсів для науки і техніки: по положенню (люди, зайняті наукою і технікою на відповідному рівні) і по кваліфікації (люди з формальною вищою освітою, яка дає їм право виконувати саме цю роботу).

Таким чином, усі три комплекти документів Сім'ї Фраскати – НДДКР, інноватика, використання людських ресурсів в науці і техніці – формулюють вузько направлену термінологію для суто практичних цілей – статистичного збору і обробки інформації з науки і техніки, інновацій, людських ресурсів. Сім'я Фраскати оперує з даними, які вже мали місце на практиці. З цієї точки зору формулювалася термінологія. Термін «інноватика» в дослідженнях західноєвропейських країн не зустрічається.

В Російській Федерації з 1993 року працює Комітет наукової термінології в області фундаментальних наук, метою якого була розробка термінологічних збірників по різних галузях науки і техніки. З різних причин плани по розвитку термінологічної роботи не вдалося реалізувати. На сьогодні, по суті, офіційні термінологічні збірники в Російській Федерації не випускаються.

В Україні 22.07.92 р. спільним наказом №66 Держстандарту та Міністерства України організовано Технічний комітет стандартизації науково-технічної термінології. Головною проблемою комітету стали мовні проблеми термінології та галузева стандартизація термінології. Огляд Державних стандартів України станом на 01.01.2008 р. виявив, що із сфери загальнотехнічних й організаційно-методичних стандартів введено в дію тільки один стандарт – ДСТУ ГОСТ 31279:2005 «Інноваційна діяльність. Терміни» та визначення понять (ГОСТ 31279–2004, IDT).

Виведення категорії «людський капітал» на провідне місце серед інших категорій, що впливають на цивілізаційний розвиток, потребує поглиблення досліджень детермінантів людської активності в майбутньому, особливо в області НДДКР і інноваційних процесів. Саме такі дослідження в області інноваційної активності почали здійснюватися в останні роки в країнах Східної Європи. Вони об'єднуються терміном «інноватика».

В історичному плані у Східній Європі, частиною якої є Україна, поява власне наукових установ – дослідницьких і науково-освітніх по основному змісту своєї роботи – пов'язана з державними перетвореннями першої чверті 18 ст. У 1724 році в Петербурзі була заснована Академія наук (почала працювати в грудні 1725 року). Українська наука, яка розвивалася у складі Росії, а пізніше Радянського Союзу, наслідувала термінологію єдиної держави.

Роки незалежності не змінили кардинально термінологію в галузі науки, техніки, інновацій. Більше того, українська наукова думка частіше стикається із східноєвропейською, ніж із західноєвропейською. Проблема інноваційного розвитку в останні десятиріччя привела до появи концепцій дослідження різноманітних аспектів явища.

У Росії із цих концепцій сформувалася теорія інноваційних процесів, яка отримала назву «інноватика». Вперше термін «інноватика» було вжито наприкінці 80-х років XX ст. в науковій школі професора Санкт-Петербурзького державного технічного університету В.Г. Колосова з метою визначення напряму наукової діяльності з розробки і розвитку теоретичних засад наукової методології і методів прогнозування створення інновацій, а також методів планування, організації інноваційної діяльності та реалізації нововведень.

В Україні, як і в Росії, широко застосовується термін «інноватика», але фундаментальних досліджень у галузі інноватики в Україні поки що небагато. З точки зору О.О. Завгородньої² «...розгляд наявних поодиноких спроб визначитися з цим питанням дозволяє вже сьогодні виокремити два основні концептуальні підходи. Перший, звужений, за яким теорія інновацій характеризується як наукова дисципліна, що є складовою економічної теорії й описує циклічні економічні процеси з позицій розвитку техніки і технологій. (Див., напр.: <http://kicbi/karelia.ru/innovation/innov.html>). Другий, розширений, у межах якого вона ототожнюється з інноватикою – міждисциплінарною наукою, що охоплює загальні питання методології й організації інноваційної діяльності. На мою думку, спроби пошуку істини, навіть у постановочному варіанті, гідні бути темою окремої наукової статті.під теорією інновацій розуміється цілісна несуперечлива система знань про інновації та механізми розгортання інноваційних процесів в економіці». О.О. Завгородня вважає, що «...сам термін «інноватика» за всієї своєї загальнознавчості та широковживаності не отримав однозначного тлумачення і повного категоріального оформлення».

Поступова зміна сутності роботи людини у процесі виробництва від переважно фізичної до все більш інтелектуальної потребує розвитку і поглиблення розуміння термінів, що супроводжують ці зміни. Дослідження фактора виробництва «праця (L)» все більше зсувається на дослідження «людського капіталу (H)» як фактора виробництва. Загально визнано у

² К.е.н. О.О. Завгородня своє бачення проблем розвитку і категоріальної визначеності в теорії інновацій висловила на сайті www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Zavgorodnya406.pdf

світі, що на початку третього тисячоріччя в результаті динаміки світової економіки, яка розвивається на ґрунті досягнень науково-технічного прогресу, «людський капітал» стає визначальним фактором виробничо-збутової діяльності. Це означає визнання провідної ролі у відтворювальному процесі інтелектуальних, психологічних здібностей, емоційних особливостей, сили відчуття і почуття, духовної сили людини, тобто всієї людини, а не тільки «фізичної» її складової.

Лінійність циклічного процесу науково-технічного прогресу і її термінологія – фундаментальні дослідження – науково-дослідні роботи (НДР), прикладні дослідження – дослідно-конструкторські роботи (ДКР), технологічні розробки (ТР), виробництво – не визиває сумніву, але вважається застарілим. Сучасний погляд на процес зображений на рис. 1 (див. <http://www.smi-svoi.ru/content/?fl=593&sn=1379>). Наукові дослідження – творчість і креативність – супроводжують всі стадії – від генерації ідей до збуту нової продукції.

Такий погляд на роль людини у спіралі розвитку цивілізації ставить завдання прямого вивчення джерел творчості і креативності не тільки для аналізу інтелектуального рівня продукції, її конкурентоспроможності, а й для розробки моделей впливу на розвиток інтелектуальних можливостей людини. Завдання дослідження джерел творчості і креативності доповнюється необхідністю досліджень особливостей творчої і креативної праці людини на різних етапах перетворення ідей в товар, що задовольняє потреби ринку (рис. 1).

Світова наука вже активно використовує нейроекономіку, психоекономіку, еконофізику, теорію вирішення винахідницьких задач (TRIZ), теорію розвитку творчої особистості (ТРТЛ), інші засоби для вивчення поведінки людини в різних економічних ситуаціях.

Таким чином, сьогодні все більше стає конвенційним розуміння, що рівень ефективності виробничо-збутового

процесу залежить від інтенсивності використання інтелектуального потенціалу людини на всіх етапах від ідеї – новачії до збуту інноватизованого продукту на ринку. Оскільки людина, як відомо, складається із матеріальної і духовної субстанції, то нагальним завданням сьогodнішньої науки є вивчення можливостей інтелектуальної (духовної) частки людини у інноваційній діяльності [2].

Метою статті є формулювання визначальних термінів економічного розвитку у відповідності зі зміною ролі людини у відтворювальному процесі.

Викладення основного матеріалу. Термінологія інноватики не має принципових відмінностей від системи термінів іншої науки, основною ознакою якої є безмежний підхід до визначень. Кожний дослідник або практик формулює своє бачення.

Специфіка інноватики полягає в тому, що вона є міждисциплінарною методологією особливого типу. Інноватика забезпечує таке інтегрування знань, у процесі якого спеціальні науки (економіко-управлінські, соціологія, психологія, кібернетика, філософія та ін.) зберігають свою самостійність і специфічність, але їх теоретичні концепції і фактичні дані об'єднуються навколо методів дослідження проблем інновацій та інноваційної діяльності, інтегруючи різноманітні наукові знання з метою підвищення їх практичної ефективності.

В інноватиці як у науковому напрямі слід виокремлювати дві взаємодоповнюючі складові: теоретичну інноватику і прикладну.

Теоретична інноватика вирішує проблеми створення і розвитку наукової методології інноватики, теоретичні проблеми синтезу інноваційно складних організаційно-технічних систем (нових знань, ідей, нових технологій, винаходів, відкриттів).

Кінцевим результатом інноваційних досліджень є досягнення практичного ефекту для забезпечення суспільного

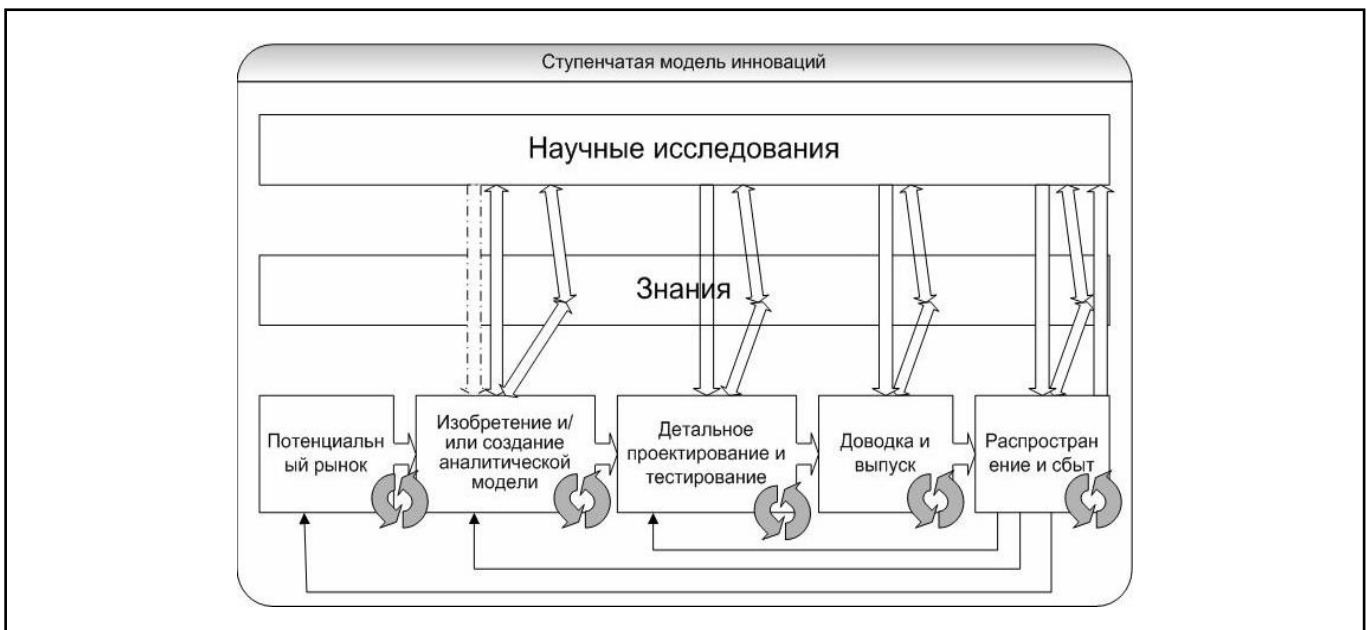


Рисунок 1. Ступенева модель інновацій

добробуту держави, людства в цілому. Потреби практики, необхідність вирішення конкретних завдань (наприклад, подолання економічної кризи) стимулюють розвиток наукових знань, тому розвиток теорії інноватики пов'язаний із накопиченням практичного досвіду, теоретичним його узагальненням. У вітчизняній літературі поняття «новації» стали активно використовуватися тільки в перехідній економіці України

Незважаючи на широке розмаїття розумінь інноватики, можливо згрупувати їх у дві групи. Науковці розглядають інноватику як науку, що вивчає закономірності розвитку інноваційних процесів. Практики вважають, що інноватика – це метод пристосування до середовища, що змінюється, методологія і організація реалізації досягнень, напрям розвитку промисловості, продукт для продажу тощо.

У результаті формується багатобарвна мозаїка явища.

В економічній літературі можна знайти чисельні публікації, де застосовується поняття «педагогічна інноватика», «бібліотечна інноватика», «соціотехнічна інноватика» тощо. Аналіз визначень дає можливість сформулювати наше розуміння понять.

По-перше, методологія і організація інноваційної діяльності в різних галузях – соціальній, промисловій, сільськогосподарській, послуг тощо – має свої специфічні риси і особливості, а термін використовується один – «інноватика». Це означає, що інноватика має загальні контури, які можна пристосувати до будь-якої галузі людської діяльності. Науковий напрям «інноватика» є міждисциплінарним напрямом досліджень.

По-друге, не виявленими є спільні риси і відмінності терміну, що застосовуються. Можна припустити, що об'єднуючим чинником для всіх галузей є сам процес (структура, послідовність) інноваційної діяльності. Але за межами поняття сутності залишається ще один суттєвий чинник – якісна складова процесу, джерела та інтенсивність інноваційної інтелектуальної праці новаторів і інноваторів. Якщо процес інноваційної діяльності описаний в економічній літературі досить ґрунтовно і всебічно, то закономірності подій, що передують інноваційному процесу – НДДКР, параметри новаційної інтелектуальної праці, детермінанти її ефективності, умови появи новаційного мислення, ендогенні та екзогенні чинники впливу на її здійснення – майже відсутні в економічних дослідженнях. І майже зовсім відсутні дослідження джерел і параметрів новаційної інтелектуальної праці – людини як такої. Тому дослідження саме початкової стадії, яка передуює інноваційному процесу, і передовсім виявлення моделі новаційної інтелектуальної діяльності людини, джерела її новаційності, має принципове значення для подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій по темі показує зростаючу увагу до інноватики. У той же час нам не вдалося знайти аналог терміну «інноватика» в англійській літературі (численні публікації, отримані через Інтернет, друковані публікації).

В умовах переходу до ринкових відносин постсоціалістичних країн інтенсифікується увага до впровадження новацій у виробничо-збутові процеси.

В обох частинах світу фундаментальні науки розвиваються переважно в межах державних програм розвитку країн. Так, Стенфордським науково-дослідним інститутом запропонована класифікація окремих стадій (фаз) інноваційного процесу, який складається із шести складових. В їх класифікації перші чотири фази – фаза відкриття, творчості, втілення, розробки – є фазами творчої активності від генерації ідей до створення новації. Цикли «5», «6» зв'язані із трансфертом дифузіїю і комерціалізацією новацій, тобто перетворенням їх у інновації.

Російські дослідники А.І. Пригожин, В.М. Аньшин, А.А. Дагаєв, В.А. Колоколов, Л.Г. Кудінов обмежують склад інноватики десятьма напрямками досліджень. Інноватика з їхньої точки зору починається із формування новацій, тобто із ДКР. Наступні чотири складові інноватики зв'язані із формуванням, дифузіїю та пристосуванням новацій до людської діяльності. Комерціалізація новацій починається із шостого напрямку – форм організації інноваційної діяльності. Неважко помітити, що в такому підході відсутній початок інноваційного процесу – генерація ідей.

У постсоціалістичних країнах гостро стоїть питання визначити шляхи стимулювання приватного інтересу до швидкої комерціалізації новацій – основи прискорення розвитку господарств країн.

У наведених точках зору по інноватиці і інноваційному процесу відсутня якісна складова нового наукового напрямку, в центрі якого стоїть людина. Якісна складова інноваційного процесу формується в надрах НДР при генерації ідей і визначається творчістю і креативністю людини і супроводжує весь інноваційний процес до реалізації інноваційної продукції.

Інноваційний розвиток будь-якої держави і людства в цілому сьогодні зв'язують саме із творчістю і креативністю інтелектуальної праці людини.

Розвиток цивілізації визначається темпом науково-технічного прогресу, що лежить в основі економічного розвитку (рис. 2). Розвиток цивілізації має три суттєво незалежні, але логічно зв'язані цикли активності «генерація ідей – новація», «новатизація – інновація» і «інновація через «творче руйнування» до «генерації нових ідей». Розвиток цивілізації іде по спіралі.

Перший цикл «генерація ідей – новація» представляє новаційний процес і характеризується рівнями «новативності» і «новаційності» людини.

Новативність визначається терміном «творчість».

Новаційність визначається терміном «креативність».

Конвенціональні визначення термінів «творчість» і «креативність» однозначно відносять останні до духовної інноваційної сфери. Творчість – створення нових за задумом культурних, матеріальних цінностей, діяльність, що поро-

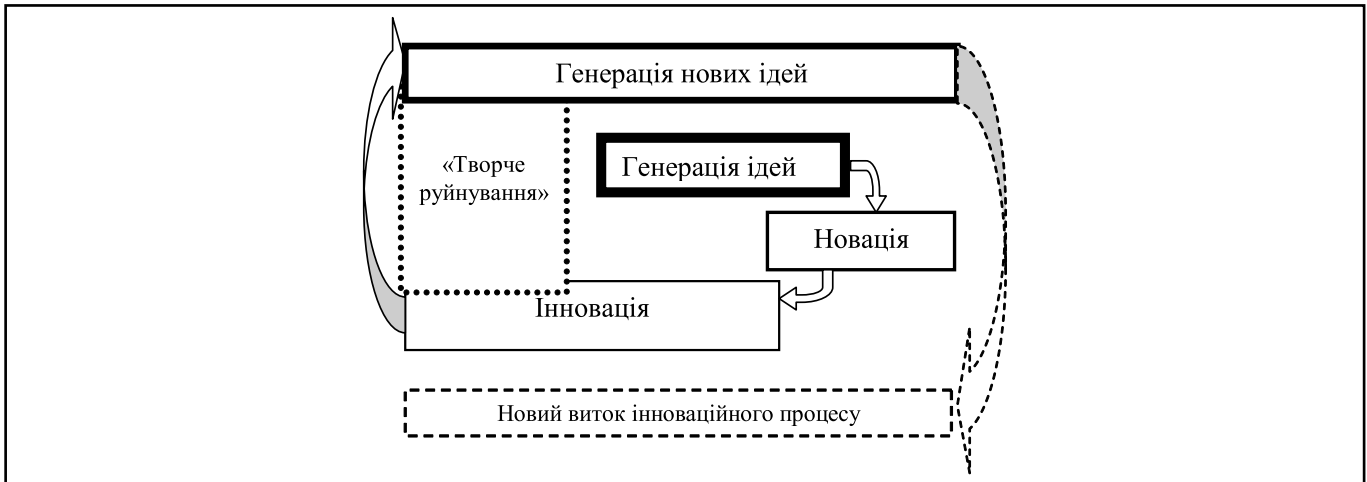


Рисунок 2. Розвиток цивілізації

джує щось якісно нове, неповторне, оригінальне і суспільно-історичне унікально. Креативність – технологічна компонента творчості, пов'язана з процесами породження, творіння, відкриття, декодування і оформлення нових компонентів реальності [3]. Із двох термінів першого циклу творчості належить провідна роль. Вона є не тільки джерелом, але її потужність визначає рівень креативності.

Тому дослідження параметрів творчості, креативності людини, з нашої точки зору, має фундаментальне значення в дослідженнях інноватики.

Рівень новативності людини у зв'язку із потребами середовища функціонування визначає рівень «новаційності» результатів її інтелектуальної роботи – продуктів, послуг, технологій тощо. Організаційно діяльність здійснюється шляхом науково-дослідних робіт. Новативність знаходиться в процесі розвитку. Зовнішнє середовище може сприяти розвитку новативності, або пригнічувати її. Вимірювання рівня новативності людини поки що майже не досліджено. Тому кількісна характеристика новативності, як правило, поки що оцінюється експертним способом. Частіше всього рівень новативності визначається результатами інтелектуальної діяльності людини – кількістю сформульованих нових ідей, ноу-хау, відкриттів. У міжнародній обліковій практиці використовується показник – кількість патентів на душу населення, тобто кінцевими результатами новаційної діяльності людини. Це означає, що вплив на джерела новативності – інтенсифікацію новативності людини – вкрай незначний. З виходом людини у центр відтворювального процесу знання про механізми керування економічною новативністю людини набувають найсуттєвішого значення. «Людина економічна», «людина раціональна» вже не задовольняє ні практику, ні економічну теорію тому, що не враховує інтелектуальні – психологічні, емоційні складові людини [4].

У США та Європі швидкими темпами розвивається новий напрям досліджень – нейроекономіка³. Новий науковий напрям представляє дослідження роботи людського мозку у момент прийняття економічних рішень. За допомогою методу віддзеркалення магнітного резонансу (MRI) можна зрозу-

міти, які конкретно регіони мозку працюють у даний момент [5]. «Невелика мозкова структура під назвою «інсула», тобто «острівна» або «замкнута», фіксує відчуття, почуття, що опановують людину. Вона ж бере участь в оцінках довір'я, наприклад до ділових партнерів, що пропонують купити, скажімо, Бруклінський міст або Ейфелеву башту. Ці структури і нейротрансмітерні системи активізуються перед тим, як людина усвідомлює необхідність зробити вибір, ухвалити рішення» [6]. За допомогою нейроекономіки вчені намагаються вивести формулу, яка могла б науково пояснити і передбачити економічні вчинки як окремої людини, так і численних груп. Адже, якби таке вдалося, можна було б за допомогою виведеної формули регулювати складні економічні процеси.

У дослідженнях поведінки людини (прийняття рішень) розпочато застосовування й інших підходів. Найбільш розповсюдженими є психоекономіка, еконофізика. Саме результати цих досліджень повинні дати відповідь, як вивести економічну теорію із кризи, але що більш важливо, дадуть інструмент впливу на ефективність економічних рішень. Найсуттєвішу цінність результати досліджень будуть мати для активізації новативності людини.

Рівень новаційності результатів новативної діяльності людини визначається рівнем формалізації новативних результатів. Формалізація ідей, ноу-хау, відкриттів виражається в їх матеріальному вираженні. Формальний вигляд ідей, ноу-хау, відкриття відрізняється в більшу чи меншу сторону від задуманого. Нове спочатку з'являється в розумі людини і потім відображається в зовнішньому світі у вигляді продукту інтелектуальної діяльності. Тому рівень новаційності формального об'єкта залежить від рівня новативності ідей і від спроможності приблизити рівень новативності формальної ідеї до інтелектуального (розумового) образу ідеї. Новаційність продукту характеризують термінами

³ Нейроекономіка – синтез когнітивної нейронауки і економічних наук. Когнітивна нейронаука (cognitive neuroscience) – нова могутня дисципліна, яка успішно намагається пояснити процеси сприйняття, пам'яті і свідомості активністю певних нейронних ансамблів головного мозку. http://www.neuroscience.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=325&Itemid=1

«поліпшення», «вдосконалення», «новина» («новація»). Узагальнений, найбільш широко застосований термін для кінцевого результату формалізації новативності людини є термін «новина» (іншомовний, але переважно використовуваний в українській літературі, термін «новація»).

Новаційність продукту у значній мірі залежить від «новатизації» – свідомій людській діяльності по формалізації проявів новативності людини. Методи новатизації, тобто реалізації ідеї у новаційність продукту, здійснюються переважно шляхом дослідно–конструкторських робіт. Рівень новатизації залежить від усвідомлення, сприяння й розуміння безальтернативності інноваційного розвитку фірми, держави, світової економіки.

Свідому активність по інтенсифікації генерації ідей і доведенню їх до новацій можна визначити терміном «новатизація». Вважається, що тільки десять відсотків новативності ідеї матеріалізується, тобто стають новаційними. У зв'язку з цим головною метою новатизації є теоретичні дослідження по двом напрямам – пошук способів стимулювання творчості для збільшення кількості ідей і креативності по підвищенню частки ідей доведених до новацій.

Цикл «генерація ідей – новація», що характеризується рівнем новативності людини і новаційності продукту, доцільно виділити в окремий напрям досліджень – «новатику».

Другий цикл – «новатизація – інноватизація» характеризується переважно рівнем підприємництва. Душею циклу є ті ж категорії – творчість і креативність, які набувають форму інновативності і інноваційності. На цьому етапі потужність креативності визначає рівень інновативності, а творчість є її джерелом.

Процес комерціалізації новини–новації називають інноваційним процесом⁴. Процес комерціалізації новацій достатньо повно досліджений і описаний в економічній літературі.

Свідому людську діяльність по впровадженню новацій у масове виробництво можна назвати «інноватизацією». Багато які країни світу вишукують методи ефективної інноватизації своїх економік. Яскравим історичним прикладом є інноватизація економіки Японії після Другої світової війни шляхом купівлі по всьому світу ліцензій і реалізації їх у відтворювальному процесі. Вважається, що тільки десять відсотків новацій у формі дослідних зразків, патентів, ноу–хау, винаходів тощо комерціалізується. Тому головною метою інноватизації є інтенсифікація робіт по доведенню новацій до ринку, в тому числі через розробку нових технологій.

Цикл «новатизація – інноватизація», що характеризується рівнем підприємництва, дією закону ринку і конкуренції, доцільно досліджувати в рамках інноватики.

Третій цикл – «інновація – генерація нових ідей» через «творче руйнування» – представляє процес поступового старіння інноватизованої новації на ринку, вдосконаленнями, поліпшенням інновації, перетворенням інновації у традиційний продукт. Процес заміни старої продукції новою досить глибоко і широко описаний в економічній літературі.

Таким чином третій цикл є завершенням старого і початком нового інноваційного процесу на новому більш досконалому рівні науково–технічного прогресу.

Висновки

Підсумовуючи аналіз підходів по визначенню термінів в умовах переходу до постіндустріального розвитку, можна запропонувати таку систему визначень:

1. Розвиток цивілізації розуміється як циклічний трьох кроковий процес (рис. 2). Він має три суттєво незалежні, але логічно зв'язані цикли активності: «генерація ідей – новація», «новація – інновація» і «інновація – творче руйнування» – «генерацій нових ідей».

2. Новативна і новаційна діяльність є динамікою і формалізується у новаційні процеси. Інновативна і інноваційна діяльність є динамікою і формалізується у інноваційні процеси.

3. Генерація ідей закінчується новими ідеями, які можуть бути запатентованими, або незапатентованими, – ноу–хау.

4. Формалізація (матеріалізація) ідей закінчується новаціями – статика.

5. Комерціалізація формалізованої ідеї закінчується інноваціями – статика.

6. Старіння інновації вимагає генерації нових ідей. У результаті процесу «творчого руйнування» закінчується інноваційний процес.

7. Новатика охоплює дослідження по виявленню закономірностей від зародження ідеї до новації. Об'єктом дослідження є процес виникнення ідеї до її новації. Предметом – параметри творчості, креативності, людського інтелекту, на які впливають усі складові людини – психологія, почуття, відчуття, емоції, фізичний стан.

8. Інноватика охоплює дослідження по виявленню закономірностей від новації до «творчого руйнування». Об'єктом дослідження є процес комерціалізації новацій. Предметом – характер відбору новацій для комерціалізації, параметри підприємництва, рівень і особливості конкурентоспроможності, кон'юнктура ринку, виявлення часу в потребі нових ідей.

9. Новатика і інноватика представляють два послідовних напрями наукових досліджень матеріальної основи розвитку цивілізації.

10. Новатизація представляє активну свідому діяльність управлінських структур по створенню умов, розвитку, стимулюванню творчої, креативної складової інтелектуальної праці.

11. Інноватизація представляє активну свідому діяльність управлінських структур по комерціалізації новацій шляхом розвитку підприємництва, конкуренції, ринкових відносин.

12. «Творче руйнування» представляє активну свідому діяльність управлінських структур по заміні інновації новою новацією.

⁴ Часто процес комерціалізації новацій називають інновацією. З нашої точки зору, інновація є кінцевим результатом інноваційного процесу і представляє статистику. Динамікою явища є інноваційний процес.

13. Наведена система є лінійною, номінальною структурою. На форму процесу можуть впливати джерела формування нового.

Нове (новація) може бути власним продуктом виробника-новатора, або запозиченим продуктом від іншого новатора або інноватора, або запозиченим з публічного інформаційного середовища. Нове може бути зовнішнім (призначеним для споживачів) і внутрішнім (призначеним для інноваційної зміни інноваційної діяльності). Нове може мати об'єктивний і суб'єктивний аспект, зокрема нове як невідоме для всіх, нове для продуцента, нове для споживачів. Нове може бути власне новим (новим для всіх споживачів), новим для продуцента, але типовим для споживача і ексклюзивно новим для обмеженої кількості споживачів. Нове може бути успішним (перевищує номінальний рівень і залишається в еволюційному ряді), середньостатистичним (досягає меншого або рівного значення номінального рівня і закінчує своє існування в кінці життєвого циклу) і експериментальним (що не отримало зростання в тиражі).

14. Ключем для запуску реальних новаційних і інноваційних процесів є рівень творчих і креативних параметрів людини. Відштовхуючись від розуміння, що економічне рішення людини є результатом взаємодії свідомості, підсвідомості, досвідомості, почуттів, відчуттів, емоцій, які приводяться

у дію параметрами духу людини, можна стверджувати: чим вище рівень духу, що матеріалізується у волі до інноваційного мислення, тим вище рівень інноваційного розвитку фірми, галузі, держави, світу.

Література

1. Frascati Manual – Definition. http://www.wordiq.com/definition/Frascati_Manual.
2. Склярів А. Основи фізики духу / А. Склярів. Основи фізики духу (Нелепая попытка примиренческого шарлатанства). – Москва, 2000.
3. Попов П.В. Творчество и креативность как элементы инновационного процесса / Творчество и креативность как элементы инновационного процесса. Теория креакратии (30/12/2003), П.В. Попов, www.kreakratia.ru
4. Моисеев С. Нобелевская психозекономика / Форекс Статті. Нобелевская психозекономика. С. Моисеев. [03.03.05] 1(39) январь 2003 <http://www.forextimes.ru/article/a14209.htm>.
5. Сиротин А. Наука и техника наших дней / Наука и техника наших дней. А.Сиротин Радио свобода [12-07-03] <http://www.svoboda.org/programs/st/2003/st.071203.asp>
6. Дубов М. Нейроэкономика / Нейроэкономика. 17 October 2006 © Михаил Дубов. RUCONOMICS Экономика на русском языке. <http://ruconomics.com/2006/10/17/neuroekonomika/>

Г.В. МАМОНОВА,
к.фіз.-мат.н.,
О.І. ПІЖУК,
ст. викладач,
Г.П. ЛЯШЕНКО,

к.е.н., Національний університет державної податкової служби України

Розвиток малого та середнього підприємництва як основа забезпечення стабільності економіки України в умовах кризи

У статті на основі імітаційної моделі ефективного використання робочої сили внаслідок алокації трудових ресурсів між різними секторами економіки в умовах кризи доведено необхідність структурних реформ в українській економіці, яка насамперед передбачає збільшення ваги малого та середнього бізнесу.

В статье на основе имитационной модели эффективного использования рабочей силы в результате алокации трудовых ресурсов между разными секторами экономики в условиях кризиса доказана целесообразность структурных реформ в украинской экономике путем развития малого и среднего бизнеса.

There are in the article on the base of imitation model of effective use of the labor in effect of transfer of labor res-

ources between different sectors of economy in condition of the crisis, the author proved the need of the structured reforms in Ukrainian economy, which provide the increase of importance of small and average enterprises.

Постановка проблеми. Побудова в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу неможлива без підвищення підприємницької активності її громадян, оскільки формування сучасного цивілізованого підприємництва є важливим чинником економічного зростання та досягнення гідного рівня життя населення.

Особливе місце в економічній системі держави і в житті суспільства відводиться малому підприємству. Це зумовлено тим, що воно є одним із провідних секторів ринкової економіки і значною мірою впливає на зайнятість, темпи

економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, структурну перебудову економіки та характеризується швидкою окупністю витрат.

Мета статті. З огляду на складну ситуацію, що склалася у вітчизняній економіці, вважаємо за доцільне на основі імітаційної моделі ефективного використання робочої сили внаслідок алокації трудових ресурсів між різними секторами економіки в умовах кризи визначити необхідність структурних реформ в українській економіці, яка насамперед передбачає збільшення ваги малого та середнього бізнесу

Викладення основного матеріалу. Малий бізнес відіграє важливу роль у насиченні ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту; створенні додаткових робочих місць; як правило, має високу мобільність, раціональні форми управління та формує новий соціальний прошарок підприємців–власників. У силу зазначених особливостей мале підприємництво в світовій економічній практиці отримало широке розповсюдження та створює для суспільства значний ефект. У більшості економічно розвинутих країнах малий бізнес щороку забезпечує близько 35–50% валового внутрішнього продукту та від 60 до 70% приросту нових робочих місць, що дозволяє активно впливати на рівень безробіття.

Однак в Україні існують типові негативні особливості інституційного середовища розвитку підприємницької діяльності, зокрема: дефіцит права; бюрократичний контроль; системний дефіцит довіри; інституціоналізація корупції; обмеженість дії законів конкуренції та монополізм. Проводячи деталізацію існуючої сучасної системи норм підприємницької діяльності, фахівці характеризують її як аморальну, якій притаманні такі риси:

- безвідповідальність відносно контрагентів;
- схильність до силових, а не до договірних методів вирішення проблем контрактації;
- орієнтація на короткостроковий результат, у більшості випадків торгово–посередницький, на протигагу довгостроковому інвестиційно–інноваційному виробництву;
- «кумівство», коли перевагу отримують підприємницькі відносини, що базуються на сімейних або дружніх зв'язках;
- розподіл та перерозподіл власності за правилами, що знаходяться за межами правових рамок або що здійснюються кримінальними та напівкримінальними методами [1, с. 79].

Окреслено коло інституціональних бар'єрів, що гальмують розвиток бізнесу і підприємницької активності в сучасних економічних умовах. Зокрема, до них віднесено:

- недосконалу дозвільну систему, високе податкове навантаження і здійснення контрольно–перевірочної діяльності;
- слабе інформаційне забезпечення;
- ускладнений доступ малого бізнесу до фінансових ресурсів;
- недостатній рівень ресурсного забезпечення;
- слабо розвинену мережу консультаційних і навчальних послуг;

– низький рівень впровадження інновацій [2, с. 106].

На сьогодні до вже зазначених проблем розвитку малого та середнього підприємництва в Україні додалися ще й ті, які спричинені фінансово–економічною кризою. Оскільки саме цей прошарок підприємств найбільш інтегрований в економічні процеси (отримання кредитів, реалізації товарів та послуг), то нині він переживає складний період. На відміну від великих підприємств малий та середній бізнес не тільки розпочинає свою діяльність з кредиту, а й розвивається за рахунок нього. Цілком зрозуміло, що припинення доступу малих та середніх підприємств до кредитів призводить до негативних наслідків, які спричинили низку перешкод до їх розвитку. Найбільш болючіше відчув проблему бізнес, який розвивався за рахунок валютного кредитування (близько третини малих та середніх підприємств).

Однак, на думку авторів, зазначене не означає, що ситуація катастрофічна, оскільки в період нинішньої кризи для малого та середнього бізнесу вивільняються нові ніші та з'являються додаткові можливості, які можна й потрібно використати. Світова практика доводить, що саме малий бізнес найгнучкіший у питаннях адаптації до різноманітних економічних змін, адже він швидко переорієнтовується на нові ринки збуту та на потреби людей. Сьогодні спостерігається тенденція, коли великі підприємства відмовляються від деяких непрофільних функцій (правова підтримка, консалтинг, певні виробничі цикли), залишаючи за собою тільки основні. Все це дає додатковий імпульс для розвитку малого та середнього бізнесу, який сприятиме стабілізації вітчизняної економіки.

Разом із тим варто відмітити існування протилежної точки зору стосовно ролі малого підприємництва в економіці, яка заперечує аргументований доказ того, що воно послаблює наслідки безробіття, створюючи нові робочі місця, та доводить його можливе сприяння не економічному зростанню, а спаду виробництва [3, с. 44]. Дане твердження ґрунтується на тому, що продуктивність праці в малому бізнесі не перевищує продуктивності в інших секторах економіки. А враховуючи той факт, що робочий тиждень на малому підприємстві, як правило, переважає 40 годин, то слід визнати, що воно є не дуже ефективним у порівнянні із великими підприємствами.

Російська дослідниця М.М. Гулеша [3], використовуючи математичну модель (рис. 1), яка базувалася на припущенні існування гіпотетичної економіки, що складається з двох секторів – малого та великого виробництва, довела, що у разі алокації трудових ресурсів із великих підприємств в малі, при інших рівних умовах, посилюється спад виробництва в економіці.

Таким чином, із наведеної вище моделі випливає, що розширення малого бізнесу посилює спад виробництва або, в крайньому разі, ефект від створення малим бізнесом нових робочих місць може бути протилежним очікуваному. Разом із тим дослідниця впевнена, що не існує кореляційної залежності між ВВП на душу населення та часткою насе–

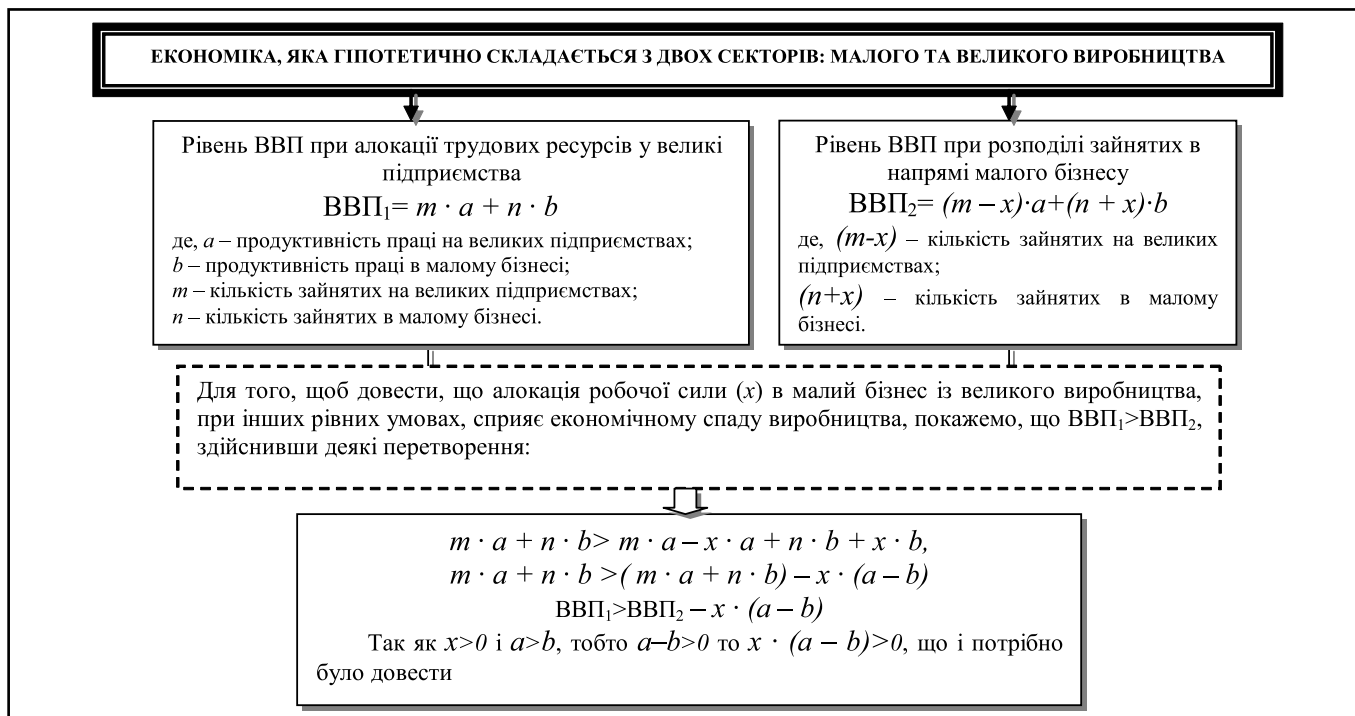


Рисунок 1. Математична модель порівняльної ефективності великого і малого бізнесу¹

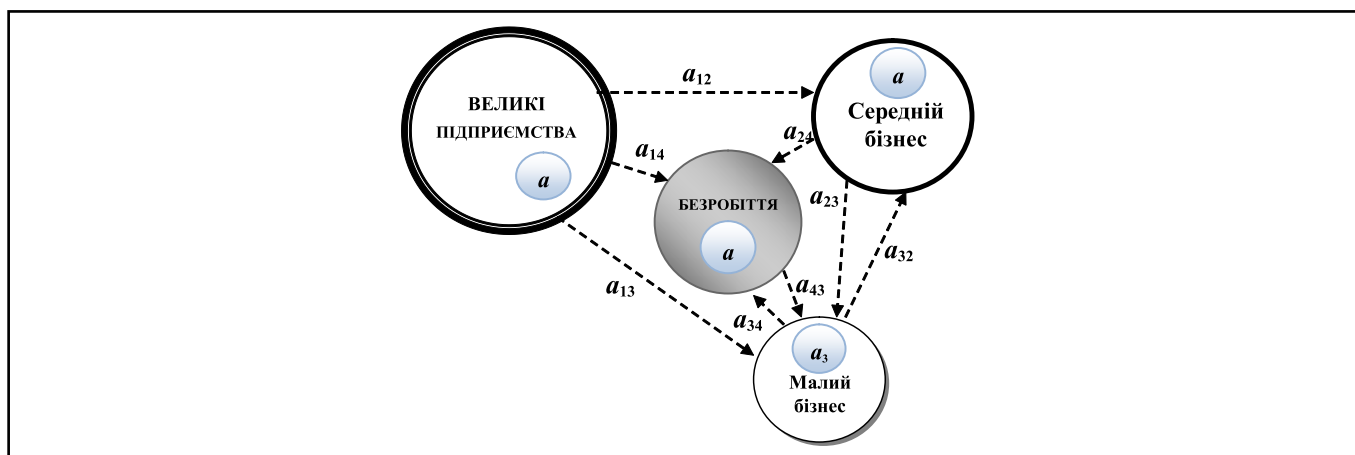


Рисунок 2. Алокація трудових ресурсів (a_n) між секторами економіки в період кризи²

лення, зайнятого в малому бізнесі, тобто економічних причин для розширення малого підприємництва немає.

Однак слід відмітити, що дана модель має явний недолік, оскільки не враховує середнього сектору виробництва, який відіграє важливу роль у формуванні ВВП.

З огляду на зазначене вважаємо за доцільне дещо ускладнити задану вище модель шляхом розгляду існування економіки на основі трьох секторів: великого, середнього та малого виробництва. З цієї метою авторами запропонована імітаційна модель ефективності використання робочої сили внаслідок перетоку трудових ресурсів між різними секторами в умовах економічної кризи. Можлива алокація трудових ресурсів схематично зображена на рис. 2.

На основі статистичних даних [4] за останні п'ять років нами було розраховано показники продуктивності праці в різних секторах (великому, середньому, малому) економіки.

Так, у середньому за досліджуваний період продуктивність праці у вартісному виразі на великих підприємствах становила близько 200 тис. грн.; у середньому бізнесі – 400 тис. грн. та 60 тис. грн. – у малому бізнесі. Виходячи із зазначеного визначимо зміну ВВП унаслідок алокації зайнятих між секторами економіки в умовах кризи таким чином:

$$ВВП = 200a_1 + 400a_2 + 60a_3 + 200a_{12} + 340(a_{32} - a_{23}) - 140a_{13} - 200a_{14} - 400a_{24} - 60a_{34} \geq 0. \quad (1)$$

Тобто очевидно, що можна очікувати на позитивний ефект внаслідок переходу зайнятого населення із великого бізнесу в середній, із малого бізнесу – в середній та внаслідок орієнтації безробітних – у малий бізнес. Негативний ефект, який призведе до зменшення рівня ВВП, можна очі-

¹ Джерело: складено автором на основі даних [3, с. 45].

² Джерело: розроблено автором.



Рисунок 3. Імітаційна модель ефективності використання робочої сили внаслідок перетоку трудових ресурсів в умовах економічної кризи³

кувати при алокації трудових ресурсів з великого та середнього бізнесу в малий, а також у разі переходу населення, зайнятого у великому, середньому та малому бізнесі, – у стан безробіття (рис. 3).

Тобто в умовах нинішньої фінансово-економічної кризи регуляторна політика держави та державна політика зайнятості населення має забезпечити таке:

1) не заважати перетоку трудових ресурсів із великих підприємств у середні ($a_{12} > 0$), оскільки внаслідок такої алокації зростатиме показник продуктивності праці, який сприятиме приросту ВВП;

2) сприяти перетоку зайнятого населення із малого бізнесу в середній, причому він має перевищувати зворотну алокацію ($a_{32} \geq a_{23}$);

3) орієнтувати безробітне населення у напрямі малого бізнесу та здійснювати послідовну підтримку малого бізнесу для недопущення зворотної алокації трудових ресурсів ($a_{43} \geq a_{34}$);

4) недопущення переходу робочої сили із малого та середнього бізнесу у стан безробіття ($a_{14}, a_{24} \rightarrow \min$), оскільки така ситуація сприятиме зменшенню рівня ВВП та поглиблюватиме наслідки фінансово-економічної кризи в Україні.

Висновки

Таким чином, розроблена імітаційна модель ефективності використання робочої сили внаслідок перетоку трудових ресурсів між секторами економіки в умовах економічної кризи відображає різні варіанти алокації трудових ресурсів, які здатні як зменшити, так і збільшити приріст ВВП та дозволяє дійти таких важливих висновків.

Для стабільного економічного розвитку необхідною умовою є урізноманітнення економіки шляхом ефективного функціонування всіх секторів виробництва: великого, середнього та малого, оскільки всі вони мають свої переваги, які забезпечують стабільний розвиток національного господарства в цілому. Так, великі підприємства (авіабудівництво, металургія тощо), які за проведеними дослідженнями є менш продуктивними за середні, але мають велике

стратегічне значення для України, потребують державної підтримки. Однак їхня діяльність має бути спрямована на виготовлення кінцевої продукції, яка орієнтується на вітчизняного товаровиробника.

Разом із тим середні підприємства в Україні сьогодні є найбільш продуктивними у порівнянні із великим та малим бізнесом, що сприяє значному приросту ВВП. Однак низька продуктивність малого підприємництва ніяк не зменшує його ролі в розвитку економіки, оскільки, по-перше, воно створює конкурентне середовище, яке сприяє зниженню цін та підвищенню якості товарів і послуг; по-друге, дає можливість багатьом працівникам реалізувати свої економічні ідеї та забезпечувати доступні умови життя для своїх сімей; по-третє, є більш гнучким у нестабільному середовищі.

Більше того, малий бізнес є сферою застосування жіночої праці, оскільки дозволяє: реалізувати жінкам свій потенціал, досягнути визначеної рівноваги з чоловіками в питаннях доступу до різного роду ресурсів, приймати особисті управлінські та економічні рішення, створювати найбільш сприятливі умови для розширення зайнятості жінок на умовах власності, надавати можливість поєднання підприємницької діяльності із виконанням сімейних обов'язків тощо.

Література

1. Бізнес-середовище в Україні. Міжнародна фінансова корпорація. – К.: 2003. – 110 с.
2. Пачковський Ю.Ф. Інституціональні проблеми розвитку підприємницької активності в Україні (за результатами експертного опитування) // Укр. соціум. – 2007. – С. 105–113.
3. Гулеша М.М. Математическое моделирование в экономике // Сборник тезисов XIII Международной научно-методической конференции «Методы совершенствования фундаментального образования в школах и вузах» г. Севастополь 22–26 сентября 2008 г. – С. 44–46.
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України. – 571 с.

³ Джерело: розроблено автором.

Методичні підходи до цілей, завдань та інструментів державного регулювання освіти

У статті розглянуті роль та місце державного регулювання освіти в умовах ринкової економіки, досліджено сучасні методи та інструменти її регулювання.

В статье рассмотрены роль и место государственного регулирования образования в условиях рыночной экономики, исследованы современные методы и инструменты регулирования.

In the article a role and place of government control of education is considered in the conditions of market economy, probed modern methods and instruments of its adjusting.

Постановка проблеми. Ефективність державного регулювання освітою безпосередньо або опосередковано впливає на умови життєдіяльності суспільства. Через освіту вирішуються найважливіші питання розвитку соціально-економічного середовища країни: інтелектуалізація економічних процесів, зростання конкурентоспроможності як галузей виробництва та окремих регіонів, так і країни в цілому; підвищення життєвого рівня населення.

Освіта створює умови для реалізації людиною своїх інтелектуальних можливостей і забезпечує пристосування особи до вимог мінливого соціально-економічного середовища. В отриманні якісної освіти зацікавлена як особа, бо це дозволяє їй зробити успішну кар'єру та перейти на вищий щабель ієрархічної драбини, так і корпорація, що одержує кваліфікованого фахівця для роботи в певній сфері діяльності.

Система освіти розвинутих країн включає в себе широку мережу освітніх закладів різних ступенів, рівнів, форм власності, величезну кількість учнів, студентів, учителів, науково-педагогічних працівників, адміністративного та обслуговуючого персоналу. Вона пов'язана з іншими сферами діяльності, галузями, установами, організаціями, а також державою в особі державних інститутів. У сфері освіти перетинаються інтереси багатьох суб'єктів суспільних відносин, що вимагає їх узгодження шляхом створення ефективної системи державного регулювання освітою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми державного регулювання системою освіти знайшли своє відображення у дослідженнях багатьох зарубіжних науковців, зокрема цими питаннями займалися Ж. Аллак, Р. Геттельманн, Дж. Тілак, А. Херон, Г. Войташек, У. Масуда, А.Н. Тихонов, А.Е. Абрамешин, Т.П. Вороніна, А.Д. Іванніков, О.П. Молчанова, С.А. Беляков та ін. З вітчизняних фахівців проблеми управління освітою та її державного регулювання

досліджували такі вчені, як І.С. Каленюк, Л.І. Антошкіна, К.В. Корсак, К. Бондар, О.П. Сологуб [10–12].

Невирішеними залишаються питання обґрунтування цілей державного регулювання освіти і засоби та інструменти, які дозволяють їх досягти.

Метою даної статті є дослідження та узагальнення методичних підходів до цілей, завдань та інструментів державного регулювання освіти.

Викладення основного матеріалу. Термін «регулювання» в західній економічній літературі має два значення. У широкому розумінні слова він ототожнюється з державним втручанням взагалі, у вузькому – здебільшого з адміністративно-правовою регламентацією будь-якої діяльності. Окрім державного вирізняють регулювання з боку недержавних, у тому числі громадських, органів [4].

Засадні принципи методології державного регулювання економіки обґрунтував англійський економіст Джон М. Кейнс у книзі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», які стали основою для розробки зарубіжними та вітчизняними дослідниками державної економічної політики. Її часто характеризують як теорію попиту, що має такі основні ознаки: короткостроковість, орієнтація на попит і внаслідок цього підтримка державної поточної політики, орієнтованої на попит. Головним інструментом державного регулювання Джон М. Кейнс вважав фіскальну податково-бюджетну політику, а найважливішим об'єктом – ресурси інвестицій і процентні ставки [5].

Українські дослідники проблем державного регулювання економіки С.М. Чистов, А.Е. Никифоров, Т.Ф. Куценко під державним регулюванням розуміють вплив держави на соціально-економічні процеси за допомогою регулюючих методів та засобів через систему державних органів: законодавчих, виконавчих та судових [14].

Вітчизняні науковці А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко розглядають державне управління як систему органів і посадових осіб, яка забезпечує регулювання і розвиток суспільства з метою досягнення певної мети [3]. Ми вважаємо цей підхід правильним, тому що управління здійснюється для досягнення поставленої мети – певного стану об'єкта впливу. З зазначеного вище випливає, що регулювання – одна із функцій управління – організація, координація діяльності в певному напрямі.

Державне регулювання реалізується через механізм – сукупність форм, методів та інструментів державного регулювання. В науковій літературі немає єдиної думки щодо



Рисунок 1. Механізм державного регулювання економіки за С.В. Мочерним (розроблено автором за джерелом [8])

елементів механізму регулювання та групування цих елементів [6–8].

Механізм державного регулювання економіки викладений С.В. Мочерним в «Економічній енциклопедії» [8] (рис. 1).

На нашу думку, ця розробка механізму державного регулювання економіки є найбільш вдалою щодо логічної послідовності та системного підходу до побудови, але в даній схемі відсутні цілі регулювання, на основі яких повинен бути побудований весь механізм; форми державного регулювання слід розмістити в такій логічній послідовності: аналіз, прогнозування на національному і наднаціональному рівнях, планування (довго-, середньо- і короткотермінове), програмування (насамперед складання цільових комплексних програм), тобто доповнити ще один елемент – аналіз. Крім цього, в даній схемі механізму державного регулювання відсутнє поняття «інструменти державного регулювання економіки», за допомогою яких реалізується державна економічна політика та вони не деталізовані, а показані як конкретні методи.

Узагальнюючи підходи в зарубіжних та вітчизняних джерелах до визначення дефініції «державне регулювання», ми зробили висновок, що цей термін включає в себе такі поняття, як:

- цілеспрямована державна політика в життєво важливій сфері діяльності (державна політика в сфері освіти) на досягнення визначених цілей;
- державне втручання в економіку чи іншу галузь народного господарства взагалі (в широкому розумінні);
- адміністративно-правова регламентація окремого виду діяльності (у вузькому розумінні);
- вплив держави на соціально-економічні процеси за допомогою форм, методів та інструментів через систему державних органів;

– одна з функцій управління.

А сутність поняття «державне регулювання системи освіти» взагалі не розкрито, воно не має чіткого визначення та не тільки у вітчизняній, а й у зарубіжній економічній науці. На нашу думку, це визначення має бути таким: «Державне регулювання системи освіти – це організація цілеспрямованої діяльності державних інститутів щодо формування та розвитку національної освіти, що включає чітко структуровану, логічно послідовну сукупність форм, методів та інструментів впливу, спрямованих на досягнення цілей державної політики в сфері освіти» (розроблено автором).

Ринковий механізм саморегуляції не в змозі самостійно збалансувати попит та пропозицію на ринку освітніх послуг та привести його у відповідність з вимогами фахового ринку праці, що призводить на останньому до диспропорції між пропозицією фахівців та попитом на них, як за загальною кількістю, так і за структурою. Крім того, якість пропозиції фахівців часто не відповідає постійно зростаючим вимогам щодо їх професійно-освітньої підготовки, трудової та виховної дисципліни, мобільності та економічної активності в цілому. Внаслідок незбалансованості пропозиції робочої сили з попитом на неї та невідповідності підготовки фахівців вимогам ринку праці виникає структурне безробіття.

Економічне зростання призводить до зростання життєвого рівня населення, збільшення їх доходів, отримання підприємствами більш високого рівня прибутків, що, в свою чергу, викликає підвищені вимоги до якості наданих послуг, їх відповідності кращим світовим та європейським стандартам в сфері освіти.

«Від того, наскільки якість професійної підготовки працівників відповідає потребам розвитку економіки, значною мі-

рою залежать темпи зростання продуктивності праці, обсягів виробництва, можливості збільшення валового внутрішнього продукту.

За сучасних умов ця проблема набуває все більшої актуальності. У більшості сфер економічної діяльності є передумови зростання обсягів виробництва та наданих послуг, що об'єктивно вимагає підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників», – сказав А. Кінах у виступі на Всеукраїнському форумі «Стан та перспективи професійного розвитку трудового потенціалу» [9].

Динаміка соціальних змін, що зумовлена глобалізацією та ринковою трансформацією економіки нашої держави, орієнтує її на європейські стандарти життєдіяльності населення. Це вимагає вироблення нових механізмів державної політики в системі регулювання освітньої діяльності та їх теоретико-методологічного осмислення.

Огляд сучасних досліджень та публікацій з питань теорії та практики державного регулювання освіти свідчить про відсутність достатньої уваги до цих проблем, системного підходу до розробки механізму державного регулювання освіти. Наявні дослідження зачіпають, головним чином, питання, що стосуються організації та регулювання навчального процесу, управління системою освіти, державного регулювання післядипломної освіти, вдосконалення механізму державного регулювання вищої освіти та дослідження окремих форм, методів та інструментів державного регулювання освіти.

Проблемам формування та розвитку стандартів освіти США присвячені роботи У. Бартеля, У. Беккера, Дж. Коулмена, М. Уотса, Дж. Хекмана, К. Херберна (США), управління системою сучасної освіти, джерела її фінансування в окремих країнах досліджували такі науковці як К. Хюфнер, Б. Кем, К. Шнітцер (Німеччина), У. Келлі, Д. Маклін, М. Шаток (Великобританія), А. Зідерман (Ізраїль), Х. Акабаяши Х. Такеуті (Японія) та ін.

Дослідженнями методики та інструментарію державного регулювання системи освіти, питаннями організації системи професійної освіти, управління нею займалися такі російські науковці, як П.Ф. Анісімов, Н.А. Бірюкова, С.М. Гаськов, Е.Н. Мешканцев, А.Е. Зубарев, С.І. Мігаль, О.Н. Олейников та ін. Питання планування та прогнозування потреби у фахівцях розкриті в роботах А.М. Бабіча, Е.Н. Жильцова, В.М. Зуева, Л.І. Якобсона, В.А. Жаміна, С.Л. Зарецької, Т.Л. Клячко, С.А. Белякова та ін.

Теоретичні дослідження організації і функціонування освіти та становлення вітчизняної наукової школи у цій сфері розпочалися на початку 80-х років минулого століття. Проблеми управління трудовими ресурсами, їх рухом і використаням, а також удосконалення якості підготовки фахівців для потреб народного господарства, соціально-економічні проблеми підготовки кваліфікованих кадрів розглянуті в багатьох наукових працях українських вчених: Д.П. Богині, С.І. Бандура, І.К. Бондар, О.А. Бугуцького, Ю.М. Краснова, Е.М. Лібанової, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрової, М.В. Шаленко та інші [10].

Питання організації та управління системою освіти в Україні стали предметом дослідження в працях І.С. Каленюк, Л.І. Антошкіної, К.В. Корсака, К. Бондар, О.П. Сологуб [10–12].

На думку української вченої Л.І. Антошкіної [12], система державного регулювання освітньої діяльності має будуватися за ієрархічним принципом в такій послідовності: спочатку встановлюються функції системи, потім визначаються напрями проведення економічної політики, що здійснюються реалізацією цих функцій, далі здійснюється підбір інструментів необхідних для втілення в життя цієї політики і, нарешті, розробляються заходи регулювання діяльності.

Дослідниця вважає, що функції регулювання системи освіти реалізуються через засоби економічної політики, а цілі і принципи регулювання освітньої діяльності впливають із загальнодержавної економічної політики та її складової – гуманітарної політики [12].

До головних засобів або інструментів державного регулювання освітньої діяльності Л.І. Антошкіна відносить: прямі – закони і законодавчі акти; державне замовлення; обсяги державного фінансування; обсяги фінансування з місцевих бюджетів; введення в дію об'єктів освітньої інфраструктури (введення в експлуатацію закладів освіти, дошкільних закладів, житла тощо); важелі кредитної і податкової політики; субсидії; кредити і державні гарантії; непрямі – пільги з оподаткування; плата за землю; квоти і ліцензії; норми і нормативи

На нашу думку, в даній схемі порушена логічна послідовність. По-перше, до елементів регулювання освітньої діяльності дана дослідниця включила складові економічної політики: економічне зростання, повна зайнятість; економічна ефективність; стабільний рівень цін; економічна свобода; справедливий розподіл доходів; економічна забезпеченість; збалансованість зовнішньоекономічних відносин, тобто мова йде про цілі державного регулювання економіки, але ніяк не освіти, хоча, ознайомившись з назвою підрозділу, ми мали надію знайти цілі державного регулювання освіти. По-друге, і це головне, автор нехтує тим, що будь-якому регулюванню, а тим паче державному, передую визначення цілей регулювання. По-третє, головні засоби або інструменти державного регулювання освітньої діяльності не систематизовані, відсутній аналіз їх впливу на освітню діяльність.

Питання державного регулювання освіти поки що не отримали належної уваги вітчизняних науковців. Тому дослідження різних аспектів державного регулювання складної і суперечливої сфери освіти є не тільки необхідною на даному етапі, але й актуальною та вкрай нагальною потребою. Зокрема, потребують подальшої розробки проблеми комплексного підходу до державного регулювання освіти – визначення цілей державного регулювання освіти, аналіз та систематизація інструментів державного регулювання, що використовуються в зарубіжній та вітчизняній практиці, розробка моделі державного регулювання освіти, яка б

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

найбільш відповідає сучасному рівню розвитку економіки та освіти України.

Методи та інструменти державного регулювання освіти є об'єктом досліджень сучасних російських економістів, але в основному їхня увага зосереджена на питаннях регулювання чисельності студентів у вузах – до цього прив'язані розроблені моделі, форми, методи, інструменти.

Дослідженням проблеми державного регулювання студентських контингентів і оцінки кадрового потенціалу в Росії займаються так вчені, як Я.І. Кузьмінов, В.Е. Гимпельсон, Р.І. Капелюшников, В.М. Філіппов, А.С. Востріков, Е.А. Князевий, Т.Л. Клячко, С.І. Голоухова, Т.Б. Беляєва.

Викладачі МГУ ім. М.В. Ломоносова Т.Б. Беляєва та С.І. Голоухова вважають найбільш ефективним інструментом регулювання попиту та пропозиції на кадри фахівців є державне замовлення, що формується на основі цільових державних програм і основних напрямків соціально-еко-

номічної політики, довгострокової федеральної програми розвитку освіти, демографічних прогнозів і макроекономічних прогнозних параметрів зайнятості працездатного населення [13]. Їхню модель регулювання освіти можна подати у вигляді схеми (рис. 2).

На їхню думку, значення держзамовлення полягає в тому, що воно дозволяє обґрунтувати обсяг фінансування відповідно до перспективної потреби в підготовці кваліфікованих кадрів. Інструментом збалансування попиту та пропозиції з боку працедавців на даних фахівців російські дослідники Т.Б. Беляєва та С.І. Голоухова вважають підготовку кадрів на платній основі по договорах. Договірні економічні відносини можуть встановлюватися між вузом і замовником – підприємством, між студентом і підприємством. При будь-якому варіанті механізм взаємодії «підприємство – вуз – студент» встановлює господарсько-правову відповідальність всіх учасників процесу відтворення кадрів. Підго-

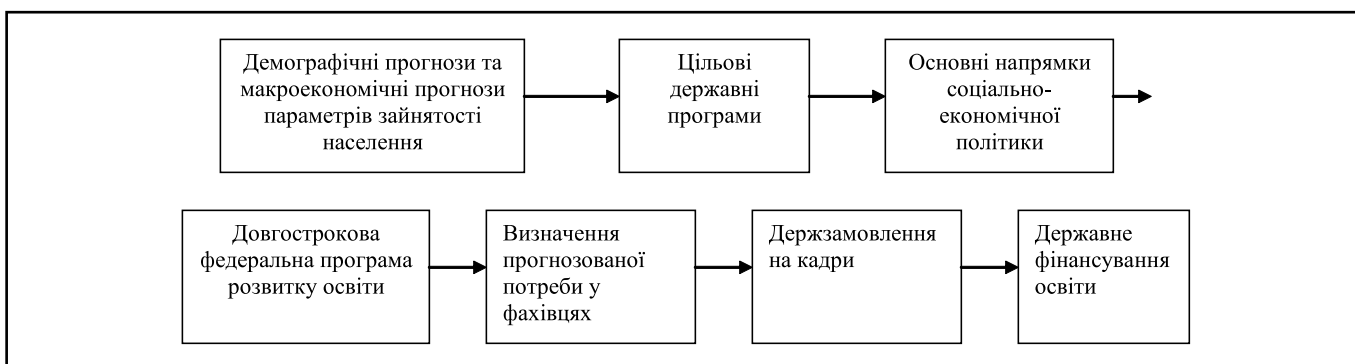


Рисунок 2. Модель регулювання розвитку вищої школи (розроблено автором за джерелом [13])



Рисунок 3. Механізм державного регулювання системи освіти (розроблено автором за джерелом [14])



Рисунок 4. Загальна схема державного регулювання системи освіти (розроблено автором за джерелами [8, 12–14])

товка фахівців по договору з підприємством (фірмою) дозволяє формувати замовлення на фахівців з урахуванням відповідності профілю підготовки конкретним вимогам виробництва і гарантувати працевлаштування випускників.

На нашу думку, це цікавий підхід, але дану проблему він повністю не вирішить, тому що як в Росії, так і в Україні підприємці не зацікавлені в інвестуванні коштів на освіту, навіть для власних потреб, тому що не запроваджені на рівні держави важелі чи інструменти, які б стимулювали цю діяльність, наприклад податки або пільги, відсутні форми взаємодії вищої освіти з підприємцями, які відомі в практиці зарубіжних країн.

Т.Л. Клячко в монографії «Державне регулювання чисельності студентів у вузах» вказує основні напрями державного регулювання чисельності студентів в Російській Федерації: встановлення верхньої межі студентського контингенту; визначення структури контингенту в галузевому та територіальному розрізах та пропонує механізм державного регулювання системи освіти на основі Концепції модернізації російської освіти на період до 2010 року (рис. 3) [14].

У даному дослідженні застосовано комплексний підхід до механізму регулювання чисельності студентів у вузах, який розроблено на основі цілей державного регулювання, ціка-

вою є модель «гроші слідують за студентом», яку доцільно адаптувати до умов України.

Використавши джерела [8, 12–14] та схеми (рис. 1–3) пропонуємо загальну схему державного регулювання системою освіти в такому вигляді (рис. 4).

Висновки

Система освіти як дуже складна сфера діяльності, в якій переплітаються інтереси держави, корпорацій і різних соціальних груп населення, потребує координації та узгодження інтересів цих груп, яке здійснюється через механізм державного регулювання.

Необхідність державного регулювання освіти витікає з необхідності забезпечення реалізації цілей державної політики в цій сфері, яка реалізується через різні форми, методи та інструменти державного регулювання, що постійно змінюються разом із розвитком суспільства.

Література

1. Беляков С.А. Лекции по экономике образования / Беляков С.А. – М.: ГУ – ВШЭ. 2002. – 343 с.
2. Козлов Ю.М. Административные правоотношения / Козлов Ю.М. – М., 1976. – 152 с.

3. Державне управління: Навч. посіб. / АФ. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко; За ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с.

4. Государственное регулирование экономики: Учебник для вузов / Под общей редакцией Кушлина В.И., Волгина Н.А. – М.: ОАО НПО. – Экономика, 2000. – 263 с.

5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. – Антология экономической классики. – Т. 2. – М., 1993.

6. Григорук А.А., Палюх М.С., Литвин Л.М., Літвінова Т.Д. Основи економічної теорії / Григорук А.А., Палюх М.С., Литвин Л.М., Літвінова Т.Д. – К.: Вища школа, 2003. – 719 с.

7. Дідівська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки / Дідівська Л.І., Головка Л.С. – Навч. посібник. – К.: Знання – Прес, 2000 – 209 с.

8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. I. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.

9. Кінах А. Стан та перспективи професійного розвитку трудово-го потенціалу / Кінах А. // Вища школа. – 2005. – №2. – С. 5–15.

10. Бондар І.К., Сологуб О.П. Матриця продуктивності економіки та її проєкція на умови України. Матеріали Міжнародного форуму у двох частинах. Частина перша / Бондар І.К., Сологуб О.П. – К.: Видавничий дім «Корпорація». – 2004. – 430 с.

11. Каленюк І.С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізми розвитку / Каленюк І.С. – К.: ТОВ «Кадри», 2001. – 326 с.

12. Антошкіна Л.І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування / Антошкіна Л.І. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 368 с.

13. Беляева Т.Б., Голоухова С.И. Экономическое обоснование взаимодействия вузовской подготовки и рынка труда / Беляева Т.Б., Голоухова С.И. // Экономика образования. – 2006, №4. – С. 63–68.

14. Клячко Т.Л. Государственное регулирование численности студентов в вузах / Клячко Т.Л. – М.: МАКС Пресс, 2006. – 220 с.

М.О. БОРОВИКОВА,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Банківський капітал: теоретичні засади визначення сутності та складових

У статті проведено теоретичний аналіз сутності банківського капіталу та його структурних складових, а також досліджено їх зміст, призначення та порядок формування.

В статье проведен теоретический анализ сущности банковского капитала и его структурных составляющих, а также исследованы их содержание, предназначение и порядок формирования.

There is theoretical analysis of the essence of the banking capital and its structural components is made in the article as well as determined their content, purpose setting and forming order.

В останні роки інтерес до дослідження ролі і значення банківського капіталу постійно зростає. Цей процес обумовлений швидким розвитком фінансових відносин та збільшенням впливу ринку банківських послуг на економічні відносини взагалі.

З розвитком економічних відносин при здійсненні платежів та регулюванні грошового обігу виникає потреба в залученні посередників, які відомі нам у сучасному світі як банківські установи. З цими установами і пов'язане виникнення окремої категорії «банківський капітал».

Дослідження сутності банківського капіталу потребує вивчення та чіткого визначення цього поняття, розуміння його суті та структури, а також питань, пов'язаних з його формуванням і використанням. Від цього залежить стабільність та ефективність діяльності комерційних банків та

банківської системи в цілому, надійність банку та прибутковість банківських операцій.

Постановка проблеми. При вивченні теоретичних та практичних проблем удосконалення формування та використання капіталу банку, а також управління його структурою необхідно відокремити питання визначення сутності банківського капіталу та його складових. У цій статті аналіз сучасних підходів з цього питання розглядається як підґрунтя для подальших досліджень в області механізму формування банківського капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі існує велике розмаїття підходів до визначення сутності банківського капіталу. Так, за останні роки дослідженнями в сфері формування банківського капіталу займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: М.Д. Алексеєнко, І.А. Бланк, З.М. Васильченко, Є.Ф. Жуков, Б.Л. Луців, І.О. Лютий, А.В. Муричев, Л.О. Примостка, В.І. Ричаківська, А.В. Шаповалов та інші.

Теоретичні підходи зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів різних часів також дають новий творчий імпульс для поглиблення теоретичних уявлень про структуру банківського капіталу, яка широко увійшла до понятійного апарату економічних наук. Відсутня єдина точка зору на визначення та складові банківського капіталу також підводить до необхідності подальших досліджень у цій царині.

Мета статті. Узагальнити і критично проаналізувати теоретичні підходи до трактування сутності банківського

капіталу, а також визначити порядок формування та систематизації структурних компонентів банківського капіталу.

Викладення основного матеріалу. У літературі на сьогоднішній час уживається цілий ряд понять, пов'язаних із категорією «банківський капітал». У різних визначеннях банківський капітал ототожнюється з банківськими ресурсами, резервами, власним капіталом, власними коштами, сумою грошей тощо. При цьому завжди банківський капітал пов'язується з грошовим капіталом, різновидом якого він, власне, і є.

Проаналізуємо підходи зарубіжних та вітчизняних вчених щодо визначення категорії «банківський капітал». Здійснений огляд наукових джерел дозволяє ствердити, що сучасні погляди вчених на категорію «банківський капітал» умовно поділяються на два підходи.

Перший підхід полягає в тому, що банківський капітал – це частина ресурсної бази банку, виражена в грошовій формі. В рамках цієї точки зору вітчизняні економісти трактують банківський капітал як «сукупність грошових капіталів (власних і залучених коштів), якими оперують банки. Будучи вкладеними в банківську справу, вони приносять власнику банківський прибуток» [1, с. 76, 77]. Відповідає цій думці й таке твердження: «Банківський капітал – сукупність грошових капіталів, залучених банком, які використовуються ним у вигляді банківських ресурсів для кредитно-розрахункових та інших операцій» [2, с. 549].

Подібної точки зору притримуються й російський економіст А.Г. Мовсесян, український економіст-теоретик Р. Дяків та низка інших українських та російських науковців, а саме: А.Г. Завгородній, Т.С. Смовженко, Г.Л. Вознюк, В.В. Кисельов.

Другий підхід полягає в тому, що банківського капітал – це лише власні кошти акціонерів банку, які належать їм на правах власності. Така точка зору, зокрема, належить американським економістам П. Роузу, Д. Розенбергу, українськими економістам А.М. Морозу та російському економісту Г.С. Панові та іншим вченим.

Так, Пітер Роуз, стверджує, що капітал складається з акціонерного капіталу, який був внесений власниками банку, резервів для покриття можливих збитків та нерозподіленого прибутку [3, с. 445].

Закон України «Про банки і банківську діяльність» визначає капітал банку «як залишкову вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань» [4].

Аналогічної думки дотримується Ф.С. Мишкін, який визначає банківський капітал як «чисті активи банку, які дорівнюють різниці між сумою активів і пасивів. Ці кошти мобілізуються шляхом продажу нових акцій або з нерозподілених доходів» [5, с. 258].

На наш погляд, не можна повністю погодитися з визначеннями банківського капіталу згідно з другим підходом. Так, ототожнення банківського капіталу тільки з власним капіталом та власними коштами є занадто вузьким та неповним. З нашої точки зору, банківський капітал складається з

усіх коштів, які використовує банк у своїй діяльності, а власний капітал та власні кошти можуть бути лише частиною банківського капіталу. Отже, перший підхід до визначення категорії «банківський капітал» ми вважаємо більш конструктивним та логічним, а тому подальше наше дисертаційне дослідження буде базуватися саме на цьому підході.

Узагальнюючи вищевказані точки зору щодо банківського капіталу, сформулюємо власне визначення цієї категорії. Банківський капітал – це грошова частина ресурсної бази банку, сформована як з власних, так і залучених, запозичених коштів, яка та дозволяє банку ефективно здійснювати свою діяльність, покривати непередбачені збитки та бути орієнтованим на одержання прибутку.

Дослідивши сутність банківського капіталу, перейдемо до дослідження складових банківського капіталу та розглянемо поділ банківського капіталу на власний, залучений та позичений. Ця класифікація капіталу банку є найпоширенішою серед економістів учених та практиків.

Щодо визначення банківського власного капіталу, то деякі українські вчені-економісти досить суперечливо визначають власний банківський капітал як «грошові кошти, внесені акціонерами (засновниками банку) та пайовиками, а також кошти, сформовані в процесі подальшої діяльності» [6, с. 27]. З цього твердження незрозумілим залишається фраза про інші сформовані кошти, адже складові позиченого та залученого капіталу також формуються в процесі подальшої діяльності банку.

П. Роуз визначає власний капітал банку як «кошти, внесені в банк його власниками, що складаються в основному з акціонерного капіталу, резервів і нерозподіленого прибутку» [3, с. 446]. Але, на наш погляд, не можна включати резерви до складових власного банківського капіталу, адже вони є складовою регулятивного капіталу та формуються за рахунок акціонерного капіталу та нерозподіленого прибутку.

На нашу думку, найбільш конструктивним та повним є визначення категорії «власний капітал» вітчизняним ученим-економістом М.Д. Алексеєнком, відповідно до якого: «власний капітал банку являє собою грошові кошти і виражену у грошовій формі частину майна, які належать його власникам, забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку, використовуються для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку» [7, с. 50]. Але, з нашої точки зору, на фінансову стійкість банку більше впливає не сам обсяг власного капіталу, а якість управління власним капіталом. Тобто твердження «...забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку...» більше підходить до визначення регулятивного банківського капіталу.

Основними складовими власного капіталу банку вважаються статутний капітал та нерозподілений прибуток.

Основними компонентами, за рахунок яких формується статутний капітал банку, згідно з нормативними документами Національного банку є:

– первинний та періодичний випуск простих та привілеє-
юваних акцій;

– розкритий прибуток минулого року у вигляді дивідендів, що направлені на збільшення статутного капіталу комерційного банку, а також додаткові внески власників, також спрямовані на збільшення статутного капіталу (надлишковий капітал).

Також згідно з регулюючими документами України до власного капіталу слід враховувати довгострокові боргові зобов'язання у вигляді субординованого боргу або субординованих банківських облигацій та інших гібридних капітальних інструментів. Це є найбільш вигідні для банків форми залучення власних коштів, оскільки вони мають основні характеристики власного капіталу, з одного боку, а з іншого – механізм їх залучення набагато простіший, ніж механізм додаткової емісії акцій.

Отже, підсумовуючи вищенаведений аналіз сутності власного капіталу, наведемо наше визначення цього поняття, а саме: власний банківський капітал – це базова складова капіталу банку, сформована в грошовій формі, яка є власністю акціонерів та засновників банку, призначена для використання в банківській діяльності та забезпечує безперервне функціонування банківської установи. З огляду на елементи власного капіталу він є найбільш постійною частиною структури банківського капіталу.

Дослідивши сутність власного банківського капіталу, перейдемо до розгляду наступної складової банківського капіталу, а саме залученого капіталу.

Оскільки обсяг залученого банківського капіталу, як правило, є найбільшим у порівнянні з іншими видами банківського капіталу, він вважається основним джерелом для здійснення банківських операцій. Виконуючи роль посередника на фінансовому ринку, комерційні банки акумулюють вільні кошти населення та підприємств на своїх поточних та депозитних рахунках, формуючи таким чином пасивний портфель банку, та, в свою чергу, використовують їх для кредитування різних секторів економіки, формуючи активний портфель банку. Такі операції приносять дохід не тільки банківській установі, а й забезпечують заздалегідь гарантований стабільний дохід вкладникам у вигляді відсотків зі вкладу. Чим більшим є приріст пасивного портфелю банку, тим активнішим є фінансування банками різних сфер господарської діяльності.

Отже, залучений капітал банку є тією складовою банківського капіталу, завдяки якій комерційні банки мають змогу здійснювати широкий спектр активних операцій, у тому числі фінансування та інвестування коштів для розширення діяльності підприємств – резидентів та нерезидентів, кредитування населення та розвиток економіки держави в цілому.

Третьою складовою банківського капіталу, яку ми розглянемо в нашому дослідженні, є «позичений капітал».

Банки акумулюють позиковий капітал, коли залученого капіталу стає недостатньо для повноцінної діяльності або

розширення спектра та обсягу банківських операцій. Позики при цьому банки отримують від професійних учасників фінансового ринку, а саме:

- від інших комерційних банків;
- від центрального банку;
- від інших учасників грошового ринку.

Банки користуються позиковим капіталом від центрального банку здебільшого в найважчі періоди своєї діяльності, при нестабільній економічній ситуації в країні, коли виникають проблеми з рівнем ліквідності, з відтоком залученого капіталу та платоспроможністю.

Для оперативного формування позикового капіталу банки користуються пропозицією вільних коштів на міжбанківському ринку. Вартість такого запозичення досить висока та залежить від обсягу попиту на позиковий капітал. При цьому серед позиченого капіталу міжбанківські позики посідають перше місце за кількістю та обсягами операцій завдяки швидкості операцій, довірі між учасниками та дотриманню ринкових принципів діяльності.

Також комерційні банки користуються позиками від інших учасників грошового ринку, емітуючи коротко-, середньо- та довгострокові боргові зобов'язання у вигляді ощадних сертифікатів, векселів та облигацій.

Проаналізувавши поняття залученого та позиченого капіталу, перейдемо до їх порівняльної характеристики. В економічній літературі на сьогоднішній час поняття залученого та позиченого капіталу часто об'єднують, виходячи з того що і залучений, і позичений банківські капітали не є власними коштами банку.

Але, на нашу думку, погляди щодо об'єднання залученого та позиченого банківських капіталів не є повністю вірними, оскільки грошові кошти, «придбані на грошовому ринку, міжбанківські кредити та кредити центрального банку» та грошові кошти клієнтів банку – вкладників мають досить багато розбіжностей, починаючи з різних методів та джерел залучення, характерних ознак використання та закінчуючи кінцевою метою цього залучення. Адже одні види запозичень використовуються для підтримки ліквідності та виконання економічних нормативів банку, а інші – для окремих видів активних операцій.

Отже, залучений та позичений банківські капітали є принципово різними категоріями, які не можна об'єднувати, тому що:

- позичений капітал знаходиться в розпорядженні банку стільки часу, на скільки розрахована угода з кредитором, тоді як вкладники здатні в будь-який момент часу забрати свій капітал;
- позичений капітал впливає на розрахунки нормативів діяльності банку і може бути використаним для вирішення проблеми тимчасового недотримання вимог регулюючих органів, а залучений капітал – ні;
- позичений капітал на відміну від залученого використовується в основному для запланованого розширення активних операцій банку або в разі фінансової скрути;

– відсотки за користування позиченим капіталом та строком використання встановлюються інвестором, тоді як плата за користування залученим капіталом встановлюється і коригується політикою банку у вигляді річних відсотків.

Таким чином, проаналізувавши сутність та структуру залученого та позиченого капіталів, наведемо визначення цих термінів. Залучений банківський капітал – це найбільша за обсягом складова капіталу банку, яка не є власністю акціонерів чи засновників банку, сформована за рахунок залучення вільних коштів фізичних та юридичних осіб для подальшого використання цих коштів в активних операціях з метою отримання доходу. Позичений банківський капітал – це складова капіталу банку, яка не є власністю акціонерів чи засновників банку, сформована за рахунок грошових позик на міжбанківському та грошовому ринках для стратегічного розширення обсягів активних операцій банку або для виконання відповідних економічних нормативів та інших регулятивних вимог з боку наглядових органів.

Дослідивши сутність та характеристики поділу банківського капіталу на власний, позичений та залучений, перейдемо до аналізу наступного виду банківського капіталу, а саме регулятивного капіталу. Оскільки саме показники регулятивного капіталу банку та його складові відіграють вирішальну роль в проблематиці формування достатнього рівня капіталізації комерційних банків.

Дослідження регулятивного капіталу банку розпочнемо з дуже слушного, на наш погляд, зауваження, що «ціль управління структурою капіталу – мінімізувати витрати по залученню довгострокових джерел фінансування і тим самим забезпечити власникам капіталу максимальну ринкову оцінку вкладених ними грошових коштів» [8, с. 209]. Це означає, що першочергова мета власників комерційних банків полягає в отриманні максимального прибутку за мінімальних витрат та ризиків, а також ефективному розподілу банківського капіталу на структурні компоненти.

Закон України «Про банки і банківську діяльність» дає таке визначення регулятивного капіталу: «капітал регулятивний (власні кошти) – складається з основного та додаткового капіталу, зваженого на ризики, що визначаються нормативно-правовими актами Національного банку України». Проте таке визначення регулятивного капіталу має один недолік. Власними коштами, на наш погляд, логічно вважати тільки ті кошти, які були внесені власниками та належать їм на правах власності. Але тоді це твердження призводить до непорозуміння між окремими положеннями Закону «Про банки і банківську діяльність» та Інструкцією «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні». Зокрема, згідно з інструкцією субординований борг як складова додаткового капіталу справедливо вважається позиченими коштами. Отже, в законі нехтують такою важливою складовою регулятивного капіталу, як субординований капітал. Звідси ці два нормативні документи входять у протиріччя один одному у визначенні регулятивного капіталу та походженні його складових.

Відтак зупинимося детальніше на порівнянні власного та регулятивного банківських капіталів та з'ясуємо головні відмінності між ними. Власний банківський капітал – це, перш за все, кількісне значення суми власних коштів в статтях балансу. Власний капітал відрізняється від регулятивного також методом обчислення. Показник власного капіталу можна визначити простим бухгалтерським методом, а саме вирахуванням всіх інших пасивів банку (залучені та позичені кошти) від загальної суми всіх зобов'язань банку, тобто джерел формування банківського капіталу. На відміну від регулятивного власний капітал не може відображати якість діяльності банківської установи.

Регулятивний капітал – це капітал банку, скоригований вимогами регулюючих органів щодо достатності банківського капіталу та визначаючий якість діяльності та фінансову стабільність банківської установи. Згідно з Інструкцією «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» основним призначенням регулятивного капіталу є «покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків» [9]. На регулятивний капітал впливають не тільки кількісні показники, а й якісні показники та низка обмежень, які характеризують загальний рівень ризику окремих груп активів банку.

З огляду на це нормативні документи визначають мінімальний рівень регулятивного капіталу, який відповідно є мінімальним можливим рівнем власного капіталу. З іншого боку, незважаючи на те, що власний капітал не може бути меншим за регулятивний капітал, це не означає що власний капітал не може бути більшим за регулятивний. Так, власний капітал може бути більшим за регулятивний завдяки розміру субординованого капіталу в своїй структурі, тоді як регулюючі органи обмежують його присутність в регулятивному капіталі, або у випадку, коли наявний надлишковий капітал не враховується та не використовується банком в діяльності. Отже, формування власного капіталу залежить від виваженої фінансової політики керівництва банку, тоді як формування регулятивного капіталу – здебільшого від нормативних вимог.

Зосередимося на понятті «регулятивний капітал» та його складових. Регулятивний капітал є одним із найважливіших показників діяльності банків та базовою категорією при обчисленні нормативів діяльності банків в процесі співпраці із центральним банком країни. Регулятивний капітал розраховується з метою відображення реального стану банківської установи та визначає рівень стійкості і надійності комерційного банку, якість формування збалансованої структури активів та пасивів банку, а також ефективність діяльності банківської установи взагалі. Впливаючи на різні окремі формули обчислення регулятивного капіталу, органи банківського нагляду здатні коректувати цілі та інтереси кожної окремої банківської установи до цілей та інтересів влади щодо всебічного повноцінного розвитку та стабіль-

Структура регулятивного капіталу банків

Регулятивний капітал банку											
Основний капітал					Додатковий капітал						
Капітал I рівня					Капітал II рівня						
Статутний капітал		Розкриті резерви			Поточні грошові резерви		Резерви переоцінки загальних активів			Субординований борг	Гібридні капітальні інструменти
Прості та привілейовані акції	Надлишковий капітал	Нерозподілений прибуток	Резервний капітал	Фонди спец. Призначення	Нерозкриті резерви	Прибуток поточного року	Резерви переоцінки основних засобів	валютних цінностей та дорогоцінних металів	нереалізованого прибутку переоцінки паперів		

ності банківської системи, фінансового ринку та всієї економіки держави.

Регулятивний капітал банків має складну та мінливу структуру, основними компонентами якої є: статутний капітал, резервний капітал, результат поточного року, нерозподілений прибуток минулих років, сума переоцінки вартості основних засобів та інші складові, які виникають за рахунок нерозподіленого прибутку, а також субординований борг та гібридні капітальні інструменти (в міжнародній практиці). Ці компоненти розподіляються на дві складові регулятивного капіталу: основний та додатковий капітали. Основний капітал формується тільки за рахунок складових власних коштів засновників банку та не пов'язаний з обмеженнями стосовно використання на покриття збитків за результатами банківської діяльності та сплатою податків, тому він вважається найякіснішим з точки зору гарантій забезпечення надійності вкладів кредиторів банку. Отже, чим більше власних коштів в регулятивному капіталі, тим якіснішою є структура капіталу банку та тим стабільнішим є банк в цілому.

Додатковий капітал (капітал другого рівня) має менш постійний характер ніж основний капітал, а його розмір піддається змінам. Вітчизняні нормативні документи визначають додатковий капітал (2-го рівня) як капітал, «призначений для страхування активних та інших операцій і послуг банку від збитків». Згідно з вимогами Інструкції «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» сума додаткового капіталу в загальному розмірі регулятивного капіталу не може бути більше основного капіталу, що відповідає нормам міжнародного регулювання.

З огляду на проведене дослідження сутності регулятивного капіталу вірним і вичерпаним, з нашої точки зору, буде таке визначення регулятивного капіталу: «регулятивний капітал» – це капітал банку, розподілений на окремі складові елементи, які визначають поточний рівень якості та ризикованості банківської діяльності, та є інструментом прямого впливу з боку державних регулюючих органів на стан банківської установи та банківської системи в цілому. За кіль-

кісною ознакою приналежності регулятивний капітал складається з власного капіталу, за якісними ознаками він розподіляється на основний та додатковий капітали. Структура регулятивного капіталу наведена на рисунку.

Висновки

1. На основі системного підходу визначено сутність та складові банківського капіталу, причому механізм його формування пропонується розуміти як цілісну систему фінансових методів та важелів, які, спираючись на нормативно-правову та інформаційну базу, забезпечують ефективну діяльність банку, покривають непередбачувані збитки та спрямовані на одержання прибутку.

2. Визначені та уточнені поняття банківського капіталу та його структурних компонентів.

3. Порівняння власного та регулятивного банківських капіталів дало можливість з'ясувати головні відмінності між ними, основні з яких: а) власний капітал на відміну від регулятивного не відображає якість діяльності банківської установи; б) власний капітал може дорівнювати або бути більшим за регулятивний, але ні в якому разі не може бути меншим за регулятивний капітал.

Література

1. Загородні А.Г., Сліпушко О.М., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Словник банківських термінів. Банківська справа: Термінологічний словник. – К.: Вид-во «Аконіт», 2000. – 605 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. 2-го изд. – М.: Дело, 1997. – 768 с.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 р. №2121-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – 17 січня. – С. 5–13.
5. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. – К.: Основи, 1999. – 963 с.

6. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.

7. Алексеенко М.Д. Банківський капітал: стан та перспективи розвитку в Україні. Автореф. дис... докт. екон. наук: 08.04.01 / Київський національний економічний університет. – К., 2003. – 29 с.

8. Основи банківської справи: Навч. посіб. / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, В.В. Соляр, С.І. Маслов. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 410 с.

9. Інструкція «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні», затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. №368.

О.П. БЕГЛАРАШВИЛІ,
аспірант, КНТЕУ

Методичні підходи оцінки ефективності взаємодії підприємств–партнерів у системі міжфірмового маркетингу

У статті розглядаються сучасні світові тенденції формування господарських зв'язків на засадах партнерства та методичні підходи щодо оцінки ефективності взаємодії підприємств–партнерів у системі міжфірмового маркетингу.

В статье рассматриваются современные мировые тенденции формирования хозяйственных связей на основе партнерства и методические подходы к оценке эффективности взаимодействия предприятий–партнеров в системе межфирменного маркетинга.

This paper introduces modern world tendencies of economic contacts on principles of partnership and methodical approaches in relation to the estimation of collaboration efficiency in the interfirm marketing system.

Постановка проблеми. Останнім часом у світі все більших масштабів набувають інтеграційні та глобалізаційні процеси. Розвивається спеціалізація та кооперація підприємств усіх країн, галузей та видів діяльності, істотно зростають вимоги до підприємців у процесі ведення господарської діяльності.

Для успішного виживання на ринку і реалізації стратегії розвитку діяльність підприємств має бути гнучкою і динамічною, оскільки ключовий чинник конкуренції сьогодні – час. Крім того, зовнішнє середовище бізнесу стає все більш комплексним і невизначеним, що вимагає уміння швидко адаптуватися і стійкості організації бізнесу. На ринках, що відрізняються високою конкуренцією, існує дві групи контрагентів: разові контрагенти, які за умов наявності вибору постачальника можуть обрати будь-якого, а також постійні (лояльні) контрагенти, які взаємодіють на постійній основі і формують особливі вимоги до продукту.

Постійних контрагентів можна назвати партнерами, спільно з якими відбувається цілеспрямоване управління цінністю продукту для кінцевого покупця. Партнери у сфері бізнесу – запорука його успіху; і якщо вони не узгодили свої економічні інтереси, то досягнути позитивних результатів у завоюванні лояльності покупців досить складно. Керівники підприємств

об'єктивно зацікавлені у структуризації своїх взаємовідносин із партнерами – постачальниками і покупцями.

За посиленням конкуренції підприємцям все важче повернути до себе увагу споживачів і утримати їх. Варто зазначити такі основні чинники, що характеризують нестійкість зовнішнього економічного середовища для підприємств усіх розмірів і створюють підґрунтя для налагодження ефективних міжфірмових відносин: велика швидкість технологічного розвитку і нововведень; висока вартість досліджень і розробок; глобалізація виробництва і збуту продукції; зміни в обмеженнях і бар'єрах торгівлі; збільшення взаємозалежності між суб'єктами ринку. Для того щоб отримати конкурентну перевагу на своєму ринку, з'являються нові форми добровільних об'єднань підприємств, які взаємодіють на засадах міжфірмового маркетингу. Наскільки доцільна їхня інтегрована діяльність, потрібно оцінити ефективність взаємодії підприємств–партнерів. Однак слід зазначити, що на даний час в Україні проблемами міжфірмового маркетингу та його впровадженням у діяльність вітчизняних підприємств тільки починають займатися, в той час як у країнах із розвинутою ринковою економікою питанням міжфірмового маркетингу приділяється значна увага науковцями і практиками.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед зарубіжних вчених слід назвати І. Аокі, Д. Барні, Ф. Котлер, Д. Хейдждурн, Б. Когут, Р. Озборн. Певні здобутки вже мають й російські вчені. Так, у своїх роботах науковці Є. Гусев, І. Савельєва і Т. Шиндіна розробили методику оцінки ефективності міжфірмових взаємовідносин учасників будівельної галузі [2]. Також варті уваги наукові розробки стосовно оцінки ефективності економічної взаємодії постачальників та споживачів машинобудівної продукції Ю. Трифонова і М. Горбунової [4]. Сучасні підходи щодо взаємодії суб'єктів господарювання у мережевих структурах були представлені Г. Градосельською на науково–практичній конференції, присвяченій проблемі розвитку міжфірмових мереж, що відбулася у Москві у березні 2005 року. Отже, і в Україні є

велика потреба у проведенні наукових досліджень із проблем міжфірмового маркетингу.

Мета статті. За таких обставин одним із актуальних наукових завдань є визначення засад оцінки ефективності взаємодії підприємств–партнерів у системі міжфірмового маркетингу.

Викладення основного матеріалу. Максимальна інтеграція взаємодії постачальника і клієнта (включаючи інформаційне забезпечення) на основі найбільш сучасних і ефективних технологій електронного ведення бізнесу з метою надання продуктів і послуг «точно в строк», тобто в тому обсязі, у той час і на тих умовах, які є оптимальними для забезпечення максимальної ефективності діяльності покупця. Отже, управління бізнесом є також і управління, зокрема портфелем замовлень покупців підприємства з метою максимізації його вартості. При цьому управління портфелем покупців включає дві складові – фінансове управління взаєминами з покупцями (власне забезпечення максимізації вартості, що створюється портфелем покупців) і операційне управління взаємовідносинами з покупцями, взаємодію підприємства і ключових покупців.

Партнерський підхід до відносин з постачальниками і покупцями можна назвати «підприємницьким підходом до управління бізнесом». Партнери прагнуть повніше використовувати потенціал ланцюга створення цінності, що дозволяє в результаті підвищити показники ефективності діяльності кожного учасника взаємовідносин.

Слід зазначити і те, що, як свідчить зарубіжний досвід, при формуванні господарських зв'язків між партнерами необхідно:

- зробити вибір «ключового постачальника» (їх може бути декілька) – стратегічного партнера компанії, який надає компанії–клієнтові ключові продукти і послуги;
- укласти довгострокові договори про стратегічне партнерство між постачальником і клієнтом (споживачем). При цьому, зрозуміло, компанія–клієнт постійно здійснює моніторинг ринку відповідних продуктів або послуг і бенчмаркінг ефективності стратегічного постачальника (порівняння з якнайкращими галузевими показниками) з метою гарантії максимальної ефективності продуктів і послуг, що надаються стратегічним постачальником.

Сучасні підприємства знаходяться в умовах, коли стабільність їх функціонування все більше залежить від гнучкості управлінської структури. Практичні акценти управління зміщені сьогодні з внутрішньофірмових процесів на міжфірмові компроміси, ефективність функціонування підприємств головним чином визначається кон'юнктурою ринку і особливостями організації взаємовідносин з внутрішнім та зовнішнім середовищем [3].

Зарубіжний досвід свідчить, що господарські взаємозв'язки партнерів формуються в умовах сучасної організації діяльності на основі постійного спілкування і укладення договорів та угод. Ринкові умови господарювання вису-

вають вимоги до організації міжфірмових відносин на базі договорів як основної правової форми організації і регулювання відносин партнерів. Розвиток різних форм взаємодії між учасниками ринкових процесів висуває потребу в наданні їм можливості узгоджено використовувати запропоновані законодавцями правові моделі або самим створювати їх. Однією з таких моделей є об'єднання самостійних підприємств в процесі договірної взаємодії. Сьогодні договірна діяльність в різних галузях економіки багатомірною, договірні механізми присутні на всіх етапах діяльності, є важливими управлінськими об'єктами і вимагають навиків і наукових підходів для пошуку гармонії співпраці. Це є і для вітчизняної економіки важливим науковим і практичним завданням, рішення якого відрізняється циклічністю, динамічністю, стохастичністю і безперервністю через постійну дію зовнішнього середовища.

Сучасні підходи до оцінки економічних міжфірмових взаємовідносин ґрунтуються на суті поняття «ефективність». Розвиток підходів до цього поняття привів до сучасного тлумачення ефективності як однієї з найважливіших якісних характеристик динамічної системи з погляду співвідношення витрат і результатів функціонування цієї системи.

Ефективність дій щодо формування і розвитку міжфірмових взаємовідносин доцільно досліджувати за наслідками діяльності створеної договірної структури, використовуючи комплекс характеристик для оцінки ефективності договірних взаємодій. Однак варто зазначити, що в даному випадку межа між факторами впливу зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища на ефективність діяльності підприємств стає такою, що складно визначити односторонньо. Необхідно зважати також на той факт, що кожен науковець, який проводить дослідження в певній галузі, буде групувати зазначені фактори за тими ознаками, саме якій притаманні (виробництво, торгівля, будівництво тощо). На нашу думку, існує сенс, перш за все, запропонувати універсальну групу показників, яка була б доцільною для більшості сфер господарювання.

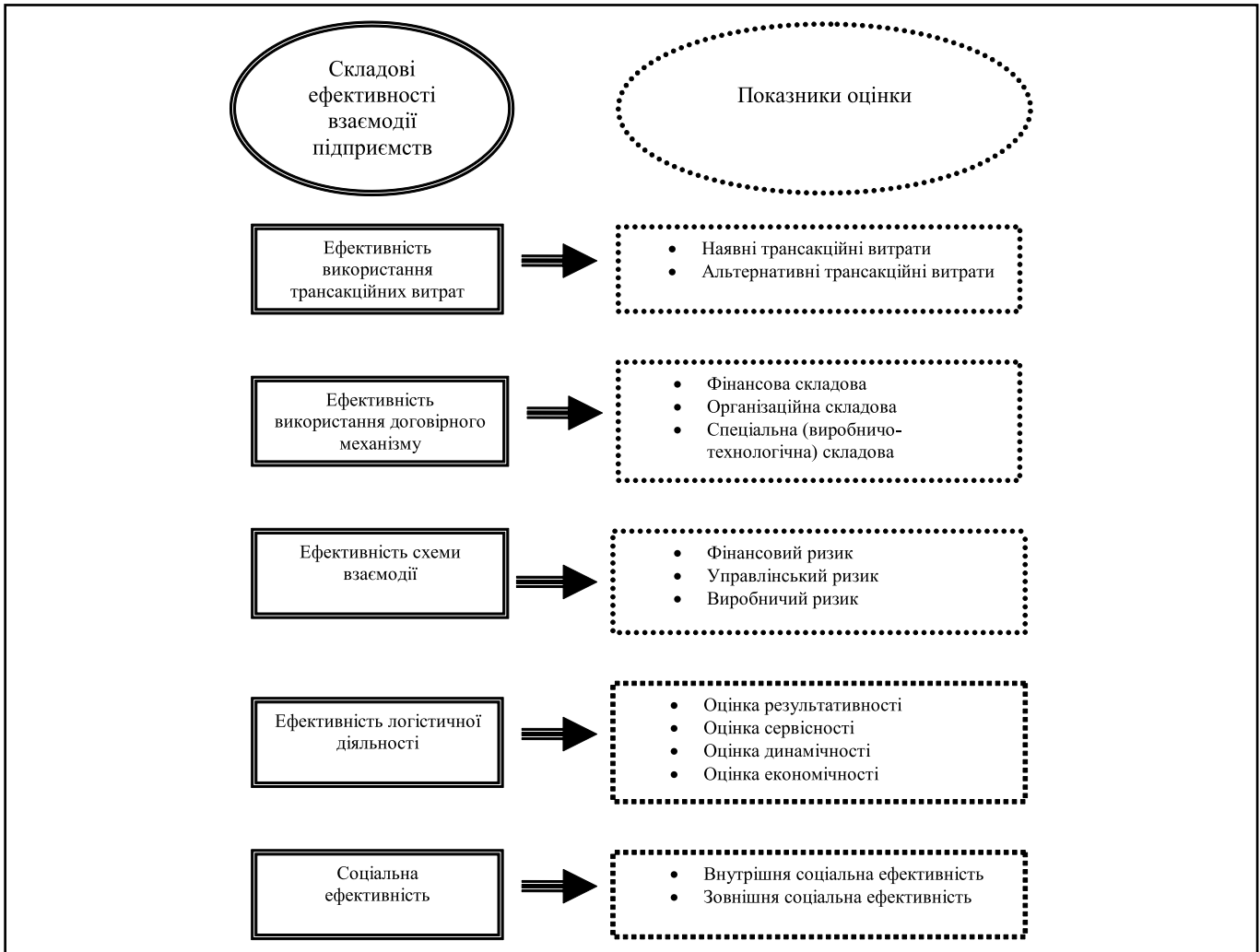
Розвиток стратегічної взаємодії має такі складові, як ефективність використання трансакційних витрат, ефективність використання договірних механізмів, ефективність схеми взаємодії, ефективність логістичної діяльності, соціальна ефективність. Усі зазначені результати мають бути враховані при прийнятті управлінських рішень і, за можливістю, формалізовані (див. рис.). До комплексу оціночних критеріїв слід включати характеристики договірної діяльності і характеристики учасників взаємодії.

Загальна ефективність міжфірмової взаємодії (ЕфМВ) з урахуванням характеристик, що відображають якісні і кількісні оціночні критерії, може бути визначена за формулою:

$$ЕфМВ = f(ЕфТАВ, ЕфДМ, ЕфСВ, ЕфЛД, ЕфС), \quad (1)$$

де ЕфТАВ – ефективність використання трансакційних витрат;

ЕфДМ – ефективність договірних механізмів;



Складові та показники ефективності стратегічної взаємодії підприємств-партнерів у системі міжфірмового маркетингу [4]

ЕфСВ – ефективність схеми взаємодії;

ЕфЛД – ефективність логістичної діяльності;

ЕфС – соціальна ефективність.

Міжфірмові взаємовідносини базуються на таких заходах, як планування і організація бізнес-комунікацій, (взаємовідносин із партнерами), конкурентами і споживачами, а також на рекламі, стимулюванні збуту, організації зв'язків з громадськістю і організації продажів. Усі ці заходи пов'язані з транзакційними витратами, ефективність використання яких залежить від динаміки їх змін або співвідношення наявного і альтернативного наповнення:

$$ЕфТАВ = f (ТАВн, ТАВа), \quad (2)$$

де ЕфТАВ – ефективність використання транзакційних витрат;

ТАВн – наявні транзакційні витрати;

ТАВа – альтернативні транзакційні витрати.

При оцінці ефективності договірної механізми на підприємстві слід оцінювати групи показників, що відображають різнобічні результати діяльності:

– група фінансових показників складається з тих, що характеризують фінансову ефективність договірної політики, і до-

зволяє відповісти на питання про те, наскільки ефективно витрачаються інвестиційно-фінансові кошти (зміна прибутку, чистого дисконтованого доходу, рентабельності продажу, коефіцієнту внеску на покриття, внутрішньої норми доходності);

– група організаційних показників дозволяє оцінити організаційні складові договірної політики, що реалізовується підприємствами-партнерами. Дані показники характеризують рівень конкурентоспроможності учасників взаємодії (зниження витрат на координацію діяльності підприємств і зростання ступеня керованості, зростання надійності контрагентів і стабільність надходження доходів, можливість диверсифікації, зростання оперативності та ритмічності процесів);

– група спеціальних показників включає сукупність виробничо-технологічних чинників (обсяг відвантаженої інноваційної продукції, рівень наукомісткості, витрати на інновації в продукти та процеси, зростання використання виробничих потужностей та інших матеріальних ресурсів, ефект спеціалізації тощо).

Таким чином, загальна ефективність договірної механізми є функція, залежна від фінансової, організаційної і спеціальної складових:

$$E_{\text{фДМ}} = f(E_{\text{Ф}}; E_{\text{О}}; E_{\text{С}}) \quad (3)$$

де $E_{\text{фДМ}}$ – ефективність договірної механізми;

$E_{\text{Ф}}$ – ефективність фінансової складової;

$E_{\text{О}}$ – ефективність організаційної складової;

$E_{\text{С}}$ – ефективність спеціальної складової.

Договірна діяльність є підґрунтям для формування зв'язків між учасниками господарських відносин і лежить в основі процесів організації різного типу взаємодії.

Враховуючи велику кількість існуючих видів договорів, виникає потреба у вирішенні задачі їх вибору, яка зводиться до оцінки схеми організації взаємовідносин. Особливо це характерно для споживчого ринку – роздрібні торговці, перш за все великі, мають значну кількість товаропостачальників і застосовують різні маркетингові канали розподілу. Ефективність схеми взаємовідносин залежить від таких основних критеріїв:

$$E_{\text{фСВ}} = f(\text{ФР}, \text{УР}, \text{ВР}, \text{ОВП}, \text{ОВЗ}), \quad (4)$$

де $E_{\text{фСВ}}$ – ефективність схеми організації взаємовідносин;

ФР – фінансовий ризик;

УР – управлінський ризик;

ВР – виробничий ризик;

ОВП – оцінка відповідальності постачальника;

ОВЗ – оцінка відповідальності покупця.

Результати логістичних взаємовідносин між учасниками господарських відносин оцінюються на основі чотирьох груп характеристик. Наскільки логістична діяльність відповідає своєму призначенню, можна судити виходячи з її результативності – здатності забезпечувати доставку необхідного товару в необхідне місце в обумовлений строк з оптимальними загальними витратами на логістику. Важливою складовою логістичної діяльності є сервіс – рівень якості та ціна надання послуг [2].

Оцінку логістичної діяльності у просторі та часі доцільно проводити за відповідними показниками у динаміці. Показники рентабельності, оборотності засобів, витрат на логістику можна об'єднати під одним показником – економічність. Загальна ефективність логістичної діяльності є узагальненою характеристикою з представлених показників:

$$E_{\text{фЛД}} = f(\text{ЛР}, \text{ЛС}, \text{ЛД}, \text{ЛЕ}), \quad (5)$$

де $E_{\text{фЛД}}$ – ефективність логістичної діяльності;

ЛР – оцінка результативності;

ЛС – оцінка сервісу;

ЛД – оцінка рівня динаміки показників;

ЛЕ – оцінка економічності.

При оцінці соціальної ефективності взаємодії підприємств–партнерів на засадах міжфірмового маркетингу слід визначити:

– показники, що характеризують внутрішню соціальну ефективність (зміна структури виробничого персоналу та підвищення рівня задоволеності працівників умовами праці, навчання, перекваліфікація та підвищення кваліфікації працівників, економія вільного часу працівників підприємства);

– показники, що характеризують зовнішню соціальну ефективність (максимальне задоволення потреб покупців у товарах і послугах, бюджетна ефективність, підтримання рівня зайнятості). Важливо зазначити, що розрахунок зовнішньої соціальної ефективності повинен враховувати показники властивостей систем, що утворюють підприємства–партнери. До цих показників можна віднести наступні: сила зв'язку, розмір системи, кількість партнерів, що входять до неї, їхній ранг, а також рівень централізації функцій [1].

Таким чином, загальна соціальна ефективність є функція, залежна від внутрішньої та зовнішньої соціальних складових:

$$E_{\text{фС}} = f(E_{\text{Св}}, E_{\text{Сз}}), \quad (6)$$

де $E_{\text{фС}}$ – соціальна ефективність;

$E_{\text{Св}}$ – внутрішня соціальна ефективність;

$E_{\text{Сз}}$ – зовнішня соціальна ефективність.

Висновки

Представлені математичні моделі дозволяють оцінити ефективність результатів договірної політики будь-якого підприємства і є універсальним підходом до кількісної оцінки договірної діяльності як результату міжфірмових взаємовідносин підприємств–партнерів.

Очевидно, що з розвитком процесу співробітництва можуть зазнати під впливом чинників (як позитивних, так і негативних) такі характеристики діяльності підприємств, як ритмічність або рівномірність виробництва, реалізації товарів, своєчасність виконання поставок та інших вимог перед споживачами, ефективність логістичної системи. Ці показники мають безперервно спостерігатися при реалізації процесу взаємодії, оскільки їх важко врахувати в моделі спочатку, і багато в чому вони визначаються корпоративною культурою підприємств–партнерів. Ці критерії і показники можуть бути об'єднані в систему оцінки ефективності стратегічної взаємодії партнерів.

Література

1. Градосельская Г.В. Современные подходы к измерению сетевых структур // Российский журнал менеджмента. 2004, №3. – С. 169–178.
2. Гусев Е.В. Методические основы оценки эффективности межфирменных взаимоотношений участников строительного комплекса / Гусев Е.В., Савельева И.П., Шиндина Т.А. // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2008, №14. – С. 15–18.
3. Масленников В.В. Процессно–стоимостное управление бизнесом / Масленников В.В., Крылов В.Г. – Москва «Инфра–М», 2009. – 285 с.
4. Трифонов Ю.В. Об оценке эффективности экономического взаимодействия поставщиков и потребителей машиностроительной продукции / Трифонов Ю.В., Горбунова М.Л. // Вестник Нижегородского государственного университета. 2006, №4. – С. 54–59.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Л.О. ПТАЦЕНКО,
к.е.н., Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

Особливості та проблеми побудови інноваційної стратегії в системі стратегічного розвитку корпорацій

У статті розглянуті підходи до трактування поняття інновацій зарубіжними і вітчизняними вченими, досліджено міжнародні статистичні стандарти у сфері інновацій, проаналізовано сутність інновацій згідно з чинним українським законодавством, висвітлено сучасні проблеми формування корпораціями інноваційної стратегії.

В статье рассматриваются подходы к трактовке понятия инноваций зарубежными и отечественными учеными, исследованы международные статистические стандарты в сфере инноваций, проанализирована суть инноваций согласно действующему украинскому законодательству, освещены современные проблемы формирования корпорациями инновационной стратегии.

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного світового господарського розвитку є перехід провідних країн до нового етапу формування інноваційного суспільства – побудови економіки, що базується переважно на генерації, поширенні й використанні знань. Унікальні навички і здібності, вміння пристосовуватися, адаптуватися до постійно змінних умов діяльності, висока кваліфікація стають провідним виробничим ресурсом.

Нематеріальні активи займають усе більшу частку в активах фірм і корпорацій. Інтенсифікація виробництва і використання нових науково-технічних результатів зумовила різке скорочення інноваційного циклу, прискорення темпів оновлення продукції та технологій.

Відповідно до світового огляду конкуренції за 2004–2007 роки, зробленого Світовим економічним форумом, Україна серед 106 країн посіла за індексом конкурентоспроможності 84-те місце. Країна стала перед необхідністю перегляду шляху розвитку, зважаючи на реальну можливість опинитися на узбіччі розвитку світової цивілізації. Адже в умовах ринкових відносин перспективи розвитку будь-якого суб'єкта господарювання незалежно від виду економічної діяльності та форми власності значною мірою залежать від того, наскільки він ефективно і своєчасно порівняно з найближчими конкурентами використовує сучасні досягнення науково-технічного прогресу. Аналіз досвіду провідних зарубіжних корпорацій показує, що стійкий розвиток виробництва у довгостроковій перспективі залежить не стільки від реальних ресурсних можливостей, скільки від інноваційного характеру підприємницької діяльності у відповідному напрямі

мі [4]. Адже інноваційна діяльність визнана в усьому світі як найважливіший фактор економічного розвитку. Це єдиний у своєму роді процес, що поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління.

Розвиток інтелектуальної індустрії, орієнтація на економіку, яка ґрунтується на знаннях, сприяє макроекономічній стабільності, розвитку інвестиційної політики, підвищенню рівня ведення бізнесу. Як відомо, українські підприємства потребують нового підходу до управління діяльністю й підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг на світовому ринку. І саме інвестиційна стратегія дає змогу корпорації вийти на інший рівень розвитку, формуючи й розвиваючи інтелектуальну індустрію. Адже конкурентоспроможна продукція та послуги на світовому ринку є кінцевим результатом ефективного управління інвестиційною стратегією й інноваційною діяльністю.

Враховуючи це, **метою статті** є розгляд сутності та значення інновацій, визначення особливостей вибору інноваційної стратегії як найбільш ефективного фактора досягнення високих результатів діяльності корпоративних утворень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Першим (1911 р.) обґрунтував необхідність інноваційного розвитку для забезпечення суттєвого покращання результатів діяльності підприємства австрійський учений І. Шумпетер, виділивши п'ять концептуальних положень про інноваційно-технологічну діяльність як універсальну функцію будь-якої формації, «фактор творчого руйнування», «нестабільної стабільності», головну рушійну силу розвитку економічної системи:

- 1) використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва, її купівля-продаж;
- 2) впровадження продукції з новими властивостями;
- 3) використання нової сировини;
- 4) зміни в організації виробництва і його матеріально-технічному забезпеченні;
- 5) поява нових ринків збуту [3].

Значний внесок у розвиток інноваційної теорії зробив український дослідник М. Туган-Барановський (у фундаментальній праці «Промислова криза в сучасній Англії, її причини та вплив на народне життя»). Подальшого розвитку інноваційна теорія набула у працях Ф. Хайєка, М. Кондратьєва (теорія довгих хвиль); В. Вернадського (ноосферна теорія); Т. Веблена («соціотехнологічна еволюція»); Дк. Голберта, Д. Белла й інших (теорія технологічного детермінізму-конвергенції).

Сучасні наукові дослідження та інтерпретації інноваційних теорій викладено в працях Р. Солоу, Г. Менша, Дж. Досі, Г. Роседжера, С. Фрімана, вітчизняних науковців В.М. Геєця, Л.І. Федулової, О.І. Волкова та багатьох інших. У своїх теоретичних дослідженнях вони довели необхідність поступового переходу від технічної до техноекономічної, а нині до соціотехноекономічної парадигми. Вона базується на уявленні про господарський розвиток як про нерівномірний хвилеподібний

процес, основу якого становлять інноваційно-технологічне та соціально-інституційне середовище [2].

Найбільш істотною відмінністю між різними трактуваннями поняття «інновація» полягає в тому, якого підходу дотримуються вчені. Існує два підходи до тлумачення цього терміна, коли:

- інновація розглядається як результат творчого процесу у вигляді продукту;
- інновація представляється як процес упровадження нових виробів, технологій, методів управління чи методів організації виробництва.

В українському законодавстві термін «інноваційна діяльність» з'явився набагато раніше, ніж саме поняття «інновації». У Законі України «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.) термін «інноваційна діяльність» розглядається як одна з форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Відповідно тоді інновації можна було трактувати як одну з форм інвестицій [1].

Уперше законодавчо закріплено поняття «інновація» лише у 2002 році в Законі України «Про інноваційну діяльність». Згідно з даним законом «інновації» – це новостворені (застосовані) й (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва й (або) соціальної сфери.

Викладення основного матеріалу. В Україні основні положення та питання процесу формування й розвитку інвестиційної та інноваційної політик країни висвітлено в Концепції науково-технічного і інноваційного розвитку України та затвердженому плані заходів щодо її реалізації. Метою розроблення цієї концепції є вдосконалення процесу організації й управління підприємством, розвиток інтелектуальної економіки, формування нового бачення щодо інвестиційної та інноваційної політики, яке базується на інтелектуальних ресурсах країни в цілому [6].

Водночас стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку.

Відсутність ефективної системи науково-технологічного передбачення в Україні, невикористання для потреб інноваційного розвитку норм вітчизняного законодавства щодо методу програмно-цільового управління призвело до неузгодженості науково-технічної, бюджетно-фінансової, грошово-кредитної, промислової та зовнішньоторговельної політики.

Ядром усієї інноваційної сфери є виробниче підприємство. Його технологічний рівень, конкурентоспроможність продукції (як за функціональною досконалістю, так і за ціною), ефективність виробництва, позиції на ринку, стабіль-

ний фінансовий стан визначають стійкий і зростаючий попит на знання, на нові технології, продукти, методи та системи управління.

Стратегічне управління інноваціями розв'язує питання управління, планування і реалізації інноваційних проектів, має справу з процесом передбачення змін в економічній ситуації фірми, пошуком та реалізацією великомасштабних рішень, що забезпечують її виживання і стійкий розвиток за рахунок виявлених майбутніх факторів успіху. Висока якість життя, підвищення конкурентоспроможності, національна безпека, охорона довкілля, високий науково-технічний рівень можливі завдяки послідовній інноваційній стратегії.

При розгляді сутності інноваційної стратегії необхідно виходити з тієї методологічної посилки, що інноваційна стратегія – це діалектичне поєднання загального та часткового. Класично в стратегічному управлінні інноваційна стратегія розглядається як одна з функціональних стратегій, що забезпечують реалізацію загальних, загальноконкурентних стратегій підприємства [5].

Перетворення інновацій у ключовий фактор економічного розвитку вказують на зміщення акцентів у системі стратегічного управління організаціями у бік підвищення ролі інноваційних стратегій. І взагалі, будь-які стратегічні заходи, що започатковуються організацією, носять інноваційний характер, і сутність, наслідки цих змін залежать від глибини інноваційних перетворень.

Наприклад, реалізація стратегій розвитку організації спирається на здійснення комплексу інновацій: у сфері техніки, технології, організації, управління.

У процесі впровадження стратегії інтенсивного зростання корпорація поступово нарощує свій потенціал шляхом кращого використання внутрішніх сил і наданих зовнішнім середовищем можливостей чи освоєння видів діяльності, не пов'язаних з її традиційним профілем ні в технологічному, ні в комерційному плані:

- при стратегії, спрямованій на більш глибоке проникнення на даний ринок із даним продуктом (старий товар – старий ринок), інноваційна складова незначна, спостерігаються головним чином локальні інновації;
- при стратегії, спрямованій на розвиток ринку, пошук нового ринку для даного продукту та закріплення на ньому (старий товар і технології – новий ринок), переважають маркетингові інновації;
- при стратегії, спрямованій на розвиток товару – його модернізацію чи створення нового товару для реалізації на даному ринку (новий товар і технології – старий ринок), здійснюються продуктові й технологічні інновації;
- при стратегії конгломератної (чистої, повної) диверсифікації, спрямованій на створення нових продуктів і технологій на додаток до існуючих, на радикальне відновлення портфеля продукції (новий товар – нові технології – новий ринок), здійснюються комплексні інновації: продуктові, маркетингові, конструкторські, технологічні, організаційні, управлінські.

При реалізації стратегій інтеграційного розвитку в межах вертикальної інтеграції вниз (із постачальниками); вертикальної інтеграції нагору (з промисловими споживачами і збутовими структурами); горизонтальної інтеграції (з галузевими організаціями), спрямованих на структурні перетворення, здійснюються організаційно-управлінські інновації.

Таким чином, інноваційна стратегія – це стратегія реалізації загальних цілей виробництва, підсистема (субстратегія) комплексної стратегії суб'єкта економіки – стратегії розвитку економічної системи в цілому. Узагальнено інноваційну стратегію можна розглядати як системну концепцію, яка напружує й інтегрує розвиток інноваційної діяльності суб'єкта економіки із системою довгострокових цілей його соціально-економічної діяльності, обумовлених загальними завданнями розвитку та його інноваційною спрямованістю [2].

Тобто базу для розуміння сутності інноваційної стратегії та її зв'язків із комплексною стратегією створює теорія стратегічного управління. І саме на цю основу накладається специфіка здійснення інноваційної діяльності.

Однак для цілей організації управління та планування інноваційних процесів доцільно розглядати не тільки загальні, а й особливі риси інноваційної стратегії.

В економічній літературі інноваційна стратегія визначається як:

- система довгострокових концептуальних установок розподілу ресурсів між траєкторіями інноваційного розвитку системи, а також їхнього перерозподілу при зміні внутрішніх і зовнішніх умов її функціонування, що включає науково-технічний, організаційний, мотиваційний та матеріально-фінансовий механізми забезпечення;
- один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому;
- комплексний план, орієнтований на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес (стадія досліджень, впровадження нововведень у виробниче використання, введення нового продукту в ринкове середовище);
- набір правил, методів і засобів пошуку найкращих перспективних для організації напрямів розвитку науково-технічних досліджень, ресурсної політики для їх реалізації;
- спосіб (вибір найбільш ефективних шляхів) досягнення та реалізації цільового інноваційного рівня розвитку організації, що включає характер розподілу і перерозподілу ресурсів між альтернативними траєкторіями її інноваційного розвитку;
- формування системи довгострокових цілей інноваційної діяльності суб'єкта економіки та вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення;
- найважливіша складова циклу інноваційного менеджменту, яка характеризується взаємопов'язаним комплексом дій, спрямованих на зміцнення життєздатності й конкурентоспроможності суб'єктів;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– детальний комплексний план виходу на ринок із нововведенням і забезпечення за його допомогою довгострокових конкурентних переваг.

Вплив стратегічного управління інноваційними процесами на ефективність функціонування корпорацій, їх об'єднань визначається адекватністю ринковим відносинам (в умовах вітчизняних корпоративних утворень – їхньому становленню), інтеграцією науки та виробництва, реалізацією державних науково-технічних пріоритетів, підвищенням сприйнятливості виробництва до нововведень, забезпеченням розширеного відтворення всіх стадій інноваційного процесу.

Як свідчать теорія і практика, інноваційна стратегія є ефективним управлінським інструментом, основою сучасного розвитку організації:

– створює умови для забезпечення стійкості його науково-технічної політики при збереженні головних стратегічних напрямів та здатності змінювати вектори розвитку в умовах постійних змін навколишнього середовища;

– задає цілі інноваційної діяльності, вибір засобів їхнього досягнення і джерела залучення цих засобів;

– дає змогу встановити, яким чином можна ввести в дію наявний потенціал з урахуванням існуючих та очікуваних у майбутньому сильних і слабких сторін для того, щоб виконати стратегічні наміри підприємства;

– спрямована на впровадження нових технологій та нових видів продукції;

– визначає основні шляхи забезпечення виживання організації в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на інноваційних пріоритетах;

– здійснює об'єднання цілей наукової, технічної, інвестиційної політики організації;

– є базою для розроблення стратегічних планів, проектів і програм, які є системною характеристикою напрямів інноваційного розвитку підприємства.

Висновки

Узагальнюючою перевагою стратегічного управління інноваціями є перехід від пасивного реагування на тенденції науково-технічного, технологічного розвитку галузі до активного формування стратегії власного розвитку, враховуючи настанови майбутнього в сьогоденній практиці корпорацій.

Одночасно слід зауважити, що реалізація інноваційних стратегій пов'язана зі створенням для управління організації складних умов. Серед них, зокрема, можна виділити такі:

– підвищення рівня невизначеності всіх типів зовнішнього середовища фірми, невизначеності цілей, невизначеності дій конкурентів, кінцевих результатів за термінами, витратами, якістю й ефективністю. У процесі формування стратегії доводиться користуватися узагальненою, неповною і неточною інформацією, не можна передбачити всі можливості, що відкриються при складанні конкретного стратегічного проекту. Все це потребує посиленої уваги до управління інноваційними ризиками;

– підвищення інвестиційних ризиків інноваційних проектів за рахунок новизни розв'язуваних завдань, збільшення частки середньо- та довгострокових проектів у структурі портфеля інноваційних проектів, що в комплексі потребує більшої гнучкості, інтеграції інноваційно-інвестиційних процесів, ускладнює процес пошуку ризикових інвесторів;

– збільшення обсягу змін в організації, які в умовах переходу на інноваційний шлях розвитку стосуються всіх елементів системи організації;

– посилення значення тактичного, оперативного планування, спрямованих на забезпечення досягнення загальних напрямів, установлених розробленою і прийнятою стратегією;

– збільшення ролі зворотного зв'язку при виробленні стратегії для врахування нової, більш повної та достовірної інформації про середовище при коригуванні (зміні) цілей стратегічного розвитку, появі кращих альтернативних рішень. Унаслідок цього розроблення стратегії являє собою циклічний процес із постійним коректуванням первісних цілей у міру уточнення інформації про фактори, що визначають конкурентний статус фірми в досліджуваній перспективі;

– складність визначення абсолютних показників корисності стратегічних рішень на відміну від планування на тактичному рівні, що обумовлює застосування комплексного підходу при використанні існуючих методів оцінювання для вибору кращих стратегічних рішень [5].

Взагалі реалізація будь-якої інноваційної стратегії пов'язана з необхідністю розв'язання основного інноваційного протиріччя – між функціонуванням підприємства, стабільністю системи та її зміною через упровадження нововведень, необхідних для досягнення поставленої мети.

Функціонування припускає циклічне відтворення певних дій, результатів і може бути ефективним тільки в тому випадку, коли воно регулярне й стабільне. Стабільність цілей, складу, структури, системи корпорації – важлива умова її функціонування. Всяке нововведення веде до порушення рівноваги, стійкості системи корпорації, змінює її параметри, викликає внутрішнє напруження, корпоративні конфлікти, оскільки зміна будь-якого елемента в системі веде до зміни стану всіх інших. Неминучо стає перебудова (реструктуризація) організації в цілому.

Розуміння даної проблеми – важлива умова ефективної реалізації будь-якої інноваційної стратегії. Правильна ідентифікація інноваційного протиріччя впливатиме на вибір типу базової інноваційної стратегії, розроблення механізму її реалізації.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – С. 267–278.
2. Волков О.І. Економіка й організація інноваційної діяльності: [підручник] / О.І. Волков, М.П. Денисенко. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

3. Шумпетер І.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры // И.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

4. Геєць В.М. Інноваційна перспектива України // Геєць В.М., Семиноженко В.П. – Х.: Константа, 2006. – 328 с.

5. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика // Федулова Л.І. – К.: Основа, 2005. – 562 с.

6. Концепція науково-технічного і інноваційного розвитку України: схвалено Постановою Верховної Ради України від 13.07.99 р. №916–XIV.

О.В. КОМЕЛІНА,

к.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

Регіон у системі інноваційних відносин

У статті розглянуто регіон у системі інноваційних відносин. Розроблено підходи до організації інноваційної діяльності на регіональному рівні.

В статье рассмотрен регион в системе инновационных отношений. Разработаны подходы к организации инновационной деятельности на региональном уровне.

In the article a region is considered in the system of innovative relations. Approaches in relation to organization of innovative activity at regional level are developed.

Постановка проблеми. Безальтернативне завдання пошуку та освоєння інтенсивних факторів і джерел економічного та соціального зростання країни потребує аналізу суб'єктного потенціалу інноваційного розвитку й системи інноваційних відносин, що формуються під впливом процесів регіоналізації та глобалізації. Від сформованості суб'єктного потенціалу інноваційної діяльності, а також зрілості системи інноваційних відносин залежить характер інноваційної діяльності та модель інноваційного розвитку як країни, так і її регіонів, а правова визначеність взаємовідносин між суб'єктами інноваційної діяльності дає змогу забезпечити ефективність механізму їх взаємодії, спрямувати його на підвищення їх інноваційної активності.

Проблемам розвитку інновацій та інноваційної діяльності присвячено багато праць відомих вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, питанням формування та розвитку інноваційних відносин присвячені роботи Б. Маліцького, В. Соловійова, А. Бутник–Северського, М. Волинкіної, В. Чижової та ін., але потребує додаткового вивчення регіональний рівень їх розвитку.

Мета статті – дослідити формування суб'єктного потенціалу інноваційного розвитку, зокрема визначити роль регіону в системі інноваційних відносин, на засадах парадигми просторового розвитку визначити просторову диференціацію в розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності, обґрунтувати засади організації інноваційної діяльності на регіональному рівні.

Викладення основного матеріалу. В сучасних дослідженнях, присвячених проблемам регіональної економіки, все більше уваги приділяється просторовому розвитку,

дослідженню структурних, кількісних та якісних характеристик економічного простору, особливостей взаємодії його елементів. Проте саме інноваційна діяльність та її параметри на регіональному рівні, система відносин між суб'єктами інноваційної діяльності та потенціал їх взаємодії визначають специфіку формування економічного простору країни в цілому, закладають можливості для його подальшого розвитку. Вихід регіонів країни на якісно новий рівень розвитку неможливий без активізації інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність за своєю сутністю є процесом децентралізованим, а її результати визначаються творчою та діловою активністю всієї сукупності суб'єктів інноваційної діяльності, рівнем сформованості інноваційного середовища, інноваційного клімату та інноваційної системи як на національному, так і регіональному рівні.

З точки зору функціональної ролі суб'єктів інноваційної діяльності в інноваційному процесі доцільним є їх групування таким чином [1, с. 20]. Суб'єкти першої групи: академічна і вузівська наука в частині прикладних досліджень; галузеві науково-дослідні інститути і науково-дослідні центри (що здійснюють прикладні дослідження галузевого профілю); науково-дослідні інститути, конструкторські бюро, науково-дослідні центри оборонного профілю та космічних досліджень; державні наукові центри (що здійснюють прикладні дослідження з обслуговування державних потреб), заводська наука у вигляді конструкторських бюро, науково-дослідних промислових підприємств, індивідуальні дослідники, винахідники. Суб'єкти другої групи: інформаційні центри, консалтингові фірми, патентно-ліцензійні служби. Суб'єкти третьої групи: малі інноваційні підприємства, технопарки, техноцентри, технополіси, наукогради та ін. Суб'єкти четвертої групи: держава як суб'єкт відносин з регулювання інноваційною діяльністю, її підтримки, а також безпосередній учасник цієї діяльності в особі державних унітарних підприємств та закладів; регіон.

Як слушно зауважує В.І. Чижова «на сучасному етапі в сфері регулювання інноваційної діяльності надто низька координата дій різних суб'єктів, немає чіткого розмежування їх функцій на національному та регіональному рівнях...» [2, с. 153]. Досягнення узгодженості між суб'єктами іннова-

ційної діяльності передусім передбачає упорядкування різноманітних цілей, завдань та напрямів їх розвитку, а рівень їх розвитку та тип відносин між ними здійснює серйозний вплив на характер організації їх взаємодії; впливає на параметри відтворювальних процесів країни та її регіонів, задає вектор розвитку.

Сучасна динаміка та масштаби інноваційної діяльності суб'єктів господарювання свідчать про збереження проблеми формування сприятливого інноваційного середовища в Україні, а саме: у 2007 році питома вага інноваційно активних промислових підприємств становила 14,2%, але 17 регіонів країни мали значення цього показника нижче за середній; так і не сформовано стійкої тенденції щодо збільшення обсягів інноваційної продукції, її питома вага у загальному обсязі реалізованої продукції становила 6,7%, а коливання значень цього показника за 2000–2007 роки не перевищили одного процентного пункту. У фінансуванні інноваційної діяльності зберігається визначальною роль власних коштів підприємств (7999,6 млн. грн. з 10 850,9 млн. грн. загального обсягу витрат на фінансування технологічних інновацій, або 73,7%).

Сучасні теорії інноваційного розвитку дають змогу сформулювати кілька базових постулатів щодо ефективного використання суб'єктного потенціалу та організації ІД:

- по-перше, людський капітал є визначальним в розвитку сучасного суспільства та формуванні його конкурентних позицій. Творчий потенціал людини, окремого регіону, країни в цілому має розглядатися як важливий, необмежений за сприятливих умов ресурс розвитку. Інноваційне середовище може або сприяти творчому розвитку особистості, або виступати його обмежувачем, що призводить до зниження швидкості створення, дифузії, використання інновацій;

- по-друге, інноваційна діяльність є найскладнішим та специфічним видом діяльності, управління яким потребує впровадження принципово нової системи менеджменту (інноваційного менеджменту), що на державному та регіональному рівні має забезпечити системний вплив на формування сприятливого інноваційного середовища та інноваційного клімату;

- по-третє, результати інноваційної діяльності залежать від мистецтва управління нею (на основі врахування інтересів усіх суб'єктів інноваційної діяльності, створення рівних умов для їх розвитку, фокусування творчих, кадрових, матеріальних, інформаційних та ін. зусиль учасників інноваційних процесів на реалізації інноваційної ідеї);

- по-четверте, прискорення інноваційного розвитку неможливо без формування потужного мотиваційного механізму здійснення інноваційної діяльності, а оцінка результату діяльності кожного суб'єкту інноваційної діяльності повинна базуватися на системі чітких зрозумілих критеріїв та показників.

Дослідження соціально-економічної природи інновацій дає змогу стверджувати про існування об'єктивного зв'язку між інноваціями та системою економічних відносин з ви-

робництва (створення), розподілу, обміну (дифузія), споживання (використання) новини, а також визначити вплив інновацій на зміст процесів відтворення суспільних систем. Розгортання інноваційної діяльності (з урахуванням усіх етапів інноваційного процесу) супроводжується виникненням такої системи відносин у сфері інноваційного розвитку: відносини з використання знань фундаментальної науки при проведенні прикладних досліджень; відносини, що супроводжують перетворення інтелектуального продукту в матеріально-уречевлений результат; відносини з передачі права на уречевлений продукт іншим суб'єктам інноваційної діяльності; відносини щодо комерціалізації інтелектуального продукту [1, с. 18].

Визначення впливу факторів на формування інноваційного середовища та встановлення якісної оцінки цього впливу із застосуванням методу кореляційного аналізу дало змогу встановити наступне: залишається традиційно високим вплив на результуючі показники розвитку (ВВП, ВРП) творчого потенціалу, технологічного, фінансового потенціалу інноваційної діяльності, разом з тим залишаються недостатніми темпи впровадження нових технологічних процесів, низькою є активність підприємств з придбання майнових прав інтелектуальної власності. Таким чином, недостатня динаміка процесів формування інтелектуальної власності та її руху в економічному середовищі є тими факторами, що суттєво обмежують розвиток наукомістких галузей, у той же час сприятливими факторами їхнього розвитку є трудові ресурси, податковий режим, наявність наукового потенціалу, загальний рівень благоустрою території.

У системі інноваційних відносин регіон виступає як важливий суб'єкт інноваційної діяльності та економічного простору, в його межах «функціонує система реально існуючих економічних зв'язків, що постійно розвиваються та поглиблюються в процесі взаємного переплетіння, взаємного доповнення та забезпечення економічної доцільності взаємодії господарюючих суб'єктів» [3]. Саме на регіональному рівні має формуватися сприятливе інноваційне середовище, що не лише забезпечить реалізацію творчого потенціалу людини, а й дасть змогу його спрямувати на вирішення проблем інноваційного розвитку регіону та підприємств. Регіональні умови створення інтелектуальної власності та її залучення в господарській обіг по суті формують інтелектуальний потенціал регіону, який згодом трансформується в інтелектуальний капітал. Як зауважують науковці [4], поєднання інтелектуального капіталу в процесі його руху з постійним та змінним капіталом набуває форми товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація інноваційної продукції і одержання додаткової вартості у грошовій формі. Модель взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності та їх інноваційна активність визначається, перш за все, регіональними особливостями економічного, демографічного, соціального, природного, інфраструктурного, підприємницького, фінансового розвитку, рівнем розвитку гори-

зонтальних та вертикальних зв'язків як прояву комплексності його господарства, а отримані результати їх інноваційної діяльності повинні забезпечувати реалізації стратегічних цілей та пріоритетів розвитку регіону.

Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності регіонів України показує, що динаміка змін у 2000–2007 роках не була спрямована на подолання їх просторової диференціації. Так, у 2007 році 41,52% загального обсягу створеного валового регіонального продукту припадало на м. Київ, Донецький та Дніпропетровський регіони. У цих регіонах було зосереджено 22,5% інноваційно активних підприємств країни, 37,14% інвестицій в основний капітал, 64% основних засобів організацій, що займалися науково-технічною діяльністю (за їх середньорічною вартістю), впроваджувалося близько 27% прогресивних технологічних процесів, випускалося 35–35% нових видів продукції у промисловості, загальний обсяг витрат з інноваційної діяльності сягав 50% [5–7].

Застосування методики кластерного аналізу з метою виявлення просторових особливостей інноваційного середовища України дало змогу виділити такі основні групи регіонів:

- креативні регіони:
 - регіони – лідери (м. Київ, Харківський регіон),
 - високоурбанізовані регіони, розвинуті індустріальні комплекси (Дніпропетровський, Донецький, Запорізький);
- регіони-аутсайтери (з переважанням аграрно-індустріального типу регіону або аграрні регіони):
 - АРК, Київський, Львівський, Миколаївський, Одеський, Сумський, м. Севастополь;
 - Вінницький, Івано-Франківський, Кіровоградський, Луганський, Полтавський, Черкаський;
 - Волинський, Житомирський, Закарпатський, Рівненський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Чернівецький, Чернігівський.

Ураховуючи виявлені диспропорції просторового розвитку інноваційного середовища як результату інноваційної діяльності, об'єктивно необхідною стає потреба у формуванні державної та регіональної політики щодо активізації інноваційної діяльності на регіональному рівні. Якщо роль держави полягає у створенні умов для мобілізації внутрішніх резервів регіону з використанням наявного регіонального потенціалу, а також прямиї підтримки найбільш відсталіх регіонів, то роль регіону полягає у створенні такої системи взаємодії на регіональному рівні, що здатна максимально активізувати суб'єктів інноваційної діяльності.

Систематизація та аналіз нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності дали змогу встановити, з одного боку, його постійну еволюцію та охоплення нових сфер відносин (насамперед із приводу створення, обміну та реалізації інтелектуальної власності), а з іншого – виявити певні протиріччя між діючими положеннями окремих законів, норм, інструкцій; визначити необхідність його вдосконалення на засадах системності та застосування комплексного підходу, усунення проблемних зон. Така ситуація

породжується особливістю інноваційної діяльності, що об'єднує всі етапи інноваційного процесу, послідовна зміна яких супроводжується відповідною зміною учасників цієї діяльності, системи суспільних відносин, що виникають у процесі їх взаємодії, а відтак і зміною правових відносин.

Сучасна модель державного регулювання інноваційної діяльності в Україні має такі риси: по-перше, парламент та уряд бере безпосередню участь у формуванні довгострокових та середньострокових пріоритетів інноваційного розвитку, розробленні та прийнятті державних програм розвитку та регіональних як частин державних; державною стратегією регіонального розвитку визначені пріоритетні напрями та галузі у кожному регіоні (практично визначена бажана спеціалізація регіону на довгострокову перспективу); організаційно-економічний механізм щодо реалізації визначених державних та регіональних пріоритетів інноваційного розвитку є занадто централізованим, що знижує роль регіонів та рівень їх відповідальності (разом із можливостями) в здійсненні інноваційної діяльності; не створені передумови формування партнерських відносини серед учасників інноваційного процесу.

Роль регіону в системі інноваційних відносини полягає у створенні сприятливого інноваційного середовища. Основними завданнями регіону в цьому плані мають бути:

- вирішення проблеми кадрового забезпечення наукомістких галузей, що потребує формування відповідного освітнього потенціалу (сучасної комплексної системи підготовки та перепідготовки кадрів у регіоні);
- максимально повне використання, подальший розвиток та конверсія наукового потенціалу регіону (переорієнтація на регіональні потреби), його інтеграція із національними та іноземними науковими школами;
- активізації підприємницької діяльності, піднесення інноваційної активності підприємницького сектора на основі регіональних програм підтримки;
- утворення високого рівня благоустрою регіону (виробнича та невиробнича інфраструктура), розвиток інфраструктури бізнесу;
- створення умов для інноваційної реструктуризації господарства (перехід з матеріало-, ресурсо-, трудомістких видів виробництва на неенергомісткі, екологічнобезпечні, наукомісткі галузі); диверсифікації виробництва у регіонах з високим рівнем спеціалізації виробництва;
- формування привабливого інвестиційно-інноваційного іміджу регіону та мотиваційних механізмів активізації інноваційної діяльності;
- створення податкових важелів впливу на інноваційну активність суб'єктів господарювання; використання прямої фінансової та нефінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності (інформаційні програми, консультаційна підтримка тощо);
- програмне забезпечення інноваційної діяльності як основа створення мережі з вертикальними (регіон – держава)

та горизонтальними (в середині регіону між суб'єктами інноваційної діяльності) зв'язками.

Складність реалізації цих завдань, з одного боку, пов'язана зі швидкими темпами науково-технічного прогресу, загостренням конкуренції на національному та світовому ринках, а з іншого – потребує з боку всіх суб'єктів інноваційної діяльності динамізму, гнучкості, здатності до адекватного реагування на швидку зміну умов розвитку, адаптації до змін у глобальному інноваційному просторі.

Висновки

Ураховуючи вищевикладене, слід зазначити, що проблема створення сприятливого інноваційного клімату, інноваційного середовища, що в сукупності здатні забезпечити інноваційну активність суб'єктів інноваційного процесу, прискорити процес перетворення інтелектуального потенціалу регіону в різні форми регіонального капіталу, може бути розв'язана, з одного боку, через розвиток партнерських відносин в системі «наука – бізнес – органи місцевого самоврядування», а з іншого – через чітке розмежування функцій, прав, обов'язків між державою та регіоном стосовно реалізації цілей інноваційного розвитку, застосування мотиваційних механізмів щодо результативності інноваційної діяльності регіональних органів управління.

Вибір інструментів регулювання інноваційної діяльності, перш за все, визначається особливостями інноваційного розвитку регіону. В цьому контексті важливим для інноваційного розвитку регіону є модульний принцип генерування інноваційної активності в регіоні, створення «зон інноваційної активності». Реалізація цього принципу передба-

чає, перш за все, визначення перспективних сфер діяльності та в їх межах інноваційно активних підприємств, врахування особливостей інноваційного процесу та адекватної оцінки сформованості інноваційного середовища, суб'єктів інноваційної діяльності, що здатні створити потужний імпульс у розвитку даного інноваційного проекту. Визначальною умовою формування системи оцінювання ефективності інноваційної діяльності регіону та держави є чіткий розподіл між ними сфер відповідальності та відсутність дублювання функцій.

Література

1. Волынкина М.В. Правовое регулирование инновационной деятельности: Проблемы теории. – М.: Аспект Пресс, 2007. – 192 с.
2. Чижова В.І. Стратегія формування сучасної інноваційної політики України в парадигмі забезпечення просторового розвитку держави // Продуктивні сили України. – 2006. – №1(001). – С. 151–158.
3. Быстряков И.К. Экономическое пространство региона: новая исследовательская парадигма // Продуктивні сили України. – 2006. – №1(001). – С. 32–41.
4. Бутник-Сиверский А. Теоретические принципы интеллектуальной инновационной деятельности на предприятии / А. Бутник-Сиверский, А. Красовская // Экономика Украины. – 2004. – №12. – С. 31–37.
5. Наукова та інноваційна діяльність України. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2008. – 361 с.
6. Регіони України. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2008. – Ч. 2. – 805 с.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua>

В.М. КУЗЬОМКО,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств,
К.В. ЗАГОРОДНЯ,
«Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

Інноваційна активність підприємств регіону як чинник економічної безпеки

В статті приведені результати аналізу рівня інноваційної діяльності промислових підприємств Київської області, регіону з потужним науково-технічним потенціалом. Автори статті стверджують, що недостатність розвитку інноваційної складової економіки України, поряд з іншими вагомими чинниками, суттєво гальмує процес ринкової трансформації економіки, її якісне перетворення, знижує рівень конкурентоспроможності, адаптивності та стійкості до загроз як самих підприємств, так і країни в цілому та її регіонів.

Авторами статті пропонується серія заходів, що мають поліпшити механізм реалізації інноваційної діяльності.

В статье представлены результаты анализа уровня инновационной деятельности промышленных предприятий Киевской области, региона с мощным научно-техническим потенциалом. Авторы статьи утверждают, что недостаточность развития инновационной составляющей экономики Украины, вместе с другими важными факторами, существенно тормозит процесс рыночной трансформации экономики, ее качественного превращения, снижает уровень конкурентоспособности, адаптивности и стойкости к угрозам для предприятий, регионов и страны в целом.

Авторами статьи предлагается ряд мероприятий, которые должны усовершенствовать механизм реализации инновационной деятельности.

Article contains the results of analysis on innovative activity of industrial enterprises of Kyiv region that has a strong scientific-technological potential. Authors of the article claim that insufficient development of innovative constituent of economy of Ukraine, together with other important factors, slows down process of economy's market transformation, reduces the level of competitiveness, adaptiveness to the threats for enterprises, regions and country on the whole.

Authors of the article suggest series of actions to improve the mechanism of innovative activities.

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза суттєво загострила проблеми та протиріччя в соціально-економічному розвитку України. Катастрофічне падіння обсягів промислового і сільськогосподарського виробництва, зниження ділової активності суб'єктів господарювання, масштабне зростання безробіття, посилення напруги в фінансовому секторі економіки тощо не лише вказали на нерациональність структури та рівня розвитку окремих елементів і підсистем економіки, але й яскраво відобразили недоліки і прорахунки в господарському механізмі країни.

В таких умовах виникає необхідність пошуку принципово нових і ефективних напрямів розвитку економіки та системи управління нею, які б дозволили з, одного боку, прискорити процес виходу України з економічної кризи, а, з іншого, забезпечити їй додаткову стійкість щодо можливих небезпек в майбутньому, тобто стали підґрунтям для формування достатньо високого рівня економічної безпеки країни та її регіонів.

Одним із найбільш пріоритетних напрямів підвищення рівня економічної безпеки України є прискорення переведення економіки країни і її регіонів на інноваційні засади розвитку, формування інноваційно спрямованого виробництва. Інноваційна активність підприємств в такому випадку стає одним з найбільш пріоритетних якісних чинників економічної безпеки, який має двовекторну направленість. З одного боку, вона забезпечує підвищення стійкості, гнучкості, динамічності, конкурентоспроможності, економічної безпеки самих підприємств, а, з іншого (як наслідок), сприяє формуванню високої конкурентоспроможності і захищеності економіки регіонів і країни в цілому від макроекономічних загроз.

Зважаючи на свою важливість, проблема формування економічної безпеки підприємств, регіонів та держави за рахунок інноваційної складової їх економічного розвитку останнім часом привертає підвищену увагу науковців.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження сутності, видів економічної безпеки, методичних підходів до її оцінки та забезпечення на мікро- та макрорівнях висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Л. Абалкін, В. Білоус, О. Бандурка, О. Барановський, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Герасимчук, С. Глазьев, Б. Грієр, Б. Данилишин, М. Долішній, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, М. Камлик, Б. Кваснюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, Я. Побурко, В. Сенчагов, А. Сухоруков, А. Федорищева, В. Ярочкін та ін. Значний

внесок у дослідження інноваційних процесів, в тому числі і їх ролі у підвищенні рівня економічної безпеки підприємств та економіки в цілому зробили такі вчені, як Л. Абалкін, В. Александрова, Ю. Бажал, О. Бутнік-Сіверський, В. Геєць, Н. Гончарова, С. Краснокутська, С. Шкарлет та багато інших.

Разом з тим окремі аспекти вказаної проблеми все ще залишаються недостатньо дослідженими, зокрема це стосується регіонального зрізу формування економічної безпеки країни за рахунок посилення інноваційної активності підприємств.

Метою статті є обґрунтування окремих напрямів посилення інноваційного розвитку підприємств регіону в контексті зростання рівня економічної безпеки як самих підприємств, так і регіону в цілому, виходячи з аналізу його поточних проблем та протиріч.

Викладення основного матеріалу. Під інноваційною діяльністю прийнято розуміти комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових, маркетингових та інших заходів, спрямованих на створення та впровадження інновацій, трансформацію нових ідей та знань в об'єкт економічних відносин.

Недостатність розвитку інноваційної складової економіки України, поряд з іншими вагомими чинниками, суттєво гальмує процес ринкової трансформації економіки, її якісне перетворення, знижує рівень конкурентоспроможності, адаптивності та стійкості до загроз як самих підприємств, так і країни в цілому та її регіонів.

Середній темп зростання ВВП України за період з 2000 по 2008 рік склав 107,8%, промислового виробництва – 108,6%, сільськогосподарського виробництва – 104,3%. Однак, незважаючи на загалом позитивну динаміку розвитку економіки (рис. 1), у 2008 році було досягнуто лише 74,1 % обсягу ВВП 1990 року.

Крім того, як видно з рис. 1, спостерігається значна варіація значень індексів основних показників суспільного виробництва країни в часі, що свідчить про відсутність сталої тенденції до динамічного зростання.

Разом з тим проявляється тенденція до зниження рівня конкурентоспроможності та ефективності її функціонування.

Зокрема, за даними Державного комітету статистики України [1], питома вага підприємств, які одержали збиток за період з січня по липень 2009 року становить 45,6%, в тому числі в промисловості – 49,3%, сільському господарстві, мисливстві та рибальстві – 20,3 %, будівництві – 57,5% (в 2008 році – 37,2%, 39,1%, 28,4% та 37,2%, відповідно). Значна частина підприємств спрацювали у 2008–2009 роках неефективно внаслідок негативного впливу світової та загальнонаціональної економічної кризи, однак частка збиткових підприємств в Україні завжди залишалася високою навіть і до початку світової кризи (34,2% – у 2005 р., 33,5% – у 2006 р., 32,5% – у 2007 р.).

На фоні позитивної динаміки показників обсягів виробництва за одночасного зниження його ефективності, спостерігається суттєве скорочення інноваційної активності підприємств та частки виконаних наукових і науково-тех-



Рисунок 1. Індеси ВВП, промислового та сільськогосподарського виробництва, % до попереднього року
(Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua>)

нічних робіт у ВВП країни (і це при тому, що на сьогодні за величиною самих показників Україна значно поступається технологічно розвиненим країнам світу). Так, за період з 1996 по 2008 рік частка виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України зменшилася з 1,36 до 0,90%, або на 66,2 відсоткового пункту (рис. 2).

При цьому частка фундаментальних досліджень зросла з 12,65 до 22,57%, а прикладних – скоротилася з 28,93 до 18,10%, що, на нашу думку, свідчить про слабку практичну спрямованість наукової-дослідної діяльності в Україні [2].

Спостерігається також і одночасне зниження інноваційної активності підприємств, що знаходить свій прояв у зменшенні частки підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (рис. 3).

Вказані тенденції вказують на екстенсивний характер розвитку економіки країни, недостатність використання інноваційних механізмів її зростання, що в майбутньому може призвести до суттєвого відставання України в науково-технологічному розвитку від інших країн світу.

Особливо яскраво проявляються дані проблеми в регіональному аспекті, де інноваційні процеси мають особливу, територіальну прив'язаність до умов і факторів регіонального розвитку. Проаналізуємо рівень інноваційного розвитку промислових

підприємств Київської області, на основі чого спробуємо виявити загальні його закономірності та проблеми і сформуємо комплекс першочергових заходів, спрямованих на їх усунення.

Київська область є достатньо потужним за науково-технічним і науковим потенціалом регіоном України. Основними пріоритетами його інноваційного розвитку є розвиток електротехнічної промисловості та машинобудування; енергозберігаючі та ресурсозберігаючі технології; впровадження нових технологій в сільськогосподарській обробці; виробництво будівельних матеріалів; впровадження нових технологічних процесів у виробництво, у тому числі впровадження маловідходних технологій; захист навколишнього середовища (утилізація сміття) тощо.

Разом з тим, як засвідчив аналіз, рівень розвитку інноваційних процесів на підприємствах області є низьким. Характерними тенденціями інноваційного розвитку промисловості області є: зменшення питомої ваги підприємств, що займаються інноваційною діяльністю та впроваджують інновації; зменшення частки реалізованої інноваційної продукції в загальних обсягах промислового виробництва області; зменшення питомої ваги витрат на дослідження і розробки, придбання нових технологій; зростання витрат на придбання машин, обладнання, установок, інших основних

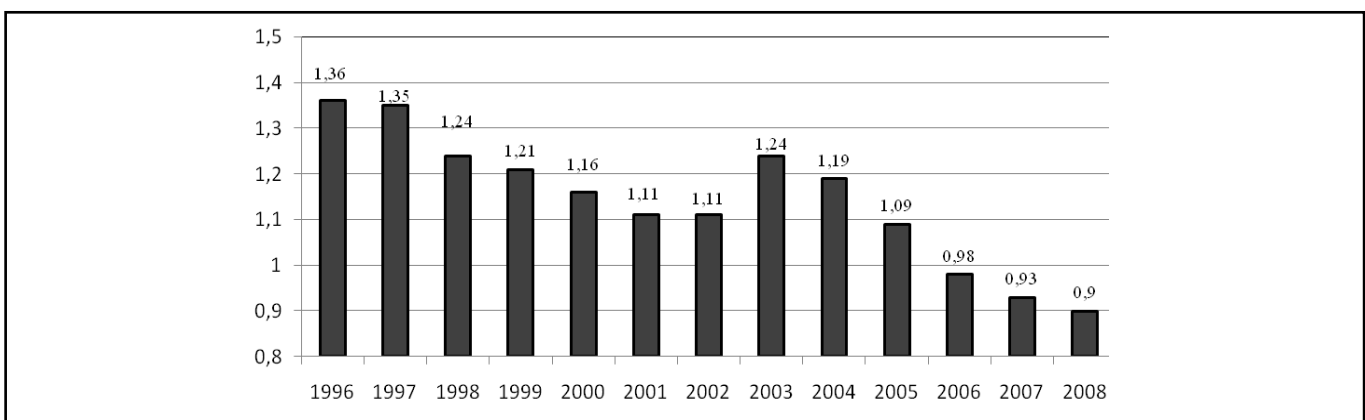


Рисунок 2. Частка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України, %

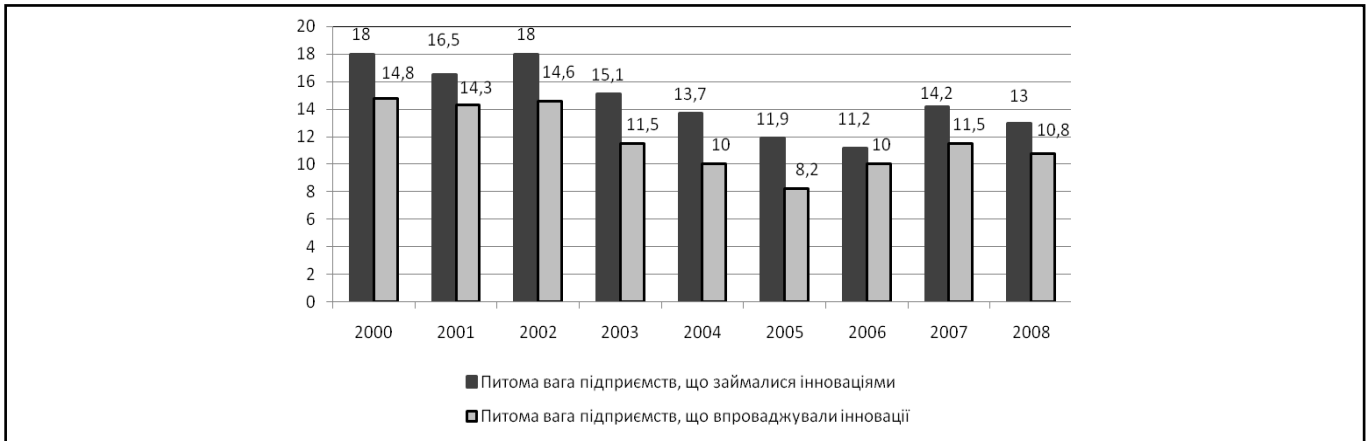


Рисунок 3. Динаміка показників інноваційної активності підприємств України, %

засобів та капітальних витрат, пов'язаних з впровадженням інновацій; зниження показників освоєння нових видів продукції та техніки порівняно з періодом 2000–2002 рр.

Так, із загальної кількості промислових підприємств регіону в 2008 році займалися інноваціями лише 12,6% підприємств (у 2000 році – 23,5%), хоча при цьому загальна сума витрат підприємств на інновації за цей же період зросла більше ніж в 11 разів (133,0 млн. грн. у 2008 році, проти 11,8 млн. грн. у 2000 році) (табл. 1) [3].

Як видно з табл. 1, основна частка витрат підприємств, що займалися інноваціями, припадала у 2008 році на придбання машин та обладнання, пов'язаних із впровадженням інновацій (89%), тоді як на дослідження і розробки та придбання нових технологій – лише 11%. В той же час у 2000 році ця частка складала 47,5 та 32,2% відповідно.

Питома вага підприємств, які впроваджували інновації у 2008 році, склала лише 10,0% (у 2000 році – 21,4%). Ними освоєно 122 найменування інноваційних видів продукції (проти 627 у 2000 році), в тому числі 3 види нової техніки, питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі промислового виробництва склала 2,8% (табл. 2) [5].

Це відбувається на фоні динамічного розвитку науково-технічної діяльності в регіоні. У 2008 році обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт склав 181185,0 тис. грн., що на 32,9% більше, ніж у 2007 році, і в 5,7 раза більше, ніж у 2000 році [5].

При цьому обсяги прикладних досліджень зросли на 46,9% порівняно з попереднім роком і в 4,5 рази порівняно з 2000 роком, наукових розробок – на 26,1% та в 14,9 раза, відповідно (рис. 4).

Звідси можна зробити висновок про низький рівень включення науки в практику господарювання суб'єктів економіки. А враховуючи те, що за період 2005–2008 років серед джерел фінансування технологічних інновацій було повністю відсутнє їх фінансування за рахунок коштів іноземних інвесторів, також і про низьку інвестиційну привабливість технологічного розвитку промислових підприємств області для закордонних інвесторів.

Значною мірою ефективність інноваційної діяльності підприємств регіону визначається ефективністю механізму її регулювання на загальнодержавному і регіональному рівнях. На регіональному рівні функції щодо проведення інноваційної політики в області покладено на Головне управління економіки Київської обласної державної адміністрації (КОДА).

Основними формами його діяльності в цій сфері є: інформаційне, просвітницьке консультування; розробка та впровадження програм інноваційного розвитку Київської області; інформування щодо пріоритетних напрямів інноваційної діяльності регіонального рівня по Київській області з урахуванням стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 роки; роз'яснення практики застосування відповідних нормативних актів на практиці через засоби масової інформації; проведення семінарів-нарад, форумів для органів виконавчої влади та органів самоврядування області, керівників підприємств, юридичних осіб.

Однак відсутність єдиної, комплексної стратегії інноваційного розвитку регіону, відповідної цільової програми та недостатньо повне використання ринкових важелів стимулювання інноваційної активності підприємств не дозволяють КОДА

Таблиця 1. Інноваційна активність промислових підприємств Київської області

Показники	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	23,5	17,9	17,2	18,8	19,9	10	10	11,9	12,6	
Загальна сума витрат, млн. грн.	11,8	16,3	52,7	81,0	122,1	30,7	54,3	306,6	133,0	
у тому числі :										
дослідження і розробки	1,7	1,3	0,6	2,2	1,2	0,8	0,7	2,6	4,3	
придбання нових технологій	2,1	3,3	0,8	0,2	35,7	0,05	0,8	5,4	0,3	
підготовка виробництва для впровадження інновацій	1,2	2,6	0,9	1,5	2,9	14,9	6,5	x	x	
придбання машин та обладнання, пов'язаних із впровадженням інновацій	5,6	8,2	5,0	60,9	55,2	5,6	31,3	276,2	118,4	
інші витрати	1,2	0,9	0,7	16,0	27,2	9,3	15,1	22,5	10,1	

Таблиця 2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах Київської області

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, од	у т.ч. мало-відходні, ресурсозберігаючі	Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	21,4	30	11	627	22	5,2
2001	17,4	22	10	609	11	4,3
2002	15,9	22	9	811	8	4,8
2003	8,1	21	9	147	8	4,2
2004	11	45	13	117	11	3,5
2005	7,7	41	14	90	–	3
2006	8,8	23	12	73	–	3
2007	11,9	52	31	85	25	2,9
2008	10,0	34	21	122	3	2,8

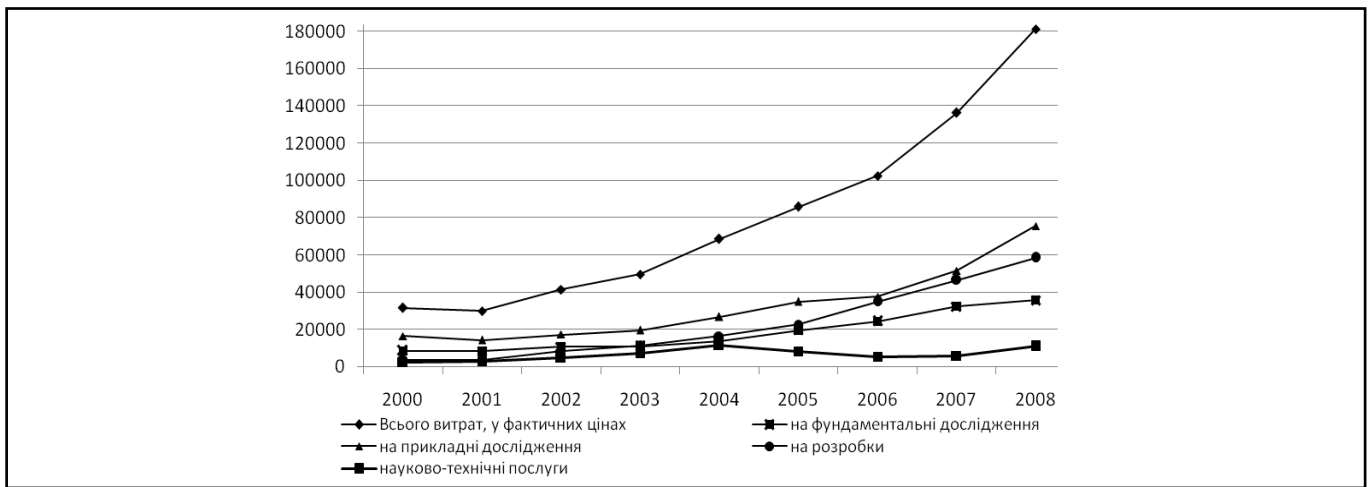


Рисунок 4. Обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт у Київській області за період 2000–2008 років, тис. грн.

забезпечити досягнення відчутних позитивних зрушень у переведенні економіки на інноваційні засади розвитку.

Висновки

Проведений аналіз рівня інноваційної діяльності промислових підприємств Київської області дозволяє зробити висновок про існування серйозних проблем в інноваційному розвитку регіону. Для поліпшення інноваційної діяльності підприємств області, на нашу думку, необхідно:

- розробити комплексну стратегію та цільові програми інноваційного розвитку Київської області на довгострокову перспективу;
- збалансувати поєднання адміністративних і ринкових методів стимулювання інноваційної діяльності підприємств при переважанні останніх;
- пришвидшити процес створення в області центру інноваційного розвитку регіону;
- збільшити рівень фінансування інноваційної, наукової та науково-технічної діяльності в регіоні з обласного бюджету;
- вдосконалити оподаткування діяльності підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, з метою її стимулювання;
- створити сприятливі умови для залучення в розвиток інноваційних процесів коштів іноземних інвесторів;
- удосконалити механізми комерціалізації наукових робіт;

ж) прискорювати та покращувати інноваційну діяльність підприємств через створення і постійний розвиток технологічних парків тощо.

Реалізація вказаних заходів дозволить суттєво підвищити рівень інноваційної активності підприємств регіону, що сприятиме зростанню рівня економічної безпеки як підприємств, так і регіону в цілому.

Література

- Фінансові результати діяльності підприємств за видами економічної діяльності за січень – липень 2009 року. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_079_u.htm
- Наукова та науково-технічна діяльність в Україні. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
- Інноваційна активність промислових підприємств Київської області (2000–2008 рр.) – Режим доступу: <http://www.oblstat.kiev.ua/content/p.php3?c=654&lang=1>
- Впровадження інновацій на промислових підприємствах Київської області (2000–2008 рр.). – Режим доступу: <http://www.oblstat.kiev.ua/content/p.php3?c=695&lang=1>
- Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Київській області за період 2000–2008 рр. – Режим доступу: <http://www.oblstat.kiev.ua/content/p.php3?c=392&lang=1>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Л.В. РОДІЧЕВА,
к.е.н., Донбаська державна машинобудівна академія

Споживання продукції особистих підсобних господарств домашніми господарствами

У статті розглянуті особливості споживання продукції особистих підсобних господарств, наведені дані про діяльність особистих підсобних господарств Донецької області.

В статье рассмотрены особенности потребления продукции личных подсобных хозяйств, приведены данные о деятельности личных подсобных хозяйств Донецкой области.

the features of consumption of products of the personal subsidiary economies are considered In the article, information is resulted about activity of the personal subsidiary economies of the Donetsk area.

Постановка проблеми. Споживання можна розглядати як своєрідне негативне виробництво, оскільки в процесі споживання відбувається зменшення або руйнування корисності. Домогосподарства являють собою одного з суб'єктів ринку фінансових послуг, тому що частина доходу, яка не використовується домогосподарствами в поточному періоді, перетворюється на заощадження, які за наявності відповідного фінансового механізму можуть стати могутнім

джерелом економічного зростання країни. Зростання ролі витрат домогосподарств на споживання останніми роками одночасно веде до зниження рівня заощаджень, а в даний час істотний вплив у структурі споживання мають особисті підсобні господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Моніторингові дослідження дозволили оцінити зміни у структурі доходів. Найбільш істотним стало зменшення ролі особистого підсобного господарства як основного джерела доходів сільських сімей. Якщо в 2000 році для 82,6% сільських сімей підсобне господарство було важливим джерелом доходів (вельми важливим – для 15%), то в 2005-му – важливим тільки для 54% вельми (важливим – для 26%). Відмітимо, що ця тенденція підтверджується і статистичними даними. Але як офіційна статистика, так і дані соціального моніторингу свідчать, що особисте підсобне господарство все ще є головним джерелом матеріального добробуту сільських домогосподарств [5, с. 98]. Актуальність даної проблеми безперечна. В роботах вчених З.І. Калугіна, Т.П. Антонова, В.І. Козаченко, М.Н. Чепуріна досліджена важлива роль впливу споживання продукції особистих підсобних господарств на

загальне споживання домашніх господарств. Однак недостатньо повно був вивчений вплив різних факторів, які сприяють зростанню виробництва в цій сфері.

Мета статті. У статті обґрунтовується сучасний стан, досягнення і суперечність споживання продукції особистих підсобних господарств, проаналізована динаміка чинників, що сприяють зростанню виробництва в цій сфері.

Викладення основного матеріалу. Не можна розуміти споживання одностороннім як процес знищення корисності. Перший тип споживання – особисте здійснюється поза рамками суспільного виробництва: завжди залишаються індивідуалізованими процесом. Другий тип споживання, продуктивне, припускає використання непрямих благ, або засобів виробництва, для створення нових споживчих благ. По суті, процес виробництва є не що інше, як процес продуктивного споживання [1, с. 56].

Для найбільш успішного дослідження даної складової виділяють:

- проміжне споживання як вартість продуктів і ринкових послуг, спожитих і наданих протягом даного періоду з метою виробництва інших продуктів і послуг;
- кінцеве споживання, або власне споживання населення, – витрати господарських одиниць на продукти і послуги, використовувані безпосередньо для задоволення поточних індивідуальних і колективних потреб людей.

Узагальнювальним вартісним показником споживання виступає фактичне кінцеве споживання домашніх господарств, що відображає реальну величину, яка обчислюється як за рахунок доходу, що розташовується, так і за рахунок соціальних трансфертів в натуральній формі, що надаються населенню органами державного управління і некомерційними організаціями, які обслуговують домашні господарства.

Особисте підсобне господарство – одна з форм ведення сільськогосподарського виробництва громадянами, переважно сільськими жителями. Ведеться особисте підсобне господарство головним чином у формі вторинної зайнятості, у вільний від основної роботи час і має некомерційний характер, оскільки призначається для задоволення власних потреб в продуктах харчування. Основний вид особистого підсобного господарства – присадибне господарство багатопрофільного характеру з посівами картоплі і овочевих культур, плодовими деревами і змістом домашніх тварин. Середній розмір присадибної ділянки – 0,39 га (на початок 2001 року) [2, с. 328].

Із зняттям обмежень з ведення особистого підсобного господарства і падінням виробництва в сільгосп підприємствах, низьким рівнем і затримками у виплаті заробітної плати в них роль і значення особистого підсобного господарства в добробуті селян в останній період істотно зросло – нині на особисте підсобне господарство припадає 92% картоплі, 77% – овочів, фруктів і ягід, 59% – м'яса, близько 50% молока, 30% яєць, 57% вовни, 88% меду. Загальний обсяг виробництва в господарствах населення досягає 57% валовій сільгосппродукції (у 2001 році в цінах, що ді-

ють) [3, с. 56]. Завдяки особистому підсобному господарству зберігається природний генетичний різноманітний тварин і рослин, відтворювати який не можуть собі дозволити великі товаропроductive господарства. Особисті підсобні господарства є постачальниками високоякісної, екологічно чистої продукції. Вони виступають як своєрідна сфера зайнятості і доходів для тих, хто у зв'язку з реорганізацією і розформуванням сільгосппідприємств втрачає роботу в цих підприємствах. Підростає покоління набуває в особистих підсобних господарствах перших трудових навиків.

Щоб краще оцінити перспективи розвитку особистого підсобного господарства (обробка присадибних і садових-городніх ділянок, вирощування худоби, птаха і т.п.) і правильно виявити тенденції зміни доходів з цього джерела, необхідно дати характеристику чинників, що впливають на розвиток особистого господарства.

Сприяючи зростанню виробництва продукції в особистому підсобному господарстві, можна виділити чинники:

1. Погіршення продовольчої ситуації в країні, наростання дефіциту ряду продуктів харчування, пов'язане з недостатністю розвитку і низькою ефективністю сільського господарства. За існуючими оцінками, для того щоб відмовитися від особистого підсобного господарства, потрібно буде збільшити посівні площі під трудомісткі сільськогосподарські майже удвічі, поголів'я продуктивного худоби – на 20%.

2. Політика держави відносно розвитку особистих форм власності.

3. Наявність вигоди, що отримується від використання особистого підсобного господарства. Незважаючи на те що особисті підсобні господарства займають лише 3% земель, в них проводиться близько 38% валової продукції всього сільського господарства країни, а питома вага основних видів продукції, попит на яку особливо високий (картопля, овочі, плоди, ягоди, м'ясо, молоко), – ще більше. В особистому підсобному господарстві практично відсутні втрати і відходи. Перевагами цього виду виробництва є свобода економічної поведінки (особисте споживання, реалізація іншими господарствами і фірмами, продаж на ринку), відсутність «накладних» витрат.

4. У рамках державної політики по розвитку особистого підсобного господарства надання цьому сектору економіки конкретної допомоги (оранка присадибної ділянки, стрічний продаж комбікормів), заохочення виробництва сільгосппродукції в різних формах.

5. Зростання цін реалізації на продукцію особистого підсобного господарства.

6. Перерозподіл трудових ресурсів в результаті вивільнення (з різних причин) осіб, зайнятих у галузях економіки, тим більше в сільському господарстві, а також у зв'язку з неповною зайнятістю.

7. Швидке зростання числа садово-городніх ділянок.

До чинників, що стримують зростання виробництва продукції в особистому підсобному господарстві, можна віднести:

1. Зменшення вільного часу членів сімей, що володіють особистим підсобним господарством, у зв'язку з роботою на присадибних ділянках, у садах і на городах, і отже зменшення можливості їх культурного розвитку, підвищення освітнього рівня і ін.

2. Непопулярність праці в особистому підсобному господарстві у молоді у зв'язку з високою часткою ручної, фізично важкої праці.

3. Підвищення цін (тарифів) на транспорт, паливо, садовий інвентар і ін. Значення особистого підсобного господарства визначається не тільки їхньою часткою в суспільному виробництві сільгосппродукції, а й тим, яке місце вони займають у структурі добробуту населення, як впливають на зростання доходів і споживання.

Особисті підсобні господарства справляють істотний вплив на рівень життя різних верств населення, оскільки вироблена в них продукція (за вирахуванням витрат на її виробництво, а для частини, що реалізовується, – і витрат на реалізацію) для сімей, що мають особисте підсобне господарство, є доходом, виступаючим і в натуральній, і в грошовій формах.

У цілому для значної частини сільських жителів, пенсіонерів, безробітних і частково зайнятих працівників отримання доходів від особистого підсобного господарства продовжує залишатися необхідною умовою підвищення добробуту. Але не можна не зважати на те, що для окремих осіб особисте підсобне господарство – це хобі. Обсяг доходів від особистого підсобного господарства істотно диференціюється не тільки по соціальних шарах і групах населення, а й по регіонах.

Велика частина отриманої в особистому підсобному господарстві продукції споживається безпосередньо, обминаючи сферу торгівлі, і поступає до складу сукупних доходів сімей – власників особистого підсобного господарства – в натуральній формі. Саме цю частину можна віднести до безгрошових варіантів доходів. Так, на початку 90-х років сільське населення країни з особистого підсобного господарства задовольняло свої потреби в картоплі на 95%, в овочах – на 75%, у м'ясі – на 79%, у молоці – на 82%, в яйцях – на 97% [3, с. 56].

Упродовж 1990–2006 років кінцевий споживчий попит домашніх господарств скоротився більш ніж на 28% (з 443771 до 319418 млн.), а інвестиційний попит – майже на 10% (з 83802 до 76181 млн.), унаслідок чого сукупний попит знизився більш ніж на 25% (з 527573 до 395599 млн.). Найнижчий у порівнянні з 1990 роком рівень кінцевого споживчого попиту домашніх господарств наголошується в 1999 році і становить 180888 млн. грн. (зверху 59% – найбільше скорочення) [4, с. 19].

У підсобному господарстві виробляють більше половини картоплі, овочів, молока і яєць, іншої продукції для власного споживання і реалізації. У структурі сільськогосподарських ділянок України особисті підсобні господарства представляють більш як 15%, у виробництві валової продукції сільського господарства – до 43%. У західному регіоні Ук-

раїни ці показники значно вищі. Згідно з Земельним кодексом України громадяни України мають право отримати земельні ділянки з державного фонду для ведення особистого підсобного господарства на правах довгострокової оренди або постійного користування з правом наступної безвідплатної приватизації [2, с. 743].

Сільському господарству Донбасу властиві зернове господарство, буряківництво, вирощування соняшнику, плодоягідних культур, молочно-овочевого господарства, а також молочно-м'ясне тваринництво, свинарство, птахівництво, вівчарство. У діяльності особистих підсобних господарств населення за останні роки спостерігаються тенденції зростання поголів'я худоби і птиці, збільшення виробництва найважливіших видів сільськогосподарської продукції. Цьому процесу сприяє й розширення площ під присадибні ділянки, колективні сади і городи.

У 2000 році в особистих підсобних господарствах населення поголів'я зросло на 18,5%, зокрема корів – на 58,7%, поголів'я овець і кіз тут збільшилося в 2,3 рази.

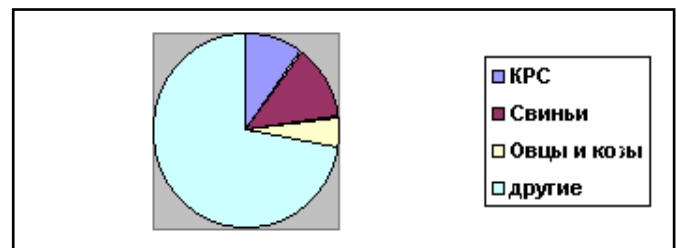


Рисунок 1. Питома вага особистих підсобних господарств населення в загальній чисельності поголів'я худоби, % [3, с. 21]

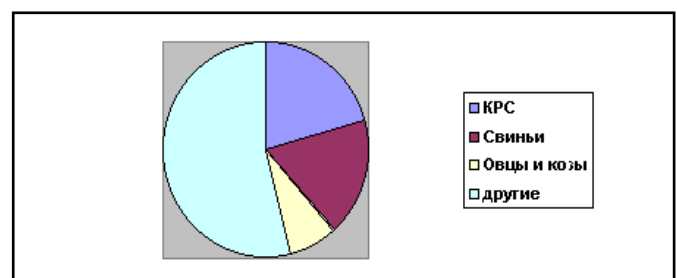


Рисунок 2. Питома вага особистих підсобних господарств населення в загальній чисельності поголів'я худоби, % [3, с. 21]

На рис. 2 видно, що впродовж ряду років підвищується питома вага особистих підсобних господарств населення в загальній чисельності поголів'я худоби.

Висновки

Таким чином, разом із традиційними отримують свою правову основу й нові господарські формування. В даний час важливо створити рівні економічні умови для розвитку всіх форм власності і господарювання. Представляється доцільним надавати диференційовану державну підтримку всім аграрним товаровиробникам, як це практикується в країнах цивілізованого ринку.

Література

1. Курс экономической теории / Издание 5-е под общей редакцией проф. Чепурина М.Н. проф. Киседевой Е.А. Курс эконом. теории: учебник – 5-е доп. и переработанное издание. – Киров: «АСА», 2003. – 832 с.

2. Экономическая энциклопедия. Т. 2. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 847 с.

3. Калугина З.И., Антонова Т.П. Личное подсобное хозяйство сельского населения: проблемы и перспективы / Отв. ред. Т.И. Заславская. – Новосибирск: Наука. 2004. – 190 с.

4. Національні рахунки України за 2005 рік. Статистичний збірник. – К., Госкомстат України, 2007. – С. 188–200: Національні рахунки України за 2006 рік. Статистичний збірник. – К., Госкомстат України, 2008. – С. 16, 19, 22, 110–112.

5. Личные подсобные хозяйства населения. – М.: Респ. информ. центр, 2001. – С. 195.

6. Щотижневик «Джерело Тижня» №301558, 6–12 серпня 2005. «Сільське господарство України в умовах СОТ: очікування виробників й аналітичні придбання». – 100 с.

7. Козаченко В. Личное подсобное хозяйство в условиях рынка // Международный сельскохозяйственный журнал, 2002. – 100 с.

С.М. ШКАРЛЕТ,
д.е.н., професор, ректор, Чернігівський інститут інформації, бізнесу і права,
С.В. ОСТРЯНИНА,
аспірантка, ПУСКУ

Теоретичні засади формування змісту та структури механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств

У статті викладені особливості комплексного застосування механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробним підприємством за алгоритмом адаптації, концептуальною основою формування й функціонування, формалізованою змістовною моделлю господарської діяльності, інформаційно-структурним забезпеченням, змістом і структурою.

В статті изложены особенности комплексного применения механизма управления конкурентоспособностью молокоперерабатывающим предприятием по алгоритму адаптации, концептуальной основой формирования и функционирования, формализованной содержательной моделью хозяйственной деятельности, информационно-структурным обеспечением, содержанием и структурой.

The article contained special integrated application of management competitiveness at milk-products enterprises of dairy plants algorithm adaptation conceptual basis for the formation and operation, the formal content model of economic activities, information and structural support, content and structure.

Постановка проблеми. Механізм управління змістовно розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкта управління. Оскільки природа внутрішніх факторів управління підприємством є різноманітною, змістовно слід виділяти певні види механізмів управління.

Враховуючи те, що в сучасних ринкових умовах підприємства повинні орієнтувати власну діяльність на задоволення потреб і запитів споживачів, вирішувати питання пошуку і реалізації існуючих та перспективних ринкових можливостей, загальний механізм управління підприємством має функціонувати в тісній взаємодії з ринковими і регулюючими механізмами, формуючи зміст і структуру специфічного механізму управління конкурентоспроможністю виробничого підприємства з метою адаптації його до нових економічних умов.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток теорії конкуренції взагалі та конкурентоспроможності зокрема зробили такі відомі вітчизняні та закордонні вчені, як Г. Азоєв, Л. Балабанова, А. Войчак, А. Воронкова, В. Герасимчук, Н. Гончарова, П. Друкер, І. Должанський, Ю. Іванов, Ф. Котлер, Н. Куденко, О. Кузмін, І. Маркіна, І. Кірцнер, А. Павленко, М. Портер, І. Решетнікова, Р. Фатхудінов, Ф. Хайек, Е. Чемберлен, З. Шершньова та інші. Питання соціально-економічної суті ринку молокопродуктів знайшли своє відображення в працях П. Саблука, В. Скупого, О. Шпичака, П. Гайдуцького, М. Дем'яненка, М. Кропивки та інших дослідників. Але, незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці побудови механізмів управління конкурентоспроможністю, є ряд проблем, що залишаються предметом наукових дискусій. Так, у більшості наукових праць вітчизняних і закордонних вчених використовується універсальний підхід при розгляді ролі конкурентних переваг у процесах збільшення присутності на

ринках з урахуванням посилення інтенсивності галузевої конкуренції. При цьому недостатньо систематизовані поняття, методика й методологія щодо вивчення рівня конкурентоспроможності як найважливішого інструмента посилення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, а також фрагментарно досліджені питання розробки й практичного використання кількісного підходу в оцінці результатів управління конкурентними перевагами.

Метою цієї статті є дослідження методів, механізмів і наукових засад функціонування загального механізму управління конкурентоспроможністю підприємств та на його основі формування змісту і структури формування такого механізму для молокопереробних підприємств.

Викладення основного матеріалу. Головною особливістю механізму управління конкурентоспроможністю є його змістовна і структурна спрямованість на посилення результативності загальної системи управління виробничим підприємством. У цьому контексті не виключенням є й сучасні молокопереробні підприємства, що змістовно уявляють собою відкриту кібернетичну систему, яка знаходиться у постійній і складній взаємодії із навколишнім середовищем і може бути відтворене інструментами загальної теорії систем в контексті стійкості, гомеостазу, рівноваги адаптації та інших властивостей конкурентоспроможності молокопереробних підприємств, що формалізовано відтворено у наступній моделі:

$$PV = \bigcup_{t=1}^{\infty} \left(\bigcap \left(\bigcup (X_{t-1}, EX_{t-1},); M_{t-1} \right); Y_t, 33_t, M_t \right)_t \xrightarrow{t \rightarrow \infty} opt \quad [1]$$

де PV – поточний стан кібернетичної моделі підприємства;
 $X = \{x_t\}$ – вхідний потік зовнішніх та внутрішніх ресурсів;
 $EX = \{EX_t\}$ – вхідний потік впливів зовнішнього середовища;
 $Y = \{y_t\}$ – вихідний потік результатів діяльності підприємства;
 $33 = \{33_t\}$ – потік зворотного зв'язку;
 $M = \{M_t\}$ – потік керівних впливів;
 t – параметр ідентифікації впливу часу.

Саме в цьому аспекті ми повинні розглядати молокопереробне підприємство як соціально-економічну систему із такими властивостями: множинність поведінки залежно від керівних імпульсів; керованість – здатність бути переведеною, за певну кінцеву множину керуючих імпульсів, із визначеного початкового у певний кінцевий стан; наявність керівної підсистеми; здатність взаємодіяти, або принаймні реагувати на зміни зовнішнього середовища; наявність інформаційного обміну як в середині системи, так і з зовнішнім середовищем; наявність зворотних зв'язків у каналах інформації; цілеспрямована поведінка; імовірнісний характер поведінки молокопереробного підприємства як цілісної системи; властивості рівноваги, самоорганізації і самовдосконалення.

При цьому одним із головних елементів навколишнього середовища в цьому випадку є конкуренція взагалі та споживчі потреби зокрема, що в цілому породжують потреби в необхідності вироблення керівного впливу з метою приведення фактичного стану молокопереробного підприємства

у певний бажаний стан. Тому підприємства-виробники цільномолочної продукції мають поставити перед собою завдання методично і цілеспрямовано підвищувати рівень конкурентоспроможності не лише своєї продукції, а й підприємства та його потенціалу в цілому тому, що на ринку цільномолочної продукції України в сьогоденній конкурентній боротьбі за всієї її гостроти та динамізму виграє той, хто аналізує та змагається за свої конкурентні позиції на всьому спектрі проблем господарської діяльності [1]. В такому контексті для всебічного розкриття змісту та структурної реалізації механізму управління конкурентоспроможністю вважаємо за доцільне розглядати сучасне підприємство-виробник цільномолочної продукції як своєрідний системний інтегратор – цілісний економічний суб'єкт, який поєднує у часі та просторі різні соціально-економічні процеси та отримує кінцевий результат діяльності шляхом використання системних мультиплікативних ефектів.

Кінцевими цілями механізму управління конкурентоспроможністю в галузі цільномолочного виробництва є створення продукції для задоволення специфічних потреб суспільства взагалі та забезпечення прибутків власників виробництва зокрема [2]. Для досягнення цих цілей необхідні основні виробничі фактори, тобто предмети праці, засоби праці, інформація. В умовах нестабільного зовнішнього оточення підприємства-виробники цільномолочної продукції мусять вирішувати завдання, які можна згрупувати за такими управлінськими напрямками:

- організація виробничої кооперації і науково-технічної співпраці відповідно до технологічного ланцюга виготовлення кінцевого продукту;
- забезпечення збалансованості діяльності за стадіями життєвого циклу продукції;
- створення нових механізмів інвестування для розширення та науково-технічного розвитку цільномолочного виробництва;
- досягнення узгодженості інтересів держави і власників підприємств при використанні ресурсів;
- створення на підприємствах-виробниках цільномолочної продукції внутрішнього ринку робочої сили, що забезпечить вирішення проблем професійної перепідготовки та зайнятості;
- включення підприємств-виробників цільномолочної продукції до глобальної мережі інформації та подолання труднощів науково-технічного розвитку виробництва, які виникають у зв'язку з установленням права підприємств на комерційну таємницю.

У контексті специфічних завдань і напрямів їх вирішення в рамках структури і змісту механізму управління конкурентоспроможністю ми можемо концептуально визначити узагальнений статус підприємств-виробників цільномолочної продукції декількох різних аспектах. Так, наприклад, з виробничо-технічного погляду підприємство-виробник цільномолочної продукції являє собою техніко-технологіч-

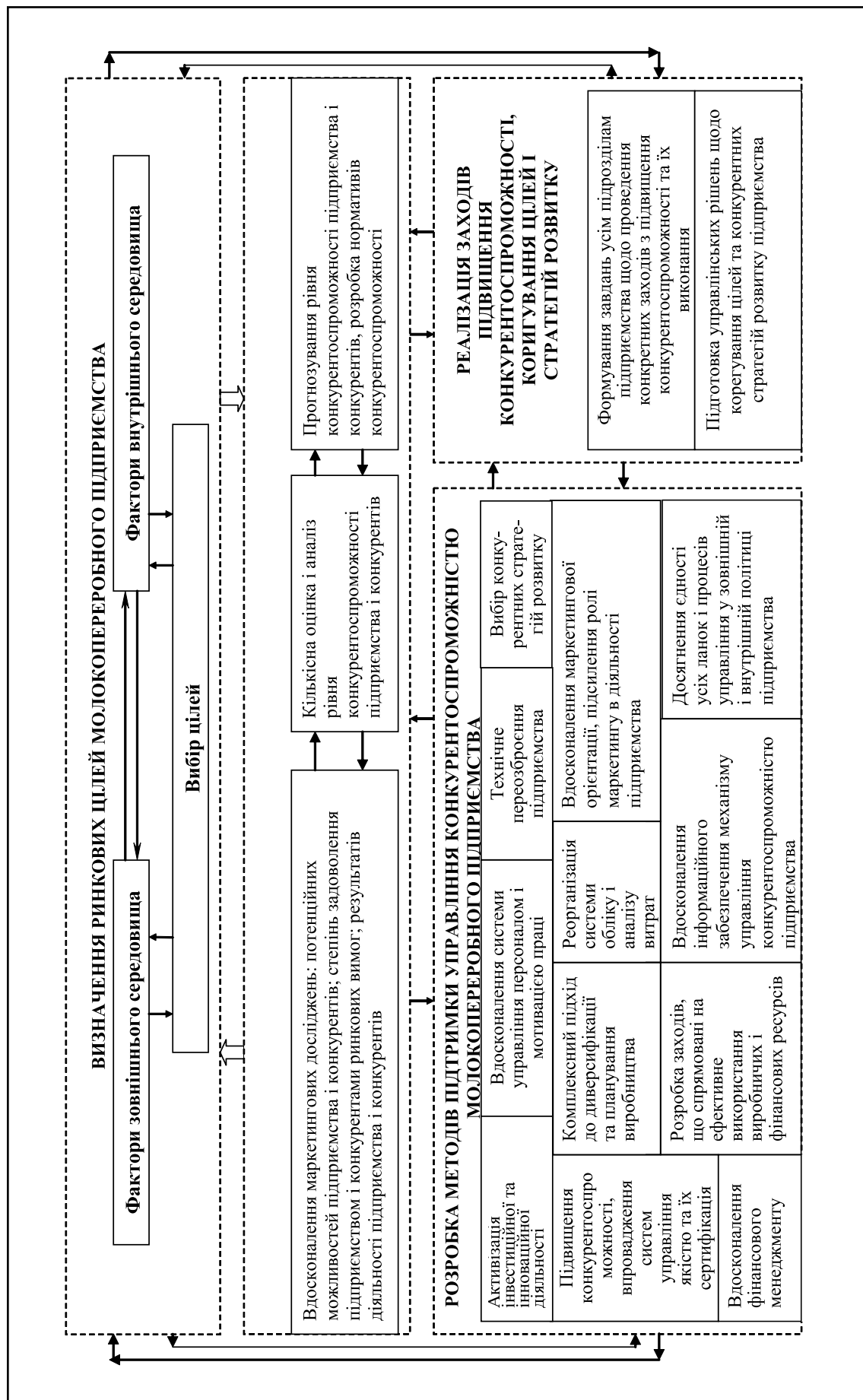


Рисунок 1. Концептуальний механізм управління конкурентоспроможністю молокопереробного підприємства

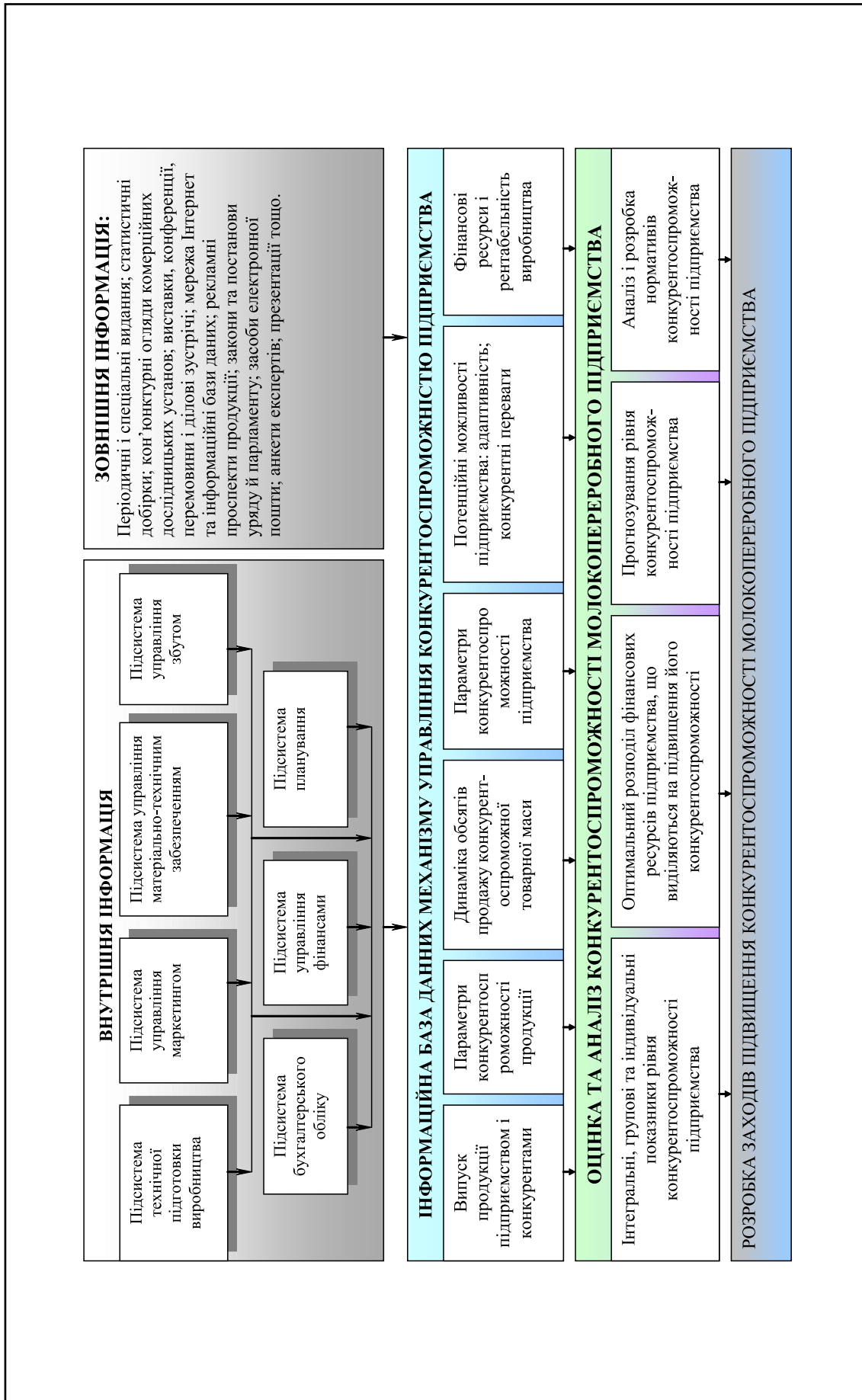


Рисунок 2. Інформаційно-структурне забезпечення механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробного підприємства

ЗМІСТ І СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
<p>Вибір конкурентних стратегій розвитку:</p> <ul style="list-style-type: none"> • переваги по витратах; • диференціація тощо. 	<p>Вдосконалення системи управління персоналом і мотивацією праці:</p> <ul style="list-style-type: none"> • реорганізація системи підготовки і перепідготовки кадрів; • вдосконалення механізму мотивації праці; • створення умов для творчої праці; • впровадження не традиційних методів стимулювання праці та ін.
<p>Реорганізація системи обліку та аналізу витрат:</p> <ul style="list-style-type: none"> • реструктуризація бухгалтерії з урахуванням вимог ринку; • впровадження сучасних методів обліку та управління витратами та ін. 	<p>Підвищення якості і конкурентоспроможності продукції та підприємства</p> <ul style="list-style-type: none"> • впровадження систем управління якістю та їх сертифікація; • експортна орієнтація продажів на ринок ЄНГ; • впровадження систем управління якістю (ISO 9000); • створення нової продукції; сертифікація якості виробництва в цілому і продукції зокрема та ін.
<p>Вдосконалення маркетингових спрямувань, підсилення ролі маркетингу в управлінні:</p> <ul style="list-style-type: none"> • виділення служби маркетингу стратегічно важливих функцій менеджменту; • спеціалізована підготовка фахівців і комплектування маркетингової служби; • цільове забезпечення маркетингової служби необхідним технічними і методичними засобами. 	<p>Комплексний підхід до диверсифікації і планування виробництва:</p> <ul style="list-style-type: none"> • розробка програм виробництва і оновлення номенклатури продукції; • формування перспективних річних, квартальних і оперативних планів зниження собівартості продукції і ресурсних витрат; • використання сучасних методів бізнес-планування та ін.
<p>Розробка заходів щодо ефективного використання виробничих та фінансових ресурсів</p>	<p>Вдосконалення інформаційного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> • впровадження наскрізних інтегрованих систем управління, планування, нормування і обліку витрат та ін.
<p>Досконалення фінансового менеджменту підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> • розробка фінансової політики підприємства в контексті підвищення якості і конкурентоспроможності; • вдосконалення системи фінансового планування і контролю руху грошових коштів, управління потоками фінансових ресурсів; • вдосконалення методичних підходів щодо оцінки і аналізу фінансового стану підприємства та ін. 	<p>Досягнення єдності функціонування усіх ланок і процесів управління у зовнішній та внутрішній політиці підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> • реформування відносин власності; • впровадження підприємницького типу менеджменту; • перебування організаціїно-господарських відносин на усіх рівнях менеджменту та ін.

Рисунок 3. Концептуальна структура механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробного підприємства за змістом організаційно-економічних методів його підтримки

ний комплекс – систему робочих машин та механізмів, які відповідають його потужності та видам цільномолочної продукції, що випускається.

Разом із тим специфіку механізму управління конкурентоспроможністю підприємства–виробника цільномолочної продукції визначає технологія молочних виробів та технологічні засоби обробки сировини та зберігання кінцевого продукту. Хоча свіже або парне молоко є найбільш цінним харчовим продуктом, але умови його зберігання диктують технологічні засоби обробки й змін смакових властивостей для того, щоб цей продукт дійшов до споживача із найменшими втратами. Тому системна модель цільномолочного виробництва, з урахування узагальненої специфіки виготовлення цільномолочної продукції, ґрунтується на таких обов'язкових умовах:

- технологічною системою цільномолочного виробництва є сукупність технологічних операцій, маршрутів і процесів з переробки молока у певній – чітко визначеній послідовності;
 - технологічну систему цільномолочного виробництва можливо сформуванати із різних елементів в різних комбінаціях, але при цьому повинна бути чітко сформульована технологічна мета такої системи в розрізі кількісних та якісних характеристик її функціонування, а також цільових характеристик кінцевого виду цільномолочної продукції;
 - умовою рівноваги технологічної системи цільномолочного виробництва із вищим рівнем управління є відповідність продукції існуючим параметрам попиту і цін.
- З технологічної точки зору вся цільномолочна продукція підпадає під характеристику нестійких продуктів (в даному випадку – молоко – слабо–кислий розчин (рН=6,6) і звертається під дією сичужного ферменту, хлористого кальцію,

пепсину та інших речовин) – виробництво яких розміщується головним чином в місцях споживання продукції таких виробництв [3].

Вищевикладені специфіки та особливості усіх аспектів господарської діяльності підприємств–виробників цільномолочної продукції висувають й особливі вимоги до формування змісту і структури механізму управління конкурентоспроможністю таких підприємств причому конкурентоспроможність підприємств–виробників цільномолочної продукції, що як об'єкт управління, постає як система взаємозалежних елементів, яка складається із внутрішнього середовища підприємства, його споживачів і конкурентів, об'єднаних у єдине ціле для виконання завдання забезпечення міцних конкурентних позицій, збереження наявних і нарощування нових конкурентних переваг (детально на рис. 1).

Ключовий аспект при цьому полягає в тому, що перевага надається споживачеві, а виробник цільномолочної продукції мають орієнтувати власну діяльність на задоволення їхніх потреб і запитів. В умовах, коли відсутній дефіцит, на томість присутня гостра конкуренція товаровиробників цільномолочної продукції, у будь–якому регіоні України складається ситуації, коли купуватися буде лише цільномолочна продукція, що максимально відповідає вимогам і потребам споживачів, головна увага у структурі механізму управління конкурентоспроможністю підприємств приділяється саме споживачеві цільномолочної продукції.

Відповідно до досліджених авторами мотивів споживання цільномолочної продукції зазначимо, що виробникам цільномолочної продукції на Українському ринку, задля формування власного цільового ринку споживачів, варто в основі

Складові стратегічного потенціалу конкурентоспроможності підприємства–виробника цільномолочної продукції

№ п/п	Назва структурної складової
1	Здатність до макроекономічного аналізу ситуації на ринку цільномолочної продукції та суміжних ринках України та за її межами
2	Здатність своєчасного виявлення актуальних споживчих потреб і запитів потенційних покупців і споживачів
3	Здатність до аналізу економічної кон'юнктури ринкових сегментів цільномолочної продукції, що дозволяє ефективно, своєчасно і якісно задовольняти виявлені споживчі потреби
4	Здатність до аналізу економічної кон'юнктури ринків факторів виробництва та аналізу діяльності груп стратегічного впливу
5	Здатність до генерації конкурентоспроможних ідей в галузі створення і виробництва елементів спектру цільномолочної продукції підвищеного попиту
6	Здатність забезпечення незалежності підприємства від зміни кон'юнктури товарних, фінансових та інших ринків за рахунок формування гнучкості підприємства
7	Здатність підтримки конкурентного статусу підприємства в оперативному і стратегічному режимі
8	Здатність забезпечити внутрішню гнучкість підприємства (адаптивними засобами технологічного оснащення, іншим обладнанням, кадровим потенціалом, системою управління тощо)
9	Здатність швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища шляхом корегування раніше прийнятих рішень
10	Здатність забезпечувати рівень конкурентоспроможності цільномолочної продукції, якій потрібен для зайняття гшjd-slyb[позицій на поточному та перспективних ринкових сегментах
11	Здатність забезпечити випуск цільномолочної продукції в обсягах, що відповідають потенційному попиту з урахуванням конкурентного статусу підприємства і додаткової частки ринку, що планується до освоєння
15	Здатність забезпечити високу ефективність функціонування підприємства за рахунок раціонального використання його інвестиційних можливостей
16	Здатність забезпечити ефективну розробку і реалізацію стратегічної програми технічного, інноваційного і соціального розвитку підприємства

власного механізму управління конкурентоспроможністю передбачати інструменти виділення проблемно-орієнтованого контуру управління за рахунок формування споживчого попиту на базі параметрів доступності, ціни та знижок і тим самим забезпечити високий рівень його адаптивності до динамічних умов середовища; систематизувати вхідні і вихідні інформаційні потоки по циклах і контурах управління, оперативно використовувати отриману інформацію в системі управління, що структурно відтворено нами на рис. 2.

У цілому результати аналізу та прогнозування впливу як позитивних, так і негативних чинників необхідно реалізувати в оригінально визначених конкурентних перевагах, які передбачають використання нових можливостей ринкового середовища та мікросередовища підприємства, а також мінімізацію ризиків.

Враховуючи вищевикладене, конкурентоспроможність підприємств-виробників цільномолочної продукції постає як технологічно-економічна характеристика тому, незважаючи на кількість продуктової спеціалізації підприємства-виробника цільномолочної продукції, будемо розглядати його як разовий виробничий цикл перетворення основного вхідного ресурсу – молока у готову продукцію відповідно до технології та регулюючих впливів засобами механізму управління конкурентоспроможністю зміст і структуру якого ми формалізовано наводимо на рис. 3.

Комплексне застосування механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробним підприємством за алгоритмом адаптації, концептуальною основою формування і функціонування (рис. 1), формалізованою змістовною моделлю господарської діяльності ([1], інформаційно-структурним забезпеченням (рис. 2), змістом і структу-

рою (рис. 3) дозволяє в голову кута поставити не матеріалізовані ресурси, а можливості досягнення стратегічних цілей підприємства-виробника цільномолочної продукції, що формують його стратегічний потенціал конкурентоспроможності. Далі (див. табл.) ми наводимо приблизний перелік складових стратегічного потенціалу конкурентоспроможності підприємства-виробника цільномолочної продукції, за допомогою яких воно може адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища, постійно вдосконалювати власне мистецтво задоволення споживчих потреб та розширяти горизонти власної діяльності і ринків збуту цільномолочної продукції.

Складові стратегічного потенціалу конкурентоспроможності підприємства-виробника цільномолочної продукції

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що формування стратегічного потенціалу конкурентоспроможності підприємства – виробника цільномолочної продукції може бути забезпечено цільовим впровадженням маркетингової концепції управління конкурентоспроможністю.

Література

1. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Іванова Ю.Б., д.е.н., проф. Тищенко О.М. – Х.: ВД «Інжек», 2006. – 384 с.
2. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: Научн. изд. / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
3. Остапчук М.В., Рибак А.І. Система технологій (за видами діяльності): Навчальний посібник. – Е.: ЦУЛ, 2003. – 888 с.

Г.О. МАХІНІЧ,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Управління витратами на забезпечення якості продукції на підприємстві

У статті досліджено теоретичні та практичні засади управління витратами на забезпечення якості продукції на підприємстві, а також узагальнено методичні підходи до оцінювання витрат на забезпечення якості продукції шляхом виділення їх основних видів та дослідження взаємозв'язків між ними.

В статье исследованы теоретические и методические основы управления затратами на обеспечение качества продукции на предприятии, а также обобщены методические подходы к оценке затрат на обеспечение качества продукции путем выделения их основных видов и исследования взаимосвязей между ними.

The article researches theoretical and practical elements of cost management for the quality product assurance at the enterprise and generalizes methodical approaches to the cost estimation for the quality product assurance by distinguishing their main types and by researching relations between them.

Постановка проблеми. У сучасному світі конкуренція набуває глобального характеру, основною метою більшості підприємств стає підвищення ефективності господарської діяльності та рівня конкурентоспроможності шляхом пошуку та застосування дієвих механізмів, направлених, перш за все, на забезпечення високого рівня якості продукції з огляду впровадження систем управління якістю (СУЯ), які

відповідають міжнародним стандартам ISO серії 9000. Усе це неухильно вимагає від підприємств дослідження взаємозв'язків витрат на якість з кінцевими результатами виробничої діяльності, рівнем якості виробів, обсягом продажів, прибутком. Успішна робота в цьому напрямі, в свою чергу, на наш погляд, дозволить знизити собівартість продукції, підвищити ефективність управління підприємством і його рентабельність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість вітчизняних та зарубіжних науковців у сфері якості, досліджуючи проблему оцінювання управління якістю на підприємстві, процесів впровадження і сертифікації СУЯ, не прийшли до односпайної думки щодо універсальності тієї чи іншої методики розрахунку витрат, пов'язаних із забезпеченням якості продукції. Методичні підходи до оцінювання управління якістю на підприємстві, викладені у статтях Дж. Шоттміллера [8, с. 4–9] і В.Н. Вільдтгрубе, В.А. Крайнева [1, с. 21–26] та інших, на наш погляд, є дискусійними та потребують подальшого удосконалення.

Основною **метою** даної **статті** є вивчення та узагальнення теоретичних та практичних аспектів процесу управління витратами на забезпечення якості продукції на підприємстві та його оцінювання з огляду впровадження СУЯ, які відповідають міжнародним стандартам ISO серії 9000.

Викладення основного матеріалу. Аналіз поглядів вчених щодо висвітлення питань, пов'язаних із розкриттям сутності витрат на забезпечення якості, дозволяє окреслити причини, які зумовлюють актуальність та доцільність оцінки якості продукції, а саме: ускладненням продукції і підвищенням вимог до якості, надійності, зовнішньої привабливості, багатofункціональності; необхідністю збільшення гарантійних термінів експлуатації у зв'язку із загостренням конкуренції (в цілях посилення конкурентних переваг і привабливості); виробництво продукції і послуг супроводжується витратами виробництва і обслуговування [8, с. 4–9].

На наш погляд, у даний час увага до широкого розповсюдження обліку і аналізу витрат на якість пов'язана, перш за все, з необхідністю проведення такого аналізу відповідно до вимог стандарту ISO 9004:2000 (ст. 6.8 «Фінансових ресурсів» свідчить: «Фінансова звітність по видах діяльності, що відносяться до системи менеджменту якості і якості продукції, повинна використовуватися при аналізі з боку керівництва» [3, пункт 6.8]).

Однією з найрозповсюджених моделей обліку та аналізу витрат на якість є модель Дж. Джурана – А. Фейгенбаума, розроблена ними в середині 50-х років, що отримала назву PAF-модель. Відповідно до цієї моделі витрати на якість підрозділяються на групи, сума яких відображає загальний обсяг витрат на управління якістю на підприємстві [6]. Нижче окреслимо витрати на якість згідно з PAF-моделлю:

1. **Попереджувальні (prevention cost):** витрати, спрямовані на планування якості, з метою зниження або повного запобігання можливості появи дефектів або втрат з огляду

(унеможливлення невідповідності якості продукції, що випускається, і послуг необхідним технічним характеристикам або споживчим вимогам). На наш погляд, ця категорія витрат пов'язана з проектуванням, розробкою, впровадженням, підтримкою і аудитом СУЯ або з діяльністю, направленою на попередження дефектів, а також на виключення відходів продукції. Сюди включаються також витрати на проведення статистичного контролю процесів, навчання, пов'язане з питаннями СУЯ, аудити, сертифікацію поставальників, аналіз вимог споживача, вдосконалення виробів.

2. **Оцінні (appraisal cost):** витрати на перевірку, тобто витрати на вимірювання, інспекційні перевірки, тестування і оцінку продукції або послуг з метою підтвердження їх відповідності вимогам якості або заданим технічним характеристикам. Звідси до даної групи витрат можна віднести: витрати на інспекції, тестування продукції, аудиторські перевірки, калібрування устаткування, що тестується, моніторинг зауважень по обслуговуванню, дослідженню задоволеності споживача.

3. **Витрати на невідповідності (failure cost):** витрати на усунення невідповідностей якості встановленим вимогам. У свою чергу, ці витрати підрозділяються на внутрішні (витрати, усередині організації, коли обумовлений рівень якості не досягнутий, тобто до того, як продукт був проданий: витрати браку переробки, сортування, аварійний ремонт, додаткова інвентаризація, втрати матеріалів) та зовнішні (втрати, які з'явилися після того, як продукт був проданий, коли обумовлений рівень якості не досягнутий з незадоволеністю споживача: витрати на обслуговування претензій, гарантій, збитки за повернену продукцію, втрата ділової репутації, страхування зобов'язань, розслідування скарг).

Більш детальну структуру формування витрат на якість продукції і її види представлено на рис. 1 [4, с. 64–70; 5, с. 58–65].

Проте слід враховувати, що розподіл витрат на ці групи є умовним, оскільки в різних організаціях можуть використовуватися власні методики підрахунку (збір, класифікація і аналіз витрат на якість з огляду чинного законодавства в сфері бухгалтерського обліку в Україні відносяться до внутрішньої діяльності підприємств).

Можна дійти висновку, що наведений підхід щодо класифікації витрат, направлених на забезпечення якості продукції, не лише не суперечить, а й повністю відповідає вимогам стандарту ISO 9004:1994, згідно з яким витрати на якість підрозділяються на виробничі та невиробничі. Виробничі витрати на якість – це витрати підприємства з метою досягнення і забезпечення необхідного рівня якості, що включають: витрати на попереджувальні заходи та оцінку (витрати на відповідність); витрати на усунення дефектів (витрати на невідповідність). У свою чергу, витрати виробника на попереджувальні заходи та оцінку підрозділяються на витрати на дії, застережливі появу невідповідностей та дефектів; витрати на виявлення невідповідностей та дефектності, що виникають у процесі проектування і вироб-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ництва продукції, з метою їх усунення до моменту її реалізації споживачеві (витрати на інспекцію).

З огляду на це вважаємо доцільним нижче розглянути більш ґрунтовно сутність витрат, направлених на забезпечення якості продукції. *Отже, витрати на попереджувальні дії з огляду появи невідповідностей та дефектів, включають:*

1. *Управління якістю:* витрати на планування, розробку, впровадження та підтримку СУЯ.

2. *Управління процесом:* витрати на встановлення засобів управління процесом; витрати на вивчення можливостей процесу; витрати на здійснення технічної підтримки виробничого персоналу в застосуванні та підтримці процедур й планів з якості.

3. *Планування якості іншими підрозділами:* витрати, пов'язані з діяльністю по плануванню якості, виконуваною персоналом, що не підпорядковується керівнику служби якості.

4. *Контрольне і вимірювальне устаткування:* витрати, пов'язані з розробкою та вдосконаленням всього контрольного і вимірювального устаткування (приладів); витрати, пов'язані з обслуговуванням і калібруванням всього устаткування (приладів), технологічного оснащення, пристосувань, шаблонів і зразків, що мають пряме відношення до якості продукції. Підкреслимо, що дані витрати не охоплюють витрат, пов'язаних із вартістю виготовлення або амортизацією цього устаткування.

5. *Забезпечення якості постачань:* витрати на оцінку потенційних постачальників і матеріалів перед укладенням договорів на постачання; витрати, пов'язані з технічною підготовкою перевірок і випробувань закупівель.

6. *Аудит системи якості:* витрати на внутрішній аудит СУЯ; витрати на аудит системи якості споживачем, його агентом або іншим уповноваженим органом.

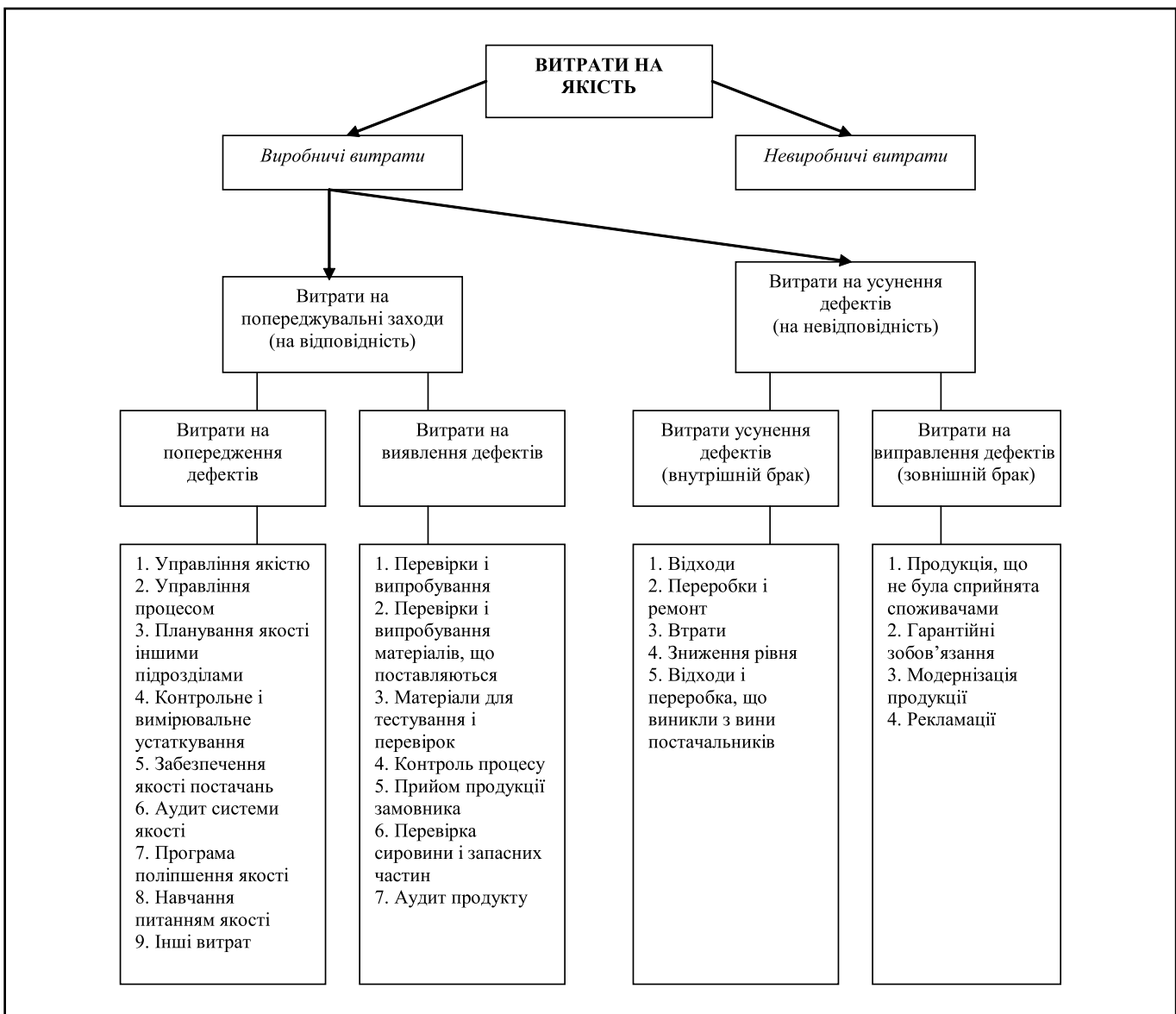


Рисунок 1. Структура витрат на забезпечення якості продукції на підприємстві*

* Складено автором на основі [4; 5].

7. *Програма поліпшення якості*: витрати, пов'язані з розробкою та впровадженням програм поліпшення якості, спостереженням за їх реалізацією, складанням звітів.

8. *Навчання засадам з управління якістю*: витрати на розвиток персоналу в сфері якості.

9. Інші витрати, зокрема організаційні і інші витрати, які безпосередньо пов'язані з попереджувальними заходами.

Подальше виявлення невідповідностей та дефектів передбачає здійснювати витрати на наступні заходи:

1. *Перевірки та випробування*: витрати на оплату праці інспекторів і випробувального персоналу при планових перевітках виробничих операцій.

2. *Перевірки та випробування матеріалів, що поставляються*: витрати на оплату праці інспекторів і випробувального персоналу, пов'язані з купленими у постачальників матеріалами; витрати на лабораторні випробування, що виконуються для оцінки якості матеріалів, що поставляються.

3. *Матеріали для тестувань та перевірок*: витрати на придбання матеріалів та зразків для проведення контролю та випробувань.

4. *Контроль процесу*: витрати на оплату праці персоналу, який здійснює контроль та випробування на виробничих лініях та не підпорядковується службі з питань управління якістю.

5. *Прийом продукції для замовника*: витрати на запуск і тестування готової продукції на виробництві для здачі її замовникові перед постачанням; витрати на приймальні випробування продукції у замовника до її здачі.

6. *Перевірка сировини та запасних частин*: витрати на контроль і випробування сировини, запасних частин і т.п., пов'язані із змінами технічних вимог проекту, надмірним часом зберігання тощо.

7. *Аудит продукту*: витрати на проведення контролю проектування; вхідного контролю матеріалів і комплектуючих виробів; контролю за станом технологічного устаткування; витрати на аудит та оперативний контроль при виготовленні; витрати приймального контролю готової продукції; витрати на придбання та експлуатацію контрольно-вимірювального і випробувального устаткування; витрати на розробку і впровадження системи контролю.

Витрати виробника на усунення дефектів включають: витрати на усунення дефектів, виявлених до реалізації продукції споживачам (внутрішній брак) і додаткові витрати на виправлення дефектів, виявлених після придбання продукції

споживачами (зовнішній брак). До витрат на усунення дефектів, виявлених до реалізації продукції споживачам (внутрішній брак), можна віднести: витрати відходів (вартість матеріалів, які не відповідають вимогам якості, витрати на їх утилізацію і вивіз, за вирахуванням ліквідаційної вартості відходів виробництва, вартості відходів, викликаних перевиробництвом, моральним застаріванням продукції тощо); витрати на переробку та ремонт (витрати, що виникли при відновленні виробів (матеріалів) до відповідності вимогам за якістю за допомогою переробки та ремонту; витрати на повторне тестування й інспекцію після переробки або ремонту); втрати (витрати на визначення причин виниклих невідповідностей вимогам щодо якості); зниження рівня (витрати, що виникли унаслідок зниження продавної ціни на товар, яка не відповідає первинним технічним умовам); відходи та переробки, що виникли з вини постачальників (витрати, які виникають внаслідок поставки бракованих або непридатних матеріалів).

Можна зробити висновок, що витрати на усунення внутрішнього браку теж входять в собівартість продукції і, відповідно, в ціну товару, а потім покриваються за рахунок споживача.

Додаткові витрати на виправлення дефектів, виявлених після придбання продукції споживачами (витрати на зовнішній брак), включають: витрати на виявлення причин відмови споживачів від продукції; витрати на переробку, ремонт або заміну поверненої продукції; витрати на забезпечення гарантійних зобов'язань (ремонт, заміну) протягом гарантійного терміну експлуатації; витрати на перевірку, модифікацію або заміну вже проданої продукції, її модернізацію у разі винайдених помук у проектуванні або виготовленні; витрати на дослідження причин виникнення скарг та негативних відгуків у споживачів щодо якості продукції; витрати на відновлення задоволеності споживача; витрати на юридичні спори і виплати компенсацій.

Невиробничими витратами на забезпечення якості є: витрати, пов'язані з підтвердженням якості продукції і пред'явленням споживачеві підтвердження щодо якості товару (демонстраційні випробування, окремі і додаткові оцінки, що проводяться визнаними і незалежними випробувальними організаціями).

Аналіз поглядів науковців в сфері якості щодо висвітлення питань, пов'язаних з розкриттям сутності витрат, направлених на забезпечення якості продукції, дозволяє робити

Таблиця 1. Співвідношення основних статей витрат у загальному обсязі витрат на управління якістю на підприємстві

№	Основні статті витрат на якість	Питома вага основних витрат в загальному обсязі витрат на управління якістю на підприємстві, %
1	Витрати на попередження дефектів	0,5–5
2	Витрати на виявлення дефектів (інспекція)	10–50
3	Витрати на усунення дефектів до придбання продукції споживачами (внутрішній брак)	25–40
4	Витрати на виправлення дефектів після придбання продукції споживачами (зовнішній брак)	25–40
5	Загальний обсяг витрат на управління якістю на підприємстві	100

Таблиця 2. Розподіл та співвідношення основних статей витрат на управління якістю на підприємстві до і після впровадження СУЯ відповідно до вимог ISO серії 9000

№	Основні статті витрат на якість	Питома вага основних витрат в загальному обсягу витрат на управління якістю на підприємстві, %	
		управління підприємством без впровадження стандартів ISO серії 9000	управління якістю на підприємстві відповідно до вимог ISO серії 9000
1	Витрати на попередження дефектів	1	7
2	Витрати на виявлення дефектів (інспекція)	34	28
3	Витрати на усунення дефектів до придбання продукції споживачами (внутрішній брак)	35	20
4	Витрати на виправлення дефектів після придбання продукції споживачами (зовнішній брак)	30	20
	Економія витрат на забезпечення якості	–	25
	Загальний обсяг витрат на управління якістю на підприємстві	100	100

висновки про доцільність дослідження кількісного співвідношення розглянутих вище видів витрат на якість (табл. 1) [8, с. 4–9; 2, с. 288; 7, с. 151].

Отже, як показано в табл. 1, величина витрат, пов'язаних з якістю на підприємстві до початку роботи по проведенню цілеспрямованої політики в області якості (витрати на усунення дефектів до придбання продукції споживачами) може складати 25 % і більше від суми загального обсягу витрат на управління якістю на підприємстві.

Продовжуючи дослідження взаємозв'язків між основними видами витрат на управління якістю, підкреслимо, що чим вище рівень капіталовкладень в управління якістю на підприємстві, і чим вище в них частка витрат на застережливі дії, тим менше збитків від браку отримує підприємство в процесі господарської діяльності. І відповідно, навпаки, із зменшенням вкладень в управління якістю збитки від браку збільшуються. Такого висновку дійшли фахівці шведської асоціації з якості Сендхолма, які здійснили аналіз загальних витрат на забезпечення якості продукції серед підприємств різної галузевої спрямованості і об'ємів виробництва, розподіливши їх з огляду застосування в своїй господарській діяльності засад управління якістю (впровадження або ні СУЯ, що відповідає міжнародним стандартам якості ISO серії 9000) (табл. 2) [7, с. 151].

Отже, можна зробити висновки, що з впровадженням на підприємстві СУЯ відповідно до вимог ISO серії 9000 загальний обсяг витрат на управління та забезпечення якості продукції має тенденцію до зниження; підкреслимо, що поряд відбувається перерозподіл основних витрат на забезпечення якості продукції на користь попереджувальних витрат (20%).

Подальший аналіз витрат на управління якістю на підприємстві направлений на виявлення причин втрат з метою розробки ефективної програми щодо зниження витрат на забезпечення якості, поліпшення її рівня. Всі рекомендації щодо поліпшення якості мають містити дані про вартість запропонованих програм. Необхідність постійного отримання керівництвом інформації про витрати на якість обумовлена тим, що саме на керівництво покладено здійснювати контроль за витратами на забезпечення якості про-

дукції з огляду аналізу та співвідношення з іншими статтями витрат, такими як збут, товарообіг, ротація кадрів, з метою: оцінки ефективності і відповідності СУЯ на підприємстві; визначення додаткових питань, що потребують вирішення; досягнення цілей в області якості та загальної мети господарської діяльності підприємства.

Висновки

Отже, у статті було розглянуто ключові аспекти управління витратами на забезпечення якості продукції на підприємстві та методичні підходи до його оцінювання з огляду впровадження СУЯ, які відповідають міжнародним стандартам ISO серії 9000 в сучасних умовах, а саме: узагальнено теоретичні підходи до визначення витрат на забезпечення якості продукції шляхом виділення їх основних видів, досліджено взаємозв'язки між ними, зокрема – кількісне співвідношення видів витрат на якість тощо. Зауважимо, що на сьогоднішній день існує потенціал для подальшого дослідження проблематики процесу управління, обліку та аналізу витрат на забезпечення якості продукції, що обумовлюється, перш за все, умовами загострення світової фінансово-економічної кризи, які неухильно вимагають пошуку ефективних та дієвих підходів до формування витрат на забезпечення високого рівня якості продукції, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Література

1. Вильдтгрубе В.Н., Крайнев В.А. К вопросу об эффективности системы менеджмента // Методы менеджмента качества. – 2004. – №9. – С. 21–26.
2. Всеобщее управление качеством Total Quality Management (TQM): учеб. пособие для вузов / О.П. Глудкин, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин, Н.М. Горбунов: Под ред. О.П. Глудкина. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 600 с.
3. Международный стандарт ISO 9004. Системы менеджмента качества. Руководство по улучшению деятельности. – Изд. ISO – 2000. – 44 с.
4. Пильщиков В., Сафронов Я. Методика расчета витрат на якість // Стандартизація, сертифікація, якість. – 1999. – №2. – С. 64–70.

5. Пять шагов к снижению затрат // Методы менеджмента качества. – 2003. – №9. – С. 58–65.

6. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции. – М.: 2000. – 471 с.

7. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрыбина Н.И. Основы управления качеством: Учебное пособие. – К.: МАУП, 2000. – 196 с.

8. Шоттмиллер Дж. Затраты на качество стимулируют процессы // Методы менеджмента качества. – 2003. – №2. – С. 4–9.

Ю.В. ТЮЛЕНЕВА,
аспірантка, НТУУ «КПІ»

Особенности рискованной деятельности предприятий в зависимости от формы собственности

У роботі проведено аналіз та систематизація уявлень про державні підприємства, основи яких закладено в законодавстві України. Проаналізовано особливості ризиків, які притаманні підприємствам державної форми власності та приватної. Визначено систему ризиків підприємницької діяльності, що характерні для державних та муніципальних підприємств. Система ризиків підприємницької діяльності для поданих підприємств складається з ризиків, які для них характерні і які не суттєві в їхній діяльності.

В работе проведен анализ и систематизация представлений о государственных предприятиях, основы которых заложены в законодательстве Украины. Проанализированы особенности рисков, присущих предприятиям государственной и частной форм собственности. Определена система рисков предпринимательской деятельности, характерных для государственных и муниципальных предприятий. Система рисков предпринимательской деятельности для представленных предприятий состоит из рисков, которые для них характерны и которые несущественны в их деятельности.

The views about the state-run enterprises based on legislation of Ukraine are analyzed and systematized in the articles. The features of risks which are immanent to state-run and private enterprises are analyzed. The system of enterprises risks are formed for the state-run enterprises and public industries. The system of following risks is consist in typical risks and risks which are rare for such enterprises.

Постановка проблеми. Будь-якій діяльності притаманна невизначеність. Підприємницькій діяльності у умовах ринкової економіки особливо притаманна невизначеність і ризики, які вона породжує.

Аналізуючи категорії «ризик» та «ризик підприємницької діяльності», необхідно чітко визначити, які саме суб'єкти підприємницької діяльності стикаються з даними категоріями.

Згідно з чинним законодавством [1] підприємством вважається самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами для задоволен-

ня суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідницької, торгівельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченим Господарським кодексом та іншими законодавчими актами.

Відповідно до Господарського кодексу [1] за формою власності виділяють підприємства державні, комунальні (їх частково можна віднести до державних), приватні (одноосібної або колективної власності) та змішані (на базі об'єднання майна різних форм власності).

Ризики класифікуються за факторами, що їх генерують [2]. Дані фактори визначають середовищем функціонування об'єкта дослідження, як внутрішнім (органом управління), так і зовнішнім.

Діяльність державних та приватних підприємств мають різну природу свого функціонування. Саме використання даної бази поділу (за формою власності) виходить з позиції внутрішнього середовища породження ризиків підприємницької діяльності (залежно від органу управління підприємством).

Ризики підприємницької діяльності державних та приватних підприємств мають особливості свого формування через різний рівень їх управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання ризиків у підприємстві та підприємницькій діяльності розглядаються у фундаментальних роботах, представлених Ф.Х. Найтом, Т. Бачкаї, А.П. Альгіним, І.Т. Балабановим, В.П. Буяновим, В.В. Вітлінським, С.І. Наконечним, Г.І. Великоіваненко [3–9].

Але роботи зазначених науковців не акцентують увагу на дослідженні ризиків підприємницької діяльності та їх особливостей для підприємств різних форм власності.

Мета статті полягає в аналізі підприємницької діяльності державних та приватних підприємств та систематизації ризиків підприємницької діяльності, що їм притаманні.

Викладення основного матеріалу. У поданому дослідженні під державними підприємствами розглядаються підприємства, створенні на основі державної та комунальної власності, під приватними підприємствами – підприємства, що створенні на основі власності одноосібної та колективної

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

(за винятком підприємств з часткою державної власності). У вітчизняній економіці частка державних, приватних і колективних підприємств на початок 2009 року становлять 11, 6 та 83% відповідно, де 50,1% підприємств колективної форми власності – це акціонерні товариства [10]. Тому нехтувати при розгляді ризиків підприємницької діяльності підприємствами колективної форм власності не варто.

Державні та приватні підприємства мають різну природу формування ризиків підприємницької діяльності, оскільки мають різну природу свого функціонування. Ця різниця закладається і нормативною базою, що регламентує діяльність державних підприємств, галузева специфіка не має різниці. Приватні підприємства підпадають під дію ризиків, що породжені невизначеністю економічних та інших процесів, що відбуваються в ринковій економіці. До таких ризиків підприємницької діяльності підпадає вся сукупність існуючих ризиків.

Особливості розвитку приватного підприємницького середовища незалежно від розміру суб'єкта господарювання та на основі досліджень та аналізу вітчизняних та іноземних вчених [11–13] можна охарактеризувати такими параметрами:

- непрозоре та нестабільне регуляторне середовище, правила гри на ринку часто та несподівано змінюються;
- недосконале конкурентне середовище через високі бар'єри входження на ринок;
- низький рівень захисту прав приватних власників та інвесторів;
- нерозвинена ринкова інфраструктура (транспортна, телекомунікаційна, інформаційна);
- обмежений доступ вітчизняних підприємств на зовнішні ринки через високі тарифні та нетарифні бар'єри;
- висока вартість фінансових ресурсів, дозволів, ліцензій, сертифікатів;
- потенційно найдинамічніше малі підприємства перебувають у пригніченому стані, не відбувається їхньої трансформації у середні та великі підприємства;
- поширеність корупційних схем для вирішення бізнесових питань.

Формування в країні ринкової економіки привело до зменшення частки державної власності (табл. 1) [10], яка до цього часу займала головну позицію. У поданій роботі державні підприємства включають як підприємства, що створенні на основі загальнодержавної власності, так і кому-

нальні, що створенні на базі власності місцевих органів самоврядування.

Змінилися і правові можливості державних підприємств.

Діяльність державних підприємств регламентується Господарським кодексом України [1] та законодавчо-нормативними актами, що регламентують діяльність кожного окремого державного підприємства.

За Господарським кодексом [1] державні підприємства поділяються на державні унітарні та комунальні унітарні підприємства. Державні унітарні підприємства згідно з Господарським кодексом поділяються на державні комерційні і казенні підприємства. В той же час у процесі приватизації державного майна певні пакети акцій, паї, частки товариств, що залишилися за державою на правах власності, утворюють державні акціонерні товариства або підприємства з державною часткою власності. Станом на 2008 рік у сфері управління центральних (Кабінет Міністрів, міністерства, Фонд державного майна), місцевих органів виконавчої влади знаходиться близько 7 тис. державних підприємств, 847 одиниць корпоративного прав держави у формі 732 акціонерних товариств, 85 товариств з обмеженою відповідальністю, 30 національних акціонерних і державних холдингових компаній (НАК і ДХК), створених спеціальними рішеннями Президента України та уряду України [14, 15].

За розміром усі ці підприємства поділяються на великі та середні, але, незважаючи на особливості функціонування великих та середніх підприємств, державна власність обумовлює особливості підприємницької діяльності, які відрізняють її від приватної.

Порівняно з іншими формами державних підприємств унітарні підприємства найбільш яскраво відображають особливості ризиків підприємницької діяльності державних підприємств лише на законодавчому рівні.

Унітарне підприємство утворюється органом державної влади, до сфери управління якого воно входить після утворення, на базі відокремленої частини державної власності, яка закріплена за ним на праві господарського відання чи праві оперативного управління залежно від форми такого підприємства. Такі права власності (право господарського відання та оперативного управління) є одними з обмежувальних прав власності, що створюють межі для керівника і формують ризики діяльності підприємств або механізм управління ними.

Кількість державних підприємств порівняно з іншими формами господарювання

Організаційно-правові форми підприємництва	Кількість станом на			
	1 січня 2006 року	1 січня 2007 року	1 січня 2008 року	1 січня 2009 року
Всього	1070705	1133200	1187020	1228888
Приватні підприємства	248211	258536	270331	278574
Акціонерні товариства	33976	33084	31993	31100
Товариства з обмеженою відповідальністю	325925	351750	381205	404525
Державні підприємства	7562	7359	7213	6975
Казенні підприємства	50	50	43	44
Комунальні підприємства	16688	16755	16636	16336

Розглянемо для державних унітарних підприємств особливості такого обмежувального характеру прав у розрізі двох його видів: державне комерційне та казенне підприємства.

Державне комерційне підприємство володіє майном, яке закріплене за ним на праві господарського відання, а майно казенного підприємства – на праві оперативного управління.

Власник майна на праві господарського відання має право вирішувати питання з приводу створення підприємства, визначення предмету та цілей його діяльності, його реорганізації та ліквідації, наймати директора (керівника) підприємства, здійснювати контроль за використанням за призначенням та збереженням майна, що знаходиться у його власності. Власник має право на отримання частини прибутку від використання майна, що знаходиться у господарському віданні. Тобто власник має значні права, але обмежувальний характер цих прав виявляється у наступному. Підприємство не має права продавати майно, що йому належить на праві господарського відання, а також здавати його в оренду, здавати під заставу, вносити як вклад у статутний (уставний) капітал господарських товариств або іншим шляхом розпоряджатися ним без згоди власника.

Право оперативного управління – це також форма обмеженого права, за якою власник майна виконує лише покладені на нього зобов'язання та завдання у межах цілей діяльності підприємства. Відчувати майно або розпоряджатися майном, що знаходиться на праві оперативного управління, керівник може лише з дозволу власника цього майна. Продукцію, що виробляє підприємство, майно якого знаходиться у власника на праві оперативного управління, реалізується ним самостійно, а доходи, які воно отримує, розподіляється в порядку визначеному власником майна.

Усе це обмежує господарську діяльність підприємства та формує особливості цієї діяльності.

Державні комерційні підприємства обмежені лише в правах відчуження майна і мають можливість широкого вибору методів управління. Обидва види цих підприємств (державне комерційне та казенне підприємства) уникають кредитних ризиків через відсутність можливості здавати під заставу майно.

Казенне підприємство обмежене у виборі методів управління ризиками підприємницької діяльності через обмеженість використовувати прибуток. Через обмеженість у прийнятті рішень підприємство стикається з ризиками нереалізованих можливостей.

Органом управління державного унітарного підприємства є керівник підприємства, який призначається органом, до сфери управління якого входить підприємство, і є підзвітним цьому органу. Законом можуть бути визначені особливості статусу керівника державного унітарного підприємства, в тому числі встановлено підвищену відповідальність керівника за результати роботи підприємства. Керівник такого підприємства обирається за організаційними здібностями без урахування його професійних якостей у

сфері функціонування даного підприємства, незважаючи на існування основ для проведення атестації керівників державних підприємств [16], підписання ними контрактів, які були введені для посилення їх відповідальності. Такий підхід створює середовище для формування організаційних, управлінських та виробничих ризиків.

Порівняємо дві форми державного унітарного підприємства, які можуть функціонувати на території України, згідно з чинним законодавством для визначення особливостей ризикової діяльності даних підприємств.

Державне комерційне підприємство може бути створене у будь-якій галузі економіки з метою отримання прибутку, а казенні підприємства – з метою реалізації державної політики лише в галузях народного господарства, в яких:

- законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам;
- основним (понад п'ятдесят відсотків) споживачем продукції (робіт, послуг) виступає держава;
- за умовами господарювання неможлива вільна конкуренція товаровиробників чи споживачів;
- переважаючим (понад п'ятдесят відсотків) є виробництво суспільно необхідної продукції (робіт, послуг), яке за своїми умовами і характером потреб, що ним задовольняються, як правило, не може бути рентабельним;
- приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом.

Рішенням Кабінету Міністрів України, за яким створюється підприємство, визначаються обсяг і характер основної діяльності підприємства, а також орган, до сфери управління якого воно входить. Даний орган, у свою чергу, визначає види продукції (робіт, послуг), які підприємство може виробляти на основі отриманого дозволу. Таким чином, казенне підприємство обмежене в своїй діяльності не лише майновими правами, а й рамками своєї діяльності. Така ситуація знову ж таки підкреслює наявність ризику нереалізованої можливості. А, з іншого боку, формує механізм управління ризиками, за яким ухиляються від ризиків, які могли б виникнути в результаті роботи в інших галузях економіки.

Державні комерційні підприємства у своїй діяльності менш обмежені. Держава забезпечує вбудований механізм управління ризиком банкрутства за рахунок законопроекту «Про державні унітарні підприємства» (№3254), за яким статутний фонд має бути не менше 100 мінімальних заробітних плат на момент створення останнього [17].

Існує вірогідність зменшення статутного капіталу, але не менше встановленого мінімуму у разі, якщо вартість активів державного комерційного підприємства за результатами його діяльності виявиться меншою, ніж розмір статутного фонду, передбачений статутом підприємства.

По зобов'язанням, які виникають у державного комерційного підприємства перед іншими контрагентами, підприємство відповідає самостійно. Держава та орган, до сфери управління якого воно входить, не несуть відповідальність за нього.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Але збитки, завдані державному комерційному підприємству внаслідок виконання рішень органів державної влади чи органів місцевого самоврядування, які було визнано судом неконституційними або недійсними, підлягають відшкодуванню зазначеними органами добровільно або за рішенням суду.

Згідно з чинним законодавством державні комерційні підприємства мають змогу захистити себе від дії управлінського ризику, який виникає внаслідок прийнятого управлінського рішення на основі розпоряджень органів державної влади.

Одним із шляхів управління ризиком банкрутства державного комерційного підприємства є можливість перетворитися у випадках та порядку, передбачених законом, у корпоратизоване підприємство (державне акціонерне товариство), залучивши таким чином новий капітал.

Державні підприємства мають зобов'язання перед державою, власницею цих підприємств. Такі зобов'язання державних комерційних підприємств полягають в тому, що вони повинні приймати та виконувати державні замовлення, враховувати їх при формуванні виробничої програми, визначенні перспектив свого економічного і соціального розвитку та виборі контрагентів, а також складати і виконувати річний та з поквартальною розбивкою фінансовий план на кожен наступний рік.

Казенні підприємства ж здійснюють господарську діяльність відповідно до виробничих завдань органу виконавчої влади. Такі підприємства реалізують вироблену продукцію за цінами (тарифами), що визначаються в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, але все ж таки така реалізація організовується самостійно, як і виробництво цієї продукції (робіт, послуг).

Отже, державні комерційні підприємства внаслідок дії зобов'язань щодо державних замовлень мають справу з виробничими, торговими та операційними ризиками через вірогідність невігідних замовлень (низька ціна, вимоги щодо якості продукції, термін виконання, умови виконання замовлення), але одночасно держава забезпечує дані підприємства механізмами управління комерційними ризиками (наявність замовлень, чітке їх регламентування: ціна, кількість, якість), а особливо фінансовими (планування фінансової діяльності – один із шляхів попередження фінансових ризиків).

А казенні підприємства в силу своєї природи мають справу з такими ризиками, як виробничі, майнові, управлінські, операційні та організаційні ризики, оскільки діють лише у напрямках, визначених органами державної влади, і при цьому існування таких ризиків, як торгові, фінансові (такі їх різновиди, як ризик втраченої вигоди), не зачіпає розвиток даного підприємства.

Особливі майнові права накладаються на господарську діяльність свої межі, що генерують ризики державних підприємств відмінні від ризиків приватних підприємств.

Будь-які дії підприємств з майном, що знаходяться у власності цих підприємств на праві оперативного управлін-

ня чи господарського відання, мають бути узгоджені з державним органом, з органом, до сфери управління якого вони входять, чи в деяких випадках з Фондом державного майна України. В результаті реалізації майна, якщо такий дозвіл отримано, кошти використовуються відповідно до затвердженого фінансового плану.

Державне комерційне підприємство як юридична особа, що діє на праві господарського відання, має питому вагу серед усіх ризиків підприємницької діяльності у групі майнових ризиків (у результаті значної відповідальності за власність держави та обмежений характер її користування).

Оскільки навіть списання з балансу не повністю амортизованих основних фондів, а також дозвіл на прискорену амортизацію основних фондів державного комерційного підприємства можуть проводитися лише за згодою органу, до сфери управління якого входить дане підприємство.

Оскільки державне комерційне підприємство є власністю держави і діє на праві господарського відання, деякі рішення керівник даного підприємства повинен приймати лише після отримання згоди від органу державної влади, якому воно підпорядковується, і які не лише відносяться до майнових питань. Тому для даних підприємств є значною вірогідністю настання управлінських, операційних ризиків.

Так, наприклад, порядок використання спеціальних (цільових) фондів, які утворені за рахунок прибутку (доходів), визначаються відповідно до фінансового плану, затвердженого державним органом влади.

Таким чином, на рівні законодавства для державних комерційних підприємств регулюється механізм самострахування від виробничих, операційних та фінансових ризиків.

Казенні підприємства також підпорядковуються органам державної влади. Але таке підпорядкування більш суворе ніж для державних комерційних підприємств.

Так, орган, до сфери управління якого входить казенне підприємство, здійснює контроль за використанням та збереженням належного підприємству майна і має право вилучити у казенного підприємства майно, яке не використовується або використовується не за призначенням, та розпорядитися ним у межах своїх повноважень.

Адже джерелами формування майна казенного підприємства є:

- державне майно, передане підприємству відповідно до рішення про його створення;
- кошти та інше майно, одержані від реалізації продукції (робіт, послуг) підприємства;
- цільові кошти, виділені з Державного бюджету України;
- кредити банків;
- частина доходів підприємства, одержаних ним за результатами господарської діяльності, передбачена статутом;
- інші джерела, не заборонені законом.

Казенне підприємство одержує кредити для виконання статутних завдань під гарантію органу, до сфери управління якого входить підприємство. Таким чином, знову таки

підприємство захищене від кредитного ризику неповернення коштів.

Казенне підприємство відповідає за своїми зобов'язаннями лише коштами, що перебувають у його розпорядженні. У разі недостатності зазначених коштів держава в особі органу, до сфери управління якого входить підприємство, несе повну субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями казенного підприємства. Таким чином, держава забезпечує механізм уникнення ризиків банкрутства казенних підприємств.

Розподіл прибутку (доходу) державних підприємств здійснюється відповідно до затвердженого фінансового плану. Даний підхід спрямований для забезпечення контролю за фінансовою діяльністю державних підприємств.

Оскільки державні підприємства створенні на державній власності, то вони як «орендарі» мають сплачувати «орендну плату». Тобто щороку відраховувати до державного бюджету України визначенні суми коштів, що зафіксовані у фінансовому плані такого підприємства.

Необхідно також відмітити, що у разі зміни керівника державного комерційного підприємства обов'язковим є проведення ревізії фінансово-господарської діяльності підприємства.

Така процедура забезпечує дію вбудованого механізму попередження ризиків підприємницької діяльності державних комерційних підприємств, таких як операційні, виробничі, комерційні та технологічні ризики.

Комунальне унітарне підприємство функціонує аналогічно державному унітарному підприємству за однією відмінністю – воно утворюється компетентним органом місцевого самоврядування на базі відокремленої частини комунальної власності і входить до сфери управління цього органу.

Крім зазначених законодавчих особливостей державні підприємства підпорядковані різним органам влади, що обумовлено різною галузевою приналежністю та створює свої особливості управління: 102 підприємства знаходяться у сфері управління Міністерства палива та енергетики, 523 – Міністерства аграрної політики України, 417 – Міністерства промислової політики, 377 – Державного комітету лісового господарства, 250 – Міністерства оборони [15].

Фінансовий результат діяльності таких підприємств свідчить про проблеми ефективного управління державною власністю в силу їх внутрішніх особливостей: лише 50% державних підприємств є прибутковими і їх кількість щороку зменшується, а розмір збитків, що зазнають неприбуткові підприємства, збільшується. Тобто, як бачимо, не відслідковується позитивна тенденція і підтверджується складність підпорядкування даної структури до загальної системи формування карт ризиків підприємницької діяльності.

Однією з причин неефективних результатів роботи державних підприємств можна вважати низький контроль за використанням, збереженням державного майна. Так, у 2001 році було притягнуто до дисциплінарної та матеріальної відповідальності 725 посадових осіб, 14 звільненні із

займаних посад за порушення фінансово-господарської діяльності підприємств Міністерства палива та енергетики. Інша не менш важлива проблема – це застарілі принципи управління об'єктами державної власності та відсутність ефективного правого забезпечення запровадження нових підходів до здійснення процесів управління.

Таким чином, державні підприємства виконують такі ж самі функції, як і підприємства, що функціонують на приватній та колективній формі власності. Вони продукують зазвичай суспільно-необхідну продукцію: існує суспільна необхідність у продукції та послугах, виробництво яких з тих чи інших причин не може бути забезпечено приватним сектором чи довірено йому. Приватні підприємства первісно підпорядковані завданню отримання прибутку і по своїй суті не можуть бути безпосередньо орієнтованими на суспільні інтереси. Суспільна потреба приватного підприємця цікавить лиш остільки, оскільки її задоволення приносить прибуток. Саме це й визначає необхідність функціонування державних та муніципальних підприємств, їх кількість, сферу функціонування та обсяги виробництва.

Державні підприємства відрізняються від бюджетних організацій (які забезпечують населення країни суспільно-необхідними товарами та послугами – освіта, охорона тощо) тим, що цілю їх створення та діяльності є отримання прибутку.

Державні підприємства відрізняються від інших організаційно-правових форм тим, що за ними не закріплено право власності на майно, що за ними закріплене. Незважаючи на специфічні відносини державного підприємства з власником майна та статусом цього майна, засоби індивідуалізації такі ж самі, як і у решти організаційно-правових форм господарювання.

Державні підприємства знаходяться під прямим державним управлінням з питань виробництва (директивне планування, визначенням політики цін, фінансів, матеріальним стимулюванням персоналу). Державні підприємства не можуть відмовитися від виконання державних контрактів, замовлень на поставку товарів для задоволення державних потреб. Вони вимушені заключати визначенні договори з організаціями, що виробляють та споживають певні товари та послуги. Одночасно держава приймає на себе відповідальність за дані контракти та договори та надає фінансову допомогу, захищає від банкрутства, надає пільги та держзамовлення. Крім того, даним підприємствам притаманна жорстка дисципліна відповідальності, при цьому вони не претендують на високу економічну ефективність (частина прибутку відходить до держбюджету), і витрати по їх утриманню складають значну частку державного бюджету.

У силу свого статусу такі підприємства підпадають під постійний контроль держави, відносно їх діяльності постійно приймаються закони України та інші нормативно-правові акти, в яких визначаються правові основи та принципи управління ними, процеси використання об'єктів державної власності.

Відсутність адаптованих до ринкових умов відносин між підприємствами та державою є суттєвим чинником регресивної роботи державних підприємств. Поєднання функцій державного управління та невластивих для владних структур функцій господарської діяльності не забезпечує відповідного контролю за діяльністю підвідомчих підприємств та повноцінного дієвого впливу на результати цієї діяльності.

Фіксованість доходів державних службовців і їх незацікавленість у результатах діяльності підпорядкованих підприємств не сприяє добору кваліфікованих кадрів, потрібних для професійного управління діяльністю. До того ж керівники органів виконавчої влади об'єктивно не можуть у достатній мірі перейматися проблемами підприємств, здійснювати ефективний контроль за їх діяльністю та забезпечувати адекватний вплив на формування стратегії підвідомчих підприємств та її реалізацію.

Контроль за діяльністю підприємств з боку міністерств та відомств є неефективний, а нерідко й відсутній. Юридична конструкція права господарського відання надає суб'єкту цього права широке коло повноважень щодо володіння, користування та розпорядження майном, тобто практично дозволяє концентрувати керівникам підприємств повноваження власника (за винятком продажу майна), включаючи і розпорядження прибутком. При цьому взаємовідносини його із дійсним власником регулюються трудовим законодавством. Останнє, в свою чергу, створює значні труднощі для застосування до керівників заходів відповідальності за результати діяльності.

Низька матеріальна винагорода не створює умов для приходу на державні підприємства висококваліфікованих та сумлінних керівників, сприяє їх відтоку до інших секторів економіки і до того ж є неадекватною розмірам фінансових та майнових потоків, що ними контролюються. Вона не тільки не стимулює підвищення ефективності діяльності підприємств, а й об'єктивно обумовлює намагання керівників підприємств задовольняти свої майнові потреби за рахунок інших джерел, що є в їх розпорядженні.

Хоча такі заходи не завжди є ефективними і в процесі управління державними підприємствами мають місце такі проблеми [11–13, 18]:

- значна кількість об'єктів державної власності та відсутність ресурсів держави для ефективного управління ним;
- неефективні принципи взаємовідносин між підприємствами та органами виконавчої влади;
- відсутність належного контролю з боку органів виконавчої влади за діяльністю підприємств та за фінансовою дисципліною на підприємствах;
- недостатня кваліфікація менеджерів державних підприємств та відсутність їх відповідальності за результати діяльності;
- відсутність стратегії розвитку державних підприємств і господарських товариств з державною часткою в статутних фондах та активної політики в управлінні об'єктами державної власності;

– відсутність дієвих механізмів контролю за діяльністю державних акціонерних та холдингових компаній.

Усе це обумовлює специфічне середовище формування ризиків підприємницької діяльності державних підприємств.

Висновки

Проаналізувавши викладений матеріал із застосуванням класифікаційних схем ризиків підприємницької діяльності [19], можна визначити ризики підприємницької діяльності державних підприємств (аналізувати окремо державні та муніципальні підприємства не має сенсу: вони мають однакові особливості функціонування, не дивлячись на форму власності).

У законодавстві закладаються особливості ризиків підприємницької діяльності державних підприємств, і, зробивши попередній аналіз, можемо виокремити ризики, які притаманні лише державним підприємствам, а також такі, які не виникнуть в них. Для приватних підприємств характерний прояв будь-яких ризиків підприємницької діяльності в силу відсутніх внутрішніх обмежувальних механізмів.

Таким чином система ризиків підприємницької діяльності матиме такий вигляд. Системі ризиків державних підприємств не належать або мають незначну ступінь прояву:

- фінансові ризики (особливо ризик банкрутства через фінансування діяльності за рахунок коштів держбюджету; ризик втраченої вигоди – відсутні альтернативи; ризик зниження доходності – головна ціль державних підприємств полягає у задоволенні суспільних потреб, а не прибуток);
- торгові ризики (виробляють суспільно-необхідну продукцію, мають державні замовлення).

До ризиків підприємницької діяльності державних підприємств, що мають суттєву імовірність настання або високий ступінь втрат, належать:

- політичні ризики;
- виробничі ризики (старі технології, старе обладнання – нестача коштів на оновлення, низька зацікавленість у ефективності робот, низька ступінь висококваліфікованих працівників через низьку заробітну плату);
- організаційні ризики (низька зацікавленість у раціоналізації роботи, низький ступінь менеджменту, низька частка висококваліфікованих працівників);
- майнові ризики (обмеженість діяльності та високий ступінь відповідальності, розкрадання власності).

До ризиків, які характерні державним підприємствам і не мають суттєвих відмінностей у порівнянні з ризиками приватного сектору, належать:

- частина фінансових ризиків, а саме ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей;
- природні ризики;
- транспортні ризики;
- економічні ризики.

Державні підприємства в силу їх специфічності мають і специфічні ризики, пов'язані з тим, що власністю вони володіють на праві господарського відання та оперативного

управління. Так, керівник майже з усіх питань (найом бухгалтера, форма звітування, планування, вибір сфери діяльності, рішення про реорганізацію, ліквідування тощо) звертається до власника майна. Все це зумовлює обмеженість діяльності, втрати часу, відсутність, або обмеженість фінансових ризиків, які є суттєвими для підприємств приватного сектору.

Отже, однаковий підхід до аналізу ризиків підприємницької діяльності державних підприємств та ризиків підприємницької діяльності підприємств приватного сектору призведе до викривлення даних. Ризики державних підприємств потребують окремого детального аналізу та дослідження. Сьогодні в усіх країнах світу триває пошук оптимальних моделей управління державними підприємствами та підприємствами з участю держави, а управління ризиками підприємницької діяльності є основним аспектом моделі управління.

Література

1. Господарський кодекс України: станом на 16 січня 2003 року / Верховна Рада України. – Офіційне видавництво. – К.: Парламентське видавництво, 2003. – 192 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Підлісна О.А. В. Класифікація і оцінка ризиків: підходи і перспективи / Підлісна О.А., Тюленева Ю.В. // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – Випуск 208: В 4 т. – Том 1. – 300 с.
3. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Найт Ф.Х. [пер.с англ. М.Я. Каждан]. – М.: Академия народного хозяйства при Правительстве РФ; Центр эволюционной экономики; Дело, 2003. – 359 с. – (Серия «Современная институционально-экономическая теория»).
4. Бачкаи Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т.Бачкаи, Д. Месена, Д. Мико; [пер. с венг.]. – М.: Экономика, 1979. – 364 с.
5. Альгин А.П. Грани экономического риска / Альгин А.П. – М.: Знание, 2001. – 54 с.
6. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192с.
7. Буянов В.П. Рискология: Управление рисками: [учеб. пособие] / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. – 2.изд., испр. и доп. – М.: Экзамен, 2003. – 381, [1] с.: ил., табл. – (Московская академия экономики и права).
8. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К.: Борисфен-М, 1996. – 336 с.
9. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
10. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за галузями економіки та організаційно правовими формами господарювання за 2006–2009 роки [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Українські підприємства в постприватизаційний період [Електронний ресурс] / Є. Фишко // Економічні ессе. – Київ: Інститут реформ, 2000. – Вип. 1. – Режим доступу до сайту: <http://www.ir.org.ua/article.ngo?id=9>.
12. Українська приватизація: плюси і мінуси / [Головаха Є.І., Дубровський В.І., Кошик О.М., Білоцерківець О.Г.; за редакцією О.Й. Пасхавера]. – Київ: Альтерпрес, 2001. – 208 с. – (Міжнародний центр перспективних досліджень, Центр економічного розвитку).
13. Підприємства України в 2000 році. Звіт МФК про результати опитування підприємств в Україні / Якуб М., Сенчук Б., Ткаченко Т. – Київ, 2001. – 132 с. – (МФК, Проект сприяння підприємству в Україні).
14. Система управління об'єктами державної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.un.kiev.ua>.
15. Фонд державного майна [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: http://www.spfu.gov.ua/ukr/sub_gosp.php.
16. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін і доповнень до постанови Кабінету Міністрів України» від 24.08.99 р. №1571»: за станом на 6 вересня 2000 року [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – Режим доступу до сайту: <http://zakon1.rada.gov.ua/1388.html>
17. Законопроект «Про державні унітарні підприємства» [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу до сайту: <http://zakon1.rada.gov.ua>
18. Проблема реформування відносин власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.un.kiev.ua/esdp/disk/disk1/0102122ukr.htm#vverh>
19. Тюленева Ю.В. Карта ризиків підприємницької діяльності як основа організаційно-економічного механізму управління ризиками / Тюленева Ю.В. // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2009. – Вип. 5. – 172 с.

Особливості сегментування та позиціонування торговельних марок на фармацевтичному ринку

У статті розглядаються особливості сегментування та позиціонування торговельних марок на фармацевтичному ринку. Обґрунтовується специфіка стратегічного сегментування стосовно фармацевтичного маркетингу. Наведено конкретні моделі вибору цільових сегментів та позиціонування для окремих лікарських засобів компанії «Лабораторія Іннотек Інтернасьйональ».

В статье рассматриваются особенности сегментирования и позиционирования торговых марок на фармацевтическом рынке. Обосновывается специфика стратегического сегментирования относительно фармацевтического маркетинга. Приведены конкретные модели выбора целевых сегментов и позиционирования для некоторых лекарственных средств компании «Лаборатория Иннотек Интернасьйональ».

The article deals with the peculiarities of segmentation and positioning of trade brands on the pharmaceutical market. The specific of strategic segmentation concerning pharmaceutical market is being grounded. Concrete models of choosing the target segments and positioning for some medicinal aids of the company «Laboratoire Innotech International» are given.

Постановка проблеми. Використання теоретичних основ стратегічного маркетингу потребує осмислення його конкретних категорій, їх місця, ролі та практики застосування в умовах такого специфічного ринку, яким є фармацевтичний. Тим більш це важливо для України, де цей ринок розвивається, з одного боку, динамічно (роздрібний сегмент лікарських засобів з 2006 по 2008 рік зріс на 57% – з \$1,6 млрд. до \$2,5 млрд.), а з іншого – накопичив чимало гострих проблем.

Сегментування і позиціонування слід розглядати не просто як головні елементи маркетингової стратегії, а й як передумови всіх етапів маркетингового планування, в тому числі і ціноутворення. При цьому держава має контролювати існуючу практику позиціонування лікарських засобів, особливо за такими їх характеристиками, як безпека та ефективність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутності та розгляду конкретних елементів маркетингової стратегії присвячені фундаментальні праці класиків маркетингу: Ф. Котлера, Дж. О'Шоннесі, Д. Траута та ін., а також багатьох наших вчених та дослідників. Водночас дослідження елементів стратегічного маркетингу, таких як сегментування та позиціонування торговельних марок на фармацевтичному ринку, є темою, дослідженою вкрай недостатньо.

Метою статті є виявлення специфічних для фармацевтичного ринку форм, методів і моделей його сегментування та позиціонування на ньому лікарських засобів.

Викладення основного матеріалу. Класики маркетингу розглядають маркетингову стратегію як стратегію обслуговування ринку, а не як стратегію реалізації товарів [1, с. 259]. При цьому головним елементом будь-якої маркетингової стратегії є стратегія сегментування, оскільки саме вимоги сегменту визначають пропозиції підприємства. Іншими словами, доки фірма не визначиться, «хто» і «чого» бажає, вона не зможе розробляти інші елементи стратегії: просування товару чи послуги, ціноутворення і дистрибуції.

Принципи сегментування і позиціонування у фармацевтичному маркетингу ненабагато, але відрізняються від загальноприйнятих підходів, які застосовуються в FMCG¹ і B2B² ринках. Це обумовлено насамперед специфікою медикаментів як товару. Деякі автори проводять паралелі між фармацевтичними товарами і FMCG, виявляючи певні загальні риси в маркетингу звичайних товарів і безрецептурних лікарських засобів [2].

Традиційно всі товари розподіляють на споживчі та виробничого призначення. Лікарські засоби як ринкова категорія є найважливішою групою споживчих товарів. Згідно із засновником теорії маркетингу Філіпом Котлером, виділяють декілька категорій споживчих товарів: товари повсякденного попиту, товари попереднього попиту, товари особливого і пасивного попиту.

Так, товари повсякденного попиту купують регулярно, без особливих пошуків і роздумів, з мінімальними зусиллями на їх порівняння між собою. Зазвичай такі товари продаються в багатьох торговельних точках.

Товарами попереднього вибору є товари, які споживач у процесі вибору і придбання порівнює між собою по характеристиках якості, ціни, упаковки тощо.

Очевидно, що ринок лікарських засобів представлений як товарами повсякденного попиту, так і попереднього вибору. Причому одні і ті ж препарати для різних споживачів можуть представляти собою обидві ці категорії товарів. Крім того, лікарські засоби можуть бути і товаром пасивного попиту, про яких споживач не знає або не замислюється про їхню покупку.

Таким чином, деякі характеристики фармацевтичної продукції, зокрема безрецептурних препаратів, схожі з характе-

¹ FMCG – Fast Moving Consumer Goods – Товари Широкого Вжитку.

² B2B – Business to Business – Бізнес ту Бізнес.

ристиками товарів повсякденного попиту. Тому до будь-якої фармацевтичної торгівельної марки, яка розцінюється як споживчий товар, застосовуються такі ж принципи сегментування, як і для будь-яких інших товарів широкого вжитку: сегментування по географічному принципу, сегментування по демографічному принципу, сегментування по поведінчистому і психографічному принципам [3, с. 205–216].

Основним завданням служби маркетингу і діяльності фармацевтичного підприємства є задоволення потреб пацієнта в його прагненні вирішити проблеми із здоров'ям. Проте на практиці пацієнт рідко є єдиним об'єктом дії. Це обумовлено тим, що на шляху до безпосереднього споживача фармацевтичної продукції існують агенти впливу: лікарі і фармацевти. Таким чином, початковий етап стратегічного сегментування у фармацевтичному маркетингу полягає в ухваленні рішення про можливу дію на три основні об'єкти фармацевтичного ринку, виходячи з характеристик і позиціонування самого продукту (рис. 1).

Як видно з рис. 1, вихідним критерієм у визначенні основних сегментів для маркетингових комунікацій є відношення лікарського засобу до рецептурної або безрецептурної групи (ОТС-групі). Так, згідно з п. 1, 2 ст. 21 Закону України «Про рекламу» рекламувати можна лише ті лікарські засоби, які відпускаються без рецепту лікаря. Тому доступність сегменту кінцевих споживачів для рецептурних лікарських засобів залишається вельми обмеженою. З іншого боку, існують можливості непрямої дії на цей сегмент за допомогою, наприклад, інтернет-реклами або піар-технологій. До таких способів комунікацій вдався, наприклад, всесвітньо відомий бестселер аптечних продажів – бренд Viagra®. В Європі цей препарат доступний лише по рецепту лікаря, і всі спроби виробника перевести його в групу безрецептурних увінчалися невдачею [11]. Проте виробник Viagra® компанія Pfizer здійснює маркетингові комунікації на сегменті кінцевого споживача за допомогою реклами свого сайту і гарячої телефонної лінії.

Особливо гостро стоїть в Україні питання продажу рецептурних лікарських засобів без рецепту лікаря, і відповідно можливості їх просування в аптечних установах. У країнах Європейського союзу дуже суворо дотримуються правила відпуску рецептурних і безрецептурних лікарських засобів.

У жодній європейській аптеці рецептурний препарат без рецепту лікаря не відпускають. Теоретично в Україні правила такі самі. Проте положення справ таке, що рецептурні лікарські засоби можуть бути придбані без рецепту лікаря, по рекомендації фармацевта [4]. Останній раз спроба врегулювати цю проблему на державному рівні робилася влітку 2005 року, коли був опублікований Закон «Про порядок видачі лікарських засобів за рецептами», згідно з яким 60% ліків повинні продаватися лише по рецепту лікаря. Проте цей закон був визнаний недосконалим і відправлений на доопрацювання. Таким чином, питання про безконтрольний продаж багатьох рецептурних препаратів залишається відкритим і зараз. Проте слід зазначити, що з часом, коли правил відпуску лікарських засобів в Україні дотримуватимуться так суворо, як і в державах Європейського союзу, маркетингові дії на сегмент фармацевтів стануть неможливими для більшості рецептурних препаратів.

Іншими важливими критеріями вибору базових сегментів для дії є:

- доступність сегменту;
- його привабливість;
- ресурсні можливості компанії-виробника.

До недавнього часу сегменти лікарів і фармацевтів були повністю доступні для контактів із зовнішніми службами, які є ключовим інструментом комунікації в ланцюзі виробник-лікар-аптека-пацієнт. Проте сьогодні такі учасники фармацевтичного ринку, як лікувальні установи і аптеки, вводять обмеження на контакти своїх співробітників з медичними і фармацевтичними представниками компаній-виробників.

Так, наприклад, аптечна мережа «Медсервіс» (Дніпропетровськ) ввела принципи організації роботи медичних представників у своїх аптеках [5]. У результаті цих дій були введені обмеження для маркетингової дії на сегмент фармацевтів:

- зменшилася і систематизувалася кількість контактів із співробітниками аптек;
- ввелася оплата за кожен візит медичного представника;
- обмежився час візиту і кількість інформації, що надавалася.

Сьогодні такі ж обмеження вводяться в більшості великих аптечних мереж України, що знижує не лише доступність

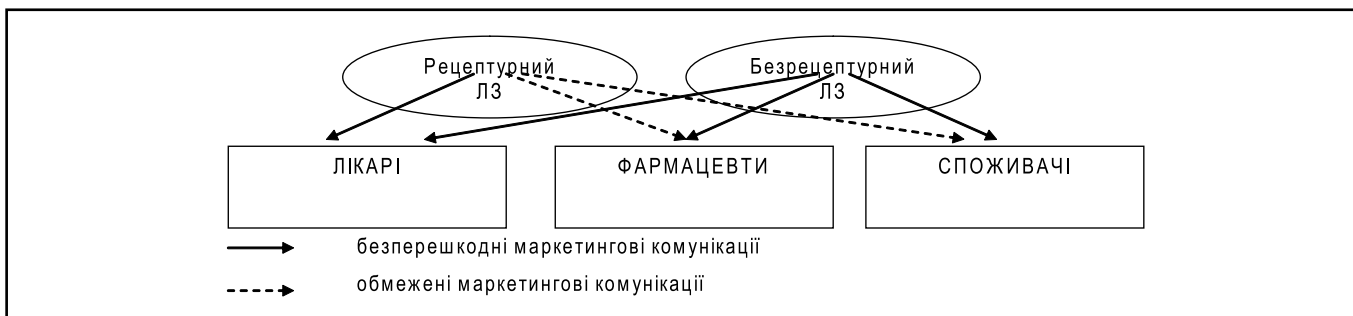


Рисунок 1. Три основні сегменти фармацевтичного ринку

Джерело: складено автором.

сегменту фармацевтів, а й спричиняє додаткові витрати для компанії – виробника фармацевтичної продукції.

Також гостро стоїть питання про обмеження доступності лікарського сегменту. Так, сьогодні, в Україні кількість медичних представників становить більше 6000 чоловік. У середньому на одного медичного представника припадає близько 12 візитів в день (до лікарів і фармацевтів). Це становить більше 70 000 візитів в день, або близько 16 000 000 (!) на рік. У зв'язку з таким надлишковим навантаженням на медичну аудиторію багато лікарських установ забороняють візити медичних представників до лікарів.

Яскравим прикладом такої заборони є досвід Білорусії. У грудні 2008 року Вітебським обласним виконавчим комітетом управління охорони здоров'я була введена заборона на індивідуальні візити представників фармацевтичних компаній до медичних і фармацевтичних працівників організацій охорони здоров'я і на території лікувально-діагностичних підрозділів. Присутність і виступ даних представників у рамках заходів, що відносяться до безпосередньої медичної діяльності (ранкові конференції, клінічно-анатомічні конференції і так далі), не допускаються. Рекламні акції на території організацій охорони здоров'я, що мають на меті стимулювання реалізації фармацевтичної продукції, заборонені [6].

Оцінивши доступність сегменту, компанія-виробник переходить до оцінки його привабливості. Привабливість сегменту передусім визначається його об'ємністю [7, с. 69]. З одного боку, робота на малих сегментах із-за меншої вірогідності конкуренції може здатися привабливою. З іншого боку, маркетингова дія на нечисленному сегменті знижує показник ROI³ для великих фармацевтичних компаній. Так, наприклад, деякі компанії через малу чисельність лікарського сегменту, що займається проблемами остеопорозу, прийняли рішення про маркетингову дію на сегмент кінцевого споживача. В результаті препарати кальцію і вітаміну ДЗ, які в Європі традиційно призначаються лікарями для профілактики і лікування остеопорозу у людей пенсійного віку, позиціонували як «пігулка краси» на сегмент кінцевого споживача, а саме молодих жінок з доходом середнім і вище середнього.

Слід зазначити, що в Україні більшість компаній застосовують стратегію диференційованого, тобто багатосегментного, маркетингу. Це пов'язано з високим рівнем самолікування і важливістю посередницької функції фармацевтів в рекомендації того або іншого препарату в порівнянні з іншими європейськими країнами. Поза сумнівом диференційований маркетинг сприяє розширенню позицій і зростанню продажів. Проте одним із недоліків такої стратегії є зростаючі маркетингові витрати, особливо якщо для ефективного обхвату одного з цільових сегментів передбачається залучення інструментів мас-медіа: преси, телебачення і радіо.

У нашому випадку в умовах обмеженого маркетингового бюджету ми розробили стратегію поступового обхвату цільових сегментів. У 2000 році при виході на новий ринок нашого препарату для лікування хронічної венозної недо-

статності «Флебодія» ми почали з обслуговування одного сегменту – лікарів, що займаються даною патологією. З 2006 року наша компанія почала поширювати свою діяльність на сегмент кінцевих споживачів і фармацевтів. Така політика була пов'язана з тим, що до певного моменту сегмент споживачів залишався малопривабливим: з одного боку, була відсутня культура вживання даного типу лікарських засобів, а з іншого – низькі доходи населення не дозволяли забезпечувати обсяг аптечних продажів відповідно високим маркетинговим витратам.

Як приклад початкового етапу стратегічної сегментування у фармацевтичному маркетингу ми наводимо «Модель вибору цільових сегментів для продуктового портфолію» (рис. 2), розроблену службою маркетингу компанії «Лабораторія Іннотек Інтернасьйональ». У даній моделі була врахована приналежність того або іншого лікарського засобу (ЛЗ) або виробу медичного призначення (ВМП) до клініко-фармакологічної групи, а також інші критерії сегментування, про які говорилося вище. Така модель є відправним етапом в подальшій розробці маркетингової діяльності компанії: прийнявши рішення відносно цільових ринків, компанія готова приступити до планування деталей комплексу маркетингу. Крім того, такий загальний погляд на цільові сегменти дозволяє коректно підійти до питання якісного і кількісного формування зовнішньої служби і бюджету маркетингу. Так, наприклад, якщо в моделі переважає лікарський сегмент, у структурі операційного маркетингу перевага віддається медичним представникам – фахівцям з медичною підготовкою. Якщо компанія спеціалізується на аптечному сегменті – більшість зовнішньої служби мають складати співробітники з фармацевтичними і комерційними навичками. У разі потреби виходу на сегмент кінцевих споживачів компанія повинна розглядати можливість збільшення маркетингового бюджету з метою залучення інструментів мас-медіа та інших каналів комунікації.

Ключову роль у подальшому визначенні цільових сегментів серед трьох основних груп: лікарів, фармацевтів і пацієнтів, – виграють так звані медичні критерії. До основних медичних критеріїв, які ми використовуємо в нашій практиці, можна віднести такі:

- приналежність продукту до певної клініко-фармакологічної групи (АТС-група);
- показання до застосування;
- принципи діагностики і лікування захворювання в даній країні;
- чисельність лікарів основних спеціальностей і забезпеченість ними населення;
- поширеність даного захворювання серед населення, епідеміологія;
- політика охорони здоров'я відносно даного захворювання і даного типу лікарського засобу.

³ ROI – Return on Investment – віддача на інвестиції.

№	Назва продукту АТС клас	Сегменти		
		лікарі	фармацевти	кінцевий споживач
1	Атрікан G01A1 Системні трихомонацидні препарати			
2	Поліжинакс G01B0 Гінекологічні протигрибкові препарати			
3	Тотема B03A2 Препарати Заліза в комбінації			
4	Ідеос A12A0 Препарати Кальцію			
5	Фарматекс G02B0 Місцеві контрацептиви			
6	Флебодія C05C0 Системні препарати, що застосовують при варикозному розширенні судин			
7	Іноклім Y05E1 Засоби для лікування клімактеричного синдрому			
8	Флюдітек R05C0 Відхаркуючі засоби			
9	ББ-Тест T02C1 Смужки для тестів			
10	Іннотек Z17A1 Контрацептиви чоловічі			
11	Гельмінтокс P01B0 Протигельмінтні препарати			

Рисунок 2. «Модель вибору цільових сегментів для продуктового портфоліо компанії «Лабораторія Іннотек Інтернасьйональ»

Джерело: складено автором за матеріалами компанії «Лабораторія Іннотек Інтернасьйональ».

Приналежність продукту до тієї або іншої АТС-групи визначають його фармакотерапевтичні характеристики, тобто його формулу, міжнародну фармакологічну назву, форму випуску, сферу застосування а також коло прямих конкурентів. Показання до застосування вказуються зазвичай на упаковці, а також в інструкції до лікарського засобу, які затверджуються Міністерством охорони здоров'я України. Окрім існуючих показань до застосування, у процесі маркетингового аналізу можуть виявлятися додаткові «ніші» для вживання лікарського засобу. Також у процесі вживання препарату медичною аудиторією можуть бути висунуті гіпотези або докази додаткових лікувальних властивостей лікарського засобу, не позначених виробником. У такому разі компанія оцінює привабливість нового сегменту і проводить додаткові клінічні дослідження, щоб потім внести зміни в інструкцію до вживання.

Знання загальних принципів діагностики і лікування захворювань визначає попит того або іншого лікарського засобу, а також можливі способи його вживання, наприклад, в якості лікування або профілактики, як монотерапії або в схемі лікування. Цей медичний критерій також визначає, лікарі якої спеціальності займаються тією патологією, для лікування якої розроблений даний препарат.

Чисельність лікарів основних спеціальностей дозволяє виміряти сегмент і визначити потенціал цільової аудиторії. Загальні дані про кількість лікарів кожної спеціальності доступні на сайті Міністерства охорони здоров'я України. Проте більш точну інформацію, відповідну дійсності, надають

компанії, що спеціалізуються на фармацевтичному ринку, здійснюють якісні маркетингові дослідження (SMD, MDM-group, COMCON-Pharma).

Важливим критерієм, що дозволяє визначити потребу в продукті, є дані про поширеність захворювання на даній території. Так, наприклад, деякі лікарські засоби, розроблені нашою компанією і що успішно продаються в інших країнах, не доцільні для продажів в Україні. До таких препаратів можна віднести, наприклад, засіб для лікування тропічної лихоманки.

Політика охорони здоров'я відносно даного захворювання і даного типу лікарського засобу визначає можливість позиціонування лікарського засобу на сегмент госпітальних і тендерних закупівель. Внесення лікарського засобу до списку життєво важливих, а також тих, які відшкодовуються державою (інсулін, препарати для лікування туберкульозу), відкривають можливості присутності на таких сегментах.

На практиці сегментування лікарського засобу згідно з медичними критеріями переслідує дві основні мети:

1. Виявити сегменти пацієнтів, що страждають тією або іншою патологією, для лікування якої застосовується даний препарат.

2. Виявити сегменти лікарів, які займаються лікуванням таких захворювань і які володіють високим потенціалом призначення даного лікарського засобу.

Прийнявши рішення про вибір цільових сегментів ринку для лікарського засобу, компанія починає розробляти шляхи проникнення на цей сегмент і визначити маркетингові

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

інструменти, необхідні для ефективної комунікації. На цьому етапі особливе значення має позиціонування.

Уперше концепцію позиціонування і його класичне визначення ввів Джек Траут: позиціонування – це не те, що виробник робить зі своїм товаром, а його дія на свідомість покупців [8]. Серед інших визначень позиціонування також найбільш поширеним є дане Філіпом Котлером: позиціонування на ринку – забезпечення товару того бажаного місця на ринку і в свідомості цільових споживачів, що не викликає сумнівів, чітко відмінного від інших. Слід зазначити, що процес позиціонування продукту на фармацевтичному ринку проходить ті ж етапи, що і на інших споживчих ринках:

- визначення пріоритетних потреб споживачів;
- дослідження позиціонування конкурентів, що вже є на цьому сегменті;
- зіставлення споживчих переваг із конкурентними пропозиціями, що існують на ринку.

Розробка ефективного позиціонування є складним дослідницьким процесом і вимагає спеціалізованих знань в області проведення якісних і кількісних маркетингових досліджень і поведінки споживачів. У цьому випадку фірми найчастіше звертаються за допомогою до спеціалізованих компаній.

Залежно від отриманих результатів маркетингових досліджень компанія розробляє одну з трьох основних стратегій позиціонування:

- позиція рівності з конкурентами;
- позиція переваги;
- позиція унікальної переваги.

Застосовуючи стратегію рівності з конкурентами, компанія, як правило, орієнтується на лідера. Таке позиціонування, наприклад, було зроблене нашою компанією на аптечному сегменті для препарату Флебодіа. Так, стверджуючи, що Флебодіа – це другий препарат, що найчастіше признається лікарями, ми створили імідж лікарського засобу, що добре продавався, який має хороший попит і за яким пацієнти обов'язково приходять в аптеку.

Як основу позиції переваги компанії позиціонують будь-яку з безлічі властивостей свого товару, яка, на думку більшості представників цільових сегментів, є важливою і в недостатній мірі присутньою в марках конкурентів. Що стосується характеристик і властивостей лікарських препаратів, які можуть бути висунуті як переваги, виділяють такі:

- ефективність;
- сила дії;
- безпека;
- вартість лікування;
- швидкість настання ефекту;
- тривалість дії;
- режим дозування;
- терапевтичні цілі;
- кількість свідчень;
- можливість вживання особливими групами хворих (діти, люди похилого віку, вагітні жінки).

У процесі виявлення конкурентної переваги для будь-якого лікарського препарату застосовується матриця «важливість–унікальність» (рис. 3) [9].

Найкращою позицією володіють лікарські засоби, які мають унікальні характеристики, важливі для лікарів. Проте така ситуація є також привабливою і для інших компаній. Наприклад, найбільш важливою властивістю як для лікаря, так і для пацієнта є ефективність, і практично кожна компанія використовує цю характеристику при позиціонуванні свого препарату [10]. Тому, на наш погляд, будь-який лікарський засіб краще позиціонувати по подвійній або потрійній перевазі. Так, наприклад, препарат Тотема компанія «Лабораторія Іннотек Інтернасьйональ» позиціонує як ефективний препарат для лікування залізодефіцитних анемії з великою швидкістю настання ефекту. Це твердження обумовлене особливою формою випуску препарату – питним розчином в ампулах – і підтверджене рядом клінічних досліджень.

У позиціонуванні унікальних переваг лікарських препаратів фармацевтичні компанії часто стикаються з проблемою,

Унікальність характеристик лікарського засобу	Висока	Проблема «суттєвості»	Відмінні перспективи
	Низька	Потенційний провал	Проблеми сприйняття
		Низька	Висока
		Важливість характеристик лікарського засобу	

Рисунок 3. Матриця «Важливість–унікальність»

Джерело: В.А. Белошапка, Г.В. Загорій, В.А. Усенко «Стратегічне управління і маркетинг в практиці фармацевтичних фірм», Київ, РІА «Тріумф», 2001.

коли ці переваги не важливі для цільового сегменту. На наш погляд, в основі такої проблеми знаходяться дві причини:

- споживач не усвідомлює потреби;
- представлена перевага дуже складна для сприйняття.

У разі коли на ринку виявляються потреби, які не задовольняються жодним із конкурентів, компанія має можливість позиціонувати свою перевагу як унікальну, яку не можна буде повторити або скопіювати конкурентам. Ця ж позиція застосовується у разі, коли на ринок вводиться нова формула лікарського засобу, захищена патентом. Так, наприклад, один із препаратів компанії «Лабораторія Іннотек Інтернасьйональ» позиціонується як «Єдиний тенолітрозол на ринку».

Застосовуючи ту або іншу стратегію позиціонування, компанія-виробник лікарських засобів має враховувати такі норми фармацевтичного маркетингу:

- етичні норми просування;
- норми просування продукту з урахуванням вимог доказової медицини.

Будь-яке позиціонування лікарського засобу на основі його властивостей має бути підтвержене доказовою науковою базою, рядом клінічних або постмаркетингових досліджень. Наприклад, стверджуючи, що лікарський засіб настільки ж ефективний, як конкуренти, компанія повинна мати порівняльне клінічне дослідження, проведене згідно з міжнародними нормами. Етичні норми просування також вимагають надання наукових доказів при позиціонуванні лікарського засобу як ефективнішого, більш безпечного або унікального.

У зв'язку з тим, що найбільш цінними властивостями лікарських засобів, як для лікаря, так і для фармацевта і пацієнта, є їх ефективність, безпека і гарантія якості, зі всіх методів позиціонування найбільш застосовними, на наш погляд є функціональні.

До функціональних методів позиціонування у фармацевтичному маркетингу можна віднести:

- фокусування на характеристиках і властивостях;
- вирішення проблеми;
- вигідність;
- репутація виробника, репутація країни-виробника.

Позиціонування лікарських засобів на основі властивих їм характеристик і властивостей виробляється переважно на лікарському і аптечному сегментах: формула і клінічно-фармакологічні характеристики препарату мало що скажуть кінцевому споживачеві. Наприклад, один із продуктів нашої компанії – тест на вагітність (ББ-тест) – позиціонується на сегмент фармацевтів і лікарів як «Тест з чутливістю 10 ME». Характеристика 10ME говорить фахівцям, що це найбільш «чутливий» тест на ринку. На сегменті кінцевих споживачів цей тест позиціонується по-іншому: «ББ-тест – точніший тест, ніж інші».

Як відомо, будь-який лікарський засіб призначений для вирішення проблем зі здоров'ям. Тому метод вирішення

проблеми – найбільш часто використовуваний метод на всіх сегментах фармацевтичного ринку.

Ціновий чинник грає важливу роль при купівлі того або іншого лікарського засобу. Хоча в останні три роки спостерігається зростання фармацевтичного ринку в грошовому вимірі і його падіння в упаковках, що говорить про надання переваги споживачами купівлі дорожчих препаратів. Згідно з нашими спостереженнями метод вигідності найчастіше застосовують вітчизняні або індійські компанії, що виробляють недорогі генерики.

Іноземні фармацевтичні компанії досить часто позиціонують свої продукти на основі репутації марки виробника. Цей метод може бути дуже ефективним, про що свідчить досвід таких компаній, як Pfizer, Servier, Ratiopharm. Всесвітньо відомі корпоративні марки з легкістю проникають на різні ринки і сегменти й викликають довіру як з боку лікарів, так і з боку пацієнтів.

У зв'язку із специфічністю і наукоємністю лікарських засобів як товару, а також у зв'язку з тим, що медикаменти краще позиціонувати по подвійній або потрійній перевазі, методи позиціонування можуть поєднуватися.

Висновки

Розглянувши і проаналізувавши особливості сегментування і позиціонування торговельних марок на фармацевтичному ринку, ми можемо зробити такі висновки:

1. Сегментування і позиціонування є важливими і необхідними елементами для подальшого планування комплексу маркетингу з метою просування лікарських засобів.
2. Початковий етап стратегічної сегментування у фармацевтичному маркетингу полягає в ухваленні рішення про можливу дію на три основні об'єкти фармацевтичного ринку: лікарів, фармацевтів і кінцевого споживача.
3. Ключову роль у подальшому визначенні цільових сегментів серед трьох основних груп (лікарів, фармацевтів і пацієнтів) відіграють медичні критерії.
4. Процес позиціонування торговельної марки на фармацевтичному ринку проходить ті ж етапи, що й на інших споживчих ринках.
5. Стратегія позиціонування лікарських засобів повинна розроблятися з урахуванням норм фармацевтичного маркетингу.
6. Будь-який лікарський засіб краще позиціонувати по подвійній або потрійній перевазі.
7. Зі всіх методів позиціонування найбільш прийнятними для лікарських засобів є функціональні методи позиціонування.

Література

1. Дж. О'Шоннеси. Конкурентный маркетинг. Стратегический поход / Перевод с англ. под ред. Д.О. Ямпольский. – СПб.: Питер, 2002. – 864 с.
2. «Класова боротьба». Тижневик «АПТЕКА», №25 (646).

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 216 с.

4. «По рецепту або без?», Тижневик «АПТЕКА» №13 (334).

5. Колошко І.В. Доповідь «Організація роботи мед представників в аптеках». Друга спеціалізована конференція «Аптечні мережі», 26–27 вересня 2008 року.

6. Інформаційний лист №01–09/3332 від 10.12.2008 Міністерства охорони здоров'я республіки Білорусь, Вітебського обласного виконавчого комітету управління охорони здоров'я «Про впровадження роботи по лікарському інформуванню».

7. Джеймс Ф. Энжел, Роджер Д. Блэкуэлл, Пол У. Миниард. Поведение потребителей. – СПб.: Питер Ком, 1999.

8. Траут Дж., Райс Э. Позиционирование: битва за умы. Юбилейное издание. ISBN 978–5–469–01636–6, Питер с. 336 с., 2007.

9. Белошапка В.А., Загорій Г.В., Усенко В.А. Стратегічне управління і маркетинг в практиці фармацевтичних фірм. – Київ, РІА «Тріумф», 2001.

10. Дослідження GFK Brand research, вересень 2003 р.

11. Матеріали BBC news. www.bloomberg.com; www.businesswire.com

К.Ю. ОМЕЛЬЧЕНКО,
НУХТ

Вплив відповідності встановленої рентабельності та наявної прибутковості хлібопекарних підприємств

Досліджено та проаналізовано відповідність встановленого рівня рентабельності місцевими і державними органами влади та наявної прибутковості хлібопекарних підприємств.

Исследовано и проанализировано соответствие установленного уровня рентабельности городскими и государственными органами власти и реальной прибыльности хлебопекарных предприятий.

Examined and analysed conformity profitable level that rush urban and state government and the real profitable bakers entrepreneurship.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що рівень рентабельності на хліб та хлібобулочні вироби встановлюється державними органами влади та обласними державними адміністраціями.

За даними проведених досліджень нині такий рівень по Україні коливається у межах 3–10%. Звичайно, він може змінюватися залежно від сорту борошна, а відповідно і хліба та хлібобулочних виробів, які з нього виробляються [1, с. 43–44].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досліджено праці таких вчених–економістів, як А.Н. Васильченко, І.О. Соловійова, О.О. Мурзака, С.Я. Салиги, Р. Шоу, Д. Меррик, О.Б. Шмаглій, О.М. Отпущеннікової та інших.

Також рівень рентабельності може відрізнятися і за областями, в яких знаходяться хлібопекарні підприємства [5, с. 10–15]. З наведеної табл. 1 можна побачити динаміку необхідного рівня рентабельності у розрізі регіонів країни.

Як видно з табл. 1, до областей з найвищим рівнем рентабельності на ці продукти можна віднести Закарпатську, Черкаську, Чернівецьку та частково Херсонську області. Відповідно до областей, які балансують на грані 2–3% рен-

табельності, відносять Київську, Одеську та Миколаївську області [7, с. 52–57].

Тобто можна констатувати, що рівень рентабельності по регіонах країни не однаковий, та все одно досить низький [3]. Але чи відповідає він наявним показникам на підприємствах різних регіонів країни?

Тому **метою** написання **статті** є дослідження відповідності встановленому і фактично досягнутому рівням рентабельності хлібопекарної продукції.

Для досягнення поставленої мети вирішувалися такі завдання: провести аналіз рівня рентабельності хлібобулочної продукції підприємств, виявити фактори впливу на рівень прибутковості, розробити пропозиції для усунення виявлених недоліків.

У статті використовувалися діалектичний та абстрактно логічний методи.

Викладення основного матеріалу. Розглянемо рівень прибутковості та показники, які на неї впливають на прикладі підприємств, що були обрані для більш детального дослідження хлібопекарної галузі України.

Київську область буде відображено на прикладі підприємств, які є дочірніми АТ «Київхліб», а саме хлібокомбінати №12, №2 та БКК (табл. 2).

Якщо аналізувати показники хлібокомбінату №12, можна спостерігати зменшення рентабельності продукції за чистим прибутком, яка в 2007 році досягла відмітки –1,5%.

Аналогічна тенденція відображається і на прибутку, що є досить закономірним явищем. Витрати підприємства постійно збільшуються, ціни на хлібобулочну продукцію стримуються урядом країни та місцевими органами влади, рівень інфляції майже щороку сягає відмітки 8–16%. Як результат, прибуток підприємства не може за таких умов стрімко зрос-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Рівень рентабельності на хліб та хлібобулочні вироби, встановлений обласними державними адміністраціями для хлібопекарських підприємств за останні роки

Область, місто	Назва підприємства	Рівень рентабельності	Види хліба за гатунками	Джерело інформації
Севастополь	«Цархліб»	10	I, II	Постанова від 24.09.2007 р. №861р
		5	Суміш I, II і житнього обдирного для діабетиків	Підприємство
Вінницька		5	I, II і житнього	Преса
Київська область	АТ «Київхліб»	3	I, II і житнього	Преса
Житомирська	ВАТ «Новоград-Волинський х-з»	5	Всі, крім вищого сорту	Постанова від 26.10.2007 р. №368
Закарпатська	ВАТ «Ужгородхліб»	10	I, II, житній, для діабетиків	Постанова від 03.10.2007 р. №563
Одеська	ВАТ «Одеський коровай»	3	Всі, крім вищого сорту	Преса
Запорізька		5	I, II і житнього	Преса
		0,5	для діабетиків	
Полтавська		5	Всі, крім вищого сорту	Постанова від 07.09.2007 р. №353
Рівненська	ВАТ «Поліссяхліб»	5	Всі, крім вищого сорту	Постанова від 22.08.2007 р. №404
Сумська	ВАТ «Сумський хлібокомбінат»	5	I, II	Постанова від 05.11.2007 р. №716
Херсонська	ВАТ «Херсонський хлібокомбінат»	2	I, II, житній, для діабетиків	Постанова від 12.11.2007 р. №1321
		10	Вищий, суміш вищого і жит-го обдирного	
Хмельницька	ВАТ «Ізяславський хлібозавод»	6	I, II, житній, для діабетиків	Постанова від 28.08.2007 р. №272/07р
Черкаська	ВАТ «Черкаський хлібокомбінат»	10-5	I, II і житнього	З проекту розпорядження
Чернівецька	ВАТ «Чернівецький хлібокомбінат»	10	I, II	Підприємство
Миколаївська		2	I, житньо-пшеничний	Преса

Таблиця 2. Рентабельність хлібу та хлібобулочних виробів АТ «Київхліб» на прикладі хлібокомбінатів №12, №2 та БКК

Роки	Вироблено продукції, т	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	По звітній собівартості, тис. грн.	Валовий прибуток, (збиток), тис. грн.	Чистий прибуток, (збиток), тис. грн.	Рентабельність або збитковість по чистому прибутку, %
ДП АТ «Київхліб» Хлібокомбінат №12						
2002	55367	56234,1	45630,5	10603,6	2144,1	3,8
2003	45392	59450,7	46390,2	13060,5	2013,9	3,4
2004	53986	72065,3	58347,2	13718,1	1093,7	1,52
2005	52687	70946,2	56042,2	14904,0	1899,1	2,7
2006	53865	78132,4	60721,5	17410,9	510,0	0,7
2007	53942	99584,7	78756,2	20828,5	-1497,0	-1,5
ДП АТ «Київхліб» БКК						
2002	35964	40395,3	50646,5	10251,2	468,9	1,16
2003	35638	54924,5	44987,3	9937,2	531,4	0,97
2004	30167	56634,2	46253,4	10380,8	542,1	1,0
2005	25451	57304,5	45093,3	12211,2	544,6	1,0
2006	25786	64703,4	50450,4	14553,0	955,6	1,48
2007	25964	77221,6	60450,3	16771,3	2114,2	2,74
ДП АТ «Київхліб» Хлібокомбінат №2						
2002	41382	43762,5	36692,0	7070,5	780,8	1,78
2003	41049	49692,9	42754,9	6938,0	738,3	1,49
2004	40541	53397,2	44772,4	8624,8	29,8	0,1
2005	39924	51264,0	34844,8	8811,6	116,3	0,2
2006	39687	51764,3	40382,7	11381,6	68,6	0,1
2007	39945	68303,2	52841,8	15461,4	-1094,8	-1,6

Таблиця 3. Рентабельність хліба та хлібобулочних виробів Житомирської області у розрізі Новоград–Волинського та Бердичівського хлібокомбінатів

Роки	Вироблено продукції, т	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	По звітній собівартості, тис. грн.	Валовий прибуток, (збиток), тис. грн.	Чистий прибуток, (збиток), тис. грн.	Рентабельність або збитковість по чистому прибутку, %
Новоград–Волинський хлібокомбінат						
2002	7034	7147,0	6381,0	766	451,9	6,32
2003	7069	779,0	695,7	83,3	54,1	6,9
2004	7812	11826	10689	1137,0	682,2	5,8
2005	7289	11707,2	7901,2	1470,5	955,1	8,16
2006	7117	12842,1	9008,2	768,2	532,0	4,14
2007	7213	13167,2	9096,4	4070,8	903,4	6,86
Бердичівський хлібо завод						
2003	10136	6808,1	6934,2	-126,1	-142,9	-2,1
2004	10064	8974,6	7157,1	1817,5	-182,5	-2,03
2005	10534	11947,7	9091,6	2856,1	-160,8	-1,35
2006	11369	21322,3	16001,8	5320,5	170,5	0,8
2007	10953	22194,8	16931,5	5263,3	264,1	1,2

тати. Маємо тільки незначне збільшення валового прибутку. В порівнянні з попереднім 2006 роком у 2007 році валовий прибуток збільшився на 3417,6 тис. грн.

Розглянемо показники Булочно–кондитерського комбінату. З табл. 2 можна зробити висновок, що до 2007 року включно валовий прибуток постійно збільшується. Чистий прибуток також зростає. У 2006 році в порівнянні з попереднім 2005 роком його обсяг збільшився майже в два рази.

Рентабельність продукції має тенденції до збільшення, хоча на 2007 рік залишається в зоні ризику. Для даної області нормативне значення відповідного показника 3%, а фактично на підприємстві в 2006 році лише 2,74%.

Покращення показників підприємства можна пояснити тим фактом, що на відміну від хлібобулочної продукції кондитерська має високу прибутковість. За рахунок цього підприємство може покривати збитки, пов'язані з виробництвом хліба та хлібобулочної продукції. Попит на кондитерські вироби значно невисокий. Але ціни на них не регулюються органами державної та місцевої влади. Вона хоч і має невисокий попит та обсяг виробництва, але отримує досить високу торгову надбавку, що майже не регулюється органами державної та місцевих влад.

Заключне підприємство, що входить до АТ «Київхліб», – це хлібокомбінат №2.

Можна констатувати, що хлібокомбінат має негативну тенденцію аналізованих показників. Рівень рентабельності за чистим прибутком з 2005 року знижується.

Аналогічна ситуація і з чистим прибутком, який постійно знижується. Натомість валовий прибуток зростає починаючи з 2004 року і на 2007 рік становив 15461,4 тис. грн.

Наразі розглянемо Житомирську область на прикладі таких підприємств, як Новоград–Волинський хлібокомбінат та Бердичівський хлібо завод (табл. 3).

Варто зауважити, що у 2003 році по всій Житомирській області суттєво знизилися оптові ціни та собівартість продукції за рахунок отримання борошна першого гатунку із Держрезерву в обсязі 67% від загальної потреби, і майже 100% інших сортів борошна. Це дозволило зберегти рентабельність та утримати період прибуткового господарювання.

Новоград–Волинський хлібокомбінат має суперечливий стан показників прибутку та рентабельності. Найменший показник рентабельності за останні роки становить 4,14% у 2006 році є досить непоганим результатом в цілому.

На Бердичівському хлібокомбінаті ситуація дещо інакша. Тільки в 2006 році підприємство змогло вийти із збитків та нарешті отримати чистий прибуток в сумі 170,5 тис. грн. Рентабельність відновилося на рівні 0,8%, що можна вважати досить позитивним результатом [6]. Відповідно в 2007 році майже всі показники підприємства, що аналізуються в табл. 3, покращилися.

Натомість за інші роки підприємство отримувало постійні збитки від діяльності, що пропорційно відобразилося і на рівні рентабельності підприємства. Вихід зі збитків пояснюється зміною цінової ситуації підприємства, яке у 2004 ро-

Таблиця 4. Рентабельність хліба та хлібобулочних виробів ВАТ «Поліссяхліб»

Роки	Вироблено продукції, т	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	По звітній собівартості, тис. грн.	Валовий прибуток, (збиток), тис. грн.	Чистий прибуток, (збиток), тис. грн.	Рентабельність або збитковість по чистому прибутку, %
2002	11437	13505,7	12379,6	1126,1	686,9	5,1
2003	986	1221,3	1142,5	78,8	46,5	3,08
2004	6393	9994,9	9662,7	332,2	202,6	2,03
2005	8482	17033,3	13270,5	3762,8	2,0	0,01
2006	7926	16145,2	12213,1	3932,1	0,2	0,001
2007	8031	16237,1	13149,2	3087,9	36,1	0,22

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ці мало найнижчі оптові ціни по регіону, а у 2006 році майже найвищі. Це дозволило у 2006 році при підвищенні собівартості продукції збільшити прибуток підприємства.

Наразі розглянемо прибутковість продукції підприємства ВАТ «Поліссяхліб» Рівненської області (табл. 4).

Можна стверджувати, що стан ВАТ «Поліссяхліб» є досить негативним. Спостерігається постійна тенденція до зниження як прибутку, так і рентабельності, яких в останні аналітичні періоди майже немає. Хоча валовий прибуток у 2006 році збільшився і становив 3932,1 тис. грн., за рахунок досить високих витрат підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 0,2 тис. грн. Ситуація у 2006 році є найгіршою з інших аналітичних періодів, і можна стверджувати, що підприємство майже на грані банкрутства.

Варто зауважити, що для цієї області встановлений рівень рентабельності має бути не менше 5%, а у 2007 році цей показник взагалі дорівнює 0,22%, що можна вважати критичною позначкою для підприємства. Стрімке збільшення відповідних показників можна спостерігати у 2004 році, що завдячується частковим виділенням з державного резерву борошна на виготовлення цієї продукції.

Прибуток та рівень рентабельності продукції Хорольської механізованої пекарні Полтавської області відображено на табл. 5.

З табл. 5 видно, що ситуація на даному підприємстві досить загрозлива. У 2007 році загальний рівень рентабель-

ності менший за необхідний. Позитивним моментом є той факт, що підприємство починаючи з 2004 року постійно отримує прибуток, але він переважно зменшується. Варто відзначити, що обсяг виробництва продукції також знижується. Причиною цьому може бути підвищення рівня підприємств, які не звітують перед Держкомстатом, але виготовляють велику кількість продукції, що задовольняє ринок.

Далі розглянемо показники Сумського та Шосткінського хлібокомбінатів (табл. 6).

Сумський хлібокомбінат має сприятливу фінансову ситуацію з постійним позитивним рівнем рентабельності. Варто зауважити, що прибуток отримується підприємством систематично, але не можна відмітити його постійне збільшення. Це пояснюється несприятливою ситуацією в державі: недосконала законодавча та нормативна база, високий рівень інфляції, втручання державних та місцевих органів влади у ведення господарювання, низький рівень фінансового менеджменту на підприємстві тощо [4, с. 100–106]. Але сума чистого прибутку у 2006 році становила 2575,0 тис. грн., що більше, ніж у попередньому році на 177,1 тис. грн. Цей факт відбувся і за рахунок того, що витрати підприємства також дещо зменшилися у порівнянні з попередніми періодами і становили у 2006 році 45 536,9 тис. грн.

Шосткінський хлібокомбінат має дещо схожу ситуацію. Сума прибутку, рівень рентабельності та обсяг виробництва тут змінюються щороку, з чого можна зробити висновок,

Таблиця 5. Рентабельність хліба та хлібобулочних виробів Хорольської механізованої пекарні

Роки	Вироблено продукції, т	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	По звітній собівартості, тис. грн.	Валовий прибуток, (збиток), тис. грн.	Чистий прибуток, (збиток), тис. грн.	Рентабельність або збитковість по чистому прибутку, %
2002	5113	5515,3	5120,7	-394,6	-436,76	-7,92
2003	792	725,8	743,6	-17,8	10,68	1,47
2004	5143	6952	8082,7	1130,7	734,9	10,57
2005	4612	8798,9	8095	703,9	378,2	4,3
2006	4413	8564	8317,0	247,0	145,73	1,7
2007	4409	8693	8571,8	121,2	83,7	1,0

Таблиця 6. Прибуток та рентабельність хліба та хлібобулочних виробів Сумської області на прикладі Сумського та Шосткінського хлібокомбінатів

Роки	Вироблено продукції, т	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	По звітній собівартості, тис. грн.	Валовий прибуток, (збиток), тис. грн.	Чистий прибуток, (збиток), тис. грн.	Рентабельність або збитковість по чистому прибутку, %
Сумський хлібокомбінат						
2002	27381	31692,5	29062,2	2630,3	1367,8	4,32
2003	2146,2	2731,9	2538,1	193,8	112,4	4,11
2004	25473	43141,2	39479,5	3661,7	1794,2	4,2
2005	24341	59194,5	51362,1	7832,4	2397,9	4,1
2006	22494	54328,8	45536,9	8791,9	2575,0	4,73
2007	21964	55863,1	46162,9	9700,2	2593,4	4,64
Шосткінський хлібокомбінат						
2002	6028	7369,5	6680,5	689	351,4	4,77
2003	812,1	886,0	877,9	8,1	4,9	0,6
2004	7590	12661,6	11672,1	989,5	583,8	4,61
2005	12353	20114,4	18475,4	1639	803,1	4,0
2006	10497	19509,5	17961,5	1548	820,4	4,21
2007	10352	20684,1	18995,2	1688,9	831,5	4,02

Таблиця 7. Прибутковість хліба та хлібобулочних виробів ВАТ «Одеський коровай»

Роки	Вироблено продукції, т	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	По звітній собівартості, тис. грн.	Валовий прибуток, (збиток), тис. грн.	Чистий прибуток, (збиток), тис. грн.	Рентабельність або збитковість по чистому прибутку, %
2002	82598,9	60289,6	56189,7	4099,9	2008,9	3,33
2003	61539,2	86778	91078	4300	2623	3,02
2004	10215	17280,8	15594,7	1686,1	994,8	5,76
2005	53896	85694,6	84022,3	1672,3	886,3	1,03
2006	52184	88776	87669,1	1106,9	597,7	0,7
2007	52346	88934	86934,3	1999,7	679,1	0,8

що ситуація на підприємстві є нестабільною. Хоча рентабельність підприємства у 2007 році знизилася і становила 4,02%, у порівнянні з іншими підприємствами цей показник можна вважати непоганим. Чистий прибуток у 2007 році також збільшився на 11,1 тис. грн.

Розглянемо показники ВАТ «Одеський коровай» (табл. 7).

Аналізуючи дані табл. 7, варто зауважити, що аналітичні показники підприємства поступово погіршуються. Якщо порівнювати з 2002 роком, то валовий прибуток знизився і становив у 2006 році лише 1106,9 тис. грн. Такий негативний факт можна пояснити зниженням загальної суми виробництва продукції до 52184 т. Відомо, що загальна виробнича потужність підприємства сягає 200 т на добу, що становить приблизно 72 тис. т в рік. Тобто можна зробити висновок, що техніка завантажена практично на 1/3 від загальної можливості ВАТ «Одеський коровай».

Щодо рентабельності, то тут аналогічна ситуація. Починаючи з 2004 року її рівень постійно скорочується. Варто зауважити, що обов'язковий рівень рентабельності Одеської області становить 3%, і якщо порівнювати з цим показником, то аналізоване підприємство має непогані шанси відновити приріст прибутку та обсягу виробництва.

Висновки

Таким чином, можна зробити висновок, що в цілому рентабельність продукції по хлібопекарним підприємствам України не завжди відповідає чітко визначеному державними

та місцевими органами влади рівню рентабельності. Натомість вони здебільшого мають схильність до зниження обсягу виробництва продукції, прибутку та загального рівня рентабельності. Майже у кожному випадку можна спостерігати підвищення оптових цін на продукцію та собівартість.

За результатами проведеного дослідження, на думку автора, подальше регулювання цінової, виробничої та прибуткової діяльності хлібопекарних підприємств є недоцільним, оскільки встановлені вимоги тільки знижують загальні економічні показники діяльності підприємств.

Література

1. Про роботу хлібопекарських підприємств Укрхлібпрому у 2004 році / Васильченко О. // Хранение и переработка зерна. – 2005. – №2. – С. 43–44.
2. Веблен Торстейн. Теория делового предприятия / Центр эволюционной экономики; Академия народного хозяйства при правлении РФ / М.Я. Каждан (пер.). – М.: ДЕЛО, 2007. – 287 с.
3. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / Ковалев В.В. – М.: Проспект, 2008. – 333 с.
4. Маркетингові аспекти діяльності суб'єктів ринку хлібобулочних виробів / Соловйов І.О., Мурзак О.О. // Економіка АПК. – 2005. – №2. – С. 100–106.
5. Стратегический рынок / Шевченковская А. // Обзор рынка. – 2005. – №10. – С. 10–15.
6. Хлебопекарское и кондитерское дело // 2008. – №1. – С. 52–57.

С.І. ЛИХОЛЕТ,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут

Зарубіжний досвід трансферу технологій

Розвиток національної інноваційної системи має базуватися на провідних технологіях, а трансфер технологій – це можливість їх впровадження в національне господарство. За умов глобалізації і необхідності визначення Україною своєї ніші в світовому економічному просторі іноземний досвід відіграє серйозну роль у процесі інтеграції до світової економіки. В статті розглядається зарубіжна практика трансферу технологій, цей досвід може спростити проведення реформ в Україні в даній сфері, що підтверджує актуальність цього питання.

Развитие национальной инновационной системы должно базироваться на передовых технологиях, а трансфер технологий – это возможность их внедрения в национальное хозяйство. В условиях глобализации и необходимости определения Украиной своей ниши в мировом экономическом пространстве иностранный опыт играет серьезную роль в процессе интеграции в мировую экономику. В статье рассматривается зарубежная практика трансфера технологий, этот опыт может упростить осуществление реформ в

Украине в данной сфере, что подтверждает актуальность этого вопроса.

The development of National Innovative System (NIS) should base on cutting-edge technologies and technology transfer means more opportunities for innovations in national economy. Ukraine has been identifying its market niche in global economy within intensifying globalization process. On the assumption of this tendency foreign experience may play positive role. Foreign best practices of technologies transfer are examined in the article. Consideration of such best practices may simplify a problem of reforming Ukraine's economy. All of that determines the urgency of the issue.

Постановка проблеми. Трансфер технологій – ключовий елемент інноваційної системи, важливість якого важко переоцінити. За допомогою трансферу технологій знання та технології перетворюються в конкретні нові продукти та послуги, що сприяє економічному зростанню та задоволенню соціальних потреб.

За останні роки в Україні було введено право на інтелектуальну власність як елемент міжнародних стандартів. Дана умова є обов'язковою для країни, що претендує на статус країни з ринковою економікою, і відповідає вимогам щодо членства у Світовій організації торгівлі. Проте проблема зміцнення прав інтелектуальної власності залишається гострою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні прийняті Концепція розвитку національної інноваційної системи [1], на базі якої розроблений проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [2], закони України «Про інноваційну діяльність» [3], «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності України» [4], «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» [5], «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [6], «Про наукову і науково-технічну діяльність» [7], «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [8] та інші.

Метою статті є вивчення зарубіжного досвіду трансферу технологій, на основі якого можливо створити умови для перетворення науково-технічного потенціалу України в один з основних ресурсів стійкого економічного зростання на інноваційній основі.

Викладення основного матеріалу. Право на інтелектуальну власність видається Державним департаментом інтелектуальної власності у формі копірайтів, патентів, торгових марок.

Патентне законодавство дає приватним особам, підприємствам та іншим організаціям права на інтелектуальну власність на створені ними винаходи, зареєстровані Державним департаментом інтелектуальної власності.

Такі права являють собою тимчасову монополію (у випадку України – 10–20 років залежно від винаходу) на експлуатацію даного винаходу. Таким чином, патентне зако-

нодавство є дуже важливим інструментом просування приватних інвестицій у наукові дослідження, оскільки воно забезпечує право на отримання доходу.

Логіка передачі державним науково-дослідним організаціям прав інтелектуальної власності на винаходи, створені за рахунок державних коштів, багатьом представляється суперечливою.

Але існує відповідна світова практика, яка розпочата з часів прийняття в Сполучених Штатах у 1980 році Акту Бейх–Доуля. Нижче наведений аналіз даного акту.

Акт Бейх–Доуля був розроблений для вирішення таких ключових проблем:

- відсутність послідовності та прозорості в питаннях власності на результати наукових досліджень (орган, який фінансує дослідження, науково-дослідна організація чи суспільство в цілому);

- незначна кількість патентів, що отримують науково-дослідні організації, які фінансуються урядом;

- низький рівень використання даних патентів.

Останні два пункти розглядалися як свідчення того, що науково-дослідний сектор, більша частина якого відноситься до фундаментальних досліджень, хоча і фінансується урядом, неспроможний до внесення суттєвого вкладу до економіки США. Акт Бейх–Доуля надав спробу вирішити цю проблему, стверджуючи, що:

1. Університети і державні науково-дослідні організації мають бути власниками прав на інтелектуальну власність винаходів, отриманих за рахунок бюджетного фінансування. Проте уряд має право при визначених умовах закріплювати право на ІВ за собою.

2. Університети та науково-дослідні організації зобов'язані активно отримувати права інтелектуальної власності у всіх можливих випадках, коли це можливо та економічно обґрунтовано.

3. Університети та науково-дослідні організації зобов'язані активно продавати свої права на інтелектуальну власність зацікавленим компаніям, які розташовані на території США, або використовувати їх як основу для нових start-up компаній.

Цей акт в цілому був спрямований на збільшення економічного внеску з боку наукових досліджень, які фінансуються урядом. Створення при цьому додаткового джерела доходу для університетів та державних науково-дослідних організацій розглядалося як вторинний ефект. Крім того, більша частина цього додаткового доходу мала витратитися на отримання патентів і комерціалізації прав інтелектуальної власності. Це пояснюється тим, що утримання власних патентних відділів і центрів трансферу технологій і комерціалізації являється досить дорогим задоволенням. Відомо, що лише незначна кількість великих американських університетів і державних науково-дослідних організацій дійсно отримує прибуток від реалізації своїх прав на інтелектуальну власність.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Крім того, метою акту ні в якому разі не є порушення рівноваги між фундаментальними та прикладними науковими дослідженнями, що, дійсно, підтверджено на практиці.

Суперечливість стверджень полягала в тому, що гонка за доходами від прав на інтелектуальну власність переорієнтує інтерес наукових досліджень у прикладну сферу. Було доведено, що потенційні можливості отримання доходу від прав на інтелектуальну власність практично не впливають на вибір науково-дослідних програм і проектів, оскільки цей вибір у США в цілому здійснюється урядовими агентствами, а не організаціями-виконавцями.

Однак більш важливий позитивний економічний ефект Акта Бейх-Доуля полягає у впровадженні значно більшого числа інновацій на ринок в розрахунку на один долар, вкладений в державні наукові дослідження, що, відповідно, сприяло створенню нових робочих місць і збільшенню доходів.

Очевидний успіх Акта Бейх-Доуля забезпечив копіювання і проведення аналогічної політики в Європі в 90-х роках минулого століття.

Цікавий досвід управління правами на інтелектуальну власність в університетах продемонструвала Німеччина (досвід землі Північний Рейн – Вестфалія).

З 1957 по 2002 рік існувала практика так званих «професорських привілеїв». Закон Німеччини про відкриття, зроблені найманими працівниками, розрізняв:

- службові винаходи – створені в процесі виконання передбачених службових обов'язків; про такі винаходи необхідно повідомляти працедавця, який має право реєструвати винахід на свою користь;
- вільні винаходи – всі інші винаходи, створені в період дії трудових відносин; інформування працедавця обов'язкове; права працедавця на реєстрацію винаходу не являються ексклюзивними в даному випадку;
- вільні професори мають права на всю інтелектуальну власність, винайдену ними під час роботи в університетах.

У цей період Німеччина мала відставання щодо обміну технологіями порівняно з США. Основними причинами даної ситуації були недостатньо ефективна законодавча база, обмін технологіями в більшості науково-дослідних організацій залишався несистемним другорядним видом діяльності, через це не фінансувався в достатньому обсязі. Через це статус бюро трансферу технологіями залишався на низькому рівні, відповідно існував суттєвий дефіцит кваліфікованих спеціалістів в галузі обміну технологіями. В 90-х роках з'явилися федеральні та регіональні програми підтримки, проте вони не забезпечили суттєвих змін у даній області.

В університетах на даному етапі існувало багато проблем, які не дозволяли ефективно розвивати трансфер технологій.

Викладачі більше уваги приділяли освітній діяльності через велику кількість студентів в університетах, а отже мало місце значне перенавантаження. Крім того, керівництво навчальних закладів не переймалося правами на інтелектуальну власність.

Професорський склад не мав централізованих ресурсів для реалізації прав на інтелектуальну власність. Відповідно, відсутні заходи щодо використання та комерціалізації результатів науково-дослідних робіт.

Та завершальною проблемою була загальна позиція: оприлюднення результатів досліджень є важливішим за їх реалізацію.

Обґрунтовувалися зміни, що були прийняті в 2002 році, тим, що професорські привілеї застаріли, спостерігається прискорення інноваційних циклів у світовій економіці, підвищення динамічності міжнародної конкуренції. А також необхідністю стандартизації прав на інтелектуальну власність у науково-дослідних організаціях і університетах.

24 січня 2002 року були оприлюднені зміни до Закону Німеччини про винаходи найманих працівників.

Зі змінами всі вчені німецьких університетів мали повідомляти керівництво про створені винаходи, яке має право реєструвати на свою користь всі службові винаходи. Тобто з 2002 року професорські привілеї були скасовані.

Наслідками внесених змін до закону є:

- всі права на інтелектуальну власність переходять від винахідника до університету, якщо керівництво проводить реєстрацію службового винаходу;
- рішення про реєстрацію службового винаходу ухвалюється протягом трьох місяців;
- винахідник має право використовувати винахід у вкладацькій діяльності та для відкритих досліджень;
- винахідники отримують 30% доходів від використання винаходу.

Крім змін закону навесні 2001 року на федеральному рівні розпочалася реалізація Ініціативи з обміну технологіями. Обсяг даної програми становить 100 млн. євро. Не менш суттєвими структурними зрушеннями можна вважати заснування 22 агенцій з реєстрації та комерційного використання патентів (РСА), з якими налагоджують відносини університети відповідного регіону.

У процесі змін для керівництва науково-дослідних організацій з'явилися нові завдання, які наразі успішно вирішуються.

Формуються структури для передачі та збирання винаходів, про які повідомляють вчені.

Створюються сприятливі умови діяльності науковців, які полягають в їх оперативному інформуванні.

Розроблені методи оцінки винаходів відносно здатності реєстрації патенту та просування на ринок.

Встановлені алгоритми прийняття рішень щодо реєстрації або в її відмові службових винаходів.

Крім того, функціонують централізовані фонди для подання заявок на реєстрацію патентів, а також структури, які працюють та просувають права на інтелектуальну власність на ринку.

Зразком для наслідування є земля Північний Рейн – Вестфалія, в якій функціонує дві агенції з реєстрації та комерційного використання патентів, 26 державних універ-

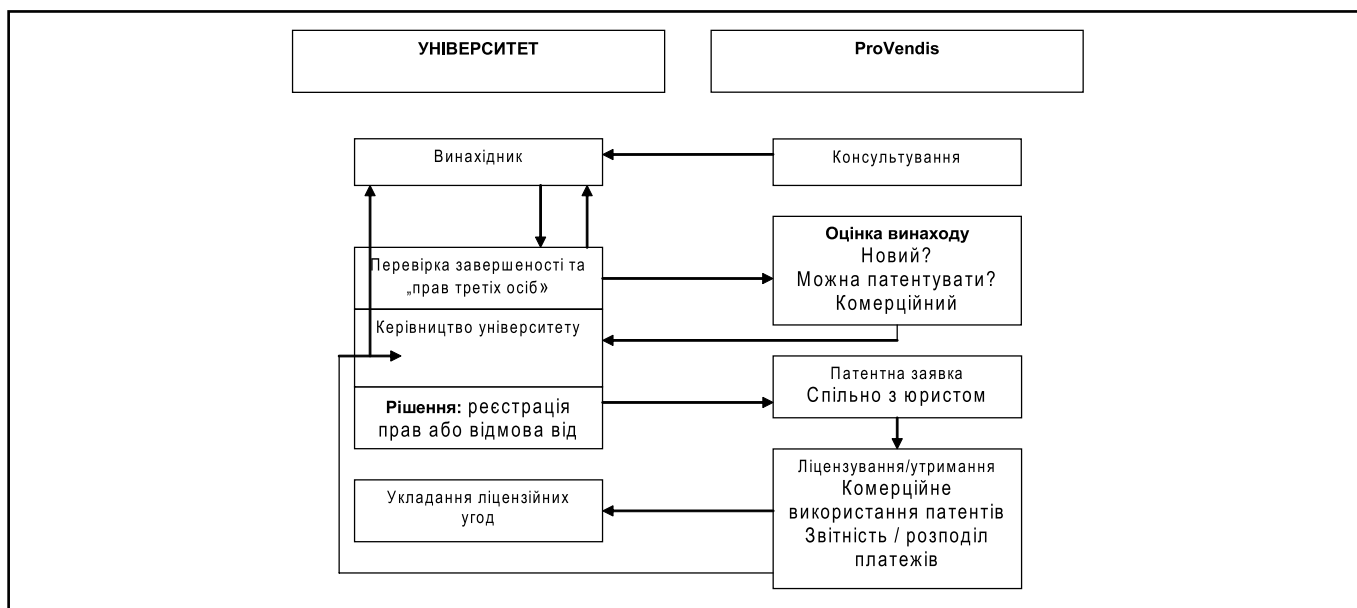


Схема співпраці університетів з ProVendis

ситетів, в яких працює 5000 професорів, 15 000 наукових працівників, а також навчається 47 000 студентів.

Університети даного регіону користуються послугами PCA – ProVendis, яка є центром надання послуг та підтримки у питаннях управління правами на інтелектуальну власність

Німці виділяють три основні цілі співпраці між ProVendis та університетами:

1. Швидкий та ефективний обмін ноу-хау та винаходами для промислових потреб.
2. Більш активна комерціалізація винаходів університетів задля підтримки університетів, винахідників та промисловості регіону.
3. Посилення і розширення співпраці між науково-дослідними організаціями та підприємствами.

Також необхідно зазначити, що схема співпраці цікава для всіх суб'єктів реалізації винаходу. Винахідники отримують 30% надходжень, університет – 35%, ProVendis – 35%, все інше йде на покриття витрат на патентування.

І в Україні комерціалізація науково-дослідних розробок має бути одним з нових стратегічних напрямів для державних науково-дослідних організацій, що дозволить цим організаціям після прийняття відповідного законодавства отримувати додатковий дохід від передачі прав на інтелектуальну власність.

Однак у науковій сфері є занепокоєні. А саме, на їхню думку, надмірне фокусування на комерціалізації науково-дослідних розробок знищить необхідний баланс між соціальними та економічними завданнями, поставленими перед державними науково-дослідними організаціями. Як наслідок, це може негативно вплинути на деякі фактори, пов'язані з використанням науково-дослідних результатів, отриманих у рамках державного замовлення, в тому числі:

- розповсюдження науково-дослідних результатів в освітніх та наукових цілях;

- здатність науково-дослідних організацій фокусувати свої дослідження на національних пріоритетах;
- збереження незалежної і об'єктивної науки, яка захищає національні інтереси;
- організація державних науково-дослідних структур і наукових програм;
- умови конкурентоспроможності та співпраці – як в академічних організаціях, так і в приватному секторі.

Наприклад, збереження цілісності науки є першим обов'язком вченого, а особистий фінансовий інтерес для нього має бути вторинним. Спроби власного збагачення можуть супроводжуватися потенційними конфліктами, пов'язаними з нечесним використанням обладнання, знання, досвіду та інформації науково-дослідних організацій.

Зростає захист наукових матеріалів шляхом їхнього нерозкриття, що уповільнює процес розповсюдження знань. Для захисту власних фінансових інтересів вчені будуть відмовлятися ділитися інформацією та матеріалами.

Публікація наукових результатів звичайно затримується на термін більше шести місяців з метою використання можливості подачі патентної заявки. Бізнес-партнери вчених пропонують відкласти публікації до подачі заявки на патентування. Разом із тим через комерційну конкуренцію вони частіше за все зацікавлені вченого якнайдовше зберегти в таємниці самі дослідження.

Хоча більш широке та інтенсивне використання наукових результатів промисловістю, що фінансує науку активніше, ніж уряд, є очевидним проявом сучасної стадії економічного розвитку. Партнерство між науково-дослідними організаціями та промисловістю на стадії докомерційного використання результатів стає надважливим.

Таке партнерство базується на розподілі прав на інтелектуальну власність між промисловістю та державними науково-дослідними організаціями. Чіткі правила та розвинуте за-

конодавство у сфері захисту прав на інтелектуальну власність, яка створювалася в державних науково-дослідних організаціях, набирають все більшого значення для промисловості при отриманні прибутку від інвестування в нову продукцію.

Університети та державні науково-дослідні організації в результаті захисту своїх прав на інтелектуальну власність отримують дохід від роялті у випадку використання бізнесом їх патентів. Більше того, оскільки патенти відкрито публікуються, то наукові результати, що лежать в їх основі, доступні іншим дослідникам. Такі результати, однак, не можуть бути опубліковані, поки не завершений процес патентування. А це іноді займає багато часу. Проте це набагато краще порівняно зі збереженням повної секретності, оскільки інші фірми можуть почати власні аналогічні дослідження.

Є багато свідчень того, що передача прав на інтелектуальну власність науковим інститутам не приводить автоматично до збільшення доходу в бізнес-секторі або в самих науково-дослідних організаціях. Очевидно, що ліцензування патентів сприяє отриманню і комерціалізації наукових результатів. Це створює дохід для університетів та бюджетних організацій, нові інвестиції, нові продукти, процеси і послуги, робочі місця та податкові надходження. Значна частина доходів від ліцензування спрямовується зворотно в освіту та науково-дослідну діяльність інститутів.

Наукові організації зобов'язані дотримуватися правил захисту наукових і освітніх функцій шляхом знаходження балансу між науковими та комерційними інтересами. Укладання контрактів між вченими і бізнес-сектором стало стандартною практикою. Однак небажано, щоб державна науково-дослідна організація або її більша частина використовувалася однією приватною компанією. Державні наукові організації, продаючи результати своїх досліджень, у той же час зобов'язані гарантувати суспільству, що вони будуть тримати відкритою свою наукову базу, стимулювати публікації та розповсюдження знань.

Це протиріччя можна вирішити за допомогою таких угод:

- про передачу прав інтелектуальної власності у випадку спільної роботи;
- про межі контрактної конфіденційності, в рамках якої наукові результати не можуть публікуватися та розголошуватися;
- про передачу права першого аналізу нового винаходу приватній компанії;
- про дослідження, які дозволяються відповідно права (наприклад, право на винаходи, створені в процесі покращення ліцензійної технології).

Наукові організації самі мають вирішувати, що їм потрібно робити з цими можливостями, встановлювати способи відкриття наукових результатів, виплати винагород, визначати принципи та процедури, що пов'язані з конфліктом інтересів і т.п. У відповідності до міжнародної та національної практики найскладніше – це початкова фаза, що включає виявлення комерційно важливих наукових результатів, оп-

тимальної форми їх комерціалізації, а також розробку організаційної, законодавчої та інформаційної підтримки.

У кожному конкретному випадку основна ідея полягає в дотриманні інтересів вчених та дослідницьких установ при взаємодії з партнерами по комерціалізації. Більшу частину проблем необхідно вирішити в початковій стадії партнерства. І тут важливу роль відіграють спеціалізовані відділи наукових організацій, що забезпечують юридичну, організаційну та інформаційну підтримку комерціалізації наукових результатів.

Критично важливим є положення по сплаті видатків наукових організацій по захисту прав на інтелектуальну власність і на наукові результати з державного бюджету. На даний момент права на наукові результати належать уряду, і в більшості випадків він не здатен вивести їх на ринок.

Той факт, що організації не мають можливості брати участь в інноваційному процесі в повному обсязі, не сприяє створенню умов, за яких автори зобов'язані розкривати технічні винаходи, які повинні бути захищені. Передача права на результати досліджень вченим – не найефективніший спосіб провадження їх до комерціалізації. Краще, коли права власності належать науково-дослідним установам, які будуть зацікавлені в комерціалізації.

Висновки

Аналізуючи українську реалію в сфері трансферу технологій, а також досліджуючи зарубіжний досвід у цій царині, формується висновок, що наявні на сьогодні проблеми в науково-технічному та інноваційному середовищі України раніше були присутні в інших країнах, які є лідерами на своєму континенті.

Ураховуючи досвід США, необхідно відзначити важливість підвищення орієнтації науково-дослідних організацій на потреби реальної економіки.

Цікавим є досвід Німеччини, в якій на початку 2000-х відбулася реформа у сфері інтелектуальної власності. Це привело до підвищення актуальності питання комерціалізації науково-дослідних розробок. На думку багатьох експертів, даний орієнтир має бути стратегічним для державних науково-дослідних організацій України.

Необхідно формувати спеціалізовані відділи наукових організацій, що забезпечуватимуть юридичну, організаційну та інформаційну підтримку трансферу та комерціалізації технологій.

Отже, права власності на результати досліджень мають належати науково-дослідним установам, які будуть зацікавлені в їх комерціалізації, крім того, зарубіжний досвід показав, що передача права на результати досліджень вченим не дає бажаного ефекту.

Література

1. Концепція розвитку національної інноваційної системи. – Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. №680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/list>

2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (Проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1

3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40–IV // Відомості Верховної Ради України, 2002 р. – №36. – С. 266.

4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. №433–IV // Відомості Верховної Ради України, 2003 р. – №13. – С. 93.

5. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 09.04.2004 р.

№1676–IV // Відомості Верховної Ради України, 2004 р. – №32. – С. 384.

6. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. №1436–V // Відомості Верховної Ради України, 2006 р. – №45. – С. 434.

7. Закон України «Про наукову і науково–технічну діяльність» від 13.12.91 р. №1977–XII // Відомості Верховної Ради України, 1992 р. – №12. – С. 165.

8. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» від 09.01.2007 р. №357–V // Відомості Верховної Ради України, 2007 р. – №12. – С. 102.

Т.М. ГРИГОРЕНКО,

асистент, Київський національний торговельно–економічний університет

Сучасний стан розвитку франчайзингових систем в Україні

У статті визначено історичні аспекти виникнення вітчизняного франчайзингу, його розвиток, становлення та реалізація. Проаналізовано сучасний стан франчайзингових систем, сфери застосування в Україні, проблеми та перспективи розвитку. Зазначено переваги, що їх можуть мати вітчизняні франчайзі від співробітництва з іноземними франчайзерами, особливо у виробництві – мало розвинутій сфері. Визначені основні проблеми, що перешкоджають широкому використанню франчайзингових систем в Україні.

В статье определены исторические аспекты возникновения отечественного франчайзинга, его развитие, становление и реализация. Проанализировано современное состояние франчайзинговых систем, сферы применения в Украине, проблемы и перспективы развития. Определены преимущества, которые могут получить отечественные франчайзи от сотрудничества с иностранными франчайзерами, особенно в производстве – мало развитой сфере. Определены основные проблемы, препятствующие широкому использованию франчайзинговых систем в Украине.

This paper introduces historical aspects of origin of domestic franchising, his development, becoming and realization. It is analysing the modern consisting of the franchising systems, purview of Ukraine, problems and prospects of development. Author has marked advantages, that can have them domestic franchise with a collaboration with foreign franchisers, especially in a production – little to the developed sphere. Basic problems which hinder the wide use of the franchising systems in Ukraine are certain.

Постановка проблеми. В сучасних умовах посилення конкуренції на внутрішніх ринках й обмеженості фінансових можливостей для підприємств важливим та ефективним кроком є використання франчайзингових відносин. Це по-

яснюється тим, що основою ринкової економіки, з одного боку, є великі підприємства, які надають їй стабільності й керованості, визначають рівень науково–технічного і виробничого потенціалу, з іншого – малий бізнес, який формує конкурентне середовище, характеризується високою мобільністю та забезпечує самостійність підприємницької ініціативи. Саме взаємодія та взаємовплив діяльності великих та малих підприємств в сучасній системі розвитку української економіки передбачає застосування такої форми функціонування взаємовідносин, як франчайзинг.

Для економіки України останнім часом характерна активізація саме малого бізнесу. Становлення малого підприємства розглядається на державному рівні як необхідна умова подолання негативних процесів в економіці. Але сьогодні малому бізнесу в Україні доводиться скрутно: не вистачає коштів, досить відчутний податковий тиск, існує небезпека банкрутства, а державна допомога незначна.

Діяльність малих підприємств у нинішніх умовах проходитиме успішніше, якщо вони будуть застосовувати франчайзинг. Він дає можливість впроваджувати в підприємницьку діяльність нові методи, нові технології, ноу–хау, підвищувати ефективність управління. Тому вивчення досвіту застосування франчайзингу країнами світу та особливості реалізації відповідних схем в Україні – є досить актуальною проблемою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми з цих питань показав, що застосування франчайзингових відносин в Україні останнім часом є предметом дослідження провідних зарубіжних і українських вчених Г. Андрощука, М.Бедринець, В. Денисюка, Д. Землякова, О. Корольчука, Д. Стенворта, О.Суковатого, А. Цирата та ін. [1–9].

Мета статті – дослідження та всебічний аналіз специфіки розвитку франчайзингових систем в Україні, визначення

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

можливостей розширення бізнесу в Україні шляхом застосування франчайзингу.

Викладення основного матеріалу. Франчайзинг – це спосіб організації бізнесу, при якому компанія–власник (франчайзер) передає незалежному бізнесменові або компанії (франчайзі) право на продаж товарів і послуг цієї компанії в обмін на зобов'язання франчайзі продавати ці товари або послуги:

- з дотриманням певних якісних характеристик;
- із застосуванням обумовлених технологій;
- по розробленій схемі;
- у чітко встановленому місці;
- під певним товарним знаком.

Характер стосунків між франчайзером і франчайзі в значній мірі залежить від виду франчайзингової угоди (франшизи).

Франшиза – це угода та особлива форма співробітництва між підприємством–франчайзером та одним чи кількома підприємствами–франчайзі, при якій франчайзер надає деякі виключні права (фірмову назву або товарний знак, ексклюзивні технології виробництва, право на продаж товарів і послуг, допомогу в навчанні з питань організації та ведення бізнесу, допомогу з питань маркетингу і реклами, використання іміджу франчайзера) франчайзі в обмін на одержання від них спеціальних платежів – роялті.

Роялті – це вступний внесок і певний відсоток з обороту (періодичне відрахування у вигляді фіксованих ставок), який франчайзі зобов'язаний сплачувати франчайзеру регулярно протягом усієї дії франшизи в оплату тих привілеїв, товарів чи послуг, які франчайзер надає франчайзі.

Залежно від рівня ексклюзивності прав, що надаються, франшиза ділиться на виняткову (ексклюзивне право франчайзі використовувати франшизу на певній території) або невиняткову (можливість конкуренції на певній території декілька франчайзі однієї і тієї ж мережі і безпосереднього франчайзера).

Залежно від змісту франшизи традиційно виділяються такі види франчайзингу: промисловий (виробничий), товарний, діловий (франчайзинг бізнес–формату) [4].

Промисловий (виробничий) франчайзинг передбачає передачу прав на виробництво і збут продукції під торговим знаком франчайзера з використанням запатентованої технології виробництва, матеріалів, сировини або вихідного компонента продукції. Цей вид франчайзингу найбільш широко представлений у виробництві безалкогольних напоїв (Coca-Cola, Pepsi).

Товарний франчайзинг являє собою передачу виключних прав на реалізацію продукції, виробленої франчайзером під його товарним знаком на певній території. Франчайзі – єдиний продавець даного товару на цій території та ексклюзивний представник торгової марки франчайзера.

Діловий франчайзинг (бізнес–формату) передбачає передачу не лише товарного знака, а й технології ведення бізнесу, апробованої франчайзером [6]. Застосування ділово–

го франчайзингу (бізнес–формату) характерно для фірм громадського харчування, побутового обслуговування, надання професійних послуг з бізнесу.

З економічної точки зору франчайзинг дозволяє компанії–власнику розширити збут своїх товарів і послуг шляхом відкриття нових підприємств, не вкладаючи в це кошти.

Купівля готового бізнесу для франчайзі в обмін на частину прибутку і незалежність має переваги в порівнянні з бізнесом, який треба починати з нуля. Це дає йому можливість проминути стадію первинних витрат без віддачі, необхідність ліцензії та сертифікати, отримати достатньо відомий товарний знак, клієнтську базу, перевірений часом метод ведення бізнесу і цілий пакет технологій і ноу–хау.

У сучасних умовах розвитку світової економіки більшість розвинених країн давно практикують купівлю–продаж діючого бізнесу.

Представники світового франчайзингу вирішили використати власний досвід на зарубіжних ринках. Більшість компаній продали свої франшизи в інші країни. Деякі з них швидкими темпами розповсюджують свою міжнародну мережу. На сьогодні більше 35% американських фірм і їх франчайзі володіють понад 32 тис. торгових підприємств у інших країнах [10].

Найпереконливішим і наочним прикладом становлення і розвитку франчайзингової системи в усьому світі є діяльність всесвітньовідомої американської компанії McDonald's, яка є лідером та найбільшою світовою мережею в індустрії швидкого харчування. Коли інші франчайзера дублювали основні напрями свого бізнесу, компанія McDonald's послідовно покращувала кожен аспект своєї діяльності. Вона передавала своїм франчайзі право на використання товарного знаку, технології виготовлення їжі, методики та якості обслуговування клієнтів. Це було відносно новим для франчайзі навіть інших країн. На даний час нараховується більше 30 000 ресторанів в 100 країнах світу. Валовий дохід у 2008 році збільшився на 3,2% (до \$23,5 млрд.), чистий прибуток на 80% (до \$4,3 млрд.) [11].

Перші франчайзингові системи в Україні не створювалися національними підприємствами, як і в інших країнах, вони створювалися в рамках відомих іноземних компаній. Перша франчайзингова точка на Україні почала працювати у 1993 році – в рамках міжнародної інформаційної системи «Компас» (Нідерланди); пізніше на ринку з'явилися компанії McDonald's, Coca-Cola, «Кодак–Експрес», «Баскін Робіне».

Поява компанії McDonald's у 1997 році змінила розвиток бізнесу в галузі швидкого харчування в Україні. З часом українські підприємці побачили переваги франчайзингового виду діяльності. З 1998 року стали з'являтися перші вітчизняні мережі закладів громадського харчування швидкого обслуговування. Головний конкурент McDonald's – перша мережа вітчизняних ресторанів швидкого харчування «Швидко» вирішила пропагувати національну кухню. Найбільший акціонер цієї мережі ресторанів – інвестиційна група «XXI століття» відкрила перший ресто–

ран у 2000 році, і відтоді кількість їх збільшилася. У 2002 році продажі «Швидко» збільшилися порівняно з попереднім роком на 42%, а у 2003 році ця перша з вітчизняних мереж ресторанів швидкого обслуговування залучила іноземні інвестиції від Western NIS Enterprise Fund, який є провідним фондом прямого інвестування. Сьогодні «Швидко» – це мережа закладів громадського харчування, що складається з 11 торгівельних об'єктів та власної виробничої бази у м. Києві.

Ще одна національна мережа ресторанів швидкого обслуговування «Мак Смак» була створена у 1998 році. Ця мережа спочатку спеціалізувалася на виготовленні піци та згодом розширила асортимент своєї продукції. Вони вирішили змінити свій формат та концепцію і вийти із сегмента фастфудів. Сьогодні їх основними конкурентами у цьому сегменті залишаються McDonald's та «Швидко». На кілька цаблів вище – «Челентано», «ПанПіца». Рік тому мережу з восьми ресторанів ТМ «МакСмак» продали «Фуд Мастеру». Тобто на даний момент київська мережа фастфудів «МакСмак» належить їм. Але був змінений логотип на «Папа Джон». Зараз відкривається багато закладів мережі «Фуд Мастер» – це «Картопля», «Папа Джон».

«МакСмак» у Києві представлений «МакСмак де Люкс», це новий формат, поки що відкрито один заклад – піцерію «Траторія», це міні-ресторан. У планах – відкриття ще двох-трьох піцерій такого формату. «МакСмак» у тому вигляді, який був у Києві, зараз активно розвивається в регіонах. За останній рік вони відкрили чотири заклади, три функціонували ще за часів «МакСмаку» в Києві. Окрім цього, відкрили ресторан «Столичний» у Хмельницькому – це пілотний проект. У столиці відкрили корпоративні їдальні у великих бізнес-центрах [12].

Ринок України дуже динамічний, франчайзинг стає дедалі популярнішим. Сьогодні із всіх мережевих брендів на Україні (до 45%) це торгові марки, що походять із-за кордону. Незважаючи на порівняно невеликий рівень доходів україн-

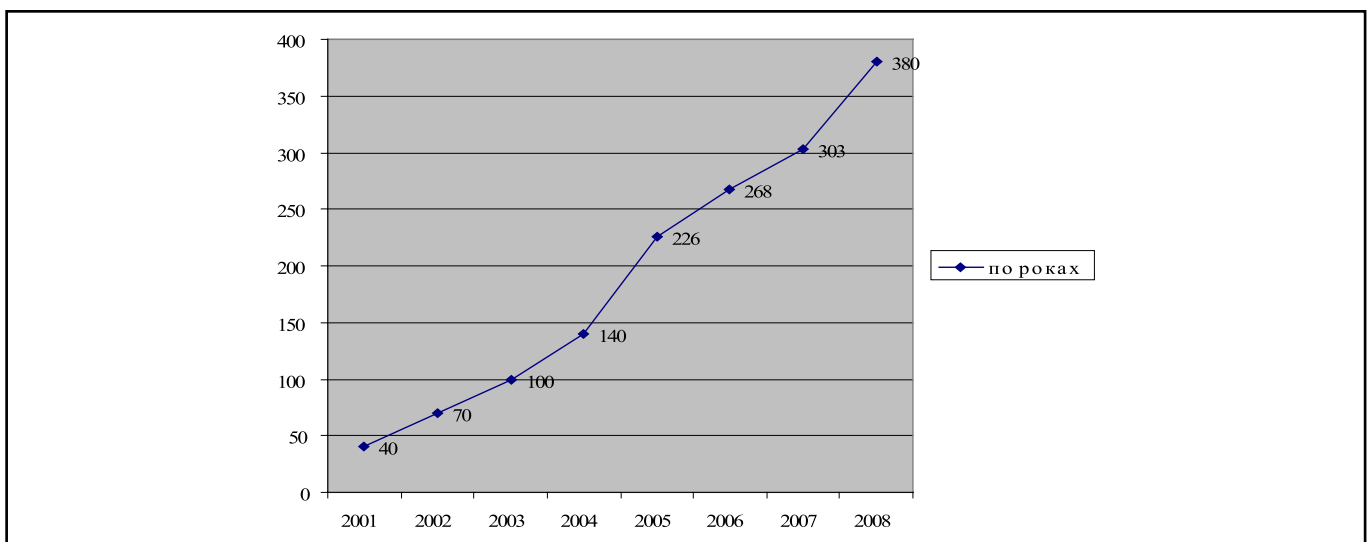
ців, інтерес з боку західноєвропейських країн досить високий. Але все ж таки лідером по кількості торгових марок є Росія, яка має їх більше ста. Друге місце за кількістю мережевих брендів посідає Німеччина (50 торгових марок). Також бренди з Італії, Франції, США присутні на українському ринку. Лідером ринку швидкого харчування серед іноземних інвесторів залишається McDonald's [13].

В Україні з 29 грудня 2001 року розпочала свою діяльність Асоціація роботодавців у галузі франчайзингу. Завдання цієї організації – представляти інтереси підприємців та їх операторів, які використовують франчайзингові договори у державних установах, надавати їм практичну допомогу в організації та просуванні на вітчизняному ринку. Також асоціація налагоджує зв'язки з іноземними та міжнародними асоціаціями, вивчає досвід інших країн у франчайзинговій діяльності та нормативні засади цієї діяльності.

За даними Української асоціації франчайзингу, сьогодні в Україні працює більше ніж 380 франчайзерів (див. рис.). Франчайзинг впроваджений у 92 галузях економіки і продовжує розвиватися [10].

Національні франчайзери захопили до 80% всього франчайзингового бізнесу. Вони працюють в тих галузях економіки, в яких іноземні представники не працюють, або працюють на інших умовах. Деякі франчайзі вміло комбінують національні та зарубіжні франшизи, досягаючи максимального розширення мережі та задоволення потреб споживачів.

Кількість франчайзерів у 2008 році в порівнянні з 2007 роком зросла з 301 до 380, що становить 26% за рік. Економічна активність в галузях збільшилася з 84 до 92, що за рік становить 10%. Кількість торгових точок за рік у мережевому бізнесі зросла з 18 170 до 33 631, що за рік становить 85%. Кількість франчайзі на кінець 2008 року становить 11 758. З'явився поки що один новий сегмент мережевого франчайзингового бізнесу – фінанси. Це розвиток банків на основі франчайзингу (див. табл.).



Динаміка збільшення кількості франчайзерів в Україні з 2001 до 2008 року [10]

Сфери застосування франчайзингу в Україні (станом на кінець 2008 року) [10]

Сфера застосування	Кількість				
	галузей	брендів	франчайзерів	торгових точок	франчайзингових точок
Торгівля	33	808	219	24461	10196
Послуги для споживачів	21	204	51	5793	801
Громадське харчування	15	159	73	1528	569
Інформація	6	71	6	594	57
Послуги для бізнесу	7	62	19	540	113
Виробництво	5	18	8	197	4
Вендинг	4	5	3	500	0
Фінанси	1	1	1	18	18
Всього	92	1328	380	33 631	11 758

У таблиці наведено сфери, де сьогодні представлений франчайзинг. Аналізуючи дані таблиці, можна зробити висновок, що серед франчайзингового бізнесу найбільше франчайзерів працюють саме у торгівлі – 57,6%. Основними франчайзерами в цій сфері є ТМ «Наша Ряба» та комп'ютери АМІ. Торговою маркою «Наша Ряба» володіє компанія «Миронівський хлібопродукт». Вона відома своєю розвиненою мережею франчайзингових точок – таких сьогодні більше 2000, також є єдиною українською агропромисловою компанією, чії акції котируються на Лондонській фондовій біржі. Всього в склад компанії входять 19 підприємств, їй належать такі торгові марки, як «Наша Ряба», «Легко!», «Фуа Гра», «Сертифікований Аргус», «Дружба на родів», «Башинський».

На другому місці франчайзингового бізнесу – громадське харчування (19,2%). Основні франчайзери: ТМ «Піца Челентано», «Форнетті», «Дім кави», «Картопляна хата». ТМ «Піца Челентано» та «Картопляна хата» належать компанії Fast Food Systems. Вона була першою українською компанією, що розпочала розвиток мережі ресторанного господарства по франчайзинговій схемі. Сьогодні Fast Food Systems розвиває найбільшу в Україні мережу демократичних ресторанів: мережа ТМ «Піца Челентано» нараховує 125 ресторанів, «Картопляна хата» – 42, ресторан японської кухні «Япі» – п'ять закладів, «Кафе Пункт» – два.

Компанія «Форнетті-Україна» є найбільшим українським виробником хлібобулочної продукції з дріжджового та листового тіста глибокої заморозки та беззаперечним лідером у сегменті street food («перекус на ходу»). Зручність, смак та якість пропонованого продукту завоювали довіру покупця та сприяють стрімкому розвитку торговельної мережі в Україні. Торговельна мережа складається з торгових точок (міні-пекарень) з унікальною технологією випікання продукції в місцях продажу, що дає можливість споживачам куштувати свіжу та запашну випічку. Зараз нараховується приблизно 350 франчайзингових точок.

Далі за рейтингом йдуть послуги для споживачів – 13,4%, послуги для бізнесу – 5% франчайзингового бізнесу. Основні франчайзери у сфері послуги для споживачів – мережа агентств «горячих путёвок», ТНК, «Ун Моменто», «Галопом по Європам». У сфері послуги для бізнесу – 1С, ChipsAway. Найменше задіяний франчайзинг в Україні в

таких сферах: виробництво – 2,1%, інформація – 1,6, вендинг – 0,8, фінанси – 0,3%.

З наведених у таблиці даних можна зробити висновок, що за кількістю франчайзингових точок найменше задіяний франчайзинг у сфері виробництва. Це пов'язано з багатьма причинами, серед яких слід зазначити такі:

- недостатню популярність виробничого франчайзингу взагалі у всьому світі;
- він потребує великих грошових інвестицій;
- застарілу матеріально-технічну базу виробничих підприємств в Україні;
- інновації, характерні для виробничої сфери, супроводжуються підвищеним ризиком;
- недосконалість нормативно-правової бази;
- іноземні франчайзери не бажають владати кошти у виробництві у зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією в Україні.

Але у цілому можна впевнено сказати, що в Україні спостерігається позитивна динаміка розвитку франчайзингу. Звичайно, бувають невдачі франчайзерів або відмови від розвитку по франчайзинговій схемі, проте вони, як правило, не пов'язані з недоліком франчайзингу як методом побудови мережі, а є результатом неправильного вибору концепції або стратегії просування бренду. Приділивши достатньо уваги франчайзинговому договору та механізмам управління мережею, можна поширити цікавий бренд по всій країні.

З кожним днем франчайзингові пропозиції на українському ринку стають все більше різноманітними, з'являються нові галузі, нові технології. Розширюється також ціновий діапазон франшиз.

З'являються франчайзингові системи, до яких можна долучитися, з відносно невеликим обсягом інвестицій, наприклад у секторі послуг для індивідуальних клієнтів, що є надзвичайно ефективним способом набуття досвіду ведення власного бізнесу, особливо для підприємців-початківців. З'являються також системи елітні та дорогі, як, наприклад, ексклюзивні ресторани чи готелі. Як наслідок, особи, зацікавлені входженням у франчайзинговий бізнес, мають широкий вибір пропозицій, а для франчайзерів ще є дуже багато місця на ринку для реалізації нових бізнес-ідей.

До основних проблем, що перешкоджають широкому використанню франчайзингових систем в Україні, можна від-

нести недосконалість нормативно-правової бази, відносно високу вартість франшизи поряд із низькою купівельною спроможністю покупців, відсутність кваліфікованих кадрів, складні умови для організації бізнесу.

Незважаючи на поширення франчайзингу на українському ринку, законодавчо цей вид бізнесу в нашій державі ні ні не врегульований. Спеціальне законодавство, що регулює франчайзинг, з'явилося в Україні 1 січня 2004 року, коли набули чинності Цивільний і Господарський кодекси України, що містять спеціальні норми присвячені франчайзингу (глава 75 ЦК України і глава 36 ГК України). В результаті крім нового правового інституту до вітчизняного законодавства впроваджено нові терміни: франчайзинг – «комерційна концесія», а договір франчайзингу – «договір комерційної концесії».

На початку 2009 року робоча група Європейської бізнес асоціації (ЕБА) з франчайзингу зробила рішучий крок у напрямі врегулювання законодавства у сфері франчайзингу в Україні. Спільно з Державним департаментом інтелектуальної власності була розроблена процедура реєстрації договорів комерційної концесії (франчайзингу). Крім того, Міністерство економіки України підготувало проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів (стосовно вдосконалення дозвільної системи з метою поліпшення інвестиційного клімату)». Цим проектом міністерство прийняло пропозиції Європейської бізнес асоціації щодо уповноваження Державного департаменту інтелектуальної власності на реєстрацію договорів франчайзингу. Ця ж пропозиція знайшла відображення і у проекті закону «Про внесення поправок до деяких законодавчих актів України (стосовно державної реєстрації договорів комерційної концесії)», поданому на розгляд Верховної Ради. Законопроект пропонується урегулювати деякі питання державної реєстрації договорів комерційної концесії (франчайзингу) і наділити цією компетенцією Державний департамент інтелектуальної власності, що діє в складі Міністерства освіти і науки України. Відповідні зміни запропоновано внести в частину 2 статті 1118 Цивільного кодексу та частину 2 статті 367 Господарського кодексу України.

На сьогодні органи державної реєстрації не мають реальних повноважень на те, щоб реєструвати договори комерційної концесії, а також вносити до них зміни та розривати (незважаючи на те, що це передбачено вищезгаданими статтями Цивільного та Господарського кодексів). Тому для поширення франчайзингу в Україні має велике значення його закріплення на законодавчому рівні.

Застосування франчайзингових систем та взаємодія та взаємовплив діяльності великих та малих підприємств у сучасній системі розвитку української економіки дозволить:

- надати підтримку підприємцям, які тільки починають свій бізнес;
- ініціювати розробку нових ідей, методів і технологій в малому бізнесі;

- створити систему практичного навчання для малого підприємництва без створення будь-яких спеціальних навчальних структур та програм;

- сприяти соціальній стабільності завдяки створенню нових робочих місць без залучення бюджетних коштів;
- підвищити загальну культуру підприємницьких відносин;
- посилити правову захищеність малого підприємництва;
- на основі створення франчайзингових мереж задовольнити потреби споживачів у певних товарах, видах робіт та послугах, які раніше повністю або частково не задовольнялися;
- залучити іноземні інвестиції в національну економіку.

Система франчайзингу надає ряд переваг, які дають змогу ефективніше організувати бізнес із меншими затратами, що підвищить конкурентоспроможність вітчизняної економіки і може виявитися однією з ефективних форм підтримки підприємництва.

Висновки

Однією з основних вимог розвитку української ринкової економіки є налагодження взаємовідносин між великими та малими підприємствами. Це дає змогу малому бізнесу організувати надійну власну справу, піднятися на якісно новий рівень, упроваджувати в свою діяльність нові методи, технології, підвищувати ефективність управління.

Досвід розвинених країн довів, що франчайзинг – один із найефективніших способів розвитку власного бізнесу.

Франчайзинг почав розвиватися в Україні з 90-х років. Першими на український ринок прийшли іноземні франчайзери, потім почали з'являтися національні франчайзери, зараз до 80% франчайзингового бізнесу належить національним франчайзерам.

Сьогодні в Україні працює більше ніж 380 франчайзерів, франчайзинг впроваджений у 92 галузях економіки. Найбільш поширений франчайзинг у таких сферах: торгівля – 57,6%; громадське харчування – 19,2; послуги для споживачів – 13,4, послуги для бізнесу – 5; виробництво – 2,1, інформація – 1,6, вендинг – 0,8, фінанси – 0,3% франчайзингового бізнесу.

Розвиток у майбутньому виробничого франчайзингу надасть можливість вітчизняним інвесторам замінити застарілу матеріально-технічну базу, використати останні інноваційні розробки, що підвищать якість продукції, використати передовий досвід розвинених країн.

Однією з основних проблем, що перешкоджають широкому використанню франчайзингових систем в Україні, є недосконалість нормативно-правової бази, особливо в регулюванні договірних відносин франчайзингу. З 1 січня 2004 року в Україні такий договір отримав новий правовий статус у вигляді «комерційної концесії». Цивільний кодекс регулює найзагальніші аспекти її правовідносин.

У цьому аспекті виникає багато питань з укладення таких договорів та їх виконання. Тому для поширення франчайзингу в Україні має велике значення його закріплення на законодавчому рівні. Вдосконалення законодавчого урегу-

лювання відносин франчайзингу стане передумовою для широкого впровадження його в Україні.

Література

1. Андрощук Г. Франчайзинг: преимущества, принятие решений по франшизе / Андрощук Г., Денисюк В. // Предпринимательство, хозяйство и право. 1997, №1. – С. 33–39.
2. Андрощук Г. Типовые условия франчайзингового договора / Андрощук Г., Денисюк В. // Предпринимательство, хозяйство и право. 1997, №4. – С. 40–46.
3. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. 2001, №2. – С. 96–104.
4. Земляков Д.Н. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса / Земляков Д.Н., Макашев М.О. – Москва «ЮНИТИ–ДАНА», 2003. – 142 с.

5. Корольчук О.П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика) [Текст]: монографія / О.П. Корольчук. – К.: КНТУ, 2006. – 207 с.
6. Стенворт Д. Франчайзинг в малом бизнесе / Стенворт Джон. Смит Братан. – Москва: Аудит, 1996. – 2000 с.
7. Суковатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні // Проблеми науки. 2007, №2. – С. 14–18.
8. Суковатий О.В. Франчайзинг як інноваційна модель розвитку бізнесу // Проблеми науки. 2007, №3. – С. 18–22.
9. Цират А.В. Франчайзинг и франчайзинговый договор. – К.: Истина, 2002. – 240 с.
10. Режим доступу: <www.franchising.org.ua>
11. Режим доступу: <<http://files.korrespondent.net/companies/mcdonald>>
12. Режим доступу: <www.maks-mak.com>
13. Режим доступу: <<http://franchising.ua>>

О.Ю. ФІЛОНЕНКО,
асистент кафедри, Білоцерківський національний аграрний університет

Суть економічної ефективності виробництва в галузі птахівництва

Суть економічної ефективності виробництва в галузі птахівництва має велике економічне і соціальне значення, показує кінцевий корисний результат від застосування всіх виробничих ресурсів і визначається порівнянням одержаних результатів і витрат виробничих ресурсів.

Суть экономической эффективности производства в отрасли птицеводства имеет большое экономическое и социальное значение, показывает конечный полезный результат от применения всех производственных ресурсов и определяется сравнением полученных результатов и расходов производственных ресурсов.

The essence of production economic efficiency in poultry farming is of great economic and social importance, it displays final useful result of applying all the production resources and is defined by comparing the obtained results and production resources expenses.

Постановка проблеми. Як відомо, в Україні протягом останніх років відбулося значне зниження обсягів виробництва продукції птахівництва – яєць та м'яса птиці. Вирішення проблеми забезпечення населення продукцією птахівництва залежить від розвитку галузі зростання її ефективності.

Ефективність виробництва – складна економічна категорія, в якій відображується дія об'єктивних економічних законів і висвітлюється одна з сторін суспільного виробництва – результативність. Вона є формою виразу мети виробництва. Необхідно розрізняти поняття «ефект» і «економічна ефективність». Ефект – це наслідок, результат виробництва в цілому або проведення тих чи інших заходів у галузі. Наприклад, ефект від поліпшення годівлі птиці –

приріст її продуктивності. Але ефект не показує, вигідна певна справа чи ні. Тому за ефектом не можна судити про доцільність діяльності. Потрібно зіставити ефект із витратами на його одержання й визначити, якою ціною він досягнутий. Саме про це свідчить економічна ефективність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання суті економічної ефективності виробництва в галузі птахівництва, раціональне використання ресурсного потенціалу зробили такі науковці, як В.П. Бородай, І.О. Дацій, Б.А. Мельник, Ф.О. Ярошенко, Ю.О. Рябокін, та інші. В процесі досліджень були проаналізовані складні і суперечливі процеси розвитку аграрного сектора економіки, його галузей, у тому числі птахівництва.

Зважаючи на актуальність вищезазначених питань, головною **метою статті** ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, якісна ознака якої відображується у високій результативності використання засобів виробництва і праці. У птахівництві – це одержання максимального обсягу продукції від 1 гол. птиці з найменшими витратами засобів і праці. Економічна ефективність галузі птахівництва означає одержання максимальної кількості продукції від 1 голови птиці при найменших затратах праці і коштів на виробництво одиниці продукції [2, с. 90].

Викладення основного матеріалу. Птахівництво – одна з важливих галузей сільського господарства, яка забезпечує населення цінними продуктами харчування. Яйця, м'ясо молодяку і дорослої птиці курей, качок, гусей, індиків, а також такі продукти переробки, як ячний порошок, меланж, паштет із печінки, супові набори, субпродукти, кон-

серви – ось далеко неповний перелік продукції, яку дає пта- хівництво.

Яйце містить всі необхідні для організму поживні речови- ни: повноцінні білки, які мають всі незамінні амінокислоти. Вітаміни, сполуки заліза, фосфору, кальцію та ін. Яєчний порошок і меланж широко використовується в хлібопекар- ній, кондитерській, виноробній, а також в текстильній і інших галузях промисловості.

М'ясо індиків по вмісту білку (24,7%) перевищує всі види м'яса тварин і птиці, а м'ясо курей по цьому показнику (18,5%) посідає третє місце після м'яса індиків та яловичини. М'ясо ка- чок і гусей містить великий процент жиру і калорійніше м'яса всіх видів сільськогосподарських тварин і птиці [7, с. 3].

Цінними дієтичними якостями відрізняється м'ясо мо- лодняку бройлерів, багате на легкозасвоювані білки, віта- міни та мікроелементи.

Вихід м'яса від живої маси птиці становить 80% і більше, істівних частин – 70%, а у свиней, великої рогатої худоби і овець – відповідно 60, 44 і 40%.

Важливе народногосподарське значення має побічна продукція птахівництва – перо, пух, послід.

Перо і пух застосовуються для виготовлення подушок, ковдр, галантерейних виробів. Пташиний послід – цінне добриво і сировина для виготовлення сечової кислоти. Від- ходи птахівництва, які отримують про забої птиці, відходи ін- кубації падіж птиці переробляють в цінне кормове борошно, яке додають в комбікорми.

Птиця має добру відтворювальну здатність, характеризу- ється високою продуктивністю і скороспілістю. Від однієї курки м'ясних видів птиці при кругло річному комплектуванні стада в середньому за рік можна отримати 140–159,9 кг м'яса.

Біологічні особливості птиці дозволяють при інтенсивних методах вирощування і утримання організувати виробництво продукції на крупних спеціалізованих підприємствах і в об'єд- наннях рівномірно протягом року. Завдяки інтенсивному рос- ту, високій продуктивності затрати кормів на одиницю при- росту живої маси птиці, особливо бройлерів, у два–три рази менші, ніж при виробництві свинини й яловичини [5, с. 239].

Короткий період виробництва забезпечує швидку обо- ротність оборотних засобів і підвищення рентабельності птахівничих підприємств. Високий рівень механізації і авто- матизації виробничих процесів сприяє неухильному росту продуктивності праці [6, с. 2].

Проте останнім часом, а саме з 1991 року, обсяги вироб- ництва продукції птахівництва почали зменшуватися. Так, наприклад, виробництво яєць на душу населення у 1990 ро- ці становило 313 штук, у 1995 році – вже лише 182,5 шту- ки, але у 2005 році спостерігаємо певне зростання, яке ста- новило 205 штук. Те ж саме стосується і виробництва м'яса птиці. Крім цього, більшість птахофабрик стали збитковими, а деякі взагалі збанкрутіли. Можна виділити і об'єктивні і суб'єктивні причини цих змін. У зв'язку зі зміною економічно- го ладу в країні відбулося багато змін, унаслідок чого поруши-

лися зв'язки, з'явився диспаритет цін на промислову і сільсь- когосподарську продукцію, подорожчання кормів, зниження платоспроможності населення та багато інших факторів, які внаслідок їх комплексної дії зумовили занепад птахівництва поряд із занепадом інших галузей сільського господарства. Також далася взнаки неспроможність більшості керівників господарств ефективно організувати виробництво в нових економічних умовах [9, с. 298].

Тому першочерговими завданнями, які стоять перед га- луззю птахівництва, є нарощування обсягів виробництва продукції, а також забезпечення ефективності цього вироб- ництва [4, с. 66].

Підвищення ефективності виробництва означає, що на кожну одиницю витрат і застосованих ресурсів одержують більше продукції і доходу. А це має велике значення як для кожного окремого підприємства, так і для всього народно- го господарства та населення.

По–перше, чим менше праці ресурсів витрачається на оди- ницю продукції, тим більше її можна одержати при тих же ви- тратах, і як наслідок продукція буде дешевшою. Тобто підви- щення ефективності сприяє збільшенню виробництва продук- ції птахівництва і повнішому задоволенню потреб населення.

По–друге, ефективність виробництва безпосередньо впливає на рівень роздрібних цін на продукти харчування і товари широкого вжитку, сировиною для виготовлення яких є побічна продукція птахівництва. Підвищення ефек- тивності й зниження собівартості створюють умови для зниження роздрібних цін на ринку.

По–третє, підвищення ефективності виробництва впливає на збільшення доходів та рентабельності підприємств. Чим більше вони виробляють і продають продукції, тим вищі їх до- ходи, тим більше засобів вони можуть виділити для розвитку виробництва, підвищення оплати праці та поліпшення со- ціальних умов. Це надзвичайно важливо в умовах вільного підприємництва, які передбачають розвиток підприємств в основному за рахунок результатів власної діяльності [1, с. 5].

Особливого значення набуває підвищення економічної ефективності виробництва в умовах ринкових відносин, ко- ли кінцева оцінка діяльності підприємства здійснюється на ринку відповідного товару, бо в умовах конкуренції виграє той товаровиробник, який має нижчу собівартість продукції та високу її якість.

Мірилом, або оцінкою, виробництва є критерій економіч- ної ефективності. Ця ознака пов'язана зі збільшенням ви- робництва споживчих вартостей на основі раціонального використання виробничих ресурсів і підвищення продук- тивності праці. Оскільки споживання – кінцева мета вироб- ництва, то лише на цій стадії видно, як ведеться виробниц- тво й наскільки воно доцільне. Споживання ж здійснюється за рахунок національного доходу. Отже, вихідним критерієм економічної ефективності виробництва є обсяг національ- ного доходу, максимізація його розміру при найменших ви- тратах засобів і праці. Найголовніше уявлення про нього

дає обсяг національного доходу з розрахунку на душу населення. Цей показник виступає критерієм економічної ефективності всього народного господарства [3, с. 295].

Щоб обґрунтувати напрями та виявити резерви підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва, необхідно здійснити оцінку різних явищ, що відбуваються в цій галузі. Для цього потрібні конкретні показники, що відображують вплив різних факторів на процес виробництва. За допомогою системи цих показників можна провести комплексний аналіз і зробити правильні висновки щодо напрямів та резервів підвищення економічної ефективності виробництва.

Для оцінки економічної ефективності виробництва використовують натуральні і вартісні показники. Натуральні самі по собі ще не вказують на рівень економічної ефективності виробництва, але є вихідними для її вимірювання. Адже такий показник, як продуктивність птиці, повною мірою характеризує ступінь ефекту, одержаного в процесі виробництва, і відображує лише один бік досягнутої ефективності. Для визначення економічної ефективності необхідно знати розмір виробничих витрат, які забезпечили одержання наявної продуктивності птиці, бо один і той самий рівень продуктивності може бути досягнутий при різних витратах або при рівновеликих витратах досягається різна продуктивність птиці. Для одержання порівняльних величин витрат і результатів обсяг виробленої продукції обчислюють у вартісному виразі.

В умовах ринкових відносин зростає роль вартісних показників, які повніше враховують розвиток товарного обігу, сприяють зміцненню економічних зв'язків та госпрозрахунку.

Для визначення економічної ефективності виробництва необхідно насамперед одержаний результат (ефект) порівняти з виробничими витратами або ресурсами, що його створили. У процесі виробництва використовуються засоби виробництва, робоча сила, а функціонування цих ресурсів пов'язане з виробничими витратами. Передумовами для створення виробничих об'єднань у птахівництві являються: удосконалення матеріально-технічної бази, зростання фондоозброєності праці і фондозабезпеченості підприємств, що потребує нових, більш досконалих форм організації і управління виробництвом; економічна необхідність збільшення виробництва яєць і м'яса птиці на основі поглиблення спеціалізації, поширення концентрації удосконалення управління, компактного територіального розміщення птахівничих підприємств в зонах великих міст, промислових і курортних центрів; зростання кваліфікації кадрів; розвиток мережі доріг з твердим покриттям, транспорту, засобів зв'язку і оргтехніки, підвищуючи можливостей і якість управління.

У великих об'єднаннях змішаної спеціалізації доцільна організація комплексів підприємств яєчного і м'ясного напрямку. Централізація допоміжних підрозділів в таких об'єднаннях можливо здійснювати на кожному комплексі. Раціональне розміщення, спеціалізація, концентрація виробництва і інтеграція виступають важливими факторами впливу на ефективність виробництва продукція птахівництва.

До впровадження промислових форм ведення птахівництва локалізувалось в основному в районах виробництва зерна. Таке розміщення птахівництва створювало надлишок продукції в одних районах і гострий дефіцит в інших. Недостатня кількість транспортних засобів ускладнювала збут продукції і стримувала розвиток галузі в цілому. Переведення галузі на промислову основу, розвиток комбікормової промисловості і транспортної мережі значно послаблюють залежність птахівництва від місцевого виробництва кормів.

Основний критерій економічної ефективності застосовується на всіх рівнях – на підприємствах, у галузях, у народному господарстві в цілому і є орієнтиром при виборі найбільш раціональних варіантів використання ресурсів. В окремих галузях цей критерій набуває конкретної форми. У галузі птахівництва ним є збільшення виробництва чистої продукції при найменших витратах засобів і праці на основі раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів. Кінцевим ефектом тут є обсяг волової продукції без споживчих засобів виробництва (амортизаційних відрахувань, вартості кормів тощо) [8, с. 295].

Висновки

Отже, економічна ефективність птахівництва проявляється у збільшенні виробництва птахівничої продукції і сировини для промисловості в необхідному асортименті та належної якості на душу населення. Однак необхідно не тільки збільшувати обсяг виробництва продукції птахівництва відповідно до зростаючих потреб, а й систематично підвищувати продуктивність праці, знижувати витрати на виробництво кожної одиниці продукції. З цією метою визначають економічну ефективність виробництва окремих видів продукції птахівництва – яєць та м'яса птиці.

У галузі птахівництва, як і в усьому сільському господарстві, економічну ефективність потрібно розглядати в органічному зв'язку з досягненням соціального ефекту: поліпшення умов праці, соціально-культурного обслуговування на селі, підвищення оплати праці, тощо. При цьому також велике значення має збереження навколишнього середовища, дотримання рівноваги в природі і т. ін.

Для того щоб підвищити економічну ефективність виробництва, потрібно будувати подальшу діяльність у таких напрямках: значно покращити годівлю птиці, перейти лише на повнораціонні комбікорми промислового виробництва поряд із застосуванням певних способів годівлі птиці; значно підвищити інтенсифікацію птахівництва, а саме: використовувати нові високопродуктивні кроси птиці, повністю механізувати і автоматизувати виробничі процеси із запровадженням нового обладнання, яке є більш продуктивним ніж застаріле, більше уваги приділяти зооветеринарним заходам, від них залежить збереженість птиці, її життєздатність та продуктивність, застосування прогресивних технологій, технологічних прийомів, інтенсивних систем вирощування і утримання птиці, впроваджувати нові форми організації праці та управління;

розширювати зв'язки з іншими організаціями та підприємствами як у горизонтальному та і у вертикальному напрямках; розширювати її асортимент, покращувати якість продукції, використовувати нові пакувальні матеріали, розширювати маркетингові дослідження ринку тощо.

Література

1. Бородай В.П. Сучасні м'ясні кроси / Бородай В.П. // Сучасне птахівництво. – 2004. – №1. – С. 4–5.
2. Дацій І.О. Розвиток інновацій у птахівництві / Дацій І.О., Кузнецов О. // Економіка АПК. – 2004. – №1. – С. 89–92.
3. Коваленко В.П. Підвищення ефективності промислового птахівництва / Коваленко В.П., Кушак С.М., Гаврик А.П. – К.: Урожай, 2005. – С. 292–297.

4. Мельник Б.А. Розвиток інтеграційних процесів у промисловому птахівництві / Мельник Б.А. // Економіка АПК. – 2000. – №2. – С. 63–67.

5. Надьонов О.Г. Контроль і регулювання витрат на підприємстві / Надьонов О.Г. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №1. – С. 238–241.

6. Рябоконт Ю.О. Наукові розробки в годівлі птиці / Рябоконт Ю.О., Братитшко Н.І. // Сучасне птахівництво. – 2005. – №7. – С. 1–3.

7. Семенчук В. Птахівництво України на рубежі нового століття / Семенчук В. // Тваринництво України. – №4. – 2001. – С. 2–3.

8. Ярова В.В. Тенденції розвитку птахівництва в Україні / Ярова В.В. // Вісник. – X., 2007. – №2. – С. 292–297.

9. Ярошенко Ф.О. Птахівництво України: Стан, проблеми і перспективи розвитку / Ярошенко Ф.О. – К.: Аграрна наука, 2004. – 503 с.

О.В. ДУБОВИК,
здобувач, КНТЕУ

Методичні засади оцінки ефективності управління інтернет-рекламою торговельних підприємств

У статті розглядаються наукові підходи до вивчення проблем оцінки ефективності управління інтернет-рекламою в торговельних підприємствах.

В статье рассматриваются научные подходы к изучению проблем оценки эффективности управления интернет-рекламой на торговых предприятиях.

In article scientific approaches to studying of problems of an estimation of a management efficiency the Internet – advertising in trade enterprises are considered.

Постановка проблеми. Незважаючи на розробленість окремих напрямів в оцінці ефективності рекламної діяльності в мережі Інтернет і наявність на ринку відповідних технологій, багато підприємств не мають повного представлення про способи оцінки ефективності інтернет-реклами. Як правило, фахівці керуються тільки кількістю так званих кліків (натискання на рекламне повідомлення з метою переходу на веб-сайт рекламодавця) і відвідування веб-сайту, що не дає й не може дати повної та об'єктивної оцінки ефективності інтернет-реклами. Так, за даними дослідницької компанії Jupiter Research, 67% підприємств продовжують вимірювати ефективність реклами тільки числом кліків [6]. Таке положення викликане об'єктивними перешкодами: необхідність мати специфічні знання в області аналізу, дефіцит фахівців, відсутність розроблених диференційованих методів, які легко адаптуються до мети й завдання проведених рекламних кампаній. Крім цього, є й непрямі причини: багато учасників ринку інтернет-реклами, незважаючи на наяв-

ність інструментів для більш повної й об'єктивної оцінки ефективності проведених рекламних кампаній, не прагнуть висвітлювати свої можливості через побоювання відтоку рекламних бюджетів, якщо з'ясується, що ефективність рекламної діяльності в мережі Інтернет нижче, ніж бажане рекламодавцями. У підсумку значна частина підприємств відмовляються витратити кошти на інтернет-рекламу, тому що не мають можливості об'єктивно оцінити ефективність рекламної діяльності підприємств в мережі Інтернет.

Аналіз досліджень та публікації з проблеми. У сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі тематика використання інформаційних технологій, зокрема інтернет-реклами, достатньо широко розглядається в роботах зарубіжних авторів, таких як Д. Еймор, М. Ілайес, М. Вітцель, Д. Кольє, К. Пейтел, М. Мак-Картні, Д. Сідел, М. Корнер, російських авторів – В. Алексуніна, А. Волокітін, Т. Данько, Б. Зав'ялова, А. Кантарович, Т. Кеглер Т. С. Пирогова, Л. Рейман, В. Холмогорова, В. Царьов та інші, вітчизняних науковців – В. Гужва, І. Козак, Ф. Шевченко, М. Макарова, Н. Меджибовська, Л. Пономаренко.

Через відносну молодість глобальної інформаційної мережі Інтернет фундаментальні дослідження з проблем розробки методів оцінки ефективності управління інтернет-реклами практично відсутні.

За кордоном значна роль у встановленні стандартів вимірів, а також дослідженні ефективності інтернет-реклами належить міжнародній асоціації The Interactive Advertising Bureau і компанії Dynamic Logic. Ряд питань, присвячених оцінці

ефективності інтернет–реклами, розглядалися на конференції ESOMAR/ARF Worldwide Advertising Effectiveness Conference and Exhibition. Питання ефективності заходів щодо просування товарів через мережу Інтернет піднімаються в дослідницькій роботі Майкла Дахлена (Micael Dahlen).

Закордонні дослідження стосуються тієї або іншої сторони ефективності підприємницької діяльності у сфері інтернет–реклами, не відбивають усього комплексу факторів, що впливають на комунікативну й економічну ефективність управління інтернет–реклами торговельного підприємства.

Метою статті є пошук теоретичних підходів до оцінки ефективності управління інтернет–рекламою в торгівлі, оскільки на практиці розмірність оцінок досить велика. Ця ситуація пояснюється, на нашу думку, рядом причин. Так, незважаючи на спільність основних методологічних принципів, оцінка ефективності управління інтернет–рекламою має істотну специфіку, що накладає відбиток на способи її обчислення. Крім того, процеси управління інтернет–рекламою здійснюються в рамках різних методологій і, як наслідок, принципів управління процесами. Також ефективність управління інтернет–рекламою залежить не тільки від самої реклами, а й цілого ряду як контрольованих, так і неконтрольованих факторів, таких як економічна ситуація в країні, пора року, ціни на товар, кваліфікації персоналу й т.п. Варто також ураховувати, що ефект від реклами має часовий лаг, що створює значні труднощі в розробці об'єктивних методів оцінки ефективності управління інтернет–рекламою.

Таким чином, для розробки системи показників ефективності управління інтернет–рекламою в торговельних підприємствах представляється необхідним спочатку провести аналіз і систематизацію вже існуючих у цей час показників. Це дозволить побудувати надалі систему показників, враховуючи взаємодію процесів і методик оцінки ефективності управління інтернет–рекламою.

Викладення основного матеріалу. Розгляд теоретичних джерел дозволив відзначити, що існують різні критерії діяльності торговельного підприємства – максимізація поточного прибутку, довгострокова максимізація прибутку, обмеження прибутку (підтримка контрольованого рівня прибутку), максимізація доходів від продажів та інше.

В умовах ринкової економіки для оцінки економічної ефективності управління діяльності торговельних підприємств часто використовують показники чистого прибутку й рівня рентабельності вкладеного капіталу. Ці показники узагальнено характеризують економічний стан підприємства. Однак, незважаючи на високу інформативність, вони не можуть претендувати на вичерпну характеристику результативності процесу управління, оскільки характеризують досягнутий або очікуваний кінцевий результат ділового процесу, але не відображають його динаміку.

Аналіз теоретичних джерел дозволив виділити три основних способи побудови показників ефективності діяльності торговельних підприємств. Перший спосіб пов'язаний

із відношенням узагальнюючого показника результатів господарської діяльності підприємства до витрат (ресурсам). Другий спосіб пов'язаний із використанням системи показників, в яку зазвичай включають фондовіддачу, норму прибутку, матеріалоемність та інше. А третій спосіб пов'язаний із побудовою узагальнюючого синтетичного показника ефективності – динамічного нормативу [2].

Ефективність керованого об'єкта розглядається як головний критерій результативності управління. Проблема ефективності управління інтернет–рекламою – складова частина використання управлінського потенціалу, тобто сукупності всіх ресурсів системи управління. Управлінський потенціал виступає в матеріальній і інтелектуальній формах: у формі витрат і видатків на управління, які визначаються утриманням, організацією, технологією й обсягом робіт по реалізації відповідних функцій управління; характеру управлінської праці; ефективності управління, тобто ефективності дій людей у процесі діяльності організації, в процесі реалізації інтересів, у досягненні певних цілей.

На нашу думку, доцільно розглядати ефективність управління інтернет–рекламою як результативність функціонування системи й процесу управління, як результат взаємодії керованої й керуючої систем, тобто інтегрований результат компонентів управління. Ефективність показує, якою мірою керуючий орган реалізує мету, досягає запланованих результатів. На ефективність прийняття рішень менеджером впливає ряд факторів: потенціал співробітника, його здатність виконувати певну роботу; соціальні аспекти персоналу й колективу у цілому; культура організації. Всі ці фактори діють спільно, в інтеграційній єдності.

Таким чином, ефективність управління інтернет–рекламою – один з основних показників удосконалювання управління, обумовлений зіставленням результатів управління й ресурсів, витрачених на їхнє досягнення. Оцінити ефективність управління інтернет–рекламою в торгівлі, на перший погляд, можна шляхом порівняння отриманого прибутку й витрат на управління. Але такий підхід є спрощеним і не дає точних результатів, тому що метою керуючого впливу не завжди є прибуток. Крім того, оцінка ефективності управління інтернет–рекламою по отриманому прибутку приховує роль управління в досягненні кінцевого результату. Результат управління може бути не тільки економічним, а й соціальним, соціально–економічним, прибуток же часто виступає як опосередкований результат. Складність виникає й у тім, що витрати на управління не завжди можна досить чітко виділити.

Ефективності управління інтернет–рекламою доцільно представити як процес, що складається з функцій, підфункцій, процедур, операцій, і представити в такому вигляді:

$$\begin{aligned} \Sigma \text{ операцій} &= \text{процедура} \rightarrow \text{процедур} = \text{підфункція} \rightarrow \\ \Sigma \text{ підфункцій} &= \text{функція} \rightarrow \Sigma \text{ функцій} = \text{процес} \rightarrow \text{ефек-} \\ &\text{тивність управління інтернет–рекламою,} \\ \text{де } \Sigma &\text{ – знак суми функцій, підфункцій, операцій і процедур.} \end{aligned}$$

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Використовуючи запропоновану модель функціонального подання про об'єкт дослідження, доцільно відзначити, що ефективність управління інтернет-рекламою як процес має функції, підфункції, в якому соціально-економічні фактори являють собою процедури, що складаються з безлічі операцій. Операції в процесі ефективного управління інтернет-рекламою включають конкретні дії, спрямовані на досягнення ціннісного рівня в динаміку соціально-економічних факторів.

Комплексний набір критеріїв ефективності системи управління інтернет-рекламою в торгівлі формується з обліком двох напрямів оцінки її функціонування:

1. За ступенем відповідності результатів, що досягаються, установленим цілям торговельного підприємства.
2. За ступенем відповідності процесу функціонування системи об'єктивним вимогам до його утримування підприємства й результатам.

У методології організаційного механізму особливе місце посідають методи оцінки й аналізу ефективності управлінської системи. Аналіз існуючих теоретичних і практичних підходів до оцінки ефективності управління інтернет-рекламою на торговельному підприємстві і його організаційної структури дозволив виділити такі показники, які застосовуються для оцінки ефективності апарата управління, це:

1. Група показників, що характеризують ефективність системи управління інтернет-рекламою на торговельному підприємстві, що виражаються через кінцеві результати діяльності підприємства, і витрати на управління. При оцінці ефективності на основі показників, що характеризують кінцеві результати діяльності підприємства, як ефект, обумовленого функціонуванням або розвитком системи управління, можуть бути прибуток, собівартість, обсяг фінансових коштів, якість продукції, строки впровадження нових технологій тощо.

2. Група показників, що характеризують утримування й організацію процесу управління інтернет-рекламою на торговельному підприємстві, в тому числі безпосередній ре-

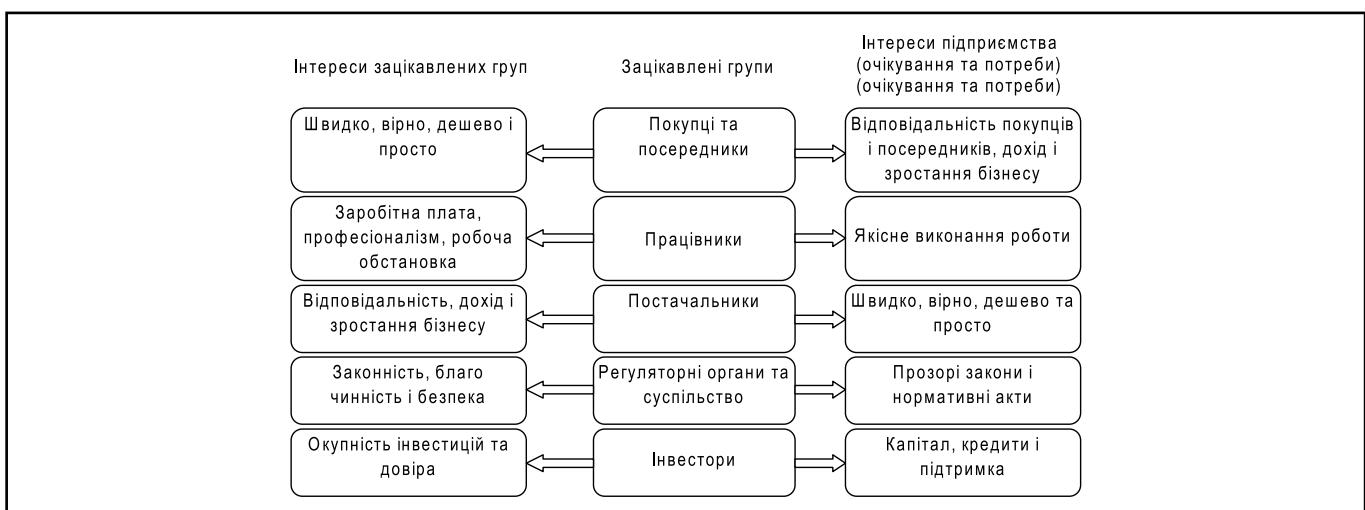
зультати й витрати управлінської праці. Витрати на управління враховуються поточні витрати на утримання апарата управління, експлуатацію технічних коштів, підготовку й перепідготовку кадрів управління.

При оцінці ефективності процесу управління інтернет-рекламою використовуються показники, які можуть оцінюватися як кількісно, так і якісно. Ці показники мають нормативний характер і можуть використовуватися як критерій ефективності обмежень, коли організаційна структура змінюється в напрямі поліпшення одного або групи показників ефективності без зміни (погіршення) інших. До нормативних характеристик апарата управління можуть бути віднесені такі: продуктивність, економічність, адаптивність, гнучкість, оперативність, надійність.

3. Група показників, що характеризують раціональність організаційної структури і її технічно-організаційний рівень – ланцюговість системи управління, рівень централізації функцій управління, збалансованість розподілу прав і відповідальності.

Для оцінки ефективності управління інтернет-рекламою на торговельному підприємстві важливе значення має визначення відповідності системи управління і її організаційної структури об'єкту управління. Це знаходить вираження в збалансованості складу функцій і цілей управління, відповідності чисельності складу працівників обсягу й складності робіт, повноті забезпечення необхідною інформацією, забезпеченості процесів управління технологічними засобами з урахуванням їх номенклатури.

На нашу думку, важливими вимогами є здатність адекватного відбиття динамічності керованих процесів, збалансованість і несуперечність показників. При оцінці ефективності окремих заходів щодо вдосконалювання системи управління інтернет-рекламою допускається використання основних вимог до їхнього вибору – максимальна відповідність кожного показника цільової орієнтації проведеного заходу й повнота відбиття ефекту, що досягається.



Узгодження інтересів торговельного підприємства та різних груп громадськості, що обумовлює стабільність управління інтернет-рекламою

Одним із критеріїв оцінки ефективності управління деякі науковці визначають ефективність як ступінь задоволеності процесом його учасників. При цьому задоволеність залежить від ступеня реалізації інтересів учасників у процесі.

При застосуванні цього підходу до оцінки ефективності управління інтернет-рекламою необхідно виділити групи, що беруть участь у процесі (власники, керівництво торговельного підприємства, менеджери середньої ланки, споживачі, суспільство та інші).

Кожна з цих груп має свої інтереси та спосіб впливу (прямий або непрямий) на складові ефективності управління, на підставі яких можуть бути сформульовані цілі діяльності торговельного підприємства і критерії ефективності управління інтернет-рекламою з погляду групи, відображаючи зміни в складі учасників і їхніх інтересів. Узгодження інтересів власників, керівників, співробітників щодо управління Інтернет – рекламою представлено на рисунку.

Ефективність управління інтернет-рекламою на торговельному підприємстві може розглядатися в іншій площині – оцінка ефективності виконання окремих управлінських функцій: планування, організації, мотивації, контролю (робота окремих підрозділів апарата управління). Для цього використовується також комплекс показників, що відображають специфіку діяльності по кожній управлінській функції. Так, наприклад, щодо функції планування оцінюється ступінь досягнення поставлених цілей (планових завдань); щодо функції організації – оснащеність торговельного підприємства сучасним технологічним устаткуванням, плинність кадрів; щодо функції мотивації – методи впливу на колектив (заохочення, покарання, їхнє співвідношення); щодо функції контролю – кількість порушень трудової, технологічної дисципліни й ін.

Оцінку ефективності управління інтернет-рекламою на торговельному підприємстві доцільно здійснювати за різні календарні відрізки часу (місяць, квартал, рік). Динаміка цих показників, а також зіставлення з аналогічними даними однорідних підприємств, що працюють у подібних економічних умовах, дозволяють зробити висновок про ефективності роботи апарата управління. Викладений підхід до оцінки ефективності правомірний як для характеристики результативності роботи апарата управління в цілому, так і для оцінки конкретних рішень. У першому випадку ефективність управління інтернет-рекламою відображає результативність процесу управління, що проявляється через сукупність прийнятих і реалізованих рішень, у минулому періоді. В другому випадку викладена методологія оцінки цілком прийнятна для оцінки окремих управлінських рішень.

Подібні класифікації свідчать про надзвичайну складність поняття «ефективність», про багатокритеріальність її оцінки стосовно підприємства і управління. Вони дають підставу вважати, що ефективність системи не виражається у вигляді функції тільки від ефективності підсистем. Тому, з одного боку, при обґрунтуванні показників ефективності управління інтернет-рекламою на торговельному підприємстві варто

прагнути до одночасного обліку всієї сукупності змін, що відбуваються, за допомогою узагальнюючого показника, без якого неможливий системний процес управління. З іншого боку, ефективність управління інтернет-рекламою має оцінюватися багатокритеріальним і багаторівневим образом, включаючи вимоги всіх його контрагентів і самого торговельного підприємства як економічного суб'єкта, що здійснює протяжне в часі об'єднання, торговельних, ринкових і інноваційних процесів. Таким чином, усі зроблені на підприємстві перетворення здійснюються з метою підвищення ефективності його функціонування, але ефективності, що вбирає в себе всі ефекти й забезпечує гармонію всіх зацікавлених суб'єктів. «Якщо ж підприємства у функціональному або інституціональному змісті не гармонізовані із соціально-економічним або інституціональним середовищем, те проведені перетворення неминуче виявляться або нестійкими, або неефективними» [1, с. 24].

Таким чином, під ефективністю управління інтернет-рекламою в торговельному підприємстві будемо розуміти доцільність та якість управління інтернет-рекламою, що націлені на отримання найбільшої результативності інтернет-реклами торговельного підприємства – досягнення цілей і реалізацію стратегій, досягнення визначених якісних і кількісних результатів.

Оцінка ефективності управління інтернет-рекламою на торговельному підприємстві, на нашу думку, має проводитися на різних рівнях:

- оцінка ефективності рекламної політики в мережі Інтернет;
- оцінка ефективності окремих рекламних кампаній у мережі Інтернет;
- оцінка ефективності окремих рекламних площадок, задіяних у рекламній кампанії;
- оцінка ефективності окремих елементів рекламної кампанії в мережі Інтернет: рекламних носіїв, концепцій рекламних повідомлень, місць розміщення тощо.

Оцінка ефективності рекламної політики в Інтернеті в цілому допомагає визначити правильність обраного курсу рекламної політики, а також доцільність витрат на Інтернет – рекламу. Для цього витрати на інтернет-рекламу зіставляються із сумарним результатом. Крім цього, результати від рекламної діяльності в Інтернеті зіставляються з результатами, досягнутими від вкладень у традиційну рекламу. Однак можуть виникнути складності через розходження в методах підрахунку результатів у традиційних формах реклами й в інтернет-рекламі.

Оцінка ефективності окремих рекламних кампаній в мережі Інтернет визначає доцільність вкладень у рекламну кампанію. Щоб зробити більше об'єктивні висновки, результати рекламної кампанії зіставляються з результатами раніше проведених рекламних кампаній. Основними труднощами на даному рівні є наявність тимчасового лага між часом проведення рекламної кампанії й відповідною реакцією споживачів. І для одержання більш повної інформації

про результати збір даних доцільно проводити також протягом певного часу після закінчення рекламної кампанії.

Наскільки ефективно був розподілений бюджет, допомагає визначити оцінка ефективності окремих рекламних площадок в мережі Інтернет, задіяних у рекламній кампанії. Для цього необхідно порівнювати один з одним показники для кожної рекламної площадки, а також розраховувати її внесок у загальний результат рекламної кампанії. Рівняються абсолютні, відносні й середні величини по витратах, кількості залучених користувачів, числу залучених покупців і т.п. Однак при зіставленні ефективності окремих рекламних площадок необхідно приймати до уваги особливості розміщення реклами, аудиторію, використовувани рекламні повідомлення й рекламні носії на кожній з них.

Оцінка ефективності окремих рекламних носіїв в мережі Інтернет, дає інформацію про ефективність різних форм представлення рекламної інформації в Інтернеті. При зіставленні ефективності окремих рекламних носіїв і форматів реклами необхідно брати до уваги як особливості розміщення реклами, так і зміст рекламних повідомлень. Не доцільно порівнювати ефективність двох ре-

кламних носіїв, якщо в них використовуються різні концепції рекламного повідомлення.

І нарешті, може проводитися оцінка ефективності різних творчих підходів у складанні рекламного повідомлення, місць розміщення, типів рекламних площадок і т.п.

Враховуючи специфіку розміщення оголошень із урахуванням сполучених потреб («квазіпотреб» по К. Левину), ефективність розрахунку рекламної кампанії в мережі Інтернет має вигляд наступного функціонала [4]:

$$E_p = F(Me, Mr, Nmd, Nfd, Nmk, Nfk),$$

де *Me* – витрати на доступ;

Mr – витрати на розробку;

Nmd – кількість рекламних повідомлень, розміщених з урахуванням основних потреб;

Nfd – кількість відгуків (здійснення акту замовлення або покупки товару або послуги, що мають певний грошовий еквівалент) на повідомлення, розміщені з урахуванням основних потреб;

Nmk – кількість рекламних повідомлень, розміщених з обліком основних потреб;

Nfk – кількість відгуків на повідомлення, розміщені з урахуванням сполучених потреб.

Основні результати інтернет-реклами залежно від способів просування торговельного підприємства в мережі Інтернет

№ п/п	Способи просування торговельного підприємства в Інтернеті	Результат (цілі)
1	Вдалиий дизайн, зручна навігація, якісний і унікальний контент	Збільшення часу, проведеного відвідувачами на сайті і глибини перегляду
		Поява посилань на сайт
2	Просування в пошукових системах (SEO) і контекстна реклама	Збільшення на сайті цільової аудиторії, що повідомляє про свої потреби у вигляді пошукових запитів
3	Банерна і текстово-графічна реклама	Збільшення на сайті аудиторії, зацікавленої в певних товарах торговельного підприємства, з тематичних площадок
4	Спільні рекламні проекти з відомими сайтами	Обмін відвідувачами між сайтами-учасниками, формування певної думки про торговельне підприємство
5	Таргетовані e-mail – розсилання (замовлення розсилання або формування власного розсилання)	Одержання інформації потенційними споживачами, «прямо в руки», без посередників
6	Реклама торговельного підприємства й товарів у співтовариствах їхніми повноцінними учасниками (форуми, блоги)	Підвищення довіри до торговельного підприємств/товару/послуги;
		Мотивація учасників на покупку
7	Прес-релізи, інтерв'ю й тематичні статті	Інформування можливих споживачів про запропоновані товари/послуги, формування певної думки про торговельне підприємство
8	Розсилання на дошки оголошень	Інформування можливих споживачів про запропоновані товари/послуги
9	Участь у галузевих рейтингах сайтів, реєстрація в каталогах	Збільшення на сайті цільової аудиторії відвідувачів
10	Спонсорство (розділу або сайту в цілому)	Підвищення впізнання торгової марки торговельного підприємства, формування позитивного до неї відношення
11	Пропозиція партнерських програм	Стимулювання збуту й одержання прибутку, збільшення частки підприємства на ринку
12	Покупка трафіку	Збільшення на сайті групи відвідувачів, яку важко ідентифікувати
14	Нестандартні види реклами (вірусна реклама, конкурси, опитування, спецрубрики на сайті й ін.)	Формування позитивного відношення до торговельного підприємства
		Підвищення впізнання торгової марки підприємства
		Інформування споживачів про надавані послуги/товари
15	Розсилання спама (по форумах, електронній пошті, на сплоги й дошки оголошень)	Інформування одержувачів про надавані послуги/товари (без обліку їхніх інтересів)
		Можливі санкції з боку пошукових систем
16	Спамдексінг. Клоакінг. Дорвеї. Свопінг	Зниження довіри до торговельного підприємства

Такий підхід дозволяє розрахувати ефективність розміщення рекламних оголошень в мережі Інтернет окремо для оголошень, розміщених з обліком основних і сполучених потреб:

$$Epd = F1 (Me, Mr, Nmd, Nfd),$$

$$Epk = F2 (Me, Mr, Nmk, Nfk),$$

де Epd – ефективність розміщення рекламних оголошень в Інтернеті окремо для оголошень, розміщених з обліком основних потреб;

Epk – ефективність розміщення рекламних оголошень в Інтернеті окремо для оголошень, розміщених з обліком сполучених потреб.

Таким чином, на основі проведеного аналізу літературних джерел, а також власних напрацювань визначено основні результати Інтернет – реклами в залежності від способів просування торговельного підприємства в мережі Інтернет (див. табл.).

Висновки

Таким чином, наведені підходи до ефективності управління інтернет-реклами в торговельних підприємствах можна розглядати як один із видів ресурсного потенціалу підприємства, які можуть бути використані при формуванні управлінських рішень щодо створення образу компанії за допомогою візуальних та мультимедійних засобів, розміщення

великої кількості інформації з метою рекламування підприємства та представлених на ринку його товарів та послуг, швидке реагування на запити потенційних клієнтів, можливість зворотного зв'язку з потенційними споживачами, обмін інформацією з підрозділами компанії та інше.

Література

1. Клейнер Г. Институциональні аспекти реформування промислових підприємств / Проблеми теорії й практики управління. – 2002. – №4. – С. 24–30.
2. Матанцев А. Эффективность рекламы / А. Матанцев. – М.: ДиС, 2002.
3. Paul A. Pavlou, David W. Stewart. Measuring the Effects and Effectiveness of Interactive Advertising // Journal of Interactive Advertising. – 2000. – №1.
4. Парамонова Т. Методический подход к оптимизации выбора наиболее эффективного средства Интернет – рекламы <http://www.cfin.ru/press/practical/2001-09/05.shtml>
5. Targeted Impressions More Effective Across All Brand Measures // Dynamic Logic [Electronic resource] : online research company specializing in measuring online advertising effectiveness. – Electronic data – New York: Dynamic Logic, 2000 – 2002. – Mode of access: http://www.dynamiclogic.com/beyond_1_12.php, free. – Title from screen.
6. www.jupiterresearch.com/

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Б.Г. ЧЕМИСОВ,
к.г.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Науково–методичні аспекти удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіону

В статті розглянуті різні аспекти трактовки понять «розміщення» і «територіальна організація виробництва». Викладено підхід до розкриття змісту цих понять з врахуванням сучасного етапу розвитку економіки.

Постановка проблеми. Регіональний розвиток продуктивних сил у широкому розумінні можна визначити, як просторовий аспект розвитку продуктивних сил, який характеризується зміною їх стану, переходом одного стану в інший, зміною просторової структури. У цьому розумінні регіональний розвиток включає в себе і такі поняття як «розміщення», «територіальна організація виробництва».

Зрушення в розміщенні і зміни в територіальній організації продуктивних сил тісно пов'язані з конкретними особливостями тих чи інших етапів регіонального розвитку національної економіки, які характеризуються різними домінантами державного регулювання, ринкових регуляторів, співвідношень форм власності на економічні ресурси. Це та ряд інших обставин обумовлюють складність розробки питань методології і територіальної організації виробництва.

Аналіз наукової проблеми спирається на термінологічний апарат. Саме існування системи чітких понять та визна-

чень, що характеризують проблему забезпечить успішність її вирішення. Враховуючі складність і багатоаспектність питань розміщення і територіальної організації виробництва, дослідження їх змісту має велике значення для розв'язання практичних завдань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розміщення і територіальної організації виробництва присвячено багато вітчизняних і зарубіжних праць. Початок формування визначень «територіальної організації виробництва» як фундаментального наукового поняття в вітчизняній фаховій літературі слід віднести до 60–х років ХХ століття. Тут треба зазначити дефініції, які містяться в працях Е.Б. Алаєва, М.М. Некрасова, М.М. Паламарчука, А.Є. Пробста, К.О. Ташчука, О.Т. Хруцова. Подальші дослідження в понятійно–термінологічному аспектах були здійснені С.І. Дорогунцовим, А.П. Горкіним, С.І. Іщуком, В.І. Проскуряковим, Д.М. Стеченком, Л.Г. Чернюк та іншими вченими.

При розробці сучасної вітчизняної концепції територіальної організації виробництва треба враховувати саморегулюючі можливості ринкового механізму. З цього приводу слушною є точка зору А.П. Горкіна, що, незважаючи на сут-

теві відмінності між територіальною організацією промисловості в ринковій і плановій економіці, їх генетична єдність не викликає сумнівів. Вона визначається ізоморфізмом територіальних систем промисловості, які існують в різних умовах. При цьому в плановій економіці провідну роль в територіальній організації відіграють вертикальні зв'язки і державне регулювання, а в ринковій економіці на перший план виходять горизонтальні зв'язки між елементами, які забезпечують як конкуренцію, так і кооперування приватного капіталу [1].

Виходячи із цих міркувань у визначенні поняття «територіальна організація виробництва» в умовах функціонування змішаної економіки має бути відображено поєднання дії ринкових і державних регуляторів при існуючому плюралізмі форм власності.

Мета статті. З позиції сучасних тенденцій розвитку економіки розкрити зміст категорії «територіальна організація виробництва» та її співвідношення з поняттям «розміщення продуктивних сил».

Викладення основного матеріалу. В економічній літературі термін «розміщення продуктивних сил» застосовується, в основному, в двох значеннях: 1) статичному – для позначення розподілу по території господарських об'єктів, або іншими словами – для характеристики та оцінки стану територіального розподілу підприємств різних галузей на певний час; 2) динамічному – для відображення безперервного процесу зрушень у розміщенні господарських об'єктів за певний проміжок часу.

На наш погляд, є ще один доволі суттєвий аспект змісту цього поняття, а саме: інженерно-економічний – для позначення технології процесу розміщення як сукупності заходів, дій та засобів щодо вибору і обґрунтування місцеположення як окремого виробничого об'єкту, так і в складі групи підприємств, а також при розробках галузевих і територіальних схем розвитку і розміщення продуктивних сил.

Так, якщо йдеться про технологію процесу розміщення (вибір та обґрунтування пунктів будівництва виробничих об'єктів або розширення та реконструкцію діючих), то в цьому випадку поняття «розміщення» має найчастіше наступний зміст. Наприклад, при розміщенні промислового об'єкту вирішується коло основних питань: розробка проектного документу (техніко-економічного обґрунтування або техніко-економічного розрахунку); визначення пунктів і зон збуту готової продукції, виробничих, технологічних і економічних зв'язків; розрахунки поставок сировини та матеріалів; вибір майданчика для будівництва об'єкту; встановлення джерел покриття конкретних потреб підприємства у енерго- і водопостачанні, трудових та інших ресурсах; розробка проектної документації і встановлення термінів будівництва об'єкту.

За попередній період склалася певна система вирішення проблем розміщення продуктивних сил, згідно з якою розгляд цих питань здійснюється на трьох рівнях: макрорівні, локальному і містобудівному.

На макрорівні (для держави в цілому і для економічних районів) розробляється концепція перспективного розвитку продуктивних сил країни. Готуються обґрунтування щодо вибору економічних районів для розміщення у них нових, а також розширення та реконструкція діючих підприємств певних галузей виробництва.

На локальному рівні (адміністративні області і дрібні регіони) здійснюється детальний аналіз розміщення виробництва, яке склалося і яке проектується. Виконуються розрахунки щодо вибору оптимального місцеположення проєктованих промислових об'єктів. На цьому рівні місце розміщення виробничого підприємства розглядається з позиції «геоточки», під якою слід розуміти поселення (або обмежену ділянку суші), просторовими розмірами якого нехтують, а беруть до уваги лише поєднання наявних умов та ресурсів. При визначенні місцеположення підприємств співставляються його техніко-економічні параметри з характеристиками поєднань умов та ресурсів множини геоточок. При цьому при виборі того, чи іншого варіанту розміщення промислового об'єкту, за провідний принцип приймається критерій оптимальності. Формою вираження його на практиці служать показники економічної ефективності розміщення, розрахункових здійснюється з урахуванням витрат на розвиток виробничої та соціальної інфраструктури, відновлення окремих видів ресурсів і поліпшення екологічного стану тощо.

Після визначення оптимального варіанту розміщення підприємства (одна із множини геоточок), необхідно раціонально розмістити цей промисловий об'єкт вже в межах вибраного поселення. Цей рівень розміщення можна назвати містобудівним, суттю його є визначення місцеположення (вибір майданчика для будівництва) промислового об'єкту у межах міста (селища).

Раніше, до 60-х років минулого століття, проектування і будівництво промислових підприємств в нашій країні здійснювалося у багатьох випадках відокремлено. Проектні інститути і організації міністерств та відомств, у функції яких входило розміщення підприємств, звичайно не знали про плани будівництва розташованих поруч підприємств іншої відомчої приналежності. Тому будувалися промислові підприємства, як правило, без врахування потреб міських районів в цілому, без ув'язки їх з селітебною територією і кожне з них мало свої допоміжні виробництва та господарства, інженерні споруди і мережі, а також самостійні системи обслуговування працюючих. Тим самим допускалося дублювання об'єктів підсобно-допоміжного призначення, різних інженерних мереж і споруд.

У багатьох районах міст, які склалися, відокремлене проектування і будівництво підприємств мало наслідком нераціональне використання території, збільшення протяжності мереж, залізничних колій. Негативні наслідки такого розміщення підприємств відбилися також в ускладненні роботи міського транспорту внаслідок нераціональних масових вантажних перевезень, в недостатній кількості транспортних розв'язок в різних рівнях, в негативних архітектур-

но-планувальних рішеннях, в погіршенні екологічної обстановки (додатковий шум, надмірна загазованість повітря та забруднення вод) [2, с. 44].

З 1963 року головним напрямом реалізації раціональних принципів розміщення промисловості в містах та покращення планувальної (російський термін – планировочної) організації території міських районів було прийнято проектування та будівництво промислових вузлів.

Міським (планувальним) промисловим вузлом назвали групу підприємств з загальними об'єктами допоміжних виробництв та господарств, інженерними спорудами, комунікаціями і єдиною системою обслуговування, а при відповідних умовах з кооперуванням основних виробництв, що розміщуються на одній або суміжних територіях і мають планування та забудову, які пов'язані з рішенням генерального плану населеного пункту. Міський промисловий вузол, як правило включає всю групу разом розташованих підприємств незалежно від їх галузевої і відомчої приналежності. Загальними для такої групи підприємств є так звані «загальновузлові» об'єкти. Це об'єкти допоміжних виробництв та господарств, інженерні споруди і комунікації промислового вузла (будівлі та споруди виробничих теплоелектроцентралей, електростанцій, компресорних, ацетиленових та кисневих станцій, градирен, газгольдерів, очисних установок; зазвичай разом використовуються загальні мережі водопостачання та дренажу, споруди каналізації та стічних вод, енергопостачання, транспорт, а також складське господарство) [2, с. 3].

Планувальні промислові вузли в місті розміщувалися переважно на території міських промислових районів. У міському промисловому районі міг бути розміщений один або декілька промислових вузлів. Планувальні промислові вузли формувалися як з нових підприємств, так і на основі вже існуючих підприємств, і поділялися на спеціалізовані і багатогалузеві. В спеціалізованих промислових вузлах переважали підприємства однієї якоїсь галузі промисловості, у склад багатогалузевих промислових вузлів включалися підприємства різних галузей. Практика показала, що ефективні були ті промислові вузли, де частина або більшість підприємств утворювали взаємопов'язаний технологічний комплекс.

В зарубіжній економічній літературі широкого розповсюдження набула концепція «кластерів». Кластер визначають «як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним ланцюжком» [3, с. 11]. Відмінності в змісті цих двох понять – тема окремого дослідження. Але неможливо не помітити, що між планувальними промисловими вузлами і кластерами є багато спільних рис.

Необхідно відмітити, що в багатьох дослідженнях, які присвячені проблемам розміщення промисловості, використовується поняття «промисловий вузол», в який вкладається інший зміст на відміну від тлумачення терміну «міський планувальний промисловий вузол».

Під промисловим вузлом частіше всього розуміють виробничий комплекс різних галузей, розташований в одному крупному (або середньому) місті, або в декількох містах, які знаходяться в територіальній близькості і поєднані спільним використанням транспортно-географічного положення, системи інфраструктури, природних, матеріальних та трудових ресурсів. (Для уникнення термінологічної плутанини доцільно, виходячи із приведеного тлумачення промислового вузла замінити цей термін на інший, а саме: «виробничий вузол».)

У зарубіжних дослідженнях також здійснюється аналіз виробничих вузлів. Наведемо одне з визначень у зарубіжній літературі виробничого вузла як територіально-промислового комплексу: «промисловий комплекс – це сукупність видів діяльності, які здійснюються в певному місті і поєднані комерційними або іншими зв'язками» [4, с. 328]. Знову ж таки, спільні і відмінні положення цих двох визначень виробничого вузла потребують окремого аналізу.

У вітчизняній економічній і економіко-географічній літературі зустрічається судження, що відособлене розміщення підприємств, міський промисловий вузол, а також виробничий вузол є формами розміщення промислового виробництва [5, с. 220]. На нашу думку, це досить спірне питання. По-перше, ні міський промисловий вузол, ні виробничий вузол не відповідають вище приведеним визначенням розміщення продуктивних сил. По-друге, розміщуються не міські промислові та виробничі вузли, а промислові підприємства у складі цих територіальних утворень і умовами розміщення конкретного підприємства, поруч з іншими, виступають техніко-економічні і технологічні характеристики та види продукції територіально-суміжних підприємств. Мова йде про більш складні процеси: планувальну організацію території на стадії формування міських промислових вузлів і територіальну організацію продуктивних сил у вигляді виробничих вузлів та інших територіальних утворень, де розміщення підприємств є основною, але все ж таки однією з складових територіальної організації виробництва.

Ми згодні з точкою зору, яку висловлюють багато дослідників, що промислові вузли, промислові центри, виробничі вузли, одnogалузеві і багатогалузеві промислові райони, локальні, районні і обласні агропромислові комплекси, які разом з транспортним комплексом та інфраструктурою об'єднуються в господарський комплекс економічного району – є формами територіальної організації виробництва [6, с. 90].

Територіальна організація виробництва має об'єктивний і глобальний характер. На даний час у вітчизняній літературі відсутнє загальноприйняте визначення цього поняття. Наведемо в хронологічній послідовності деякі дефініції територіальної організації виробництва.

О.Т. Хрущов: «територіальну організацію промисловості слід розуміти як систему просторового сполучення різних галузей та одночасно як систему виробничо-територіальних поєднань, яка сприяє найбільш ефективному використанню природних, матеріальних та трудових ресурсів, і яка

забезпечує максимальну економію витрат по подоланню невідповідностей у взаємному розташуванні джерел сировини, палива та енергії, місць виробництва та споживання готової продукції, які виникли історично» [7, с. 11].

А.Є. Пробст: «соціалістична територіальна організація суспільного виробництва засновується на розміщенні не окремих підприємств, а на об'єднанні їх у виробничо-територіальні комплекси та на раціональному розміщенні останніх» [8, с. 33].

М.М. Паламарчук, К.О. Ташук: «територіальна організація виробництва – синтез форм суспільної організації виробництва, який базується на галузевому і територіальному поділі праці і виявляється на певних територіях в системах технологічно та економічно пов'язаних виробництв та видах їх територіального зосередження, утворюючи, таким чином, додаткові можливості підвищення продуктивності суспільної праці» [9, с. 15].

М.М. Некрасов: «територіальна організація продуктивних сил – науково обґрунтоване розміщення взаємопов'язаних виробництв, підприємств, сфери обслуговування населення та інфраструктури, яке дає значний економічний і соціальний ефект, внаслідок комплексування життєдіяльності людей і повного використання території» [10, с. 85].

Е.Б. Алаев: збагачена ознакою «управління», територіальна структура господарства перетворюється в територіальну організацію продуктивних сил. Терміноелементи «структура» і «організація» в першу чергу сприймаються як статичні, а не динамічні, тому терміни «територіальна структура господарства» і «територіальна організація господарства» концептуально можуть слугувати синонімами терміну «розміщення продуктивних сил», які приймаються як стан [5, с. 191].

С.І. Іщук: «територіальна організація виробництва – система територіального розміщення і розвитку суспільного виробництва в основі якої лежить територіальний поділ та інтеграція праці. З об'єктивного боку територіальна організація виробництва – це територіальна структура народного господарства, що склалася, з суб'єктивного – процес її регулювання (управління), який здійснюється ринковим механізмом, або державним регулюванням, або мішаним шляхом (планово-ринкова економіка)» [11, с. 183].

Д.М. Стеченко: «територіальна організація продуктивних сил у сучасних умовах – це упорядкований урегульований процес розміщення продуктивних сил у межах країни та її регіонів» [12, с. 13].

Визначення, яке міститься у колективній монографії науковців Ради по вивченню продуктивних сил України: територіальна організація – «науково обґрунтоване впорядкування у просторі діяльності різних суб'єктів для досягнення певних цілей ... Внаслідок територіальної організації продуктивних сил формується відповідна територіальна структура виробництва та інших сфер суспільної діяльності людей» [13, с. 27–28].

В. І. Проскураков: «територіальна організація промисловості – сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих в просторі елементів промислових систем, а також процесів і дій, направлених на підтримку, вщворення та розвиток окремих елементів і систем в цілому» [14, с. 54].

Наведені визначення мають поміж собою ряд спільних аспектів в тлумаченні територіальної організації виробництва і в той же час відрізняються акцентуванням уваги на різних складових змісту цього поняття. Так, аспект розміщення об'єднаних в територіальний комплекс взаємопов'язаних підприємств різних галузей міститься в дефініціях А.Є. Пробста, М.М. Некрасова, Д.М. Стеченка. Розуміння територіальної організації виробництва з акцентом на його територіальній структурі простежується у визначеннях О.Т. Хрущова, Е.Б. Алаєва, В.І. Проскуракова. Наголос на організаційному і структурному аспектах робиться у визначенні М.М. Паламарчука і К.О. Ташука. Чітко позначений організаційно-управлінський аспект з поєднанням структурного присутній у визначеннях С. 1.1 Щука та авторів вказаної монографії.

Згідно з наведеними визначеннями територіальна організація виробництва в узагальненому трактуванні характеризується в динаміці як процес формування територіально-виробничих утворень різних типів і видів, а з другої – в статичності – як результат цього процесу, що відображується територіальною структурою виробництва. В той же час елементи територіальної структури (міські промислові вузли, кластери, виробничі вузли, територіальні агропромислові комплекси та інші територіально-виробничі утворення) не є застиглими, а зазнають певних перетворень. Процеси формування та розвитку територіально-виробничих утворень, а також зміни в територіальній структурі виробництва відбуваються в змішаній економіці під впливом ринкового механізму і державного регулювання економіки.

Висновки

У нашому розумінні територіальна організація промислового виробництва в змішаній економічній системі – це процес організації і самоорганізації територіально-виробничих утворень різних типів та видів, який здійснюється під впливом ринкового механізму та державних важелів регулювання, і результат цього процесу фіксується на даний момент часу в територіальній структурі виробництва.

Література

1. Горкин А.П. Территориальная организация капиталистического промышленного производства (концептуальная модель) / А.П. Горкин // Изв. АН СССР. Сер. геоф. – 1988. – № 6. – С. 51–62.
2. Паньков М.В. Промышленные узлы / М.В. Паньков, В.А. Рыгалов. – М.: Стройиздат, 1974. – 207 с.
3. Гуменюк О. І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості / О. І. Гуменюк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 9–19.

4. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард – М.: Професс, 1966. – 659 с.
5. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев – М.: Мысль, 1983. – 290 с.
6. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Ю.І. Пітюренко та ін. – Вид. 2-ге. – К.: КНЕУ, 2007. – 992 с.
7. Хрущев А.Т. География промышленности СССР / А.Т. Хрущев. – М.: Мысль, 1967. – 225 с.
8. Пробст А.Е. Вопросы размещения социалистической промышленности / А.Е. Пробст. – М.: Наука, 1971. – 379 с.
9. Паламарчук М.М. Територіальна структура промислового комплексу економічного району / М.М. Паламарчук, К.О. Ташук. – К.: Наукова думка, 1974. – 125 с.

10. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов – М.: Экономика, 1975. – 316 с.
11. Іщук С. І. Розміщення продуктивних сил (теорія, методи, практики) / С. І. Іщук. – К.: Вид-во Європейського університету, 1999. – 184 с.
12. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. пос. / Д.М. Стеченко – К.: Вікар, 2002. – 374 с.
13. Дорогунцов С.І. Соціально-економічні аспекти системи продуктивних сил регіонів України / С.І. Дорогунцов, Л.Г. Чернюк, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин, М.І. Фащевський. – К.: РВПС, 2002. – 189 с.
14. Проскуряков В.И. Концепция территориальной организации промышленности в отечественной социально-экономической географии / В.И. Проскуряков // Изв. РАН. Сер. географ. – 2005. – № 6. – С. 50 – 57.

С.Ю. КУЧЕРЕНКО,
ст. викладач, Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Г. Сковороди

Економічна ефективність виробництва і переробки соняшнику в регіоні

У статті розглянуто економічну ефективність виробництва і переробки насіння соняшнику; виділено їхні особливості в регіоні в сучасних умовах; окреслено напрями щодо підвищення ефективності вирощування соняшнику та його переробки.

В статье рассмотрена экономическая эффективность производства и переработки семян подсолнечника; выделены их особенности в регионе в современных условиях; очерчены направления повышения эффективности выращивания подсолнечника и его переработки.

Economic efficiency of production and processing of seed of sunflower is considered in the article; their features are selected in a region in modern terms; outlined direction in relation to the increase of efficiency of growing of sunflower and his processing.

Постановка проблеми. Україна посідає одне з провідних місць серед соняшникосіючих держав, виробляє щорічно близько 11% насіння соняшнику в світі. У нашій державі соняшник – головна культура, що дає близько 95% загального виробництва рослинної олії, та одна з не багатьох сільськогосподарських культур, яка користується високим попитом як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку, дає змогу аграрним підприємствам отримувати високі прибутки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі питання розвитку виробництва, переробки та збуту продукції соняшнику були розглянуті українськими економістами, такими як Л.В. Бабенко, О.В. Бронін, Ю.В. Домашенко, Н.А. Іванова, А.В. Карпенко, В.В. Крестьянінова, В.І. Осадчук, В.М. Петров, С.І. Пластун, А.А. Побережна, С.А. Сегеда, Ю.О. Романченко, та іншими вченими-аграрниками.

Але внаслідок виходу вирощування олійних культур з оптимальних параметрів є потреба вивчення і наукового обґрунтування раціональних розмірів посівних площ олійних культур, пошук перспектив забезпечення стабільної прибутковості аграрних господарств Київського регіону на інноваційних засадах, забезпечення переробних підприємств якісною сировиною в достатній кількості, що й зумовило вибір теми статті з метою наукової розробки напрямів підвищення економічної ефективності виробництва і переробки соняшнику в аграрних підприємствах регіону.

Мета статті. Проаналізувати стан та економічну ефективність виробництва і переробки насіння соняшнику, виділити їхні особливості в сучасних умовах; окреслити напрями щодо підвищення ефективності вирощування соняшника та його переробки.

Викладення основного матеріалу. Завдяки високим споживацьким якостям рослинної олії, вмісту білку, здатності знижувати вміст холестерину в крові людини, а також тому, що витрати на їх виробництво значно нижчі, ніж на виробництво жирів тваринного походження, в останні роки в Україні і в світі спостерігається тенденція до збільшення використання саме рослинної олії. Відповідно зростає і виробництво насіння олійних культур.

У структурі посівних площ технічних культур питома вага олійних культур з кожним роком збільшується. Якщо в 2003 році частка олійних культур в господарствах Київської області становила 44% площі технічних культур, то у 2008 році – 84%.

Основним регіоном виробництва соняшнику є південна та південно-східна частина України, де вирощується 24%

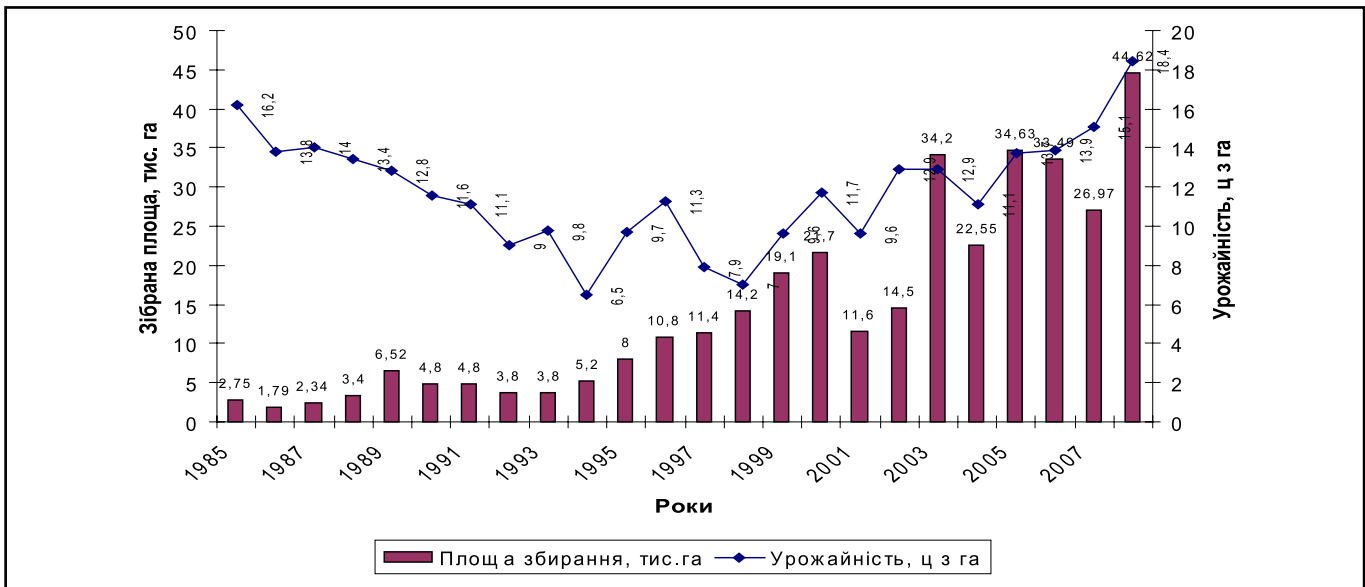


Рисунок 1. Вирощування насіння соняшнику господарствами Київської області у 1985–2008 роках

Джерело: побудовано з використанням даних Держкомстату України «Сільське господарство України за 2002–2008 рік, Рослинництво України за 2000 рік».

його валового збору. В областях, які займають найбільшу посівну площу під цією культурою, спостерігаються тенденції збільшення посівних площ і зниження урожайності.

Розширення площ і зростання урожайності соняшнику в Київській області привели до того, що валове виробництво насіння з 1985 по 2008 рік зросло у 18 разів.

Протягом проаналізованого періоду обсяги виробництва зросли в основному за рахунок розширення посівних площ. Підтримати обсяги виробництва іншим шляхом товаровиробники просто не мали можливостей. Крім того, спостерігається поширення цієї культури у регіони, природнокліматичні умови яких не відповідають біологічним вимогам для отримання високих врожаїв.

Деякі підприємства, порушуючи науково обґрунтовані сім-восьмирічні, сіють соняшник не через вісім–десять років, а через чотири–п’ять, такі дії призводять до виснаження ґрунту, розповсюдження хвороб соняшнику, що може стати в перспективі причиною різкого падіння виробництва даної культури [6, с. 33–34]. Встановлено, наприклад, що в зоні Лісостепу оптимальний період повернення соняшнику на попереднє місце вирощування становить дев’ять–десять років.

В останній час зменшилася можливість господарств застосовувати інтенсивні технології, тому що вони потребують значних вкладень коштів у виробництво, і розраховують лише на природну родючість ґрунтів, яка внаслідок безгосподарності поступово втрачається.

При плануванні посівів олійних культур передовсім потрібно звернути увагу на підбір гібридів і сортів, тому що найчастіше низькій урожайності передують неправильний підбір вирощуваних гібридів і сортів та гібридів і сортів, не занесених до Державного реєстру сортів рослин. При сортовому підборі варто, по-перше, віддавати перевагу гібридам, що мають комплекс стійкості до хвороб, по-друге, у кожному конкретному господарстві має бути індивідуальний підхід до сортового підбору по групі стиглості. Посів соняшнику різними групами стиглості дозволить розтягнути строки дозрівання гібридів і сортів, більш ефективно використовувати збиральну, насіннеочисну й сушильну техніку, уникнути втрат урожаю від опадання насіння [5, с. 20].

Крім зниження урожайності на валові збори величезний вплив спричиняють витрати при збиранні, транспортуванні, заготівлі та зберігання насіння соняшнику. З різних джерел

Таблиця 1. Виробництво насіння соняшнику по категоріях господарств Київської області, тис. ц

Господарства	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2008 рік у % до 2003
						тис. ц	%	
Державні сільськогосподарські підприємства	10,5	8,2	10,5	7,5	10,9	24,4	3,0	232,4
Недержавні сільськогосподарські підприємства	405,6	221,8	434,4	441,1	376,4	766,5	93,4	189,0
з них:								
– господарські товариства	242,4	153,9	256,5	296,1	–	545,6*	66,5	225,1
– сільськогосподарські кооперативи	36,9	12,9	16,7	29,6	–	24,1*	2,9	65,3
– приватні підприємства	75,2	44,1	90,6	67,7	–	179,0*	21,8	238,0
Фермерські господарства	31,4	10,9	34,5	47,7	56,7	138,0	16,8	439,5
Господарства населення	24,2	20,3	28,3	16,9	20,1	30,0	3,6	124,0

Джерело: складено з використанням даних Статистичного збірника Державного комітету статистики «Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України у 2003–2008 роках».

* Статистичного збірника Державного комітету статистики «Основні економічні показники виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах за 2008 рік».

середній рівень втрат приблизно 40 кг на гектар, отже, загальний обсяг втрат у 2008 році становить 1804,4 т. Можна виділити основні причини втрат: незадовільний стан збиральної техніки і автотранспорту, не відремонтовані дороги, відсутність складських приміщень або їх поганий стан.

У 2008 році господарствами Київської області було отримано 82,1 тис. т насіння соняшнику на площі 44,62 тис. га при врожайності 18,4 ц з 1 га, це найвищий рівень урожайності за останні 25 років.

Основними виробниками насіння соняшнику в області залишаються сільськогосподарські підприємства, але з 2001 року збільшилися обсяги виробництва і в господарствах населення. Частка сільськогосподарських підприємств у валовому зборі становить у середньому 94%.

Для вивчення економічної ефективності виробництва насіння соняшнику в господарствах Київської області виділені основні показники: урожайність, ц з 1 га, як результативний показник, що характеризує використання культурою родючості ґрунтів; прямі затрати праці на виробництво 1 ц продукції людина-годин; собівартість виробництва 1 ц зерна, грн.; повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.; ціна реалізації, грн. за 1 ц; прибуток на 1 га та 1 ц, грн.; рівень рентабельності, %.

Проблема підвищення ефективності виробництва соняшнику з кожним роком для багатьох сільськогосподарських підприємств набуває все більшої актуальності, тому що існують значні резерви для зростання його ефективності.

За більшістю показників найбільш ефективним виробництвом було у 2007 році, а саме висока урожайність та рівень рентабельності, найбільша кількість реалізованої продукції та прибуток на 1 га, який становить 1772,50 грн., що майже в 12 разів більше, ніж у 2003 році.

На ефективність виробництва насіння соняшнику значною мірою впливають рівень товарності і канали збуту, які обумовлюють ціну і прибуток.

В Україні до початку 90-х років існувала централізована купівля олійного насіння у формі держзамовлень, яка була зручна як для переробних заводів, куди централізовано відправлялась сировина, що виключало проблеми завантаження виробничих потужностей, так і для господарств, які отримували матеріально-технічні ресурси за рахунок авансування держзамовлення і при цьому не несли ризиків і витрат пов'язаних із збутом продукції. Але за такої системи держава в директивному порядку встановлювала ціни на насіння, і підприємства не мали вибору партнерів, каналів збуту тощо. Така система вимагала точного планування всіх елементів економіки країни, а в умовах реформ існувати не могла.

З 1995 року держконтракти по купівлі насіння олійних культур практично не виконувалися, що суттєво вплинуло на обсяги переробки та експорту.

На внутрішній ринок насіння олійних культур надходить через такі канали реалізації: переробним підприємствам; населенню в рахунок оплати праці; на ринку, через власні магазини, ларьки, палатки; комерційним структурам, підприємствам; за бартерними угодами (з 2007 року в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв); через біржі, аукціони, зарубіжним країнам, комерційним структурам тощо.

Аналіз ринків збуту насіння соняшнику в Україні та Київській області показує, що з 2007 року припинилася реалізація за бартерними угодами.

Так, у 2000 році їх питома вага становила 32,2%, з урожаю 2001 року обмінено за бартером 9,2%, з урожаю 2006 року – 0,5% від загального продажу насіння.

Протилежна ситуація з продажем насіння соняшнику комерційним структурам, зарубіжним країнам. У 2001 році питома вага цього каналу становила 60,4%, а в 2008 році – 93%.

Також знижується частка продажу насіння населенню. Хоча цей канал ще буде деякий час відігравати важливу роль в господарствах як фактор стимулювання працівників, незважаючи на те, що ціни при цьому в основному встановлюються на рівні собівартості. Разом із тим збільшилася реалізація насіння соняшнику переробним підприємствам більш як у п'ятдесят п'ять разів.

Товаровиробники не мають можливості самостійно виходити з пропорцією на біржі та реалізувати безпосередньо олійного насіння зарубіжним країнам. Цим займаються комерційні структури (посередники), які скуповують та експортують значні обсяги насіння, або переробивши його за давальницькою схемою реалізують за межі країни олію та шрот [1, с. 348].

Таблиця 2. Показники ефективності виробництва соняшнику в сільськогосподарських підприємствах Київської області

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 рік до 2003 року, %
Кількість господарств, од.	201	184	162	161	153	206	102,5
Урожайність, ц/га	12,7*	11,6	15,0	15,6	17,5	20,2	159,0
Прямі затрати праці на 1 ц, люд.огод	2,6	3,4	2,29	2,18	–	–	–
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	49,45	77,69	98,17	70,00	87,72	111,55	133,4
Повна собівартість 1 ц, грн.	50,92	81,75	115,96	95,99	110,10	112,90	221,7
Ціна реалізації 1 ц, грн.	84,23	118,33	88,25	99,25	209,21	107,70	127,9
Прибуток на 1 ц, грн.	33,31	36,58	–27,71	3,26	99,11	–5,20	x
Прибуток на 1 га, грн.	150,23	420,41	–352,78	47,78	1772,50	–77,34	x
Рентабельність, %	65,4	44,7	–23,9	3,4	90,0	–4,6	x

Джерело: складено з використанням даних Статистичного збірника Державного комітету статистики «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств України за 2003–2008 роки».

* Статистичного збірника «Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України у 2003 році».

Таблиця 3. Реалізація насіння соняшнику сільськогосподарськими підприємствами Київської області за каналами збуту

Роки	Продано всього	Переробним підприємствам, (включаючи елеватори)		Населенню в рахунок оплати праці		На ринку через власні магазини, ларьки, палатки		За бартерними угодами, (з 2007 року в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв)		За іншими каналами (зарубіжним країнам, комерційним структурам тощо)	
		грн. за т	%	грн. за т	%	грн. за т	%	грн. за т	%	грн. за т	%
2000	10082	708,5	0,6	537,9	12,7	559,8	54,5	498,9	32,2	–	–
2001	7976	509,7	0,8	765,8	8,2	718,8	21,4	714,4	9,2	827,5	60,4
2002	10429	924,3	0,4	765,4	3,8	827,7	11,0	794,0	13,1	888,6	71,7
2003	26224	985,8	1,0	702,2	1,7	774,0	11,4	839,3	3,2	861,4	82,7
2004	16017	1052,8	2,1	950,0	1,2	1051,3	8,1	1125,0	1,4	1241,7	87,2
2005	27437	984,7	3,4	828,1	1,1	888,0	5,6	1198,7	0,3	931,6	89,6
2006	35137	865,1	3,7	781,8	0,4	846,0	4,7	982,7	0,5	918,3	90,7
2007	37756	1837,2	3,1	1769,6	0,6	1753,5	2,5	1570,0	0,1	2045,9	93,6
2008	59985	1069,0	5,6	1284,7	0,3	1508,1	1,3	1003,4	0,1	1132,5	92,7

Джерело: складено з використанням даних Держкомстату України «Реалізація сільськогосподарської продукції у 2000–2008 роках».

Отже, в останні роки внутрішній ринок став більше лібералізованим, з'явилися нові покупці на ринку, посередники, які контролюють рух насіння олійних культур на переробні підприємства, оптові ринки та на експорт. Ними контролюється і цінова ситуація на внутрішньому ринку, тобто основна ситуація на внутрішньому ринку, тобто основна частина прибутків зосереджується у посередників.

Рівень цін змінюється залежно від різних каналів реалізації насіння соняшнику.

Середня ціна реалізації насіння соняшнику постійно зростає. Так, за аналізований період вона зросла у 2 рази. Найнижчі ціни спостерігаються при реалізації насіння в рахунок оплати праці, найвищі – зарубіжним країнам, комерційним структурам.

Основна частина насіння реалізується товаровиробниками в період збирання врожаю, причинами цього є відсутність складських приміщень для зберігання насіння та потреба в обігових коштах.

Вивчаючи цінові ситуації попередніх років, товаровиробники могли б обирати кращі строки реалізації продукції, врахувавши при цьому очікувані ціни продажу насіння соняшнику та орієнтовні витрати на зберігання. Але приміщення для зберігання насіння безпосередньо у сільськогосподарських підприємств обмежені.

До 1992 року держава контролювала 70% складських приміщень країни через Державний комітет харчової промисловості (Укроліжпротом). Після проголошення незалежності в Україні елеватори були передані державній компанії «Хліб України», з тих пір більшість з них були приватизовані. В наш час в Україні існує близько 600 елева-

торів. У місцях найбільш інтенсивного виробництва продукції сільського господарства було побудовано декілька нових сучасних приватних елеваторів, у тому числі елеватори в м. Миронівка під Києвом, у Дніпропетровській і Донецькій областях.

У минулому більшість насіння соняшнику зберігали до екстракції на елеваторах для зберігання пшениці. Тепер частка насіння соняшнику, завезеного на зернові елеватори, значно зменшилася, і виробники постачають соняшник безпосередньо на олієекстракційні заводи та інші комерційні фірми. Бажання сільськогосподарських товаровиробників уникнути оплати дорогих послуг елеваторів стимулює їх продавати соняшник зразу після збирання, хоча ціни на них мінімальні. Окремі виробники надають перевагу постачанню соняшника безпосередньо переробним підприємствам чи трейдерам через недовіру до елеваторів.

Всього, за даними Держкомстату, в 2007 році переробкою олійної сировини в Україні займалося більше 210 підприємств. При цьому лідерами ринку є 24 спеціалізовані підприємства, які виробляють більш як 90% всього обсягу соняшникової олії в країні. Більшість з них в Україні контролюють великі світові агрокомпанії або вони входять до складу холдингів.

Завантаженість виробничих потужностей переробних підприємств у 2007 році становила 94,4% виходячи із середньої потужності українських олійно-жирових підприємств 4,9 млн. т на рік станом на 1 січня 2007 року.

Достатня забезпеченість олійно-жирових підприємств олійною сировиною позитивно вплинула на показники виробництва олії.

Таблиця 4. Виробництво олійно-жирової продукції підприємствами Київської області, т

Продукція	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Олія	460	311	360	41734	50984	73082	93688
Маргаринова продукція	19524	22733	27260	27722	24447	12318	12187

Джерело: складено за даними Інформаційно-аналітичного бюлетеня олійно-жирової галузі України та Російської Федерації «Олійно-жирова галузь України. Показники роботи за 2001–2007 роки».

За статистичними даними, крім промислових переробних підприємств на території України функціонує понад 1000 невеликих олійниць з загальною потужністю переробки близько 300 тис. т насіння соняшнику. Більшість цих підприємств не мають як складських приміщень для зберігання запасів сировини, так і значних обігових коштів для заготівлі в період збирання врожаю за найнижчими цінами.

З урахуванням 135 тис. т олії, виробленої на олійницях, виробництво соняшникової олії у 2007 році становило 2163,5 тис. т олії проти 865,2 тис. т у 2001 році, або у 2,5 раза більше. Отже, потреби держави повністю забезпечені олією власного виробництва і близько 1,5 млн. т олії можна експортувати.

Найбільшу економічну ефективність виробництва олії забезпечують великі спеціалізовані підприємства. Найсучасніше обладнання малої потужності по переробці насіння соняшнику забезпечує вихід олії у межах 27–38%, що на 6–17% менше від олійнопереробних підприємств, і не дозволяє одержувати олію належного рівня якості. Втрати олії з 1 т насіння соняшнику у малих олійних цехах становлять 60–170 кг у порівнянні з промисловою переробкою. Незважаючи на це, внутрішньогосподарська переробка соняшнику в господарствах Київської області є ефективною.

Великі олійно–жирові комбінати, виробництво олії на яких становить до 27,8% загального обсягу олії, у 2000 році – 20,3%, що пов'язане зі зниженням цін при значній насиченості ринку, у 2001 році – 37,7%, а у 2005 році – 28,9%.

Порівнюючи дані 2005 та 2000 років, видно, що досліджувані переробні підприємства збільшили виробництво олії, собівартість олії та ціна реалізації зросли. Всі ці показники зросли приблизно вдвічі, прибуток збільшився у 2,4 раза, а рівень рентабельності – в 1,4 раза.

У 2003–2007 роках близько 60 підприємств Київської області займалися переробкою соняшникового насіння.

У сучасних умовах внутрігосподарська переробка має значні переваги. По–перше, господарство позбавляється додаткових витрат на перевезення сировини до переробних підприємств, що при дефіциті енергоносіїв має велике значення. По–друге, в господарстві залишаються відходи переробки (макуха), що при нестачі високопоживних кормів оцінюється дорожче, ніж сировина. Це дає змогу господарству одержувати додатковий прибуток, до того ж готівкою. Водночас продукція, вироблена в сільськогосподарському підприємстві, за ціною завжди дешевша, ніж у державній чи

комерційній торгівлі. При низькій платоспроможності населення це значно збільшує попит на неї. По–четверте, перероблена продукція стає більш транспортабельною і при належних умовах довше зберігається, а це особливо важливо для продукції, що швидко псується. Тим самим створюється можливість маневру щодо місця і часу реалізації, що за умов ринкової конкуренції дуже важливо. І нарешті, налагодження переробки в господарстві забезпечує зайнятість сільського населення. При значному вивільненні робочої сили внаслідок згорання сільськогосподарського виробництва це сприяє стабілізації соціально–психологічного клімату на селі [3, с. 70].

Вибіркове обстеження переробних сільськогосподарських підприємств у різних адміністративних районах області свідчить, що майже всюди застосовується застаріла пресова технологія вилучення олії із стандартним набором машин і механізмів. Більшість застосовуваного обладнання вже давно відпрацювала свій амортизаційний строк і не раз підлягала капітальному ремонту. Деякі підприємства використовують примітивні методи очищення, а саме: фільтрування та відстоювання.

Водночас в Україні вже розроблені і випускаються серійно модифікації олійнопереробного устаткування малої потужності нового типу. За продуктивністю вони знаходяться на рівні вже існуючих (в середньому 800–1300 кг переробленого насіння за зміну), але за техніко–економічними показниками значно перевищують їх. До суттєвих переваг сучасного обладнання слід віднести більший вихід олії (в середньому на 6–8%), її кращі якісні показники, значно менші витрати електроенергії і простоту в обслуговуванні. Невелика маса і розміри дозволяють розташовувати його у будь–яких вільних приміщеннях.

Передовий досвід свідчить, що реального впливу на позицію ринку дрібні підприємства не справлять. Навіть сучасні види обладнання не дозволяють отримувати в господарствах продукцію належного рівня якості. При існуючих потужностях підприємств технологічно неможливо застосовувати сучасні лінії рафінування і більш глибокого очищення олії. Крім дорогого високотехнологічного обладнання це потребує залучення висококваліфікованої робочої сили і суворого дотримання технологічної дисципліни, чого зараз досягти дуже важко [3, с. 71–72].

У сільськогосподарських підприємствах не вистачає коштів для розвитку власних переробних цехів. Старе

Таблиця 5. Ефективність виробництва олії на окремих переробних підприємствах України

Показники	2000	2001	2003	2005	2005 рік у % до 2000 року
Виробництво олії, тис. т.	264,5	260	333,85	348,66	131,8
Питома вага до загальних обсягів виробництва, %	27,6	27,8	27,6	28,0	x
Собівартість олії, грн./т	2209	2250	2252	2617	118,5
Ціна реалізації (без ПДВ), грн./т	2657	3100	2760	3680	138,5
Прибуток, грн. з 1 т	448	850	508	1063	237,3
Рентабельність, %	20,3	37,7	22,6	28,9	x

Джерело: дані Держкомстату України по підприємствах, які звітують за окремими показниками [1, с. 354].

обладнання не забезпечує глибокої переробки сировини та якості готової продукції. На олійницях відсутні лінії глибокого очищення розфасування. Олія доходить до споживача у бідонах та цистернах або в кращому випадку в пластикових пляшках (повторне використання).

Невеликі приватні підприємства по виробництву олії потерпають від високої ціни насіння соняшнику, тому олійниці або простоюють (чекають кращих часів), або шукають нових власників.

Отже, дрібні олійниці відіграють роль допоміжних підсобних виробництв, діяльність яких спрямована на забезпечення внутрішніх потреб господарств і обслуговування населення.

Висновки

До основних шляхів підвищення економічної ефективності вирощування соняшнику можна віднести цілеспрямовану державну політику щодо вирощування культури. Для цього Україна може застосувати окремі елементи системи бюджетної підтримки сільського господарства ЄС, прийнятої у 2000 році, зокрема, обсяги передбачених бюджетних дотацій для сільського господарства у сфері рослинництва можна пов'язати з урожайністю з 1 га (стимулювання застосування інтенсивних технологій), якістю (олійність насіння) та з поставками на внутрішній ринок; наукове обґрунтування чергування цієї культури в сівозміні та надання переваги гібридам, оскільки їхня урожайність і стійкість є вищою в 1,1–1,5 раза; комплексне виконання технологічних операцій у встановлені строки з ретельним дотриманням агротехнічних ви-

мог; досягнення раціонального співвідношення посівів олійних культур (розширити площі вирощування ріпаку та сої в регіонах не придатних для вирощування соняшнику); застосування сільськогосподарськими олійницями олійнопереробного устаткування малої потужності нового типу.

Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: [інформаційно-аналітичний збірник] (вип. 6); за ред. П.Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – С. 346–348.
2. Інформаційно-аналітичний бюлетень олійно-жирової галузі України та Російської Федерації «Олійно-жирова галузь України. Показники роботи за 2001–2007 роки».
3. Петров В.М. Про виробництво олії соняшнику в КСП / В.М. Петров // Економіка АПК. – 1998. – №3. – С. 70–72.
4. Статистичні збірники Державного комітету статистики України «Сільське господарство України за 2002–2008 роки», «Рослинництво України за 2000 рік», «Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України у 2003–2008 роках», «Основні економічні показники виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах за 2003–2008 роки», «Реалізація сільськогосподарської продукції у 2000–2008 роках».
5. Чехов А. Олійні культури для весняної сівби / А. Чехов, І. Аксьонов, О. Поляков // Агробізнес сьогодні. – 2006. – №1–2. – С. 20–22.
6. Шевченко А. Як зробити вирощування соняшника беззбитковим / А. Шевченко, Б. Оверченко // Пропозиція. – 2000, 5 – С. 33–34.

В.М. МАРЧЕНКО,
докторант, НУХТ

Випадковості в синергетичній концепції дослідження процесів злиття

Розглянуто сутність випадковості як джерела нерівноваги системи, роль випадковості на кожному етапі самоорганізації системи та запропоновано підхід до класифікації джерел появи випадковостей у процесі злиття корпорацій.

Рассмотрена сущность случайности как источника неравновесия системы, роль случайности на каждом из этапов самоорганизации системы, предложен подход к классификации источников появления случайностей в процессе слияния корпораций.

Essence of chance as sources of unequilibrium of the system is considered, role of chance on every stage of samoorganizacii of the system and offered approach to classification of sources of appearance of chances in the process of consolidation of corporations.

Постановка проблеми. Синергетика як наука про самоорганізацію відкритих систем в умовах нерівноваги розглядає відкритість системи як передумову будь-яких змін її стану. В основі принципу відкритості лежить об'єктивна необхідність використання системою, в процесі своєї життєдіяльності, сировини, енергії та інформації із зовнішнього середовища, або інакше – предметів та засобів праці, людської праці та інформації і повернення їх уже у трансформованому вигляді у зовнішнє середовище.

Без зовнішнього середовища будь-яка діяльність втрачає статус відкритої системи, а відповідно і необхідність свого функціонування, як продуцента матеріальних благ та послуг для споживача. Звідси будь-яка економічна система працює в умовах значної залежності від зовнішнього середовища, особливо від тих змін, які відбуваються в ньому. Зміни зов-

нішнього середовища можуть розглядатися як зміни, які є результатом його еволюції та самоорганізації, і як випадкові події, спричинені чинниками суб'єктивності. В синергетичній концепції дослідження такі впливи носять назву випадковостей. Увага до випадковостей зумовлена їх потенційною здатністю впливати на стан системи, змінюючи її.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання випадковості та закономірності традиційно відносилися до питань філософської науки, однак з появою синергетики вони розглядаються як джерело самоорганізації будь-якої із систем, яка перебуває в стані нерівноваги.

Дослідження впливу випадковості на стан економічної системи в рамках загальної концепції синергетичного підходу проведене в працях відомих науковців: В.П. Решетило, В.С. Білоус, С. Мочерного, С.О. Єрохіна, О.О. Єрохіної та інших. Застосувавши синергетичну парадигму до дослідження економічних процесів, вказані автори пояснили закономірності розвитку макроекономічної системи та доповнили економічну теорію новими знаннями про процеси її самоорганізації.

Мета статті – дослідити джерела виникнення випадковостей та визначити їх вплив на процеси самоорганізації економічної системи.

Викладення основного матеріалу. Важливість розуміння природи, характеру та наслідків впливу випадковостей на систему обумовлена її основоположною роллю як причини еволюційної нерівноваги системи та подальшої її самоорганізації. Значення випадковості обумовлено такими основоположними моментами в розвитку системи:

- 1) з випадковості починається нерівновага;
- 2) будь-яка випадковість, яка впливає на систему в стані її критичних значень флуктуації, переводить таку систему в стан біфуркації;
- 3) будь-яка випадковість, яка впливає на систему, яка перебуває в біфуркаційному стані, проковує хаос чи перехід до нового атрактору.

Роль випадковостей у синергетичному підході зростає з причини її опосередкованого впливу не лише на дану систему, а й на когерентно взаємодіючі та коеволюційно залежні системи.

«Когерентність це узгоджена в часі і просторі поведінка елементів всередині системи, узгодження протікання декількох процесів, яке проявляється при їх поєднанні» [2]. Самоорганізація проявляється в когерентній взаємодії індивідуальних сил, результат якої жодний індивідуум або група людей передбачити і наперед визначити не можуть. [3, с. 77].

Віддача від такої взаємодії, яка забезпечує вищу ефективність, ніж та, яка була б, якби кожний елемент системи розвивався окремо, і становить основу синергетичного підходу в економіці. При цьому слід зауважити, що всі елементи системи розглядаються як такі, які є «втягнутими» у таку взаємодію зі сторони інших елементів, так і такі, які є «ініціаторами» такої взаємодії. Когерентна взаємодія має місце у взаємодії елементів систем всіх рівнів: мікро-, макро- та мегарівнів.

Розглядаючи економіку як складну макросистему, можна говорити про узгодженість та про взаємозалежність розвитку всіх її підсистем. Так, підсистеми макроекономіки впливають на підсистему «підприємство» як зовнішні випадковості, активізуючи механізми її самоорганізації. В свою чергу, підсистема «підприємство» впливає на розвиток макроекономічної системи в цілому, виступаючи для неї внутрішньою флуктуацією.

Особливістю систем мікрорівневої економіки є те, що когерентність взаємодії в них проявляється на двох рівнях:

- 1) між підсистемами системи «підприємство» (виробництво, кадри, маркетинг, фінанси);
- 2) між мікроекономічними системами (підприємствами, банками, страховими компаніями, фондовими біржами тощо) в рамках макроекономічної системи.

Про правомірність дослідження когерентності в процесі злиття корпорацій говорить той факт, що:

- у процесі злиття можливе об'єднання однотипних функціональних підрозділів та, як наслідок, нерівноважність стану об'єднаних трудових колективів, що в сприятливих умовах може стати підставою до їх самоорганізації;
- злиття це результат процесу та об'єднання двох відкритих мікросистем, який супроводжується взаємодією цих підсистем у створеній системі та взаємодією створеної системи з іншими системами.

Когерентність взаємодії підсистем у процесі злиття визначається обраним способом злиття. Так, злиття можна розглядати:

- 1) як спосіб юридичного об'єднання корпорацій без відповідних організаційних та інших фактичних реорганізацій;
- 2) як спосіб організаційного об'єднання двох корпорацій, який базується на юридичному та фактичному об'єднанні всіх або окремих складових системи. Найчастіше в процесі злиття об'єднуються підсистеми: кадри, фінанси, ресурси, маркетинг, структура. Всі інші підсистеми підлягають фактичному об'єднанню залежно від реалізації обраної власниками стратегії подальшого розвитку об'єднаної корпорації.

Взаємодія між підсистемами у процесі їх фактичного об'єднання спонукає до «пристосування» однієї підсистеми під можливості та стан іншої. Зміна в стані однієї підсистеми вимагає адекватних змін поведінки іншої, взаємодіючої з нею підсистеми. Так, при об'єднанні двох колективів між його членами може спостерігатися: передача знань та інформації; розгортання конфлікту; зміна соціально-психологічного клімату; співробітництво; переоцінка організаційних цінностей.

Визначені прояви взаємодії є результатом когерентної поведінки двох трудових колективів. Причому в обох випадках можлива самоорганізація, прояви якої будуть полягати в продукуванні новизни, зміні психологічного клімату в об'єднаній корпорації, змінах структури та методів управління.

Крім того, підбір ініціативного колективу співробітників, здатного до раціоналізації покладених на них функцій, стане ініціатором змін у виробничому елементі системи, а у ви-

падку значних змін – і в організаційному блоці такої системи. Зміна маркетингових прийомів впливає на зміну виробничої системи, а через неї опосередковано і на всі інші підсистеми підприємства.

Когерентність реалізується у розвитку системи в цілому шляхом взаємопов'язаного розвитку кожного із її елементів. Так, зміна стратегій розвитку стане причиною змін організаційної структури, яка в процесі реалізації функцій призведе до адекватних цілям змін виробничої та кадрової складових елементів системи. Відповідно, така зміна одного із елементів системи та її вплив на зміну всіх взаємопов'язаних елементів, стане причиною нової якості розвитку системи в цілому.

Коеволюція як нова ідея світосприйняття зв'язку є універсальною, властивою всім рівням розвитку природи і суспільства [3, с. 90]. З точки зору синергетики проблема коеволюції набуває зовсім іншого змісту. Перетворення в системі є взаємопов'язаними та взаємовпливовими, а також такими, що впливають на стан інших систем. «Відмінність між коеволюцією та самоорганізацією полягає в тому, що принцип коеволюції пояснює співвідношення між принципово різними системами, що розвиваються (наприклад між природними та соціальними) з урахуванням їх взаємозв'язку та взаємовпливу, взаємоприспосадування, тобто наявності кореляційних еволюційних змін, а самоорганізація пояснює взаємодію між елементами, підсистемами окремої системи, стан та умови її розвитку» [1, с. 126].

Коеволюція в економіці це спільний взаємопов'язаний розвиток різних систем. Розвиток однієї системи «тягне» за собою розвиток іншої і це призводить до розвитку суспільства в цілому. Принцип коеволюції в «методології економічного дослідження реалізується в поєднанні економічного і політичного, економічного і соціального, економічного і юридичного аналізу тощо» [5, с. 48].

Ознаки коеволюційного принципу були закладені ще в марксистській економічній теорії, де говорилося про вплив розвитку системи продуктивних сил на систему виробничих відносин. Одвічне питання про первинність матеріального чи духовного також є своєрідним елементом коеволюційної теорії розвитку, оскільки зачіпає основи еволюції взаємопов'язаного розвитку матерії та свідомості.

Синергетична наука не розглядає безпосереднього коеволюційного зв'язку між мікро та макросистемами. Об'єктом її вивчення є взаємозв'язок та взаємозалежність між різними за своєю природою макросистемами. Однак будь-яка макросистема реалізується через підсистеми мікрорівня, тому правомірним є використання категорії коеволюції по відношенню до зв'язків взаємовпливу в системі: підприємство населений пункт, підприємство екологія району його розташування, підприємство зайнятість у населеному пункті тощо. Історія розміщення продуктивних сил та їх впливу на розвиток регіонів України протягом останніх десятиріч невпинно доводить залежність розвитку населених пунктів, успішності реалізації екологічних, природоохо-

ронних, культурних заходів від стану розвитку підприємств, які в них розташовані. Сталий розвиток підприємств є запорукою соціального розвитку населеного пункту, стабільної зайнятості даного регіону, загального рівня освіченості в такому регіоні, розвитку соціальної інфраструктури, сфери побуту, транспортної інфраструктури тощо. Показником коеволюційності системи підприємство–населений пункт може виступати соціальна діяльність корпорацій.

Так, практика реструктуризації підприємств цукрової промисловості кінця 90-х показала згубний вплив її наслідків на суспільний розвиток населених пунктів та їх розташування. Тому в ракурсі дослідження коеволюції між різними за природою системами можна говорити про коеволюцію мікрорівневих систем.

Повертаючись до взаємовпливів систем в процесі свого еволюційного розвитку, слід зауважити, що самоорганізація в одній із систем може виступати як закономірність або як зовнішня випадковість для іншої системи, в свою чергу вимагаючи узгодженості дій, адекватних власним змінам. Так, зміна правлячої партії у владі та політики суспільного розвитку країни може стати причиною змін в економічній системі, а остання, за принципом логічної послідовності впливів, вплине на зміну стану суспільства (зайнятості, безробіття, рівня доходів, освіченості, культурних цінностей, традицій, моралі тощо).

Таким чином, коеволюційність розвитку всіх систем наголошує на підпорядкованості та взаємозв'язку, що, з іншого боку, посилює залежність розвитку однієї системи від стану розвитку інших систем.

Принцип коеволюційності розвитку доповнює перелік випадковостей для економічних систем, включаючи до них опосередкований вплив змін в інших системах: політичній, соціальній, які для підприємства виступатимуть як зовнішні випадковості.

За підходами когерентності та коеволюційності вплив випадковостей на один із елементів системи може вивести із стану динамічної рівноваги не лише всю дану систему, а й країну в цілому.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що будь-яка система будь-якого рівня функціонує лише завдяки взаємодії її елементів, а зміна стану одного елементу системи змінює порядок в інших елементах.

Основним джерелом такої нерівноваги виступає випадковість. У контексті філософських вчень випадковість розглядається як:

1) «частковий прояв закономірності, доконечності того, що ще не до кінця розкрито» [8];

2) «як форма необхідності» [7].

Онтологія та епістемологія філософського розуміння випадковості базується на вченнях древньогрецької філософії про відсутність будь-якої випадковості в явищах та процесах, оскільки все відбувається за необхідністю і на основі чогось [6].

Філософська думка поділяє випадковість на два види:

1) «випадковості, які багаті можливостями і дають початок направленої еволюції системних об'єктів в точках бі-фуркації (породжуючі необхідність);

2) випадковості, які доповнюють необхідність і являють собою форму її прояву (доповнюючі необхідність)» [4].

Вкладаючи економічний зміст у філософське тлумачення змісту випадковостей, роль останніх у розвитку економічної системи визначається наступним: з них починається нерівновага, вони визначають вектор подальшого руху системи (атрактор).

Базуючись на філософському тлумаченні змісту випадковості та враховуючи особливості функціонування економічних систем можна представити таку класифікацію випадковостей:

- 1) невраховані закономірності;
- 2) результати самоорганізації інших систем;
- 3) суб'єктивізм (відсутність досвіду та вмінь);
- 4) непізнані нерозкриті явища.

За багаторічну історію свого існування економічна наука ідентифікувала закономірності протікання економічних процесів, так, зокрема, основними із яких є:

- 1) концентрація виробництва супроводжується зростанням концентрації капіталу;
- 2) централізація капіталу веде до монополізації виробництва;
- 3) монополізація виробництва призводить до зниження конкуренції;
- 4) зниження конкуренції несе в собі ризик встановлення «диктатури» на ринку;
- 5) глобалізація виробництва призводить до асиметрії економічного розвитку.

Визначені закономірності з достатньою мірою передбачуваності дозволяють прогнозувати стан економічної системи в майбутньому. Знання таких закономірностей дозволяє уникнути випадковості шляхом розробки системи адаптаційних стратегій розвитку підприємства в періоди трансформаційних процесів в економіці. Стійкі закономірності мають прояви в усіх економічних системах: промисловості, фінансовому секторі, сфері послуг, однак їх наслідки та прояви матимуть відмінності, обумовлені специфікою функціонування таких систем. Окрім того, коеволюційний принцип розвитку будь-якої системи засвідчує значну залежність економічної системи від інших систем: політичної, суспільної, екологічної, для яких характерні свої закономірності розвитку, які не завжди може передбачити менеджмент підприємства, в силу відсутності достатньої поінформованості та необхідних знань для прогнозування їх впливу.

Самоорганізація як процес узгодженості та упорядкованості взаємозв'язків між елементами будь-якої системи приводить до зміни стану самої системи. Зміна стану системи в цілому розглядається як результат когерентної взаємодії її підсистем. Саме в силу наявності когерентної передачі флуктуації по системі, остання набуває нових ознак свого ро-

звитку. Самоорганізувавшись, система «підтягує» інші взаємодіючі з нею системи до рівня, адекватного їй самій, виступаючи при цьому як випадковість для таких систем.

Особливістю сучасного періоду в розвитку суспільних систем стала значна їх залежність від суб'єктивного фактору, яким виступає людина, а механізмом впливу людини на систему є процес управління. Управління, будучи залежним від соціальних, соціально-біологічних, біологічних характеристик осіб, які його реалізують, несе загрозу впливу особистісних характеристик менеджменту на ефективність процесу в цілому. Звідси, найпоширенішим в сфері інноваційних розробок, щодо управління, є розробка формалізованих програмних продуктів, які б максимально виключили вплив суб'єктивного чинника на управлінський процес. Основними причинами суб'єктивної випадковості є: відсутність знань, досвіду, ігнорування сигналів, авторитарний стиль управління.

Випадковостями для системи виступають і малодосліджені явища та процеси, які в силу незначної вивченості закономірностей їх поведінки, не можуть бути не враховані в процесі діяльності підприємств. До таких, зокрема, слід віднести і поведінку процесів самоорганізації, яка на сьогодні є практично не дослідженою, економічну теорію злиття, питання реакції ринку на процеси злиття тощо.

Однак багатофакторна залежність відкритої системи від зовнішнього середовища не виключає впливу і внутрішніх випадковостей, які «непередбачені, та такі, що самовиникають на основі внутрішніх причин, самоорганізуються і самоуправляються явища й процеси. Випадок постає тією силою, яка управляє моментом вибору подальшого життя системи» [1, с. 27].

Синергетика, вивчаючи природу самоорганізації в системах, виділяє два види випадковостей: в системі (внутрішні) і на систему (зовнішні). Нестабільність системи посилюється, якщо зовнішня випадковість накладається на внутрішні коливання, які збільшують при цьому амплітуду нестабільності.

Діалектичне розуміння випадковості, як відображення зовнішніх та внутрішніх нестійких зв'язків, не дає відповіді на запитання: випадковість це результат вибору з певної множини можливих варіантів чи необхідність, що виникла під дією перехрещення декількох процесів [3, с. 20]. Діалектика не дає інструментарію для імовірнісного передбачення випадковості. Синергетичний підхід розглядає випадковість як імовірнісне передбачення, яке дає можливість опису результатів такого впливу з використанням системи диференціальних рівнянь. Тобто в синергетиці випадковості мають детермінаційну основу.

Однак слід зауважити, що синергетика допускає наявність заплутаної траєкторії руху як самої системи, так і випадковостей в системі, хоч при цьому сама система продовжує рухатися у визначеному напрямі. Таке поєднання детермінованості (передбачуваності) та поліфуркаційності (непередбачуваності) приводить всю систему в стан нестабільності. В таких станах передбачити рух системи в цілому досить складно.

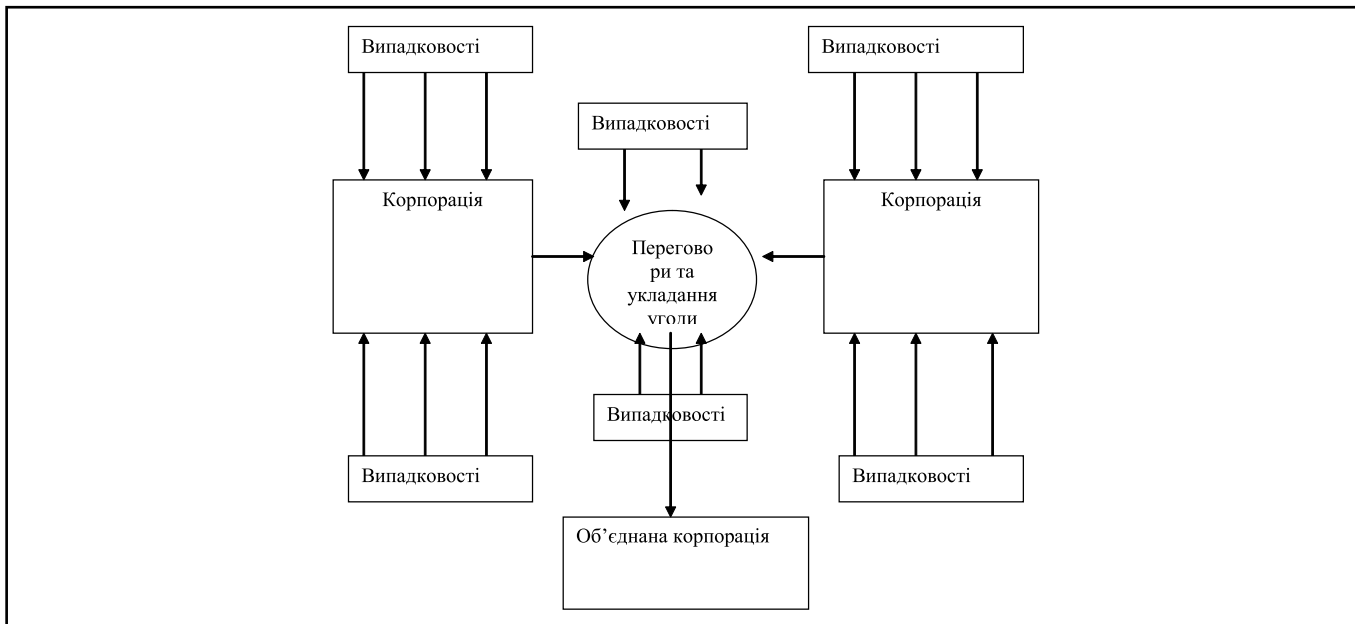
РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стан нерівноваги системи зумовлений силою дії обох випадковостей та тривалістю її впливу.

З підходів ортодоксальної теорії, нерівновагою можна назвати стан економічної системи, при якому дія одних сил переважає протилежно направлену дію інших сил. Нерівновага в економічній діяльності жодною мірою не асоціюється із погіршенням стану підприємства, а розглядається як будь-яка зміна статички підприємства.

Повертаючись до підприємства як відкритої системи та з позицій дослідження структурних взаємозв'язків, злиття та поглинання можна розглядати як процес об'єднання двох відкритих систем, кожна із яких є елементом нової системи. При розгляді злиття як процесу об'єднання слід відмітити зростаючий вплив випадковостей на ефективність його реалізації.

Випадковості процесу злиття (див. рис.) породжені як випадковостями, що впливають на корпорації учасники злит-



Випадковості процесу злиття

Таблиця 1. Зовнішні випадковості в діяльності товариств – учасників злиття

Випадковість	Характер впливу випадковості	
	позитивний	негативний
Зміна ринкової кон'юнктури	Висока	Низька
Зміна попиту на продукцію	Зростання	Падіння
Зміна зовнішньоторговельної політики країни	Протекціоністська – для національного виробництва, лібералізації – для імпортерів	Протекціоністська – для імпортерів, лібералізації – для національного виробництва
Зміна кредитних ставок	Зменшення	Зростання
Зміна курсу національної валюти	Девальвація – для експортерів, ревальвація – для імпортерів	Девальвація – для імпортерів, ревальвація – для експортерів
Зміна податкових ставок	Зменшення	Зростання
Зміна стану конкуренції	Низька (для покупців); висока (для продавців)	Висока (для продавців); низька (для покупців)

Таблиця 2. Випадковості процесу підготовки до злиття та укладання угоди

Випадковість	Характер впливу випадковості	
	позитивний	негативний
Професіоналізм консультантів	Високий	Низький
Стиль переговорів	М'який, принциповий	Жорсткий
Тактика переговорів	Підкреслення спільності позицій; відкриття позиції	Відхід; очікування; блеф; відмовчування
Інформація про очікуване злиття	Позитивного характеру	Негативного характеру
Реакція фондового ринку	Зростання котирувань	Падіння котирувань
Зміна ринкових мультиплікаторів	Зростання для продавців; зменшення для покупців	Зменшення для продавців; зростання для покупців

тя (табл. 1), так і випадковостями самого переговорного процесу (табл. 2).

Ідея практичної синергетики полягає в тому, щоб на основі використання нелінійного підходу, заснованого на недиференціальних математичних моделях, адекватних системі, що досліджується, описати вплив випадковості на систему в цілому. Сучасні математичні моделі та комп'ютерні технології дозволяють реалізувати поставлені синергетикою завдання.

Результат операції злиття залежатиме від сили сумарного впливу випадковостей зі сторони кожного із учасників злиття та зовнішнього впливу. Якщо випадковості мають значну сумарну дію, процес набуває ознак нестабільності.

Висновки

В ортодоксальній економічній теорії нерівновага розглядається як проміжний тимчасовий стан між рівноважними станами системи. Слідування даній теорії привело до втрати підприємствами значної частини свого економічного потенціалу, негативних структурних перетворень в економіці в цілому.

Синергетична теорія розглядає нерівновагу як поштовх до подальшого розвитку, а відповідно і до тимчасової рівноваги. Тільки через нерівновагу реалізується потенціал перетворень. Говорячи мовою синергетики, зростання та посилення випадковостей породжує стан нестабільності, який переводить систему в стан біфуркації. Критична точка біфуркаційного процесу визначає структуру нових формувань атракторів.

Екстраполюючи базові синергетичні знання на процеси злиття, можна пояснити причини виникнення оптимальних об'єднаних структур нового підприємства, як результат найбільших недомовленостей та найвищої нестабільності стану процесу. Адже практика господарювання виявила вміння пошуку максимальних резервів підтримання ефективності діяльності підприємства саме в періоди найвищої нестабільності системи, зумовленої впливом випадковостей.

В умовах зростання неузгодженості параметрів майбутньої угоди злиття (ціни, пропорцій конвертації акцій, формування органів управління тощо) зростає увага до мікроскопічних явищ та процесів, які можуть бути вирішальними при прийнятті рішень, а в умовах стабільності – ігноровані. Адже саме в умовах нестабільності неодноразово піднімаються питання економії матеріальних, фінансових та трудо-

вих ресурсів, удосконалення організаційної структури управління, реструктуризації підприємств тощо. В умовах нестабільності активізується і наукова думка, виникають нові інноваційні проекти та продукти.

З іншого боку, нестабільність може призвести до відмови в укладанні угоди, що може розглядатися як напрям виходу із стану нестабільності.

Література

1. Білоус В.С. Синергетика і самоорганізація в економічній діяльності: [навчальний посібник] / В.С. Білоус – К.: КНЕУ, 2007. – 376 с.
2. Ищенко С.М. Слияния и поглощения компаний: оценка эффекта синергии / Ищенко С.М. – К.: Науковий світ, 2007. – 95 с.
3. Качуровський М.О. Синергетика: нове мислення: [навчальний посібник] / М.О. Качуровський, О.А. Наумкіна, В.О. Цикін. – Суми: СумДПУ ім. А.С.Макаренка, 2004. – 128 с.
4. Конструктивная роль случайности // Випадковість у сучасному світі: діалог науки, релігій, культур: всеукр. наук.–теоретич. конф. 2 лютого 2007 р.: тези доповіді. – Вінниця: Вінницький національний технічний університет, 2007 р. – http://energo.vstu.vinnica.ua/philosophy/science_1.htm
5. Мочерний С. Синергетичний підхід в економічному дослідженні // Економіка України. – 2001. – №5. – С. 44–51.
6. Онтологія та епістемологія // Випадковість у сучасному світі: діалог науки, релігій, культур: всеукр. наук.–теоретич. конф. 2 лютого 2007 р.: тези доповіді. – Вінниця: Вінницький національний технічний університет, 2007 р. – http://energo.vstu.vinnica.ua/philosophy/science_1.htm
7. Про розвиток природничонаукових уявлень про випадковість // Випадковість у сучасному світі: діалог науки, релігій, культур: всеукр. наук.–теоретич. конф. 2 лютого 2007 р.: тези доповіді. – Вінниця: Вінницький національний технічний університет, 2007 р. – http://energo.vstu.vinnica.ua/philosophy/science_1.htm
8. Синергетичне розуміння випадковості // Випадковість у сучасному світі: діалог науки, релігій, культур: всеукр. наук.–теоретич. конф. 2 лютого 2007 р.: тези доповіді. – Вінниця: Вінницький національний технічний університет, 2007 р. – http://energo.vstu.vinnica.ua/philosophy/science_1.htm
9. Экономическая синергетика институциональных изменений: [моногр.] / В.П. Решетило. Х.: Харьк. нац. ун-т им. В.Н. Каразина, 2006. – 288 с.

Державне регулювання розвитку депресивних регіонів

У статті розкрито вплив державного регулювання на розвиток депресивних регіонів, яке виявляється в перерозподілі фінансових ресурсів між окремими територіями країни через бюджети всіх рівнів.

В статье раскрыто влияние государственного регулирования на развитие депрессивных регионов, которое проявляется в перераспределении финансовых ресурсов между отдельными территориями страны через бюджеты всех уровней.

In the article influence of government control is exposed on development of the depressed regions, which appears in the redistribution of financial resources between separate territories of country through the budgets of all levels

Постановка проблеми. Забезпечення стійкого динамічного розвитку економіки вимагає узгодженості та пропорційності всіх її територіально-економічних складових, що служить найважливішою умовою збереження цілісності й однорідності простору країни і її регіонів. Ступінь соціальної диференціації регіонів відбивається в динаміці і структурі зайнятості, безробітті, рівні доходів та реального споживання.

З 1 січня 2006 року набрав чинності Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [3]. Відповідно до його вимог з метою забезпечення реалізації державної політики щодо стимулювання розвитку регіонів розроблено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року [2]. Головною метою цих документів є забезпечення сталого розвитку регіонів в інтересах України, підвищення рівня життя населення, подолання бідності та безробіття, формування середнього класу тощо. Однак, незважаючи на це, протягом останніх років відмінності у рівнях розвитку регіонів залишаються суттєвими. Згідно з даним законом сума коштів, що передбачається на фінансування всіх програм подолання депресивності територій протягом одного року з державного бюджету, не може бути меншою за 0,2 відсотка доходної частини державного бюджету за відповідний період.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковими дослідженнями проблем подолання депресивності регіонів та зміцнення їх ресурсної бази займалися відомі вітчизняні та зарубіжні науковці: Г.В. Білов, З.С. Варналій, С.І. Дорогунцов, В. Дубіщев, Л.М. Зайцева, Л.В. Смирнягин, Я.В. Шевчук, М. Бандман, А.Г. Гранберг, С. Гузнер, В. Селіверстов. Цінність їх праць полягає у визначенні економічної сутності місцевих бюджетів як фінансового ресурсу регіону, обґрунтуванні напрямів державної політики місцевого і регіонального розвитку, визначенні пріоритетів розвитку депресивних регіонів, узагальненні теоретичних основ щодо

взаємовідносин державного та місцевих бюджетів. Однак, на нашу думку, недостатньо вирішеними на даний час залишаються проблеми та перспективи державного регулювання розвитку депресивних регіонів.

Мета статті – розкрити інструменти впливу державного регулювання на розвиток депресивних регіонів та побудувати систему показників їх застосування.

Викладення основного матеріалу. Нинішній соціально-економічний та екологічний стан регіонів значною мірою залежить від загальної кризи економіки. Нераціональне і неповне використання економічного потенціалу регіонів України зумовлене, в першу чергу, недостатньою увагою до регіональних проблем, до наявних диспропорцій у розміщенні продуктивних сил. Унаслідок кризової ситуації в економіці звужуються фінансові можливості уряду і гостріше проявляється розрив у рівнях, темпах розвитку, перевагах та можливостях окремих регіонів. У зв'язку з фактичними диспропорціями в територіальній структурі економіки, в темпах їхнього переходу до ринкових відносин криза зачепила регіони по-різному.

Проведений аналіз літературних джерел довів, що на сьогодні у вітчизняному законодавстві та в науковій літературі відсутній єдиний підхід до тлумачення терміну «депресивна територія». Л.В. Смирнягин, Г.В. Білов пропонують таке визначення: «Депресивні регіони – території, які сильно та стійко відстають від інших за головними соціально-економічними показниками, в тому числі за темпами розвитку» [1]. У даному поясненні під регіонами розуміються території, однак не зазначені їх межі, що ускладнює розробку заходів ліквідації та запобігання проблемності. Таке трактування визначає лише загальні критерії відсталості, проте депресивність регіонального розвитку зумовлена різноманітними факторами.

Більш розширене трактування термінів «відсталий» і «депресивний» регіон дає Б. Штульберг. Він ідентифікує дані регіони за основними характерними ознаками депресивності, до числа яких відносить [6]:

- порівняно велику глибину та інтенсивність кризових явищ та деструктивних процесів в економіці навіть на загальному фоні існуючої нині кризи;

- стійкість кризових процесів у часі, пов'язану як з впливом макроекономічних факторів, так і з відсутністю або недостатністю внутрішніх стимулів до саморозвитку, діючих внутрішніх резервів забезпечення стійкого економічного зростання навіть при умові досягнення макроекономічної стабілізації в країні в цілому;

- зумовленість кризових явищ стагнацією традиційних, профільюючих галузей народного господарства даного де-

пресивного регіону, які складають основу його господарської спеціалізації;

– яскраво виражену локалізацію явищ депресивності, як правило, на обмеженій території.

Б. Штульберг, розширюючи зміст поняття «депресивний регіон», виокремив у визначенні причини, характер протікання, наслідки та параметри даного явища.

На нашу думку, під депресивними слід розуміти такі просторові, локальні утворення, в яких за економічними, політичними, соціальними, екологічними та іншими причинами перестають діяти стимули саморозвитку, а системний характер цих причин приводить до зниження рівня та якості життя населення, зростання безробіття, погіршення екологічної ситуації, наростання негативних явищ у використанні економічного потенціалу. Нині ключовою проблемою державної регіональної політики має стати запровадження ефективних механізмів зменшення дисбалансу розвитку регіонів, які базуються на державній підтримці та стимулюванні їх внутрішнього потенціалу.

Для визначення соціально-економічних параметрів розвитку регіонів використовується набір показників, розрахованих на базі офіційної статистичної інформації.

Найефективнішим макроекономічним показником, який характеризує соціально-економічний розвиток регіонів, є валовий регіональний продукт (ВРП). За даними Державного комітету статистики, масштаби регіональної кризи економіки України вражають своїми результатами: якщо в 2000 році мінімальний (Чернівецька область – 1,4 тис. грн.) і максимальний (м. Київ – 5,9 тис. грн.) валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу відрізнявся у 4,2 раза, то у 2006 році – вже у шість разів (Чернівецька область – 5,6 тис. грн. та м. Київ – 35,2 тис. грн.) [5].

Другим важливим показником, що визначає ступінь депресивності регіону, є показники місцевого бюджету відповідної території. Депресивним територіям властивий низький рівень доходів порівняно з необхідним обсягом видатків, браком коштів для видатків розвитку і високим рівнем залежності від державного бюджету. З початку 2007 року до загального фонду місцевих бюджетів Чернівецької області надійшло податків та зборів, що справляються на території області, у сумі 272,5 млн. грн., що становить 103% до плану на січень–серпень 2007 року (більше на 8 млн. грн.). План восьми місяців обласного бюджету станом на 28 серпня 2007 року виконаний в усіх районах, крім Глибоцького району (99,3% – 52,6 тис. грн.) та міста Новодністровська (98,7% – 79,7 тис. грн.). Із 286 місцевих бюджетів області забезпечено виконання планових показників по 219 (або 76,6% від загальної кількості). Надходження від податку з доходів фізичних осіб становлять 191,7 млн. грн., що на 68,2 млн. грн. (55,2%) більше, ніж у 2006 році.

За січень–грудень 2008 року по Тернопільській області на рахунки, відкриті в Головному управлінні Державного казначейства України у Тернопільській області, до місцевих

бюджетів у цілому з врахуванням офіційних трансфертів надійшло 3 456 868,7 тис. грн. З них до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 3 279 863,7 тис. грн., до спеціального фонду місцевих бюджетів – 177 005,0 тис. грн.

В усій структурі доходів місцевих бюджетів надходження до загального фонду становлять 94,9%, до спеціального фонду – 5,1%. У порівнянні з відповідним періодом минулого року фінансові ресурси до місцевих бюджетів збільшилися на 950 879,0 тис. грн. і становлять 137,9% до минулого року. В усіх районах області відмічено збільшення надходжень до місцевих бюджетів за січень–грудень 2008 року в порівнянні з відповідним періодом минулого року.

Чітке розмежування обов'язків між органами влади, яке передбачає закріплення за кожним рівнем власного доходу і відповідної частки загальнодержавних податків для фінансування покладених на них обов'язків, має стати основоположним принципом побудови системи державних фінансів. Такий підхід дає можливість не тільки здійснювати ефективну фіскальну бюджетну політику, а й точно оцінювати внесок кожного рівня влади в економічний розвиток регіону. Тим самим досягається прозорість системи фінансових відносин, яка виключатиме суто суб'єктивні важелі впливу органів вищого рівня на нижчий. Водночас така система забезпечуватиме можливість реального контролю за витрачанням коштів як з боку відповідних державних органів, так і громадськості. Крім того, розподіл має бути стабільним, оскільки однією з головних причин неспроможності місцевих бюджетів забезпечити фінансування необхідних мінімальних видатків є відсутність сталих джерел надходження коштів.

Одним з пріоритетних завдань в Україні залишається питання фінансового забезпечення діяльності місцевих органів влади, бюджетна спроможність місцевого самоврядування виконати надані законами України повноваження.

Головним інструментом фінансової підтримки депресивних територій з боку держави є міжбюджетні трансферти. У Бюджетному кодексі України передбачено, що з Державного бюджету України місцевим бюджетам може надаватися дотація вирівнювання, а також субвенції на здійснення програм соціального захисту, на виконання інвестиційних програм та інші. З 2000 року трансферти місцевим бюджетам почали обчислюватися за єдиною для всіх територій формулою. Очевидно, що ця формула не враховує всіх особливостей на місцях, що тягне за собою значні нарікання з боку місцевої влади, але, з іншого боку, вона є прогресивним фактором реформування міжбюджетних відносин.

Сьогодні для України характерна значна регіональна диференціація доходів та видатків місцевих бюджетів разом з трансфертами як взагалі, так і в розрахунку на одну особу. Так, виконання плану доходів загального фонду київського міського бюджету (без врахування міжбюджетних трансфертів) станом на 1 грудня 2008 року відповідає 76,96% річних призначень затверджених міською радою. В середньому надходження одного місяця дорівнювали при-

близно 7%. Найнижчий показник – 4,84% у січні, найвищий – 8,35% у червні. З кінця червня чітко окреслилася тенденція зменшення доходів загального фонду міського бюджету: в липні надійшло – 7,59%, у серпні – 7,01%, у вересні – 6,72%, у жовтні – 7,10%, у листопаді – 6,49% до річного плану. Для успішного завершення поточного бюджетного року в грудні необхідно залучити до загального фонду міського бюджету 2 643 715,3 тис. грн. доходів (без врахування міжбюджетних трансфертів), що становить 23,04% річних призначень. Органи місцевого самоврядування для попередження соціальних негараздів повинні вибирати шлях співпраці з органами Державного казначейства України, що дозволяє залучати до загального фонду місцевого бюджету безкоштовні фінансові ресурси – шлях, який на практиці довів свою ефективність і забезпечив недопущення появи заборгованості із заробітної плати в бюджетній сфері. Всього місцеві бюджети м. Києва у поточному році отримали 204 короткотермінових позички на суму 2 004 432,0 тис. грн. Таке потужне фінансове вливання дозволило своєчасно виплачувати заробітну плату, фінансувати захищені статті видатків, тощо.

Досвід 2008 бюджетного року підтвердив економічну доцільність і перспективність співпраці органів місцевого самоврядування з органами Державного казначейства України на ниві забезпечення втілення в життя єдиної бюджетної політики – основного інструменту надання на території всієї держави гарантованих Конституцією суспільних послуг її громадянам. Сучасна трансфертна політика певною мірою покращує загальну ситуацію з нівелюванням надмірних різниць у зазначених показниках місцевих бюджетів (зростає загальна сума доходів та видатків у розрахунку на одну особу), але це збільшення відбувається нерівномірно.

Неефективність політики бюджетного вирівнювання зумовлює необхідність реформування механізмів надання міжбюджетних трансфертів. При цьому головним завданням є формування зацікавленості бюджетів–донорів передавати кошти з метою стимулювання економічної ініціативи на місцях, залишаючи певну частку сум перевиконання доходів у розпорядженні місцевих органів влади.

Другим за важливістю є механізм надання та використання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам для стимулювання розвитку регіонів (у тому числі депресивних територій), затверджений постановою Кабінету Міністрів України №439 від 14.03.2007 р. [4]. Субвенція для розвитку територій, що мають статус депресивних, надається місцевим бюджетам відповідно до програм подолання стану депресивності територій. Субвенція спрямовується на фінансування окремих заходів, передбачених програмами подолання стану депресивності території за пріоритетними напрямками:

- реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для її диверсифікації на новій технологічній основі;

- розбудова і модернізація виробничої та соціальної інфраструктури для сприяння підвищення інвестиційної привабливості регіонів;

- впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій;
- забезпечення повної зайнятості працездатного населення;
- соціальна та економічна реабілітація передусім малих шахтарських міст і селищ, де закрито вугільні шахти, а також гірських населених пунктів та інших територій, що потребують державної підтримки для вирішення проблем розвитку;
- покращення екологічної ситуації;
- розвиток соціально–культурної сфери, охорони здоров'я та охорони навколишнього природного середовища [4].

Третім інструментом підтримки депресивних регіонів виступають дотації вирівнювання, які базуються на нормативах бюджетної забезпеченості населених пунктів. Обсяг дотації вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам, або коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих, визначається як різниця між розрахунковим показником обсягу видатків, прогнозним показником обсягу доходів (кошика доходів), що акумулюються на адміністративно–територіальній одиниці, помножена на коефіцієнт вирівнювання.

У території–реципієнтів вищезазначена різниця показує обсяг дотацій, який надійде до місцевого бюджету. Коефіцієнт вирівнювання для територій–реципієнтів дорівнює одиниці. У території–донорів ця різниця демонструє на скільки доходи більше видатків, що використовується при розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів, а коефіцієнт вирівнювання показує скільки відсотків від різниці буде вилучено з місцевого бюджету. Додаткові кошти, залишені місцевим бюджетам у зв'язку із застосуванням коефіцієнта вирівнювання, розподіляються між галузями, видатки на які враховуються для визначення міжбюджетних трансфертів.

Однак, на наш погляд, дотації вирівнювання не можна вважати дієвим інструментом подолання депресивності, оскільки вони направлені на подолання диспропорцій лише у фінансуванні поточних потреб.

Таким чином, субвенції на здійснення програм соціального захисту та дотації вирівнювання є опосередкованими засобами впливу на стан розвитку регіонів, оскільки за їх допомогою робиться спроба довести до норми рівень надання поточних послуг населенню. Однак дієвим і прямим засобом покращення стану депресивних регіонів можуть стати цільові субвенції на виконання інвестиційних програм та субвенції на стимулювання розвитку регіонів.

Отже, створення стимулів розвитку регіонів через регулювання державних заходів підтримки депресивних територій неможливе без вагомості зміни системи між бюджетних відносин у цілому. Світовий досвід та внутрішні можливості України дають підстави стверджувати, що тільки постійний системний державний вплив дозволяє розв'язати проблеми регіонів і забезпечити сталий, збалансований, соціально орієнтований регіональний розвиток.

В умовах значних соціально-економічних диспропорцій розвитку регіонів державна регіональна політика повинна бути спрямована на згладжування нерівномірностей у розвитку територій України шляхом диференційованого підходу до регіонів. Вона має на меті розподіл фінансової підтримки; відрахування коштів від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів; підвищення відповідальності місцевих органів самоврядування за виконання властивих їм функцій, з одного боку, і розширення їх власної дохідної бази – з іншого; запровадження системи пільгового оподаткування інвестиційної діяльності; стратегічне планування розвитку регіонів тощо.

При цьому дуже важливо, щоб державна підтримка регіонів зводилася не до звичайного фінансування, а до цільового виділення коштів на реалізацію галузевих пріоритетів територіального розвитку, під спеціально розроблені проекти. Останні мають бути пов'язані із структурною перебудовою економіки регіону та максимальним використанням його внутрішнього потенціалу, оновленням основних фондів підприємств та диверсифікацією виробництва тощо. З метою підвищення конкурентоспроможності депресивних регіонів необхідно ширше використовувати механізм трансфертів у фінансуванні інноваційного розвитку регіонів, а саме особливо увагу приділяти цільовим інвестиційним субвенціям на фінансування заходів з подолання депресивності.

Висновки

Державне сприяння розвитку регіонів має поєднувати запровадження протекціоністських заходів, створення умов для функціонування банківської системи в інтересах розвитку регіонів, надання дотацій галузям і підприємствам, які перебувають у кризовому стані, з максимальною мобілізацією внутрішнього потенціалу регіону. Запропоновані зміни зумо-

влять оптимізацію і стабілізацію фінансових потоків у країні; зменшення соціальної напруженості; вирівнювання соціально-економічних показників; зростання наповненості дохідної бази місцевих бюджетів; розширення законодавчих рамок, у межах яких місцеві органи влади та органи місцевого самоврядування зможуть приймати рішення. При цьому регіональна політика має базуватися на принципах мотивації та стимулювання розвитку регіонів. Починати необхідно зі стимулювання малого й середнього підприємництва, довгострокового банківського кредитування реального сектора економіки та залучення з цією метою коштів населення.

Література

1. Былов В.Г., Смирнягин Л.В. Программа помощи депрессивным регионам (проект концепции): Материалы к парламентским слушаниям «О депрессивных территориях в Российской Федерации. Пути выхода из кризиса». – 98 с.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року / Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. №1001 // Офіц. вісн. України. – 2006. – №30. – Ст. 2132.
3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.01.2005 р. №2850-IV // www.zakon.rada.gov.ua
4. Порядок надання та використання у 2007 році субвенцій з Державного бюджету місцевим бюджетам та стимулювання розвитку регіонів, у тому числі депресивних територій / Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 07.03.2007 р. №396 // www.zakon.rada.gov.ua
5. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України // За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. П.П. Забродський. – К.: Консультант, 2008. – 571 с.
6. Штульберг Б.М., Введенский В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 208 с.

Т.В. РУДАКОВА,
ст. викладач, Європейський університет

Концептуальні засади розробки інструментарію прийняття управлінських рішень соціально-економічного розвитку регіону

Розглядаються концептуальні засади розробки інструментарію прийняття управлінських рішень соціально-економічного розвитку регіону, що дасть можливість визначити стратегію розвитку виробничої сфери регіону та на цій основі удосконалити соціальну сферу.

Рассматриваются концептуальные основы разработки инструментария принятия управленческих решений

социально-экономического развития региона, что даст возможность определить стратегию развития производственной сферы региона и на этой основе усовершенствовать социальную сферу.

Conceptual framework of tool creation for decision management in socio-economic development of the region, which will enable definition of development strategy of in-

dustrial area of the region and improvement of social area on this basis.

Постановка проблеми. При дослідженні проблем соціально-економічного розвитку регіону мається на увазі розвиток, який нерозривно зв'язує між собою найважливіші аспекти життя суспільства: соціальний, який характеризує рівень досягнення мети, пов'язаної із споживанням матеріальних і духовних благ, та економічний, який описує сукупність засобів, що сприяють реалізації цих цілей. Сутність такого поняття соціально-економічного розвитку є незалежним від інтенсивності перетворювальних процесів [1].

Розвиток та зміна економічної системи регіону здійснюється безперервно в часі. Процеси, які відбуваються в регіоні, відрізняються різними матеріальними потоками, інтенсивністю, імпульсивністю, циклічністю. Домінуючою системою економічного розвитку регіону є виробнича, яка є найбільш динамічною та має практично визначаючу дію на всі інші підсистеми [2].

Як основні функціональні компоненти розвитку економіки регіону виступають: територія, природно-ресурсний потенціал, населення і трудові ресурси, промисловість, сільське господарство, інфраструктура. Найбільш загальні причинно-наслідкові закономірності між регіоном та суспільним виробництвом відображається в тяжінні окремих видів господарської діяльності до регіону, які характеризуються певними особливостями рельєфу, природно-ресурсного потенціалу, доступності, а також історико-географічними умовами та рівнями економічного розвитку. В сукупності ці напрямлення визначають структуру та форми організації виробничого потенціалу регіону.

Суспільний розвиток супроводжується трансформацією змісту соціальних та економічних процесів, а також співвідношеннями між ними завдяки адекватному сприйняттю змін, що відбуваються. Тому особливу актуальність проблема, що розглядається, набуває тоді, коли соціально-економічні процеси знаходяться в стадії інтенсивних перетворень. Це зумовлює досліджувати їх теоретичну сутність в нерозривному зв'язку з тим, як ця сутність проявляється в практичному житті суспільства на всіх рівнях його існування, де економічний та соціальний перетинаються найбільш тісно і безпосередньо формується образ і якість життя членів суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та практичним питанням дослідження специфіки соціально-економічного розвитку регіону і методам його оцінки присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів таких, як В.М. Гейця, М.І. Долішнього, О.О. Бакаєва, О.І. Амоші, В.С. Пономаренко, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, М.М. Паламарчука, А.Г. Гранберга, М. Кендела, Ф.Сігела, Ф. Броделя, К. Сіо, Л. Ерхарда та інших. Віддаючи належне результатам наукових досліджень в галузі регіонального соціально-економічного розвитку слід зауважити, що дана проблема здебільшого залишається відкритою. Зміна економічної ситуації та

сучасні орієнтири на соціальний розвиток суспільства потребують модернізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону, розробки інструментарію для прийняття ефективних управлінських рішень щодо трансформації регіональної соціально-економічної системи.

На рівні регіону соціально-економічний розвиток стосується в основному питань визначення виробничої сфери. Однак питання формування ефективного механізму для прийняття рішень щодо розвитку соціально-економічної системи на рівні регіону та модельної і інструментальної підтримки такого механізму залишаються поза увагою.

Існуючі підходи до управління розвитком регіональної соціально-економічної системи є недосконалими, теоретично узагальненими, не враховують індивідуальні особливості регіонального розвитку та недостатньо обґрунтовані. Проблеми управління розвитком соціально-економічної системи на рівні регіону вимагають комплексного, системного розв'язання через складність процесів, які відбуваються як всередині регіону, так і в економічній системі держави і в всесвітній системі. Функціонування в умовах невизначеності, яка спричиняється такими явищами, наприклад, як економічна криза, та, як наслідок, вплив великої кількості дестабілізуючих факторів, потребує при розгляді подальшого розвитку регіональної соціально-економічної системи врахування різноманітних умов та критеріїв ефективності управління.

Метою статті є необхідність дослідження концептуальних засад розробки інструментарію прийняття управлінських рішень соціально-економічного розвитку регіону.

Викладення основного матеріалу. В Україні діє Концепція державної регіональної політики [3], а також Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [4]. Для забезпечення реалізації державної політики по стимулюванню розвитку регіонів розроблена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року [5].

Головною метою цих документів є забезпечення створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання виробничого потенціалу регіону, а також підвищення рівня життя населення. Але за період реформ в Україні так і не була вироблена збалансована державна регіональна політика. В сучасних умовах тенденції економічного розвитку такі, що виробничий потенціал регіону не зростає. Змінити таку тенденцію можна тільки шляхом проведення збалансованої регіональної політики і розробки детальної програми індивідуальної оцінки регіону з урахуванням об'єктивних соціально-економічних факторів і показників, які відображають рівень розвитку регіону.

Державне управління економікою є необхідність розробки ринкових підходів, які орієнтовані на створення конкурентного середовища. В сфері регіональної політики потреба в подібному підході по відношенню до регіону до теперішнього часу ще не досить усвідомлена. Це виразно відоб-

ражається в діючій Концепції державної регіональної політики, де пріоритет віддається не створенню стимулів ефективного соціально-економічного розвитку регіонів, а в основному декларується поетапне зменшення рівня територіальної диференціації економічного розвитку регіонів і соціального забезпечення населення [3].

Причиною деформацій на регіональному рівні, яка все більше усугубляється, є те, що технологічний рівень і структура виробничого комплексу, яка склалася на Україні, не дозволяє досягти економічного росту без певної соціальної підтримки. Внаслідок цього соціально-економічна асиметрія в регіональному розвитку проявляється тим більше, чим вище концентрація економічного потенціалу в регіоні [6].

Для дослідження соціально-економічних проблем на регіональному рівні використовуються системний підхід, застосування якого обумовлюється тим, що соціально-економічна система регіону є системоутворюючою та потребує детального дослідження взаємозв'язку та взаємопроникнення однієї підсистеми в другу.

Таким чином, для дослідження соціально-економічних проблем на регіональному рівні використовуються наступні методи: системний, діалектичний, нормативний, балансовий, програмно-цільовий, метод комплексного соціально-економічного аналізу, економіко-математичні методи.

Основним поняттям системного методу є система, яка визначається як впорядкована сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих підсистем та елементів, що утворюють єдине ціле. Розподіл системи на окремі підсистеми та елементи здійснюється таким чином, що зберігається загальна цілеспрямованість у функціонуванні системи. Елементи системи об'єднані причинно-наслідковими зв'язками. Зміна стану окремих елементів протягом певного часу в процесі функціонування системи приводить до зміни стану самої системи [7].

Системний підхід дає можливість розглядати регіон у вигляді дуже складної соціально-економічної системи, визначити склад цієї системи, виявити та спрямувати функціонування системи. Такий підхід до дослідження регіону дає можливість всебічно оцінити його стан, ресурсний та інтелектуальний, можливості для становлення та розвитку [8].

Діалектичний метод дослідження регіону передбачає використання діалектичної теорії та методу вивчення явищ у суспільстві в їх розвитку, базується на загальних законах розвитку. Цей метод дозволяє дослідити динаміку соціально-економічних процесів, оцінити їх перспективу [9].

Нормативний метод оснований на використанні в управлінні регіональними економічними процесами прогресивних норм та нормативів, які відображають досягнення науково-технічного прогресу, завдання стосовно розвитку окремих галузей економіки на регіональному рівні [10].

Сутність балансового методу у регіональному дослідженні полягає в тому, що при плануванні соціально-економічної діяльності потреби в матеріально-технічних, природних, паливно-енергетичних, трудових, фінансових ресурсах зіста-

вляються з можливими джерелами забезпечення цих потреб в результаті розробки балансів. Оскільки сукупні потреби, як правило, більше можливих обсягів ресурсів, необхідних для забезпечення цих потреб, то в процесі розробки конкретних балансів проводиться ранжування потреб та розподіл потреб на першочергові та менш важливі [11].

Програмно-цільовий метод передбачає розробку цільових комплексних програм регіонального економічного та соціального розвитку, передбачає обґрунтування та вирішення крупних народногосподарських проблем, визначає шляхи розвитку усіх галузей економіки, що мають загальнодержавне значення [12].

Метод комплексного соціально-економічного аналізу базується на використанні економічної, статистичної інформації за попередні періоди для вивчення стану зміни показників, виявлення закономірностей в процесах розвитку окремих явищ та процесів у суспільстві, для аналізу впливу окремих факторів на ці процеси.

Економіко-математичне моделювання використовується для моделювання регіональних соціально-економічних процесів на основі використання економіко-математичних методів і є необхідною умовою для прийняття обґрунтованих рішень у управлінні [13–15].

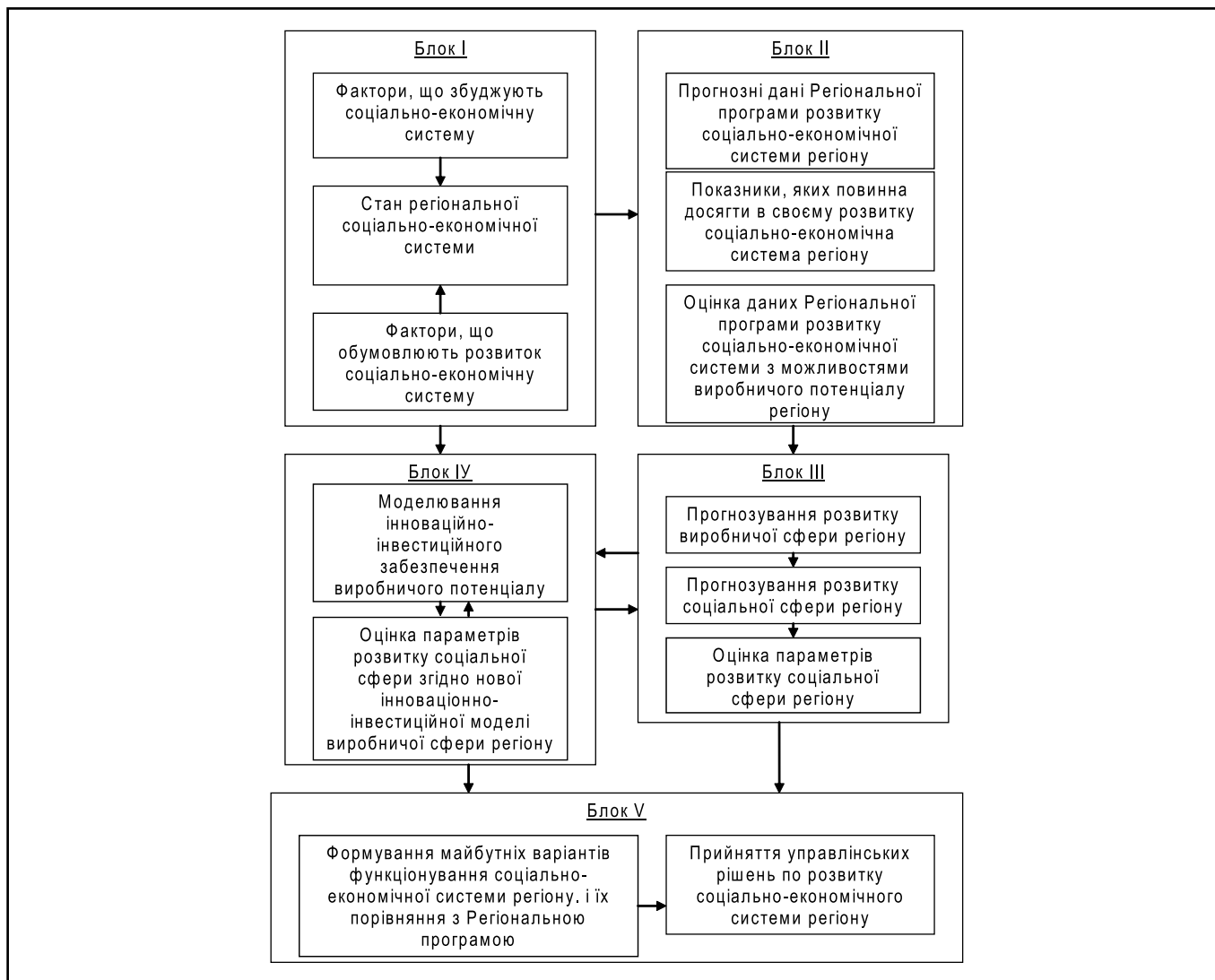
Для створення умов подальшого розвитку соціально-економічної системи регіону, що є актуальною проблемою в умовах глобалізаційних процесів, необхідно побудувати систему прийняття управлінських рішень по оцінці можливостей ресурсного потенціалу регіону для удосконалення соціальної системи на основі системного аналізу та методів і моделей математичного моделювання.

Для вирішення проблеми розвитку соціально-економічної системи регіону з урахуванням вище наведених цілей пріоритетності соціального аспекту в даному питанні необхідно розробити концептуальні засади розробки інструментарію прийняття управлінських рішень щодо поставленої мети, який повинен включати в себе п'ять блоків логіки дослідження (див. рис.).

У першому блоці аналізується стан соціально-економічної системи регіону, визначаються фактори, як зовнішні так і внутрішні, які збуджують систему, що розглядається, виводять її з рівноваги та приводять до негативних наслідків. Також розглядаються фактори, які обумовлюють покращення стану соціально-економічної системи регіону.

У другому блоці проводиться аналіз Регіональної програми розвитку соціально-економічної системи регіону [16] та оцінка даних Регіональної програми розвитку соціально-економічної системи з можливостями виробничого потенціалу регіону. На основі проведеного аналізу формуються показники, яких повинна досягти в своєму розвитку соціально-економічна система регіону.

В третьому блоці на основі аналізу стану соціально-економічної системи регіону здійснюється прогнозування розвитку виробничої та соціальної сфер регіону.



Структурна схема прийняття управлінських рішень по оцінці можливостей ресурсного потенціалу регіону

В управлінні економічним та соціальним розвитком регіону прогнозування та планування займають основне місце, що являє собою організаційний початок процесу реалізації обґрунтованих управлінських рішень [16].

Прогноз економічного і соціального розвитку регіону є засобом обґрунтування тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень щодо регулювання соціально-економічних процесів. План економічного та соціального розвитку на певний період розробляються на основі розроблених прогнозів, що повинно здійснити перехід на впровадження нового більш високого рівня технологій.

Суть даної концепції полягає в визначенні основних показників економічної системи для того, щоб з одного боку, економіка регіону була конкурентоспроможною, а з другого – підняти рівень життя населення регіону.

Рівень життя населення концентрує в собі досягнення певного ступеня економічного, соціально-політичного, демографічного та інтелектуального розвитку країни в цілому та регіону зокрема. Це складна і багатовимірна соціально-економічна категорія, яка виражає ступінь розвитку і

задоволення матеріальних і соціальних потреб населення. За своїм змістом категорія життєвого рівня динамічна, існує і розвивається разом із суспільством в межах визначеного економічного стану регіону.

Рівень життя населення представляє собою забезпеченість населення необхідними матеріальними благами і послугами, рівень їх споживання та ступінь задоволення раціональних потреб [17].

Далі повинно здійснюватись зіставлення параметрів розвитку соціальної сфери регіону, які отримані за допомогою економіко-математичного моделювання, із показники, яких повинна досягти в своєму розвитку соціально-економічна система регіону згідно розробленої Регіональної програми [18].

У випадку, якщо отримані за теперішнім станом прогнозні показники розвитку соціальної сфери є незадовільними, необхідно обґрунтувати доцільність заощадження інвестицій на розвиток соціально-економічної системи.

Оскільки орієнтація на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту в умовах прискореної лібералізації цін і відсутності сприятливого клімату призвела до занепаду високо-

технологічного виробництва, домінуючим в промисловості країни є виробництва третього та четвертого укладів, які представлені традиційними галузями добувної та переробної промисловості, що характерно для регіону, який досліджується. При цьому превалюючий у розвинутих країнах п'ятий технологічний уклад, що включає, зокрема, комп'ютеризацію суспільства, виробництво високотехнологічних побутових приладів, авіаційну промисловість, сучасні галузі електротехнічної промисловості та приладобудування не перевищує 5% [19]. Звідси технологічна структура національної економіки, а також на рівні регіону, не забезпечує її інноваційної динаміки та конкурентоспроможності на світовому ринку.

Стабільне зростання регіонального промислового виробництва, що ґрунтується на внутрішніх капіталоноваціях, створює передумови для структурної перебудови національної економіки, що забезпечує поступове посилення її соціальної спрямованості. У зв'язку з цим необхідна розробка стратегії стійкого збалансованого розвитку регіону, основним джерелом якого є внутрішні інвестиції в прогресивні, у першу чергу енергозберігаючі та переробні технології. При формуванні такої стратегії доцільно оцінити низку альтернативних варіантів з метою вибору найоптимальнішої для заданих економічних умов [20].

Таким чином, у четвертому блоці здійснюється моделювання інноваційно-інвестиційного забезпечення виробничого потенціалу регіону та проводиться оцінка параметрів розвитку соціальної сфери згідно нової інноваційно-інвестиційної моделі виробничої сфери регіону.

У п'ятому блоці здійснюється формування майбутніх варіантів функціонування соціально-економічної системи регіону і їх порівняння з Регіональною програмою, що безумовно є базою для прийняття управлінських рішень вибору певного варіанту розвитку соціально-економічного системи регіону.

Висновки

Таким чином, запропоновані концептуальні засади створення інструментарію прийняття управлінських рішень соціально-економічного розвитку регіону спрямовані на визначення ефективного розвитку регіональної соціально-економічної системи, пов'язані з урахуванням внутрішньої природи економічної системи і формуванням мотиваційних механізмів щодо зв'язку соціальних параметрів з результатами економічної діяльності, які притаманні саме територіальним організаціям любого рівня.

Література

1. Долішній М.І. Глобалізація і регіональні детермінанти раціоналізації / Долішній М.І., Вовканич С.Й. // Регіональна економіка. – 2001. – №3. – С. 7–16.

2. Дейч М.Е. Социально-экономическое развитие региона: потенциал корпоративности и реалии асимметрии / Дейч М.Е. // Экономика промышленности. – 2007. – №4. – С. 155–163.

3. Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України від 25 травня 2001 р. №341/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – №22. – С. 20–28.

4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. №2850-IV // Офіційний вісник України. – 2005. – №40. – С. 25–30.

5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. №1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – №30. – С. 35–79.

6. Губерман Г.К. Социально-экономическая асимметрия как проблема совершенствования государственной региональной политики / Губерман Г.К., Котельников В.Д. // Вісник економічної науки України. – 2005. – №1. – С. 30–36.

7. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1999. – 392 с.

8. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

9. Александров В.В. Функціонування економічної системи. – Харків: Основа, 1999. – 426 с.

10. Державне регулювання економіки / За ред. І.Р. Михасюка. – Львів: «Українські технології», 1999. – 640 с.

11. Державне регулювання економіки / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.

12. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України. – К.: Наук. думка, 2004. – 318 с.

13. Замков О.О., Товстопятенко А.В., Черных Ю.Н. Математические методы в экономике. – М.: МГУ «ДИС», 1998. – 368 с.

14. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие / Под ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 391 с.

15. Колемаев В.А. Математическая экономика. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 240 с.

16. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикилькина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 318 с.

17. Дзюба І.В. Категорія рівня життя населення: сучасний підхід / Дзюба І.В. // Статистика України. – 2004. – №1. – С. 68–73.

18. Рішення Про Регіональну середньострокову програму соціально-економічного розвитку Вінницької області до 2011 року (прийнято на 13 сесії обласної Ради 5 скликання 25 жовтня 2007 року). – Вінниця: Вінницька обласна Рада, 2007. – 58 с.

19. Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.

20. Макаркина Г.В. Модель оптимізації розвитку економіки індустріального регіону в умовах невизначеності інформації / Макаркина Г.В. // Економіка і прогнозування. – 2008. – №4. – С. 139–151.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Н.Д. ДАРЧЕНКО,
к.е.н., Донбаська державна машинобудівна академія

Соціальна робота та проблеми мотивації соціальних працівників

Розглянуто поняття та основні напрями соціальної роботи як професійної діяльності, особливості мотивації соціальних працівників за умов законодавчого регулювання оплати їхньої праці. Запропоновано показники преміювання для працівників структурних підрозділів управлінь праці та соціального захисту населення і соціальних робітників територіальних центрів соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян.

Рассмотрены понятия и основные направления социальной работы как профессиональной деятельности, особенности мотивации социальных работников в условиях законодательного регулирования оплаты их труда. Предложены показатели премирования для работников структурных подразделений управлений труда и социальной защиты населения и социальных работников территориальных центров социального обслуживания пенсионеров и одиноких нетрудоспособных граждан.

The concept and the main directions of social work as professional activities, the peculiarities of the social workers motivation on condition of legislative regulation of their labor payment are examined. The premium awarding indexes for the subdivision of administration of labor and social insurance of population and for social workers of

territorial centers of social service of pensioners and single disabled citizens are proposed.

За умов ринкової трансформації перед організаціями постає необхідність працювати по-новому, зважаючи на закони ринку, враховуючи всі складові людського чинника – економічні, психологічні, соціальні. У зв'язку з цим зростає внесок кожного працівника в кінцеві результати діяльності організації, підприємства, установи, а отже актуальним є пошук способів управління працею через активізацію людського чинника. Це цілком притаманне й сфері соціальної роботи, однією з найважливіших умов удосконалення організації її складових – соціального захисту та соціального обслуговування – є підвищення мотивації соціальних працівників.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток соціальної роботи як самостійного виду професійної діяльності в Україні в середині 90-х років ХХ ст. обумовлені масштабними змінами в суспільстві, передусім соціально-економічною кризою, що супроводжувалася появою вразливих верств населення, які потребували професійної допомоги та підтримки, оскільки соціально-економічна криза супроводжувалася ідейною: руйнувалися звичні для багатьох лю-

дей ідеологічні, етичні принципи, вони опинилися наодинці з багатьма невідомими їм проблемами, що вселяло почуття невизначеності й нестабільності.

За сучасних умов потреба у високопрофесійній діяльності соціальних працівників зростає, адже як і в суспільному житті більшості країн світу в Україні соціальні працівники мають відігравати важливу роль у плануванні, реалізації, оцінюванні та науковому вивченні соціальних програм, розрахованих на підтримку найрізноманітніших груп населення, а соціальна робота – набувати сутнісних ознак технології сприяння формуванню, здійсненню і реабілітації життєвих сил людини.

Підвищення ефективності, результативності, якості соціальної роботи неможливо без відповідних змін у механізмі трудової мотивації соціальних працівників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток та розробку теоретичних і прикладних аспектів формування й розвитку соціальної роботи внесли українські вчені О. Бабкіна, С. Глузман, В. Горбатенко, І. Мигович, В. Полтавець, С. Рябов, Т. Семігіна, В. Сидоров та інші.

У вітчизняній економічній науковій літературі значне місце займають роботи, присвячені мотиваційним аспектам підвищення ефективності роботи персоналу. Зокрема, слід відзначити роботи М. Туган–Барановського, Д. Богині, Г. Дмитренка, В. Данюка, Т. Кір'ян, А. Колота, Е. Лібанової, Н. Лук'янченко, Л. Семіва, Ф. Хміля та інших.

Проте проблема мотивації праці, зокрема матеріального стимулювання соціальних працівників, залишається недостатньо дослідженою і науково обґрунтованою (для умов сучасної української соціальної служби).

Мета статті – дослідження напрямів посилення матеріальної мотивації соціальних працівників шляхом врахування індивідуальних результатів їх роботи, ступеня зайнятості, складності і відповідальності праці.

Викладення основного матеріалу. Перш ніж аналізувати особливості мотивації праці соціальних працівників, розглянемо специфічні риси соціальної роботи. Соціальна робота не зводиться до традиційних форм діяльності, її визначення вельми різноманітні. Наприклад, 1989 року Асоціація соціальних працівників Великобританії дала таке визначення: соціальна робота – це відповідальна професійна діяльність, яка допомагає людям, спільнотам установити, визначити особисті, соціальні та ситуативні труднощі, що впливають на них. Соціальна робота допомагає їм подолати ці труднощі шляхом підтримки, захисту, корекції та реабілітації. Це діяльність патронажу, соціальної допомоги, соціального забезпечення, соціальної освіти, виправлення і нагляду за правопорушниками, спрямована на діагностування, контроль і реабілітацію осіб, які потребують соціальної допомоги.

Професор Сільвія Штаун визначає соціальну роботу як діяльність, що її виконує соціальний працівник, надаючи соціальну допомогу індивідам, групам, задовольняючи їх потреби, допомагаючи мобілізувати всі джерела суспільства для надання допомоги. Посада соціального працівника на-

дається державними і суспільними установами, а також приватними агенціями соціальної допомоги.

Міжнародна федерація соціальних працівників разом із Міжнародною асоціацією шкіл соціальної роботи у 2002 році сформулювали визначення соціальної роботи, згідно з яким це професійна діяльність з: 1) ведення добровільної діяльності; 2) надання допомоги людині у самовиразі; 3) дисциплінованого впровадження в життя наукового знання про людську поведінку (соціальну поведінку людини). Соціальна робота спрямована на розвиток особистості, індивідууму, родини, нації і світового суспільства для втілення в життя принципів соціальної справедливості [1].

Основними напрямками соціальної роботи, на думку сучасного британського фахівця Стівена Шардлоу, є такі:

- допомога людям, які зіткнулися з проблемами, у пошуку шляхів їх розв'язання. Коло проблем, які можуть належати до компетенції соціального працівника, охоплює труднощі у взаєминах з іншими людьми, нездатність до виконання різних соціальних ролей, нездатність доглядати за собою з певних причин, кризові ситуації в житті тощо;

- допомога людям допомогти собі. Важливо, щоб робота з людьми була спрямована на допомогу в досягненні ними власних цілей, формування здатності обходитися без соціального працівника;

- надання допомоги не тільки тим, хто її потребує, а й вживання заходів щодо захисту найбільш вразливих верств суспільства від інших осіб. Такими вразливими групами є: діти, які зазнають насильства; люди з проблемами у навчанні (розумово відсталі); пацієнти психіатричних служб; люди похилого віку, яких родичі можуть використовувати у своїх інтересах. У таких ситуаціях соціальний працівник зобов'язаний згідно із законодавством багатьох країн забрати людину із середовища, яке посягає на неї (в Україні за чинним законодавством соціальні працівники таких повноважень не мають);

- здійснення за рішенням суду нагляду за людьми. Наприклад, у Великобританії з цією метою функціонує така сфера соціальної роботи, як пробаційна служба, покликана здійснювати нагляд за особами, чия вина доведена судом, але не засудженими до тюремного ув'язнення. Соціальні працівники пробаційної служби мають надавати рекомендації суду стосовно соціальної ситуації людини, які він враховує при винесенні вироку;

- здійснення догляду за особами, неспроможними доглядати за собою. Клієнти, які потребують такого догляду, перебувають у будинках для людей похилого віку, дитячих будинках та інших закладах [2].

Відносини у соціальній сфері регулюють закони України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи», «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні», «Про зайнятість населення», «Про сприяння соціальному становленню та розвитку мо-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

лоді в Україні», «Про запобігання захворюванню на синдромом набутого імунodefіциту (СНІД) та соціальний захист населення», «Про психіатричну допомогу», Кодекс законів про працю та інші. Вони визначають права представників соціально вразливих груп на отримання соціальної допомоги, зокрема на соціальне обслуговування.

Для практичної соціальної роботи важливими є закони України «Про попередження насильства в сім'ї», «Про охорону дитинства», «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам» та інші. Ці акти регулюють питання, пов'язані із соціальним захистом дітей (визначають порядок вилучення дитини з родини і позбавлення батьків їхніх прав на виховання дітей, здійснення опіки над дитиною, яка не має батьківського піклування, порядок оформлення у різні дошкільні й шкільні заклади тощо).

Нормативно-правову базу також утворюють різноманітні положення, затверджені указами Президента України та постановами Кабінету Міністрів, які визначають порядок діяльності певних соціальних установ: Типове положення про центри соціальних служб для молоді, Типове положення про територіальний центр соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян.

Систему соціального обслуговування населення утворюють державні і недержавні соціальні служби (заклади, агенції, інституції, організації, установи). В Україні система соціального обслуговування є неоднорідною: функціонують традиційні заклади, що утворилися за парналістської моделі соціальної політики і не відповідають цінностям соціальної роботи, а також принципово нові соціальні заклади для різних вразливих груп [3, 4].

Протягом переходу України до ринкової економіки під час загальносистемної кризи виникла криза й системи трудової мотивації, що, в свою чергу, призвело до кризи соціальної активності, оскільки відбулася трансформація структури ціннісних орієнтацій людини, творча і трудова діяльність людини не забезпечувала реалізації всіх груп потреб: фізичних, соціальних, інтелектуальних тощо. Праця перестала бути ефективним джерелом задоволення потреб. На цьому фоні зникли чи суттєво зменшилися такі елементи соціальних спонукань, як робота на благо суспільства. Переважного значення набув чинник матеріальної винагороди, у структурі трудової діяльності його питома вага у два рази перевищила наступний за значенням мотив – спілкування з людьми. Погіршення матеріальних умов сприяло виникненню у працівників почуття страху перед майбутнім, невпевненості в завтрашньому дні. Серед мотивів трудової діяльності переважили короткострокові цілі та ціннісні орієнтації. Ці ознаки притаманні й праці соціальних робітників.

Взагалі, мотивація – це сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій. Стосовно поведінки людини – це процес свідомого вибору нею того чи іншого типу дій, що визначається комплексним впливом зовнішніх і внутрішніх чинників (відповідно стимулів і мотивів).

Як невід'ємна функція менеджменту мотивація персоналу пов'язана з процесом спонукання підлеглих до діяльності через формування мотивів поведінки для досягнення особистих цілей і цілей організації.

Система мотивації персоналу передбачає забезпечення комплексу заходів матеріального, морального, соціального напрямку, що сприяють активізації діяльності персоналу у виробничому процесі для задоволення різноманітних його потреб, котрі розглядаються як нагорода за трудові зусилля [5].

До основних елементів мотивації результативної праці персоналу належать: матеріальне стимулювання (оплата праці, участь у прибутках, участь у власності підприємства); гарантії зайнятості; нормальні безпечні умови праці; соціально-правові гарантії (створення певних гарантій від свавілля адміністрації); корпоративна культура (зближення інтересів підприємства і працівників, розроблення системи корпоративних цінностей і втілення їх у життя); можливості для професійного навчання, зростання, самовдосконалення; можливості для самореалізації (відповідність змісту праці бажанням і здатностям людини); зміст праці (збагачення праці тощо); взаємовідносини в колективі; престижність трудової діяльності; участь в управлінні.

Відмінності систем мотивації вітчизняних підприємств і організацій суттєво відрізняються від систем мотивації підприємств інших країн за багатьма параметрами. Перша відмінна риса розвитку систем мотивації полягає в тому, що тривалий час широко застосовувалась у практичній діяльності організацій переважно одна-єдина мотиваційна модель «батога і пряника», яка досі не втратила свого застосування. Друга відмінність – вітчизняні моделі мотивації тривалий час залишались стандартизованими й непорушними, будь-яке відхилення від цих стандартів вважалось порушенням чинних нормативних законодавчих актів. Стосовно підприємств відповідно до законів України «Про підприємства в Україні», «Про колективний договір», «Про оплату праці», а також Кодексу законів про працю в теперішніх умовах порядок і розміри матеріального заохочення персоналу підприємства визначають самостійно та закріплюють колективним договором. Щодо соціальної служби, то існуюча система посадових окладів соціальних працівників як і решти державних службовців і посадових осіб органів місцевого самоврядування більшою мірою відповідає не економічним, а адміністративно-командним методам управління. Третя відмінність полягає в тому, що мотиваційні системи сприяють не тільки зрівнялівці у системах оплати праці та преміювання соціальних працівників, але й зберігають тенденцію стимулювання рівною мірою кращого й гіршого, оскільки розмір посадового окладу працівників однієї кваліфікаційної категорії однаковий, їх праця оплачується однаково незалежно від трудового внеску.

За сучасних економічних умов при низькому загальному рівні життя в країні на українських підприємствах, установах, в організаціях головну роль відіграє такий аспект моти-

вації, як матеріальне стимулювання. Матеріальне стимулювання – обіцянка матеріальної винагороди конкретному працівнику або групі працівників у разі досягнення поставленої мети, яке застосовується для спонукання персоналу до виконання цієї мети [6]. Отже, зважаючи на низький рівень заробітків працівників, чи не головним засобом їх мотивації є гроші. До властивостей грошей, що роблять їх привабливим інструментом мотивації, належать:

- ненасичуваність – грошей не буває надто багато, ними складно насититися, оскільки за гроші можна придбати велику кількість різноманітних благ;

- відстроченість споживання – поява відчуття захищеності та впевненості в майбутньому, задоволення потреби безпеки; за допомогою грошей можна відкладати задоволення багатьох потреб на майбутнє;

- універсальність – гроші підкріплюють будь-яку діяльність в будь-який момент часу, що робить їх універсальним мотиваційним засобом; за допомогою грошей можна стимулювати виконання роботи, її кількість, якість, неформальні аспекти діяльності, творчість, інноваційність, лояльність;

- точна вимірюваність – на відміну від більшості мотивуючих засобів гроші можуть бути точно виміряні, тобто виступають критерієм чи мірою порівняння з іншими людьми; підвищення заробітної плати або доходу також є мірою кар'єрного зростання людини;

- можливість використання різних видів мотивації – гроші у формі призвів, надбавок чи спеціальних премій можуть служити засобом виразу признання й подяки, тобто здійснювати соціальну та моральну мотивацію;

- накопичення багатства – відкладання й економія грошей – найзручніший спосіб накопичення багатства; багатство (чи гроші у цьому значенні) відображають купівельну спроможність [6].

Таким чином, за сучасних умов основна увага в мотивації соціальних працівників (як і працівників будь-яких інших професій) приділяється матеріальному стимулюванню. Соціальні працівники, зайняті в державних соціальних службах, відносяться до державних службовців та посадових осіб органів місцевого регулювання, отже розмір і структура їхніх заробітків чітко регламентовані (зокрема, законами України «Про державну службу», «Про службу в органах місцевого самоврядування»): посадовий оклад визначається рангом службовця, надбавки виплачуються за ранг, вислугу років, досягнення в роботі, складність праці, класність службовця тощо.

Важливу роль у матеріальному стимулюванні соціальних працівників відіграють премії, їх нарахування регулюється відповідним положенням. Зазвичай такі положення передбачають при визначенні розміру премії за результати роботи за місяць враховувати показники:

- виконання передбачених планом заходів;
- виконавча дисципліна;
- трудова дисципліна.

Як бачимо, ці показники є достатньо загальними, не враховують особливостей окремих підрозділів. Тому до-

цільним є для більшої індивідуалізації преміювання при визначенні розміру премії враховувати виконання не тільки загальних, а й специфічних показників діяльності.

Наприклад, для нарахування премії працівникам підрозділів управлінь праці й соціального захисту населення виходячи з їхньої функціональної спрямованості пропонується враховувати показники:

1) відділ обліку та звітності:

- додержання використання коштів у межах бюджетних асигнувань за їх цільовим призначенням;

- претензії до обліку доходів і витрат за кошторисом місцевого (обласного) бюджету та державного бюджету, субвенцій з держбюджету до місцевого бюджету;

- претензії до ведення розрахунків протягом виконання кошторису з підприємствами, установами, фізичними особами;

2) відділ персоніфікованого обліку пільгових категорій громадян:

- додержання законодавства з питань пільг та переваг;

- претензії до реєстрації та ведення Реєстру пільгових категорій громадян;

- співвідношення кількості звернень громадян, розглянутих у встановлений термін, і загальної кількості звернень, що надійшли;

3) відділ грошових виплат і компенсацій:

- додержання цільового використання коштів, передбачених для надання населенню усіх видів соціальної допомоги;

- претензії до своєчасності розрахунків із установами, що надають житлово-комунальні та інші послуги, за нараховані населенню житлові субсидії;

- співвідношення кількості заяв громадян щодо призначення грошових виплат та субсидій, що були зареєстровані, та тих, що надійшли;

4) відділ автоматизованої обробки інформації та здійснення виплат:

- співвідношення кількості отримувачів раніше призначеної державної допомоги, перерахованої через зміну передбачених законодавством обставин, і тих, хто знаходиться на обліку;

- претензії до підготовки документів на виплату компенсацій та інших видів державної соціальної допомоги, передбачених законодавством;

- претензії до ведення відповідних баз даних з використанням комп'ютерних технологій;

5) відділ обслуговування інвалідів, ветеранів війни та праці, осіб, постраждалих внаслідок аварії на ЧАЕС:

- додержання законодавства з питань пільг, переваг, гарантій і компенсацій;

- співвідношення кількості виданих путівок на санаторно-курортне лікування і чисельності ветеранів війни і праці, інвалідів, громадян, постраждалих внаслідок аварії на ЧАЕС, які знаходяться на обліку;

- претензії до розгляду звернень громадян;

6) відділ праці:

Порівняльний аналіз розмірів премії соціальних робітників (умовний приклад)

ПІБ	Показники індивідуальної праці			Коефіцієнт розподілу премії	Базова зарплата для нарахування премії, грн.	Премія за чинною системою (10%), грн.	Премія за системою, що пропонується, грн.	Відхилення	
	Чисельність підопічних, осіб	Якість роботи (кількість скарг), од.	Стаж станом на 1.04.09, років					абсолютне, грн.	відносне, %
Біц С.А.	12	1	8 міс.	1,1	702,3	70,23	61,12	-9,11	87,03
Мороз Т.П.	9	0	5 р.	1,4	710,5	71,05	77,79	6,74	109,49
Федорова О.І.	8	0	3 р.	1,1	710,5	71,05	61,12	-9,93	86,02
Тихоненко О.В.	11	0	4 р.	1,5	710,5	71,05	83,35	12,30	117,31
Усього				5,1	2833,8	283,38	283,38		

– додержання законодавства про працю, зайнятість, трудову міграцію;

– співвідношення кількості виконаних і запланованих заходів регіональної програми охорони праці;

– претензії до забезпечення соціального партнерства на підприємствах відповідної території.

Стосовно соціальних органів нижчого рівня підпорядкованості (наприклад, територіальні центри соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян), то зазвичай за чинними положеннями про преміювання премія за основні результати діяльності виплачується за рахунок коштів фонду оплати праці – залишок коштів ФОП, передбаченого кошторисом на відповідний період, після виплати квартальної (чітко регламентованої) премії, одноразової матеріальної допомоги, заробітної плати за посадовими окладами й надбавок, спрямовується на преміювання. Ця премія нараховується пропорційно фактично відпрацьованому часу.

Зважаючи на порівняно низький рівень заробітної плати соціальних робітників, специфіку їхньої праці та пов'язаний з цим віковий склад персоналу (у середньому 62–65% соціальних робітників віком від 40 до 59 років, у тому числі 28–32% – пенсіонери за віком) та високу плінність (18–25%) доцільним є під час нарахування розміру премії сильніше мотивувати індивідуальні результати праці соціальних робітників, їх зайнятість, складність і відповідальність праці, тобто враховувати такі показники: чисельність підопічних пенсіонерів і одиноких непрацездатних громадян; якість роботи з підопічними (відсутність скарг); стаж роботи в соціальній службі.

Детальніше розглянемо один із можливих варіантів преміювання з використанням формули:

$$Pi = \frac{S}{\sum_{i=1}^n Ri} \cdot Ri,$$

де S – сума матеріального заохочення по відділенню соціальної допомоги на дому, грн.;

n – чисельність соціальних робітників у відділенні;

Ri – коефіцієнт розподілу премії для i -го робітника, що визначається на основі вибраних показників преміювання.

Значення показників преміювання знаходяться, наприклад, в інтервалі:

– чисельність підопічних – 0,8–1,2 (норма – 10 осіб);

– якість роботи з підопічними – 0,8–1,0 (мінус 0,1 за кожну скаргу, зауваження);

– стаж роботи – 1,0–1,5 (плюс 0,1 за кожен рік роботи).

Таким чином коефіцієнт розподілу може приймати значення в інтервалі від 0,64 до 1,8. Умовний приклад визначення коефіцієнтів розподілу премії та порівняльний аналіз із чинною системою преміювання наведені в таблиці.

Отже, при розподілі премії за чинною системою розмір премії соціального робітника визначається окладом, відпрацьованим часом і преміальним відсотком, що признається залежно від розміру залишкового нерозподіленого ФОП. За такого підходу робітники фактично матеріально не зацікавлені в поліпшенні результатів своєї праці. Запропонована підхід дозволяє відійти від «зрівнялівки» при розподілі премії, посилити зв'язок результатів індивідуальної праці з розмірами її заохочення.

Висновки

На жаль, існуюча система мотивації соціальних працівників (як, втім, і державних службовців взагалі), базована на посадових окладах, більшою мірою відповідає адміністративно-командним методам управління ніж економічним. Підвищення заробітної плати соціального службовця залежить тільки від просування службовими сходами, оскільки нормативно визначено оклади, межі преміювання і посадових доплат, підґрунтя одноразових заохочень. Така організація оплати праці розслаблює, розхолоджує і жодним чином не зацікавлює працівників у високо результативній роботі. Вона не відповідає принципам розподілу за працею у його класичному розумінні, оскільки допускає рівну винагороду на нерівну працю. Саме в цьому криється одна з причин свідомого недовикористання працівниками своїх фізичних та інтелектуальних здібностей. За цих умов реальним джерелом підвищення матеріальної мотивації соціальних службовців є удосконалення систем преміювання. Запропонований концептуальний підхід врахування специфічних показників діяльності підрозділів державних соціальних служб після детального опрацювання дозволить підвищити

ефективність преміювання. Застосування індивідуальних показників роботи соціальних робітників при визначенні розмірів премії сприятиме поліпшенню обслуговування пенсіонерів і одиноких непрацездатних громадян, а також закріпленню працівників у державних соціальних службах. Подальші дослідження пов'язані з пошуком показників індивідуальної роботи інших категорій соціальних працівників.

Література

1. Технологии социальной работы: [учебник] / Под общ. ред. проф. Е.И. Холодовой. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 400 с.

2. Албегова И.Ф. Исследование мотивации социальных работников / И.Ф. Албегова // Социс. – 2005. – №7. – С. 78–82.

3. Управлінські аспекти соціальної роботи: [курс лекцій] / За заг. ред. М.Ф. Головатого. – К.: МАУП, 2004. – 206 с.

4. Лукашевич М.П. Теорія і методи соціальної роботи / М.П. Лукашевич, І.І. Мигович. – К.: МАУП, 2002. – 158 с.

5. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организаций: [учебное пособие] / Г.А. Дмитренко. – К.: МАУП, 1998. – 188 с.

6. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу // Вестник Московского университета. – М.: МГУ, 1991. – Серия 7. – С. 48.

О.Д. ГОРДЕЙ,

к.е.н., доцент, докторант, Національний університет ДПС України

Теоретичні підходи та сучасні методики оцінки рівня життя населення

У статті розглянуто основні методологічні підходи та різноманітні методики вимірювання рівня життя населення. Узагальнено методологічні підходи до оцінки рівня життя. Визначені похибки та недосконалості основних підходів та запропоновано основні шляхи удосконалення методології виміру фінансового забезпечення рівня життя населення.

В статье рассмотрены основные методологические подходы и разнообразные методики измерения уровня жизни населения. Обобщены методологические подходы к оценке уровня жизни. Определены погрешности и несовершенства основных подходов и предложены основные пути усовершенствования методологии измерения финансового обеспечения уровня жизни населения.

The basic methodological approaches and various methods of measuring of population's standard of living were considered in the article. Methodological going near the estimation of standard of living was generalized. Errors and imperfections of basic approaches were certain and the basic ways of improvement of methodology of measuring of the financial providing of population's standard of living of were offered.

Постановка проблеми. Питаннями рівня життя населення та його основними складовими займався багато поколінь економістів. Особливо актуальна ця проблематика в сучасних умовах господарювання як в середині країни, так і у порівнянні з іншими державами. З моменту виникнення концепції рівня життя почалися спроби розробки її методологічних основ і побудови формалізованих показників, що відображають стан різних сторін розвитку суспільства. Еволюція розвитку цієї категорії переміщала від спроби оцінки об'єктивних умов існування суспільства до суб'єктивних оцінок благополуччя окремих людей.

Основною **метою статті** є визначення основних методичних підходів до оцінки рівня життя населення, а також виявлення їхніх основних переваг та недоліків.

Викладення основного матеріалу. Методологічні підходи до дослідження даної проблеми та методика вимірювання кількісної й якісної оцінки рівня життя населення, розробка системи показників є найбільш важливими питаннями концепції рівня життя.

Узагальнюючи, можна виокремити, що в сучасній теорії і практиці вимірювання та оцінки рівня життя прийнято два методичні підходи:

1. Оцінка проводиться за допомогою системи показників – соціальних індикаторів. При цьому національні системи мають свої особливості, в цілому базуючись на методологічних рекомендаціях ООН або державних органів.

2. Розраховується зведений індекс рівня людського розвитку на основі окремих показників. Подібний підхід широко застосовується ООН та іншими міжнародними організаціями для проведення міждержавних порівнянь рівня й якості життя населення різних країн.

Однак дані підходи недосконалі. Необхідно методики оцінки рівня життя населення розглядати виходячи з двох концепцій: рівня та якості життя населення, оскільки об'єктивне вимірювання рівня життя неможливе без врахування якісних показників розвитку.

Ряд зарубіжних вчених економістів вважає, що розробити систему якісних показників «рівня життя», а тим більше провести їх ранжування неможливо, інші вважають, що це не потрібно, треті підкреслюють її важливість, відзначаючи труднощі цього завдання, і роблять спроби її вирішення. Аргументи перших ґрунтуються на тому, що визначальні якісні показники «рівня життя» настільки індивідуальні, що будь-яка спроба запропонувати модель для суспільства неминуче

приведе до похибок під час переходу до індивідуумів. Отже, неможливо розробити набір якісних і кількісних показників «рівня життя», який би застосовувався для практичного використання. Інша група супротивників розробки моделі «рівня життя» аргументує це тим, що ці показники можуть бути використані на шкоду суспільству, оскільки сприятимуть виявленню його недоліків, до цих пір завуальованих.

Якщо методика розрахунку кількісних показників рівня життя населення є зрозумілою, наприклад, такі показники, як рівень ВВП на душу населення, прожитковий мінімум тощо, то відповідно до визначення якісних показників рівня життя початковою методологічною основою його аналізу виступає комплекс потреб, інтересів і цінностей людини, сім'ї, суспільства в цілому. Велика кількість цих потреб та інтересів зумовлять різноманіття показників оцінки рівня життя, а також й існування різних систем цих показників.

З початку 70-х років почали проводитися емпіричні дослідження, в яких вимірювалася окремо якість життя, що ґрунтувалося на думці опитуваних з приводу задоволення своїм життям. Результати одного з таких досліджень були узагальнені в роботі А. Кемпбелла, Ф. Конверса і У. Роджерса «Якість життя в Америці» [1]. Опитувані оцінювали свою задоволеність такими різними сферами життя, як одруження, сімейне життя, здоров'я, сусіди, друзі, робота, життя в США, житлові умови, рівень освіти, накопичення за шкалою з сімома діленнями, починаючи від «абсолютно незадоволений» і закінчуючи «абсолютно задоволений».

Автори приходять до висновку про те, що існує тенденція до значної задоволеності опитуваних в оцінках окремих сфер життя, за виключенням матеріальною забезпечення; тут виходила найнижча оцінка. Порівнюючи індекс задоволеності окремими сферами життя з об'єктивними умовами, тобто кількісними визначеннями рівня життя, вони роблять такий висновок: «Зрозуміло, що є відчутна взаємозалежність між намірами загальної якості життя і певними об'єктивними показниками життєвої якості. Зокрема, є чітка залежність між розміром доходу і рівнем задоволеності, між трудовим статусом і задоволеністю, між сімейним статусом і задоволеністю. Це укріплює довіру в цінності загальних типів вимірювання. З іншого боку, одночасний розгляд загальних типів індикаторів дозволяє нам виявити деякі складнощі в цих залежностях. Певна особлива умова може мати абсолютно різні значення для різних людей. Загальна якість життя, очевидно, є результатом як об'єктивних умов, в яких живе людина, так і особистих якостей цієї людини» [1, р. 147]. У. Роджерс і Ф. Конверс опублікували в журналі «Дослідження соціальних індикаторів» статтю «Вимірювання усвідомленої загальної якості життя (якості життя в цілому)», яка ґрунтується на згаданому вище дослідженні [3].

Більшість показників, що приводяться в дослідженні, припускають вивчення відношення людей до позначених проблем, що можливо тільки при проведенні опитування населення. Соціологічні опитування, природно, важливі при

аналізі якості життя людей, але без об'єктивних фінансових показників отримана тільки на підставі опитування населення оцінка якості життя носить виключно суб'єктивний характер, що неминуче викликатиме проблеми при їх використанні з метою розробки соціальної політики, особливо на достатньо тривалу перспективу.

У наукових дослідженнях також використовуються показники, які не можна віднести до критеріїв рівня та якості життя, що часто зустрічаються. Так, американські учені Р. Пітерсон, Е. Кюнг розглядають якість життя, ґрунтуючись на одному критерії – кількості дітей в сім'ї, пов'язуючи погіршення якості життя з високою народжуваністю. Вони стверджують, що батьки з великою кількістю дітей в сім'ї не можуть реалізувати себе з погляду професійної придатності [3, с. 158].

При оцінці рівня життя необхідно використовувати як кількісні, так і якісні характеристики явища або процеси, що його характеризують, оскільки кількісне оцінювання призведе до об'єктивності вимірювання рівня життя населення. Якісні показники необхідно оцінювати за 10-бальною шкалою, включаючи до оцінки рівня життя населення з використанням таких показників: величина доходів на 1 особу (прямі і непрямі джерела надходжень), вартість харчування (частка витрат на харчування), житлові умови (число мешканців на одну кімнату), якість житла (частка будинків і квартир з водопроводом і електрикою), зв'язок (число телефонів на 100 жителів), освіта (частка дітей, що навчаються в школі), охорона здоров'я (дитяча смертність на 1000 живонароджених), суспільна безпека (число вбивств на рік на 100 тис. жителів), тиша (рівень зовнішнього шуму), вуличний рух (середня швидкість в «годину пік»), чистота повітря тощо.

У зарубіжних дослідженнях вимірювання рівня життя проводилося як на основі вимірювання об'єктивних умов життя, так і на основі вивчення суб'єктивних оцінок життя. В результаті склалися дві концептуальні моделі рівня життя, які в науковій літературі західних країн розглядаються як об'єктивістська і психологічна.

Перша: модель визначає рівень життя як результат комбінації різних статистичних показників. Друга – побудована на твердженні, що дійсне значення рівня життя відображає суб'єктивні припущення індивідів, що формуються на основі рівня інтелектуального розвитку, життєвого досвіду, емоційного стану і т. ін. Проте надзвичайно складний характер взаємозв'язку об'єктивних і суб'єктивних умов життя не підтверджує ту, яка часто навіть здається цілком очевидною істиною, що люди в кращих умовах життя менше задоволені нею, ніж ті, що знаходяться в гірших об'єктивних умовах. Дослідження показали, що більшість людей психологічно схильна порівнювати власні умови життя з умовами життя більш забезпечених людей. Більшість респондентів схильна до придушення відчуття незадоволеності. Вираз незадоволеності певною мірою не залежить від власного життєвого досвіду. Життя в сприятливих умовах спонукає до формування нових, вищих оціночних стандартів, що

сприяє розвитку критичних поглядів і незадоволеності. Комбінації всіх цих залежностей можуть привести до того, що люди, що живуть в гарних умовах, оцінюють її негативно, і навпаки. Більшість західних дослідників виділяють в суб'єктивних оцінках когнітивну (раціональну) і афектну (емоційну) компоненту. Перша складається із загальної задоволеності життям і оцінок ступеня задоволеності різними сферами життя. Афектна компонента є балансом позитивних і негативних емоцій. До позитивних емоцій відносяться відчуття щастя, соціальної підтримки, особистої компетентності. Негативний афект виражається у відчуттях депресії, тривожності, стресу. Представляє певний інтерес висновок, згідно з яким в умовах радикальних соціальних перетворень індивідуальні уявлення про якість життя формуються під впливом афектної компоненти.

Використання показників задоволеності життям в цілому і окремими її аспектами при вимірюванні рівня життя пов'язано з певними обмеженнями, які слід враховувати при розробці системи фінансового забезпечення рівня життя населення, і якомога більше абстрагуватися від психологічної концептуальної моделі рівня життя. Чим вище рівень потреб і прагнень, тим складніше процес їх задоволення, і отже менше суб'єктивної задоволеності.

Задоволеність людини своїм життям пов'язана із загальноприйнятими нормами поведінки. Так, при занижених стандартах життя задоволеність населення власним рівнем життя буде набагато вищою, ніж при існуванні стандартів життя ринкового типу, що вимагатиме більшого фінансового забезпечення з боку усіх суб'єктів господарювання.

Важливо враховувати і такий чинник, як свобода вибору. Ступінь свободи вибору, безумовно, характеризує рівень життя з якісної сторони. Але колізія полягає в зворотній залежності між ступенем свободи вибору і рівнем задоволеності. Чим більше свободи вибору в соціальній сфері, тим менше рівень задоволеності даною сферою, тим менше задоволених нею, оскільки є більше альтернативних варіантів вибору. Так, аналіз задоволеності персоналу організації чинниками праці показує, що майже завжди вище рівень задоволеності тими чинниками, дія яких не залежить від людини, і нижче він відносно тих чинників, дія яких в якійсь мірі залежить від неї самої, оскільки діє правило безмежності потреб.

Таким чином, формування системи фінансового забезпечення рівня життя населення залежить від складових, які ми включимо у дану систему, джерел фінансування елементів, органів, що регулюватимуть діяльність системи та відповідної законодавчої бази. Лівова частина показників, яка входить у систему фінансового забезпечення рівня життя населення, буде соціального характеру, оскільки без визначення рівня соціального забезпечення неможливо врахувати якісну складову рівня життя.

Першими розробниками системи соціальних показників були дослідники, що працюють у міжнародних організаціях: Організації об'єднаних націй (ООН), Світовій організації тор-

гівлі (СОТ), Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). На їхню думку, ці показники мають відображати тенденції суспільного розвитку. У 60-ті роки ХХ століття постало завдання створення системи універсальних показників, що враховують як об'єктивні умови життєдіяльності суспільства, так і суб'єктивне сприйняття їх людьми. В основу системи були покладені прийняті у світовій практиці соціальні критерії, певні стандарти основних потреб, на які слід спиратися в процесі регулювання соціального життя. Були запропоновані дві групи показників, що характеризують мінімальні потреби особистого споживання, продукти харчування, житло, одяг, предмети домашнього вжитку та показників, які виражають рівень надання основних послуг, що надаються суспільству: питна вода, водопровід, каналізація, громадський транспорт, медичне обслуговування, освіта.

Останній варіант цієї системи розроблений у 1978 році і включає дванадцять основних груп показників: демографічні характеристики населення (народжуваність, смертність, захворюваність, тривалість життя тощо); санітарно-гігієнічні умови життя; споживання продуктів харчування; житлові умови і забезпеченість споживчими благами тривалого користування (автомобілями, холодильниками, телевізорами тощо); освіта і культура; зайнятість і умови праці; доходи і витрати населення; вартість життя і споживчі ціни; транспортні засоби; організація відпочинку; фізкультура і спорт; соціальне забезпечення; свобода людини.

Окрім названих груп Статистичною комісією ООН був виділений загальний розділ, що охоплює ряд статистичних показників, необхідні для оцінки рівня життя, і є, на думку експертів ООН, безпосередніми його характеристиками. Сюди включені такі показники: національний дохід, ВВП на душу населення і середньорічний коефіцієнт його зростання; обсяг і види соціального обслуговування; витрати на особисте споживання населення, їх структура і середній річний коефіцієнт зростання; щільність населення; транспортне обслуговування населення; робота засобів зв'язку та ін.

Відносно показників, що рекомендуються Статистичною комісією ООН, необхідно відзначити, що, по-перше, вони дають певні орієнтири вдосконалення економічного вимірювання рівня життя населення в сучасній Україні, введення ряду з них у вітчизняну практику було б надзвичайно корисно. Так, наприклад, важливе значення має соціально-економічне групування населення, що рекомендується ООН в Довіднику [4], а також методичні підходи його розробників до вимірювання показників рівня життя. По-друге, статистична комісія рекомендує вивчати весь комплекс початкових даних, на яких базується розрахунок показників. Такий підхід до соціальних показників є не тільки всеохоплюючим за своєю сферою дії, а й основним теоретичним і аналітичним підходом в концептуальному відношенні. По-третє, дана система показників більш повно відповідає основним вимогам щодо оцінки рівня життя (три вище названих аспекти, три групи показників).

Разом із тим дана система не досконала. По-перше, велика увага приділяється комплексу початкових даних, а самі показники описуються загальною, що для практичного використання вимагає додаткової конкретизації. По-друге, в Довідник не потрапили такі важливі критеріальні фінансові показники оцінки рівня життя, як купівельна спроможність, бюджети сімей з різним рівнем достатку тощо.

Висновки

Необхідно розробити методіку оцінки рівня життя населення на основі існуючих концепцій, а також дослідити систему його фінансового забезпечення. На основі даної концепції, необхідно розробити на завершення узагальнюючий показник оцінки рівня життя, який давав би однозначне, методологічно єдине значення усіх часткових показників

ступеня фінансового забезпечення рівня життя населення. Саме розгляд узагальнюючого інтегрального показника може довести ефективність системи фінансового забезпечення рівня життя населення в країні.

Література

1. Campbell Angus, Convergence Philip E., Rodgers Willand Z. The Quality of American Life. N.J. 1976.
2. Mihalos A. What makes People/Happy: Social indicators and Quality of Life. Oslo. 1987.
3. Кюнг Э. «Качество жизни» как цель социальной и экономической политики. В сб.: «Социально-экономические аспекты концепции «качества жизни». – М: АН СССР ИНИОН. – 1977. – Вып. 5.
4. Офіційна інтернет-сторінка Організації Об'єднаних Націй: <http://www.un.org>

В.І. ЯРОШЕНКО,
аспірант, НДЕІ

Вплив міграційних процесів на ефективність функціонування професійного ринку праці

У даній статті розглянуто причини міграції висококваліфікованої робочої сили за кордон, що негативно впливає на формування професійного ринку праці.

Сучасний досвід розвитку професійного ринку праці базується на системі пріоритетів щодо витрачання бюджетних коштів держави на підготовку кваліфікованої робочої сили, яка сприяє зростанню продуктивності праці, особистих доходів та національного доходу в цілому.

Оцінюючи показники якості трудового потенціалу, які використовуються в міжнародних співставленнях, а саме частку населення, яка має вищу освіту, в чисельності працездатного населення, можна сказати, що Україна знаходиться на шостому місці в світі.

Сучасний ринок праці кваліфікованої робочої сили в країнах з ринковою економікою формується під впливом широкого попиту на робочу силу нової якості і одночасного масового виходу на ринок праці кадрів, підготовлених до праці в умовах інтенсивних науково-технічних змін, здатних до активної діяльності.

Зарубіжні країни використовують цілу систему мотиваційних чинників щодо висококваліфікованих працівників.

Статистичні дані засвідчили, що чисельність громадян України, які працювали за кордоном в 2007 році, становила 73 184 особи і перевищила у два рази відповідну чисельність 2000 року. В більшості своїй це висококваліфіковані працівники. Тому в нашій державі необхідно

розробити ряд заходів стимулюючого характеру з метою збереження інтелектуального капіталу.

В данній статті розглянуті причини міграції робочої сили за кордон, що негативно впливає на формування професійного ринку праці.

Сучасний досвід розвитку професійного ринку праці базується на системі пріоритетів щодо витрачання бюджетних коштів держави на підготовку кваліфікованої робочої сили, яка сприяє зростанню продуктивності праці, особистих доходів та національного доходу в цілому.

Оцінюючи показники якості трудового потенціалу, які використовуються в міжнародних співставленнях, а саме частку населення, яка має вищу освіту, в чисельності працездатного населення, можна сказати, що Україна знаходиться на шостому місці в світі.

Сучасний ринок праці кваліфікованої робочої сили в країнах з ринковою економікою формується під впливом широкого попиту на робочу силу нової якості і одночасного масового виходу на ринок праці кадрів, підготовлених до праці в умовах інтенсивних науково-технічних змін, здатних до активної діяльності.

Зарубіжні країни використовують цілу систему мотиваційних чинників щодо висококваліфікованих працівників.

Статистические данные свидетельствуют, что численность граждан Украины, работавших за рубежом в 2007 году, составляла 73 184 человека и превысила в два раза соответствующую численность в 2000 году. В большинстве своем это высококвалифицированные работники. Поэтому в нашем государстве необходимо разработать ряд мероприятий стимулирующего характера с целью сохранения интеллектуального капитала.

In this article the causes of labour forces migration abroad are considered, this process exerts influence on the professional labour market formation.

Modern experience of the professional labour market developing is based on system of priorities regarding expenditure of state budget funds on labour force training which favours labour efficiency, personal incomes and national income as a whole.

Estimating figures of labour potential quality which are used in international comparisons, but namely – the part of population that possesses a higher education among the whole population size, it can be said that the Ukraine is on the sixth place.

Up-to-date labour market of qualified labour force in countries of market economy is formed under influence of wide demand on labour force of new quality and simultaneous appearance on labour market the personnel trained in conditions intense science-and-technical alterations, and is capable to active performance.

Foreign states use the entire system of motivation tools regarding highly-qualified personnel.

Statistical data indicate that number of Ukrainian citizens which have been working abroad accounted 73184 people and exceeded twice the corresponding figure in 2000 year. In it's majority these are highly-qualified employees. Therefore, in our country it's necessary to develop the number of measures having a stimulating nature aimed to keep an intellectual capital.

Постановка проблеми. Процеси трудової міграції стають все більш актуальними при формуванні професійного ринку праці. Міграційні процеси відбуваються під впливом багатьох факторів, основними з яких є незадовільний попит на робочу силу і низький рівень її оплати в Україні.

Якщо в попередні роки в міграційні процеси були втягнуті представники переважно робітничих професій, то в останні роки у пошуках заробітків (з орієнтацією на поселення за кордоном) виїжджають представники наукової, творчої, медичної та спортивної еліти.

В умовах глобалізації економіки міграція за кордон виступає одним із засобів професійної, соціальної та психологічної самореалізації для висококваліфікованих спеціалістів. Відповідно певною мірою це слугує засобом збереження високого кваліфікаційного рівня та статусу професії. Особливо актуальною міграція вважається у випадку, коли чисельні групи спеціалістів залишаються незатребуваними

чи робота по спеціальності не в змозі забезпечувати прожитковий мінімум.

Інтелектуальна міграція – це об'єктивний процес, пов'язаний із розвитком інтернаціоналізації науково-технічної діяльності. Однак викликає занепокоєність односпрямованість потоків, тобто перевищення виїзду спеціалістів з менш економічно розвинених країн над зворотним припливом висококваліфікованих кадрів із-за кордону. Поясненням цього факту виступає існуюча різниця в оплаті праці спеціалістів в країнах з перехідними економіками та в розвинених країнах, яка досягає в ряді випадків 20–23 разів (за аналогічну роботу). Збереження низьких рівнів оплати праці висококваліфікованих спеціалістів в менш економічно розвинених країнах у той же час сприяє встановленню демпінгових цін на працю спеціалістів із цих країн за кордоном. Причому в їх розповсюдженні зацікавлені самі ці спеціалісти, оскільки вони надають деякі переваги в боротьбі за «вільні» робочі місця.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Суттєвий внесок у дослідження проблем національного ринку праці зробили І.К. Бондар, В.Ф. Бесєдін, О.Ю. Рудченко, Ю.М. Краснов, Е.М. Лібанова, В.О. Покрищук, О.Г. Пазюк, О.С. Пономарьова, В.А. Савченко, О.М. Кузнецова, О.А. Грішнова, Ю.М. Маршавін, Л.Г. Колешня, В.М. Гриньова, О.В. Волкова, А.М. Колот, Д.М. Данюк, Д.П. Богиня та інші.

У працях цих та інших вітчизняних вчених переважає дослідження структури ринку праці, механізми врегулювання, створення робочих місць та їх збалансованість.

Водночас за наявності значної кількості пропозицій, висновків та узагальнень проблеми професійного ринку праці недостатньо опрацьовані. Так, відомий вчений Е.М. Лібанова приділяє значну увагу демографічним процесам, процесам внутрішньої та зовнішньої міграції. В.О. Покрищук розглядає проблеми національного ринку праці. Л.Г. Колешня, О.Ю. Рудченко приділяють увагу проблемам створення нових робочих місць та процесів, які з цим пов'язані. А.М. Колот приділяє увагу проблемам формування оплати праці та її зв'язку з ринком праці. О.А. Грішнова розглядає питання формування розвитку та використання людського капіталу.

Звичайно, всі ці проблеми пов'язані з професійним ринком праці, але в умовах фінансово-економічної кризи, збільшення чисельності безробітних, посилення міграційних процесів питання формування професійного ринку праці стає проблематичним і потребує додаткових досліджень.

Мета статті – визначити тенденції трудової міграції висококваліфікованої робочої сили та фактори, які на неї впливають.

Викладення основного матеріалу. Демографічні, економічні та технологічні тенденції здійснюють значний вплив на формування професійного ринку праці. При цьому в умовах фінансово-економічної кризи важливо для розвитку економіки України зберегти висококваліфікований склад робочої сили в умовах посилення трудової міграції.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Економічною причиною виникнення міграції є відмінності в рівнях економічного розвитку між країнами і внаслідок цього – відмінності в доходах. Можна виділити так звані приваблюючі та виштовхуючі фактори. Існування «приваблюючих» факторів обумовлено високою зарплатою та наявністю робочих місць в певній країні, «виштовхуючих» – відсутністю перспектив зайнятості, безробіттям або низькими доходами в своїй країні. Якщо обидві групи факторів присутні у відповідних країнах, створюється базисний потенціал для міграції. При цьому мають виконуватися певні умови: наявність інформації, легальність та відсутність інших перешкод (приміром: мова, культурні відмінності і т. ін.).

За оцінками проведених експериментів, за межами нашої країни перебувають близько 6 млн. громадян України.

Ситуація щодо працевлаштування громадян України за кордоном, а також працевлаштування іноземних громадян на території України наведена у табл. 1. Згідно з даними обласних центрів зайнятості, у 2007 році на території іноземних держав тимчасово працювали 73 184 громадянина України, що більш ніж у два рази вище порівняно з 2000 роком (36 329 громадян).

Із загальної чисельності працюючих за кордоном 99,7% здійснювали трудову діяльність за наймом, лише 194 особи (0,3%) були зайняті у межах договорів підряду. Переважна більшість громадян (69 081 особа) – це трудящі-мігранти; на сезонних роботах було зайнято 3088 осіб, 821 особа – стажисти, які працювали за наймом. Більше половини (54,8%) працюючих за кордоном громадян працювали в країнах:

- Кіпрі – 28,3%,
- Греції – 17,2%,
- Великобританії – 9,3%;
- Росії – 2519 осіб, або 3,4%.

Майже 94% громадян, працюючих за кордоном, становили чоловіки. Професійно-технічну освіту мали 36,1%, повну вищу освіту – 34,7%. На посадах керівників, спеціалістів,

службовців працювало 37,5% громадян, за робітничими професіями – 57%, решта – на некваліфікованих роботах.

У 2007 році згідно з поданими регіональними центрами зайнятості даними в установах і організаціях України працював 19 551 іноземний громадянин, у тому числі із Росії – 2,4 тис. осіб, Німеччини – 487, Китаю – 513, Польщі – 724, Туреччини – 8,4 тис. осіб. У порівнянні з 2000 роком чисельність іноземців, що працювали в Україні, збільшилася в 3,14 раза.

Від такого інтенсивного впливу висококваліфікованої робочої сили Україна зазнає великих втрат. Якщо врахувати, що середня вартість підготовки одного висококваліфікованого робітника у США оцінюється сумою понад \$400 тис., а інженерного працівника – до \$800 тис., то стає очевидним, яких великих людських та матеріальних втрат зазнає українська економіка. Ще значніших втрат зазнає Україна від еміграції науковців. За міжнародними оцінками, підготовка одного вченого обходиться державі в \$1,5 млн. Знизити рівень еміграції громадян за межі України, напевно, можливо лише тоді, коли життєвий рівень в нашій країні наблизяться до світових стандартів.

«Вимивання» кваліфікованої робочої сили за кордон погіршує професійні характеристики мігрантів, зниження її економічної активності на внутрішньому професійному ринку праці. За кордоном при високій кваліфікації переважна більшість мігрантів влаштовується на роботу не за спеціальністю, що впливає на втрату ними професійних навичок.

Західноєвропейські країни ввели цілий ряд обмежень з метою недопущення нової імміграції головним чином унаслідок розповсюдження останньої стадії описаної міграційної моделі і погіршення ситуації на професійному ринку праці. Доведено, що тимчасова міграція не призводить до довгострокового ефекту, хоча й забезпечує вигоду всім сторонам, що беруть участь, – іноземним робітникам, країнам, які спрямовують та приймають.

Розглянемо класифікацію економічної міграції ООН, яка виходить із сутності і форм міграції:

Таблиця 1. Чисельність громадян України, які тимчасово працювали за кордоном, та іноземців, які тимчасово працювали в Україні, у 2001–2007 роках

Показник	Рік							2007 рік у % до 2001 року
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Всього громадян України, що працювали за кордоном, осіб	36329	40683	38161	45727	56549	61369	73184	201,4
з них за категоріями зайнятості:								
трудящі-мігранти, осіб	31069	40013	36889	45094	55514	59381	69081	222,3
% до підсумку	85,4	98,3	96,7	98,6	98,2	96,7	94,4	–
сезонні працівники, осіб	419	360	594	475	611	659	3088	737,0
% до підсумку	1,2	0,9	1,5	1,0	1,1	1,1	4,2	–
стажисти, які працювали за наймом	4639	197	643	25	249	1164	821	17,7
% до підсумку	12,8	0,5	1,7	0,1	0,4	1,9	1,1	–
зайняті у межах договорів підряду	202	113	35	133	175	165	194	96,0
% до підсумку	0,6	0,3	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	–
Іноземці, що працювали в Україні, всього осіб	6227	6428	6753	7698	9953	12595	19551	314,0

Джерело інформації: Ринок праці України у 2007 році. Аналітично-статистичний збірник. Київ, 2008.

– міграція з метою освіти – міжнародний обмін вченими та студентами вузів для навчання за кордоном;

– міграція з метою підвищення кваліфікації – професійне навчання досвідчених кваліфікованих працівників, включає в себе певний час, проведений в країні з більш сучасними технологіями, більш розвинутою маркетинговою мережею з метою отримати користь з усього цього після повернення;

– міграція у відповідності з професійними та діловими намірами – стосується осіб з високим рівнем освіти та професійно-кваліфікаційної підготовки, чиї навички можна легко застосувати в умовах будь-якої країни. Серед них багато менеджерів та технічних працівників, які пересуваються між різними країнами на певні періоди всередині транснаціональних корпорацій (внутрішньофірмові обміни).

Зростаючу міграцію висококваліфікованого персоналу та спеціалістів можна спостерігати в усьому світі. Це відображує глобальну природу процесу виробництва. З соціальної точки зору вони створюють в Європі групу «невидимих» іммігрантів на противагу «типовим» іноземним працівникам, і суспільству достатньо складно отримати інформацію про цю форму міграції. Дані особи належать до середнього класу, в них той же спосіб життя. Більшість країн не перешкоджає їх впровадженню;

– контрактна міграція – працівниками по контракту зазвичай є некваліфіковані або низько кваліфіковані іноземні працівники, яких наймають на обмежений період. Контрактна міграція розподіляється на декілька видів: тимчасова контрактна міграція, сезонна трудова міграція; міграція, що пов'язана з реалізацією проектів; міграція з метою поселення, нелегальна міграція, міграція з метою притулку.

Формуванню професійному ринку праці сприяє виважена соціальна політика держави, спрямована на підвищення життєвого рівня населення та освітнього рівня трудових ресурсів.

Формуванню ринку праці кваліфікованої робочої сили сприяє правильна економічна політика як на державному рівні, так і на рівні підприємства. Розмір заробітної плати і соціальні гарантії повинні забезпечувати якісне відтворення робочої сили, спонукати людину до систематичного підвищення свого освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня, що, в свою чергу, призведе до більш раціонального та економічно вигідного використання трудових ресурсів в усіх напрямках економічної діяльності.

В зв'язку з цим, на нашу думку, доцільним є певний екскурс щодо проблем оплати праці кваліфікованих праців-

ників, освіти та інших чинників, що впливають на ефективність зайнятості працівників в країнах з розвинутою ринковою економікою.

У сучасних умовах професійний ринок праці визначати-меться освітнім рівнем робочої сили, розвитком ключових виробничо-технологічних систем новітнього технологічного устрою та інформаційного середовища, можливостями економіки до генерації високої інноваційної активності.

Сучасний досвід розвитку професійного ринку праці кваліфікованої робочої сили базується на системі пріоритетів щодо витрачання бюджетних коштів держави на підготовку кваліфікованої робочої сили. З таким підходом пов'язана концепція людського капіталу як сукупності сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій в людину, її продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу в цілому.

В основі цієї концепції лежить орієнтація на інтелектуалізацію праці, конкурентоспроможну робочу силу, органічно інтегровану в систему виробництва, безперервність процесу збагачення знань, підвищення кваліфікації, мобільність робочої сили і гнучкість організації праці, та високу вартість робочої сили.

Дослідження питань, пов'язаних із функціонуванням професійного ринку праці в країнах з ринковою економікою, дозволяє виокремити декілька напрямів політики держави та окремих підприємств щодо цих питань:

– економічна підтримка освіти та науки за рахунок державного і недержавного фінансування;

– всебічне сприяння підвищенню кваліфікації робочої сили в контексті інноваційного розвитку через систему заохочення підприємців щодо навчання та перенавчання кадрів, запровадження системи безперервного навчання;

– диференціація заробітної плати за професійно-кваліфікаційною ознакою залежності – кваліфікаційні надбавки, надбавки за освіту.

У країнах з розвинутою ринковою економікою витрати держави на освіту значні і постійно зростають (табл. 2).

За витратами на освіту в розрахунку на одного мешканця країни найбільший рівень в 2004 році був зареєстрований у Франції, США і Німеччині. В Україні, незважаючи на до-

Таблиця 2. Державні витрати на освіту в країнах світу в 1999 році

Країна	Витрати на освіту, % до ВВП	Витрати на освіту в розрахунку на душу населення, % до рівня США
Україна	5,7 (2005 рік)	7,4
Норвегія	7,7	127,2
США	5,4	100,0
Фінляндія	7,5	100,6
Німеччина	4,8	66,2
Чехія	5,1	38,6
Польща	7,5	36,8

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

сить високу частку витрат на освіту у структурі ВВП, даний показник у 18,4 раза нижчий, ніж у Німеччині, в 22 рази нижчий, ніж у Франції, і в 21 раз нижчий, ніж у США.

У країнах ОЕСР в останніми роками зростає частка працівників із вищою освітою. В цих країнах частка дорослого населення, що має вищу освіту, в період з 1975 по 2000 рік зросла з 22 до 41%, тобто майже вдвічі.

Оцінюючи показники якості трудового потенціалу, які використовуються в міжнародних зіставленнях, а саме частку населення, яка має вищу освіту, в загальній чисельності населення працездатного віку, можна сказати, що Україна знаходиться на шостому місці в світі. Так, у США 35% працездатного населення мають вищу освіту, в Канаді – 30%, в Швейцарії та Японії – 21, в Україні – 20,1%.

Підвищення рівня освіти працівників забезпечує зростання їх заробітків і таким чином теж впливає на збільшення національного доходу країни. Зв'язок освіти і заробітної плати можна показати у вигляді такої послідовності: інвестиції в освіту → зростання якості робочої сили → зростання продуктивності праці → підвищення заробітної плати як ринкової вартості робочої сили.

На думку засновника теорії людського капіталу Г. Беккера, відмінності в заробітках осіб з різними рівнями навчання є найточнішими і найнадійнішими серед усіх узагальнюючих вартісних індикаторів ролі освіти. Г. Беккер зазначає: «Економічне зростання історично було пов'язано з розширенням системи освіти. Воно водночас і забезпечувало премію за здобуті в ході навчання характеристики, і давало необхідні кошти, щоб оплачувати здобуття цих характеристик».

Для визначення доходу від вищої освіти вчений застосував таку методичку: від довічних заробітків тих, хто закінчив коледж, віднімаються довічні заробітки працівників, котрі закінчили лише середню школу. У складі витрат на навчання Г. Беккер виділив такий важливий елемент «втрачені заробітки», тобто дохід, недоотриманий студентами за роки навчання, що фактично вимірює цінність часу учнів, витраченого на формування їх людського капіталу – освіти, кваліфікації. За розрахунками Г. Беккера, у США віддача від вищої освіти становить 10–15%, а це навіть дещо перевищує показники прибутковості для більшості фірм.

Характеристика зайнятих в Україні за освітою та місцем проживання наведена в табл. 3.

Позитивною тенденцією у сфері зайнятості є постійне підвищення протягом всього періоду, що аналізується, рівня зайнятості – з 55,8% у 2000 році до 58,7% у 2007 році. Тенденція зростання рівня зайнятості в Україні характерна для всіх вікових груп та основних категорій населення. Рівень зайнятості населення працездатного віку збільшився з 64,5% у 2000 році до 66,7% у 2007 році; старше працездатного віку – відповідно з 22,2 до 24,9%; рівень зайнятості чоловіків – з 60,5 до 64,3%; жінок – з 51,6 до 53,7%; міського населення – з 55,1 до 57,4%; сільського – з 57,3 до 61,5%. При цьому рівень зайнятості чоловіків залишається вищим, ніж жінок; сільського населення – вищим, ніж міського; це характерно для усіх вікових груп зазначених категорій населення.

За освітою найбільш високий рівень зайнятості у тих, хто має повну вищу освіту, – 76,4% у 2007 році. Рівень зайня-

Таблиця 3. Рівень зайнятості населення України у віці 15–70 років за освітою, статтю та місцем проживання у 2004–2007 роках

Категорія населення	Рік	Рівень зайнятості, % Всього*	у тому числі рівень зайнятості (у %) тих, що мають освіту					
			повну вищу	базову вищу	неповну вищу	повну загальну	базову загальну	початкову або не мають освіти
Все населення	2004	56,7	76,8	49,8	66,7	58,0	33,9	16,3
	2005	57,7	76,5	52,0	66,6	58,4	36,7	20,5
	2006	57,9	76,8	51,9	66,1	58,1	34,3	20,2
	2007	58,7	76,4	51,6	66,8	58,2	35,1	21,1
Жінки	2004	52,9	73,7	48,7	63,9	52,4	30,3	15,9
	2005	53,1	73,3	50,2	63,3	51,1	31,2	20,0
	2006	53,0	74,1	52,9	62,1	50,0	29,7	20,6
	2007	53,7	73,3	52,5	63,2	49,8	30,6	21,2
Чоловіки	2004	60,9	80,4	51,3	70,5	63,6	37,8	16,8
	2005	62,8	80,4	54,6	71,6	65,2	40,4	21,3
	2006	63,5	80,2	50,6	72,3	65,7	39,2	19,7
	2007	64,3	80,3	50,4	72,8	65,9	39,9	21,1
Міське населення	2004	56,9	76,7	42,3	65,9	55,6	26,3	6,2
	2005	56,5	75,9	44,0	65,3	54,5	25,1	5,7
	2006	56,8	76,5	44,1	64,7	54,1	23,3	4,9
	2007	57,4	76,0	45,3	65,4	53,9	24,1	7,1
Сільське населення	2004	56,1	77,7	67,5	70,4	62,9	42,1	23,4
	2005	60,5	80,5	69,6	72,8	66,2	47,0	30,5
	2006	60,5	79,5	67,7	73,0	65,9	45,9	29,7
	2007	61,5	79,4	65,1	73,3	66,3	46,4	30,1

Джерело: «Економічна активність населення України 2006». Статистичний збірник. Київ, 2007.
«Економічна активність населення України 2007». Статистичний збірник. Київ, 2008.

тості населення, що має базову загальну освіту, коливається протягом останніх років в межах 33,9–36,7%; тих, що мають початкову освіту, взагалі є найнижчим – 16,3% у 2000 році та 21,1% у 2007 році. Зазначені тенденції характерні для всіх категорій населення; при цьому найбільш високий рівень зайнятості у чоловіків із повною вищою освітою – 80,3% у 2007 році. Міське населення із початковою освітою або взагалі без освіти має найнижчий рівень зайнятості серед всіх категорій, що аналізуються – 6,2% у 2000 році і 7,1% у 2007 році. Це свідчить про наявність попиту на кваліфіковану робочу силу на ринку праці і необхідність забезпечення певної кваліфікації і освіти для працівників, що прагнуть до праці.

Підрахунки економічної ефективності освіти підтверджують її внесок в економічне зростання. Узагальнення 20 різних оцінок окупності витрат на середню освіту, проведених спеціалістами розвинутих країн, показало, що ці величини коливаються в межах від 8 до 20%. Середній (зважений) показник дає 16%.

Освіта позитивно впливає на ринок праці ще і в тому аспекті, що вона акумулює потенційно незайняту молодь. Держави багатьох країн свідомо проводять політику, спрямовану на продовження тривалості навчання. Так, приміром, у Швеції 72% молоді продовжують навчатися і після досягнення 16 років, що не лише сприяє якісному зростанню людського капіталу, а й безпосередньо зменшує пропозицію на молодіжному ринку праці.

У розвинутих країнах Заходу економічне обґрунтування ролі освіти проходило одразу за кількома напрямками. Передусім це визначення ролі кваліфікації робочої сили в економічному розвитку як на мікрорівні, так і країни в цілому.

Важливе значення для підготовки висококваліфікованої робочої сили має професійна підготовка на підприємствах, надбання виробничого досвіду.

За даними однієї з доповідей Фонду Карнегі, американські компанії витрачають на освіту і професійну підготовку до \$60 млрд. на рік. На промислових підприємствах США навчається щорічно близько 8 млн. осіб, майже стільки ж, скільки вступає щорічно до вузів країни. В США розширення підготовки спеціалістів в нових галузях техніки проводиться в межах цільових науково-дослідних програм, в яких беруть участь і університети, і підприємства. Широкомасштабні програми підготовки кадрів здійснюються і в країнах Західної Європи. Ці процеси свідчать про кооперацію та інтеграцію освіти, науки і виробництва в сучасній економіці знань.

Необхідність постійного розширеного відтворення нових знань призвела до зміни усієї системи освіти в розвинутих країнах світу, яка придбала високий ступінь структурної диференціації і гнучкості, здібності до швидкої адаптації щодо змін, що відбуваються.

Приміром, у Франції прийнятий закон про організацію безперервної професійної підготовки і перекваліфікації (1971 р.), у Швеції – закон про перебудову освіти (1975 р.),

у Німеччині – система учнівства, в США прийнятий Акт про безперервну освіту (1976 р.). Це багатоступенева програма, що охоплює всі рівні шкільної освіти, – від знайомства зі світом професій у молодших класах до опанування основ двох-трьох спеціальностей – у старших. В Японії на відміну від інших країн у межах загальної стратегії «довічного найму» основною формою професійної освіти є підготовка працівника безпосередньо на підприємстві.

У розвинутих економіках постіндустріального типу попит на кваліфіковану робочу силу на ринку праці визначається нарощуванням розвитком науково-технічного потенціалу, структурою виробництва, в якому пріоритетом є наукоємні галузі. Майже в усіх розвинутих країнах зростає частка високотехнологічних галузей (виробництво комп'ютерів і електроніки, аерокосмічна індустрія та ін.). Так, за період з 1970 по 1984 рік частка високотехнологічних товарів у виробництві умовно чистої продукції зросла з 18,2 до 24% в США, з 16,4 до 22,2% в Японії, з 16,6 до 22,2% у Великобританії. Частка цих видів продукції в експорті зросла з 11,7 до 43,6% в Ірландії, з 25,9 до 37,3% у США, з 20,2 до 36,7% в Японії. Це привело до різкого зростання ролі людини в економіці знань як головного чинника виробництва.

Найбільші інвестиції в розвиток науково-технічного потенціалу на початку 90-х років були вкладені США, Японією, Німеччиною, Францією, Великобританією. Сумарні витрати на НДДКР у цих країнах більші, ніж сукупні витрати на аналогічні цілі в усіх інших державах світу.

За питомою вагою витрат на НДДКР в основному лідирують розвинуті країни. Цей показник становить в них від 2 до 3% ВВП: у Швеції – 3,0%, Японії – 2,97, у Чехії – 2,9, у Швейцарії – 2,86, у США – 2,62, у Німеччині – 2,53%.

Наприкінці 80-х – початку 90-х років швидкими темпами росли асигнування на розвиток науково-технічної бази в таких країнах, як Польща (абсолютний приріст – 104%), Сінгапур (46%), Туреччина (31%), Тайвань (18%), Португалія (16%), Іспанія (8%), Австрія (7%).

В останні роки в Україні простежується стійка тенденція до скорочення асигнувань на науку: якщо загальні витрати на науку в колишньому Радянському Союзі становили 5% від національного доходу, що було найвищим показником у світі, то відповідно до законодавства України питома вага асигнувань на НДДКР має бути 2,7% ВВП.

У США на науку і інновації йде приблизно 4% ВВП, в країнах Об'єднаної Європи – 2%, в Україні – близько 0,5% ВВП. Це при тому, що чотири американських відсотка повинно рахувати від \$10 трлн., а в Україні в 2005 році – лише \$436 млн., що за абсолютними показниками поступається не тільки розвинутих країнам, але й країнам, що розвиваються. Внаслідок незадіяності нових знань щодо випереджаючих технологій і технічних рішень скорочується кадровий потенціал вітчизняної науки, якість кваліфікованої робочої сили. Зокрема, середній вік працівників у сфері НДР у 2001–2004 роках перевищив, за оцінками, 49 ро-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ків, докторів наук – 61 рік, а кандидатів наук наблизився до 53 років. Продовжується від'їзд за кордон найбільш талановитих і працездатних випускників вузів та аспірантів через неприпустимо низьку оплату праці.

Однак людський капітал зношується і знецінюється. В сучасних умовах вартість людського капіталу швидко знижується в результаті прискорення темпів науково-технічного прогресу. Якщо в період індустріалізації нові технології і товари впроваджувались приблизно один раз на 20–30 років, то в другій половині ХХ ст. середній життєвий цикл продукту або технології скоротився до п'яти–семи років, а в деяких сферах та галузях – до двох–трьох років. Відповідно кожне покоління повинно протягом свого життя адаптуватися до 4–5 технологічних нововведень. За деякими даними, професійна підготовка інженера старіє кожні два–п'ять років на 50%. Таким чином, для підтримки на відповідному рівні своїх знань людина повинна вчитися усе життя.

Одним з показників зростання інвестицій в людину є збільшення терміну навчання сукупного робітника. У другій половині ХХ ст. розвинуті країни значно збільшили середнє число років навчання дорослого населення, в тому числі в Італії – з 5,5 до 13,3–13,5; в Японії – з 9–9,2 до 15,9–16,1; у Франції – з 9,4–9,8 до 17–17,2; в США – з 11,3 до 19,6–20.

Сучасний професійний ринок праці кваліфікованої робочої сили в країнах з ринковою економікою формується під впливом широкого попиту на робочу силу нової якості і одночасно масового виходу на ринок праці кадрів, підготовлених до праці в умовах інтенсивних науково-технічних змін, здатних до активної діяльності.

Проблеми національних ринків праці, зайнятості робочої сили, її структури і якості по-новому виявилися в Західній Європі, США на фоні глобалізації економіки, загострення міжнародної конкуренції.

На передній план вийшло питання гнучкості праці, її більшої пристосованості до прискорених змін структури і технологічної бази виробництва.

Модернізація старих і створення нових галузей економіки приводять до якісних змін у структурі зайнятості.

Починаючи з кінця 70-х років ХХ ст. основною тенденцією цих змін був перелив робочої сили з виробничих галузей до сфери послуг. У середині 90-х років у цій галузі було зайнято до 70% робочої сили у Великобританії, 73% – в США і Канаді, 58,4% – в Японії, 63% – в ФРГ, 69% – у Франції, 62% – в Італії. При цьому найбільший відсоток приросту зайнятості в сфері послуг припадає на її основний сектор – інформаційний. У США, Канаді, Великобританії інформатика є самостійним сектором, в якому в 1992 році було зосереджено відповідно 48,3, 45,7, 45,8% усіх зайнятих в сфері послуг.

У результаті в рамках загальної тенденції переливу робочої сили з виробничих галузей до сфери послуг створилися різні типи структури зайнятості. В англосаксонських країнах сформувалася так звана «інформаційна» модель структури

зайнятості, в якій сфера послуг стала ключовим елементом. У 1996 році у цій галузі було зайнято у Великобританії – 70% робочої сили, в США і Канаді – 73%. Інша модель, яка отримала в науковій літературі назву «інформаційно-індустріальна», представлена Японією і рядом країн Західної Європи (Німеччина, Франція та ін.). В Японії в середині 90-х в сфері послуг було зайнято 58,4%, в Німеччині – 63%, в Італії – 62%.

Слід відмітити, що зростання зайнятості в сфері послуг відбувалося, зокрема, за рахунок робочих місць, де переважала низько кваліфікована праця. У виробничих галузях відмічається збільшення зайнятості серед висококваліфікованих працівників. Якщо в обробній промисловості країн – членів ОЕСР зайнятість кваліфікованої робочої сили залишалася більш-менш постійною, то у низько кваліфікованому сегменті вона зменшилася на 20%. На підприємствах більшості галузей спостерігається заміщення низько кваліфікованої праці працею більш високої кваліфікації. Бюро статистики праці США прогнозує, що до 2010 року найбільш зростаючою професійною групою в економіці країни будуть висококваліфіковані спеціалісти – комп'ютерники. Зайнятість у комп'ютерній промисловості та інформатиці, як очікується, подвоїться і досягне 2,5 млн. робочих місць. Максимальне зниження зайнятості очікується серед низько кваліфікованих промислових робітників традиційних галузей: швачки – мотористки, оператори та налагоджувальники ткацьких верстатів і механізмів, монтажники електричного і електронного обладнання.

У прогнозних даних Мінпраці США до 2010 року фігурують такі категорії: продавці роздрібною торгівлі, кваліфіковані медсестри (рівень помічника лікаря), керівники середньої та вищої ланки, наукові працівники в сфері точних і суспільних наук (викладачі і асистенти в системі освіти), космічних і біомедичних досліджень, а також адміністративно-технічний персонал, включаючи секретарів, довідково-інформаційних клерків, касирів, аудиторів, водіїв легких і важких вантажівок, комп'ютерних системників, бухгалтерів і ревізорів, вчителів дошкільної, початкової і середньої освіти.

На професійному ринку праці розвинутих країн відмічаються такі тенденції щодо кваліфікованої робочої сили:

– відбулася зміна у попиту на кваліфіковану працю та посилилась поляризація професійного ринку праці, що проявляється в низькій заробітній платі і погіршенні ситуації із зайнятістю для менш кваліфікованої робочої сили. Все це підтверджує висновок, що рівень кваліфікації стає все більш значущим фактором, який визначає можливості працевлаштування людини, а на макrorівні – конкурентоспроможність країни;

– в останні два десятиріччя ріст зайнятості в розвинутих країнах відбувався в основному в сфері послуг, зокрема за рахунок робочих місць, де переважала малокваліфікована праця;

– в умовах швидкої зміни характеру виробничих технологій можливий такий феномен, як потреба в працівниках не

більш високої кваліфікації, а іншої кваліфікації. При цьому зростає необхідність і важливість безперервної професійної підготовки, яка забезпечувала б відповідний рівень конкурентоспроможності працівників. В 90-ті роки в розвинутих країнах широкого розповсюдження набули різні форми професійної освіти на підприємствах. Так, в країнах ЄС в 1995 році близько 60% підприємств з чисельністю зайнятих 10 і більше осіб забезпечували своїм працівникам доступ до безперервної освіти. Необхідність безперервної освіти набуває особливого значення для малих і середніх підприємств, для яких характерний динамізм пристосування до потреб ринку, і, відповідно, зміни кваліфікації;

– зростання наукомісткого сектора економіки, що створює високооплачувані робочі місця для висококваліфікованих вчених, інженерів. Це дозволяє скоротити вплив спеціалістів як в непрофесійні сфери, так і за межі країни. За даними американських експертів, в 1998 році фундаментальні дослідження в галузі медицини і техніки принесли економіці США \$33,5 млрд. і дозволили створити 280 тисяч робочих місць.

Системне узагальнення зарубіжного досвіду формування ціни кваліфікованої робочої сили на ринку праці дозволяє в цьому процесі визначити такі тенденції:

- зростання впливу освіти та досвіду роботи на ріст заробітної плати;
- пріоритет оплати розумової праці порівняно з фізичною;
- індивідуалізація заробітної плати;
- перелив робочої сили різної кваліфікації на ринки праці країн постіндустріального типу (економічна міграція).

Спостереження зарубіжних фахівців показують, що вагому роль у підвищенні якості робочої сили відіграє усвідомлення працівниками того, що на заробітну плату впливає рівень освіти і досвід роботи. У багатьох країнах з ринковою економікою наприкінці ХХ ст. Збільшилася надбавка за ви-

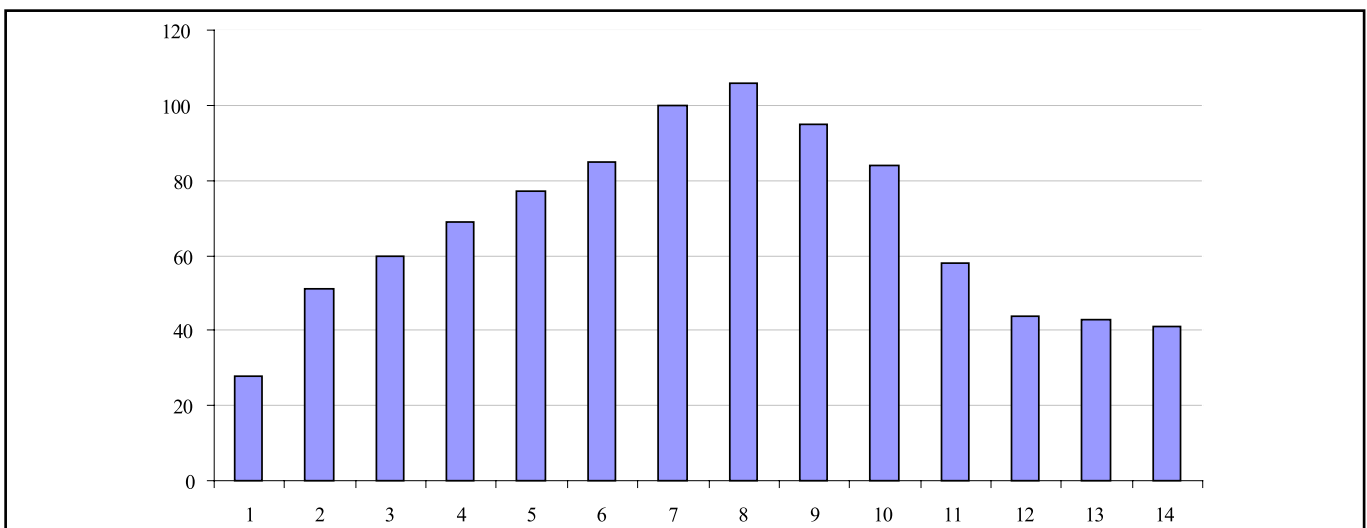
щу освіти. За результатами досліджень експертів МОП, особи з університетським дипломом заробляють на 50–100% більше порівняно з тими, хто має середню освіту. Так, у США така надбавка зросла з 13% у 1979 році до 53% у 90-ті роки. Аналогічний показник для випускників середньої школи знизився на 20%.

Разом із тим окреслені тенденції не характерні для усіх розвинутих країн: так, у Франції має місце навіть зниження надбавки за освіту, в Японії – розмір такої надбавки зберігається стабільним.

Заробітна плата працівників розумової праці в середньому перевищує заробіток робітників: у ФРН – на 20%, Італії і Данії – на 22, Люксембурзі – на 44, Франції і Бельгії – на 61%. Майстри порівняно з кваліфікованими робітниками одержують більше: у ФРН – на 15%, Нідерландах – на 23, Франції – на 30, Бельгії – на 40%.

У США керівники нижчих ланок (майстри, керівники груп, секторів) у середньому мають річний дохід у 1,5 раза вищий, ніж промислові робітники. Дохід менеджерів середньої ланки у 2,5 раза вищий, ніж у робітників. І цей розрив останнім часом зростає. Фірми влаштовують справжнє полювання на компетентних і перспективних керівників, приваблюючи їх високими ставками.

Заслуговує на увагу досвід США щодо пріоритету стимулювання праці інженерних кадрів, який дозволяє зацікавити талановитих і перспективних інженерів у максимальній реалізації своїх інтелектуальних здібностей. Щодо рівня оплати праці інженерні кадри займають тут одне з провідних місць. Приміром, згідно з даними обстеження працівників двохсот масових професій, проведеного Бюро статистики праці США, середньотижнева заробітна плата американських інженерів (\$603) майже у два рази перевищує середню заробітну плату робітників (\$309).



1 – працівники громадського харчування, 2 – працівники торгівлі, 3 – техніки, 4 – працівники мистецтва, 5 – керівні працівники, 6 – лікарі, 7 – інженери, 8 – адвокати і судді, 9 – економісти, 10 – викладачі коледжів і університетів, 11 – кваліфіковані робітники, 12 – оператори машин, складальники, 13 – водії легкових автомобілів, 14 – підручні і різноробочі.

Середньотижнева заробітна плата в США (у % до зарплати інженерів)

Як видно з рисунку, лише у адвокатів середньотижнева заробітна плата незначно (на 7%) вища, ніж у інженерів.

Відносно зарплати інженерів, заробітна плата кваліфікованих робітників (ремонтників, інструментальників, механіків, операторів, енергетиків) становить 62%, а напівкваліфікованих і некваліфікованих робітників (різноробочих, підручних, складальників тощо) – менше, ніж 50%.

Надзвичайно великого значення при визначенні розмірів винагороди висококваліфікованих менеджерів має детальний аналіз ситуації на ринку праці, зокрема – оцінка діяльності підприємств–конкурентів. Приміром, міжнародна корпорація «Мінесота майнінг енд маньюфекчурінг» здійснює регулярне «сканування» рівнів оплати праці керівників на 16 підприємствах–конкурентах, серед яких компанії «Ай Бі Ем», «Кодак», «Дженерал електрик», «Хьюлетт Паккард» тощо.

На основі вивчення порядку оплати праці керівників конкуруючих фірм встановлюються так звані базові посадові оклади керівників у діапазоні 3% від середньої по керівниках усіх конкуруючих фірм, після чого визначаються конкретні розміри окладів керівників кожної з фірм у діапазоні від 80 до 120% (базового) окладу.

Відстеження оплати праці висококваліфікованих спеціалістів здійснює, зокрема, німецька консалтингова компанія ВВЕ, яка періодично проводить анкетування серед 3 тисяч управлінців ТОВ (товариств з обмеженою відповідальністю) в Німеччині. Такі опитування досить точно виявляють рівень винагороди топ–менеджерів в різних галузях економіки країни.

У зарубіжних країнах практикується створення спеціальних експертних груп для розробки усієї системи оплати праці менеджерів. До цієї групи можуть залучатися спеціалісти–експерти для здійснення правової, фінансової, інвестиційної та кадрової експертизи розробленої системи оплати праці керівників.

Така група спеціалістів повинна бути спроможною дослідити вимоги ринку праці до керівників, розробити такий механізм їх оплати праці за усіма його складовими (рівень посадових окладів, опції, бонуси, види соціального страхування, порядок виплати внесків до страхових фондів та інших методів винагороди керівників), який би відповідав потребам підприємств (фірм) та їх об'єднань (компаній) з урахуванням фінансових можливостей, а також інтересам самих керівників, забезпечуючи належний рівень мотивації їх праці.

У ряді зарубіжних країн існує практика визначення певних конкретних характеристик високооплачуваного працівника, до числа яких належать і керівники. Так, у США довгі роки (починаючи з 1986 року) високооплачуваними вважалися працівники, які є власниками 5% капіталу компанії, або наймані працівники, що отримують \$75 тис. на рік, або \$6250 на місяць. Такі критерії «високооплачуваності» були затверджені у США законодавчо, а саме Законом про податки (1986 р.). Зрозуміло, що з часом рівень оплати зріс і ці цифри змінились. Однак зберігся сам методологічний підхід до визначення критеріїв високооплачуваності.

У теперішніх умовах у США зверхоплатою керівника вважається такий її рівень, який перевищує «базову» ставку утричі. При цьому за базовий рівень оплати праці керівника приймається середньорічний рівень оплати праці керівника за останні п'ять років.

Важливим фактором формування рівнів заробітної плати на світовому ринку праці є процеси міжнародної економічної інтеграції, наслідком яких є, зокрема, міжнародна міграція робочої сили. Близько 120 млн. людей (2% світового населення) живуть за кордоном (не в країнах свого громадянства). Приблизно половина з них – в індустриальних країнах, інша половина – в тих, що розвиваються. Через те, що населення країн, що розвиваються приблизно в п'ять разів більше населення розвинутих країн, іммігранти складають більшу частку в населенні багатих країн (близько 6%), ніж в населенні бідних (близько 1%).

Висновки

Основною економічною причиною міграції є те, що оплата одних і тих же навичок в різних регіонах, особливо між багатими країнами і країнами, що розвиваються, сильно різниться. Середня годинна оплата на виробництві складає близько \$30 в Німеччині і одну соту від цієї суми (30 центів) в Китаї та Індії. Це найяскравіший приклад, але навіть між США і новими індустріалізованими країнами, такими, як Таїланд або Малайзія, існує десятикратна різниця в оплаті праці. Частково ця різниця пояснюється тим, що середній німецький робітник більш освічений і натренований, ніж китайський або індійський, але різниця в кваліфікації може пояснити лише малу частку різниці в заробітній платі. Дослідження індивідуальної легальної міграції з Мексики в США показали, що в середньому люди залишали в своїй країні роботу, за яку отримували \$31 на тиждень, і прибувши до США могли одразу почати заробляти \$278 на тиждень (дев'ятиразове збільшення). Аналогічно індонезійські робітники отримують 28 центів на день в своїй країні, порівняно з \$2 або навіть більше в сусідній Малайзії. Вигода для індивідуальних робітників, які мігрують в країни з більш розвинутою економікою, є очевидною. Тому для збереження висококваліфікованої робочої сили в Україні та ефективного функціонування професійного ринку праці необхідна Державна програма розширеного відтворення висококваліфікованої професійної робочої сили з відповідними напрямками розвитку щодо освіти, підвищення кваліфікації, перенавчання, профорієнтації та реалізації певних мотиваційних заходів.

Література

1. Абалкин Л.И. Экономическая энциклопедия / Науч.–ред. совет. издательства «Экономика». Ин–т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
2. Александрова В.П. Тенденция развития научно–технических приоритетов в промышленности Украины / Проблемы науки, №11, 2003. – С. 13–17.

3. Бубенко П.Т. Що заважає прискоренню інноваційних процесів в Україні? / Проблеми науки, №1 1, 2000.

4. Вовканич С. Соціогуманістична стратегія інтелектуального забезпечення інноваційного розвитку // Регіональна економіка, №3, 2004.

5. Вовканич С., Копистянські Х., Цапок С. Інноваційний розвиток України як стратегія реалізації її національної ідеї // Регіональна економіка, №2, 1999.

6. Вольнкина М.В. Правовая сущность термина инновация // Инновация. – №1 (88). – 2006. – С. 69.

7. Гальчинський А.С., Гець В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. – К., Знання України, 2002. – 376 с.

8. Денисюк В. Щодо вдосконалення системи індикаторів для управління інноваційним розвитком / Економіст, №6. – 2004. – С. 55–59.

9. Дмитренко Г.А., Кір'ян В.А. Квалиметрическая оценка результативности деятельности персонала местных органов государственного управления. Уч.-метод. пособие. – К.: МАУП, 1997. – 79 с.

10. Дмитренко Г.А., Кір'ян В.А. Формування інноваційної моделі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з позицій антропосоціального підходу // Економіка і держава, №10, 2005. – С. 11–15.

11. Дмитренко Г.А., Кір'ян В.А., Кір'ян Т.М. Оценка эффективности труда государственных служащих. Тези доповідей і повід-

лень Другої науково-практичної конференції «Розвиток руху за продуктивність в Україні» м. Краматорськ, 14–15 червня 1995 р.

12. Дрозденко В.М., Кір'ян В.А., Невелєв О.М. Підмогильний М.В. Промислово-інноваційна політика в м. Києві: формування та реалізація. – К.: НДІСЕП, 2003. – 153 с.

13. Друкер П. Труд и управление в современном мире // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №5. – С. 106–115.

14. Кашепов А., Устинова С. Факторы, детерминирующие занятость россиян // Человек и труд. – 2003. – №1. – С. 58–62.

15. Лібанова Е.М. Трансформація державної соціальної політики в контексті забезпечення конкурентоспроможності української економіки // Фінанси України. – 2007. – №9.

16. Алонкіна Л.И. Занятость в трансформируемой экономике // Труд и социальные отношения. – 2007. – №3.

17. Алонкіна Л.И. Служба занятости как институт государственного регулирования регионального рынка труда // Труд и социальные отношения. – 2007. – №7.

18. Артеменко В. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів // Регіональна економіка. – №2. – 2006. – С. 90–97.

19. Бойко Є. Концептуальні засади прогнозування соціально-економічного розвитку регіону // Регіональна економіка. – 2004. – №3. – С. 89–96.

20. Варшавская Е. Сверхурочная занятость: международная практика и российский феномен / Е. Варшавская, И. Донова // Человек и труд. – 2006. – №6. – С. 54–64.

І.С. НЕВІНЧАНИЙ,

аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Інституціональні засади становлення інтелектуальної власності в Україні

Автор у своїй статті в загальних рисах розглядає інституціональне середовище системи інтелектуальної власності в Україні. Порівнюючи інституційну структуру національної інтелектуальної сфери та провідних індустріальних країн, доходить висновку, що в нашій країні не приділяється достатня увага проблемам розвитку системи інтелектуальної власності.

Автор в своей статье в общих чертах рассматривает институциональную среду системы интеллектуальной собственности в Украине. Сравнивая институциональную структуру национальной интеллектуальной сферы и ведущих индустриальных стран, приходит к выводу, что в нашей стране не уделяется достаточное внимание проблемам развития системы интеллектуальной собственности.

An author in the article broadly speaking examines the institutional environment of the system of intellectual property in Ukraine. Comparing the institutional structure of national intellectual sphere and leading industrial countries comes to the conclusion, that sufficient attention the

problems of development of the system of intellectual property is not spared in our country.

Постановка проблеми. Під процесом інституціоналізації інтелектуальної власності розуміють взаємообумовленість трьох його складових:

– у короткостроковому періоді – декларування на державному рівні писаних правил, норм, рамок економічної поведінки в сфері інтелектуальної власності;

– у довгостроковому періоді – їх легітимізація, суспільне визнання;

– закріплення цього визнання в «неписаних» правилах, нормах, рамках індивідуальної та суспільної економічної поведінки.

Метою статті є розгляд інституціональних засад становлення відносин інтелектуальної власності в Україні.

Викладення основного матеріалу. У загальному розумінні в інституційній моделі розвитку інтелектуальної власності можна виділити п'ять підсистем, що припускають дію специфічних формуючих чинників і наявність відповідних регуляторних підходів [1, с. 10].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

1. Інституційно-економічна підсистема. Її становлять механізми економічного відтворення – відносини інтелектуальної власності припускають підтримку історично обумовлених процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання інтелектуальних продуктів. Така підтримка забезпечується, як правило, неписаними, тобто неформальними, правилами здійснення відносин інтелектуальної власності. «Неписаність» не є абсолютним імперативом, вона лише означає, що домінантна логіка господарських зв'язків (ринкова сьогодні, феодальна, рабовласницька або будь-яка інша) переважно не потребує особливого констатування в правовому значенні, а є природною для кожного даного культурологічного і технологічного цивілізаційного типу поведінкової моделі, стереотипів і мотивацій.

2. Інституційно-структурна (організаційна) підсистема. Ця підсистема включає комплекс органів різного змісту, що відповідають за управління, регулювання і стимулювання певних видів інтелектуальної діяльності. Вона включає інститути законодавчої, виконавчої, судової гілок влади, об'єднання підприємців, споживачів, торговельно-промислові палати та ін. Залежно від історичного моменту, функціональних завдань і суб'єктивних цілей такі органи можуть або створювати «правила гри» і контролювати їх додержання агентами економічного життя та запроваджувати тотальний контроль або брати активну участь у виробленні напрямів розвитку інтелектуальної власності.

3. Інституційно-нормативна підсистема. Вона включає зведення всіх чинних у певній країні або в цілому блоці достатньо тісно інтегрованих країн законодавчих документів та інших нормативних актів, а також традиційних поведінкових норм і звичаїв щодо суб'єктів інтелектуальної власності.

4. Інституційно-технологічна підсистема. Вона включає механізми фінансування розробних, аналітичних центрів, дослідних інститутів, самі ці структури, а також органи адміністративного апарату, які відповідають за формування відповідних підходів та концептуальних принципів поведінки. Продуктом діяльності означених структур є інтелектуальні розробки, розрахунки, цільові програми розвитку, які мають об'єктом свого впливу виробничі підрозділи, і передусім ті з них, які здійснюють інформаційноємну діяльність, можуть зробити внесок в інноваційний процес.

5. Інституційно-культурологічна підсистема. Найбільшою мірою пов'язана з національними особливостями певної країни, народу, етнічного угруповання. Відповідь на питання, як певна інституціональна модель розвиватиметься на певному історичному етапі в певній країні, а також чи розвиватиметься вона взагалі, залежить від того, наскільки її базові цінності підходять ціннісним уявленням відповідного етносу та його готовності прийняти певні «правила гри». Дана підсистема може набути особливо вагомого, надприродно великого значення і засобами ідейно-політичного тиску зумовити зміни та деформації інших підсистем.

У сучасному світі запорукою суспільного прогресу слугує швидкий технологічний розвиток, що ґрунтується на перетворенні інтелектуальних ресурсів на основну продуктивну силу. Протягом останнього десятиліття ХХ століття Україна, яка в минулому мала потужний інтелектуальний потенціал, втратила його значну частину, що стало наслідком здійснених політичних та економічних реформ. Перспективи розпочатого після періоду економічної кризи підйому національного господарства пов'язуються з формуванням інноваційної моделі економічного розвитку, де ключова роль відводиться вітчизняній інтелектуальній системі. Адаптація цієї системи до умов і вимог ринкового господарювання головним чином впливатиме на якість і динаміку зростання економіки.

Тема інтелектуальної економіки є невід'ємною частиною сучасних розробок з постіндустріального суспільства. Як вже відмічалось, інформація нерідко розглядається як головний об'єкт інтелектуальної діяльності, як головне багатство, а робота з виробництва і переробки інформації – як головний зміст людської праці. Саме в цьому бачиться специфічна риса нового суспільства, що йде на зміну суспільству матеріального виробництва.

Інтелектуальну економіку можна розглядати як єдине ціле, що включає в себе різні елементи – починаючи від інформаційних систем, які забезпечують функціонування суспільства, і закінчуючи економічними, соціальними і політичними питаннями, пов'язаними з інтелектуальним суспільством. Іншими словами, інтелектуальною є така економіка, в якій якість життя, так само як і перспективи соціальних змін і економічного розвитку, все більше залежать від інформації та її використання. У такому суспільстві життєвий рівень, структура роботи і відпочинку, система відтворення і ринок істотно залежать від прогресу в інформації і знаннях.

Проблему критеріїв переходу до інтелектуальної економіки можна вирішувати по-різному, але основними слід вважати такі:

1) економічний (інформаційний сектор варто розглядати насамперед як спосіб просування до інтелектуального суспільства і тільки по-друге – як реальність сучасної економіки);

2) технологічний (ключем до розвитку інтелектуального суспільства є те, якою мірою технології стають невід'ємною частиною повсякденного життя людей);

3) соціальний (вплив розвитку нових засобів зв'язку на соціальні відносини);

4) політичний (можливості впливу вільного потоку інформації на політичну ситуацію в тому чи іншому регіоні, а також можливість переходу до нової якості політичних відносин на світовому рівні);

5) соціокультурний (досягнення нових способів обміну інформацією веде до процесу змішання культур, наслідки якого важко передбачити).

У цьому відношенні проблеми інтелектуальної економіки далеко не співпадають з гаслами переходу національної економіки до ринку. Під цим кутом зору проблеми тран-

сформацийної економіки й мають сприйматися як проблеми становлення ринку інтелектуальної власності та державного регулювання цього процесу.

В Україні процеси, що відбувалися в інтелектуальній сфері впродовж останніх сімнадцяти років, йшли врозрід із світовими тенденціями. Переважали тенденції згортання науки як виду економічної діяльності – відбулося скорочення фінансування науки, кількості зайнятих в ній, її матеріальної забезпеченості, зниження ролі науки в економіці.

У вітчизняному наукознавстві прийнята така класифікація інституціональних секторів науки: академічний, вузівський, галузевий, заводський, що відображає адміністративний поділ і не ув'язана з економічною статистикою. Ця класифікація не відображає сучасні тенденції розвитку науки, що полягають в інституціональних змінах, не враховуються нові форми організації науки за видами діяльності, не дає інформацію для оцінки місця науки в економіці країни. Невідповідність вітчизняної методології статистики міжнародній спричиняє обмежену порівняльність статистичних даних щодо науково-технічної діяльності, викривлює її оцінку та реальну величину. Наприклад, галузевий сектор включає сукупність організацій, що за міжнародною класифікацією можуть бути віднесені до всіх секторів, весь заводський – до підприємницького, академічний сектор в основному – до державного, і тільки ознаки сукупності об'єктів вузівського сектору співпадають за обома класифікаціями. Вітчизняною статистикою розпочато вивчення сектору науки за міжнародними стандартами, та поки що статистична сукупність організацій підприємницького сектору науки має дещо інше наповнення.

У загальних рисах інституціональне середовище системи інтелектуальної власності в Україні характеризується таким чином:

- домінує відомча система організації науки від макро- до мікрорівня. Більшість наукових організацій, включаючи академічні, залишаються у системі міністерств і відомств. Так, у відомчому підпорядкуванні перебувають 78,6% установ сфери науки країни, з них 51,5% – у віданні міністерств, відомств, 27,1% – академічні установи;

- переважає спеціалізація організацій на окремих галузях наукових досліджень, або обслуговуванні окремих міністерств;

- існують зайві бар'єри для міжгалузевої наукової кооперації, створення та поширення інновацій;

- підтримуються адміністративні принципи розподілу ресурсів у сфері науки на всіх рівнях;

- галузеві міністерства продовжують контролювати інноваційний процес у галузях, особливо на стадіях розробки, які представлені специфічними формами інституцій (науково-дослідний інститут, конструкторське бюро, проектний інститут, дослідне виробництво). Проте на стадіях впровадження вплив міністерств на підприємства, особливо недержавної форми власності, зведений до мінімуму;

- більшість наукових установ, незважаючи на підпорядкованість міністерствам, є самостійними. Зберігається ор-

ганізаційне відокремлення фундаментальної науки від вищої освіти, прикладної науки – від підприємств. У поєднанні з відомчими бар'єрами це спричиняє відрив наукової діяльності від інноваційної;

- залишаються незмінними підвалини інституційного устрою сфери науки – інституційні зміни, пов'язані зі створенням нових наукових організацій, не спрямовані на зміцнення наукової бази підприємств та вищих навчальних закладів;

- заводська наука традиційно займає незначне місце в інституційній структурі науки, що відбивається на інноваційній активності підприємств;

- підтримується дисбаланс стимулів між науковою та інноваційною діяльністю, особливо щодо пільгового оподаткування [3, с. 116].

Ринкова трансформація економіки України змістила домінуючі економічного розвитку в бік сировинних галузей та згортання інтелектомістких виробництв, інтелектуальні ресурси виявилися незатребуваними. Витрати на них було скорочено як непродуктивні, що призвело до згортання масштабів наукової сфери. Ці явища спостерігаються в багатьох пострадянських країнах. Фахівці вважають, що посилення на відсутність платоспроможного попиту як причину стагнації науки є другорядною порівняно з основною. Головний фактор трансформаційної кризи вбачається не у дефіциті сукупного попиту, а в неадекватності структури економіки якісно новим соціально-економічним реаліям. Наука «не може адаптуватися до умов хижацького, дикого капіталізму. Комерційним замовникам, які зайняті первинним накопиченням першого мільйона будь-яким способом, потрібна не фундаментальна наука, а слабкість влади, темні економічні провулки й відсутність захисних бар'єрів розбійним, аморальним апетитам новоявлених буржуа» [3, с. 56]. Під впливом інституційних змін та макроекономічних зрушень сформувалася специфічна модель трансформаційної економіки, що має такі внутрішні механізми саморозвитку та інерції, які зовсім не сприяють інноваційній активності та науково-технічному розвитку. До цього додалися й притаманні науковій сфері внутрішні диспропорції. У підсумку негативні наслідки трансформаційного шоку для сфери науки і техніки стали в довготривалій перспективі більш вагомими, ніж ті потенційні можливості, що відкрилися з переходом до ринку.

Недостатні масштаби, повільне поширення та освоєння інновацій у виробництві залишаються домінуючою характеристикою формування системи інтелектуальної власності України.

Стан технологічної залежності є наслідком економічної політики, що базується на спрощених уявленнях про ринкові механізми інституціоналізації інтелектуальної власності. З початку ринкових трансформацій в Україні в інституціональному середовищі інтелектуального процесу відбувалися якісні зміни економічних, політичних, соціальних умов. Під впливом цих змін трансформувалося становище науки. Виникла потреба в перебудові її інституційної структури, оскільки

ки вона була сформована відповідно до вимог іншої політико-економічної системи і не сприяла органічній інтеграції науки в ринкове середовище. Особливо тяжка ситуація для української науки склалася, коли в економіці посилювалися кризові явища. На жаль, і тоді не було розпочато системне реформування сфери науки та наукового обслуговування: уряд не реалізував жодної цілісної програми з цього приводу, а хатична приватизація окремих об'єктів наукової сфери супроводжувалася серйозними втратами для науки. Після подолання економічної кризи, з початком зростання економіки основним фактором розвитку було визнано інновації. Проте інтелектуальна сфера як елемент народного господарства у своїх внутрішніх взаємозв'язках, механізмах функціонування досі зазнає інерційного впливу минулого.

Інституційна структура інтелектуальної сфери в Україні відрізняється від провідних індустріальних країн, де кістяк інноваційних систем складають дослідницькі підрозділи корпорацій та університетів. Внутрішня наука фірм як жодна інша інтегрована в реальний сектор економіки й відіграє ключову роль в інноваційних процесах. У компаніях виконується основний обсяг наукових досліджень і розробок: у країнах ЄС – 65%, в Японії – 71%, у США – 75%. У корпоративному секторі зосереджено понад половини загальної чисельності персоналу науковців і дослідників; виконується лівова частка науково-технічних робіт прикладного характеру, у тому числі державних замовлень на прикладні розробки.

Вітчизняна заводська наука традиційно має невеликі фінансові та кадрові ресурси, виконує локальні технічні завдання власного підприємства, включаючи адаптацію розробок сторонніх організацій до потреб конкретного виробництва. Виконання більш складних досліджень замовляється спеціалізованим науковим організаціям, що пояснюється економією витрат за контрактним виконанням таких НДДКР порівняно з утриманням штату кваліфікованих фахівців. Подальше продовження подібної кооперації науки з виробництвом потребує істотного вдосконалення правового поля цих взаємовідносин щодо додержання сторонами комерційної таємниці, узгодження інтересів патентування тощо. Фінансовий стан вітчизняних підприємств (в цілому в економіці збитковими є понад 38% підприємств, в промисловості – майже 43%) змушує їх економити на витратах, зокрема на науку.

Дослідницька база вітчизняних підприємств, власне, як і самі підприємства, за час ринкових перетворень зазнала істотного руйнування, чому сприяв непродуманий перерозподіл прав власності. За визнанням голови правління корпорації «Індустріальний Союз Донбасу», приватизація в Україні породила нове явище – «набігової економіки», відоме також як «дика приватизація» – коли нові власники, державні керівники приходили на підприємства, щоб «покористуватися» його активами у власних корисних інтересах, а потім ще й вигідно перепродати. На думку підприємця, час для набігів минув безповоротно й уже не повернеться, проте з огляду на продовження практики зниження вартості

об'єктів приватизації через навмисне доведення їх до банкрутства, заволодіння підприємствами за борги дає привід для сумнівів. Приватизація значної частини державних підприємств спекулятивним капіталом, який не вкладає кошти в розвиток технологій, продукує падіння попиту на наукові дослідження та розробки, не сприяє реструктуризації джерел фінансування науки. Поки що нова бізнес-еліта не здійснює великих науково-технічних проектів, а використовує технологічні потужності, що збереглися.

За цифрами про низьку інноваційну активність підприємств стоїть незацікавленість нових власників інвестувати у модернізацію виробничого потенціалу внаслідок переважно тимчасового характеру володіння правами власності на підприємства. Тобто права власності на акціонерні товариства, що засвідчуються таким видом корпоративних цінних паперів, як акції, не є стабільними. Такі власники корпоративних прав не можуть бути зацікавленими у здійсненні корпораціями довгострокових інвестицій в інноваційні проекти. З іншого боку, менеджери акціонерних товариств, якщо вони не є співвласниками, також не мають потреби в інноваціях. Свій відбиток на статус-кво накладає і психологічний чинник: далеко не всі сучасні підприємці бачать своє майбутнє в Україні, а відтак формується їх «особливий» погляд на сьогоденну організацію виробництва. Це специфічна на пострадянському просторі форма прояву явища «провалу ринку», яке потрібно виправляти методами державного регулювання.

Висновки

Сказане щодо інституціональних засад розвитку інтелектуальної власності в Україні дає підстави для наступного:

- різниця моделей інтелектуальних систем обумовлюються відмінностями масштабів економік країн, рівнем науково-технічного та технологічного розвитку, ступенем державного регулювання економічних процесів на макро- та мікрорівнях, швидкістю політичних перетворень, якості інституційного устрою;

- ключовими характеристиками вітчизняної інтелектуальної системи є інституційно-ієрархічна організація та фінансування досліджень, розповсюдження результатів досліджень і розробок через інституційні канали. Орієнтуючись на відомі зразки наукових систем у світі, перспективні напрями розвитку полягають у переорієнтації цільових установок наукової діяльності на практичне застосування її результатів, узгодженні інтересів наукової спільноти, держави та бізнесу; переході до проектного фінансування досліджень і розробок з комбінацією джерел фінансування;

- ринкове середовище, що формується в Україні, не демонструє посилення економічної конкуренції в сфері інтелектуальної власності. Відповідно не спрацьовують механізми інноваційного розвитку. Приватні капітали не вирішують перспективних завдань, пов'язаних з розвитком високотехнологічних і інтелектомістких виробництв й науки, не

стали джерелом прогресу країни. Обмежені доходи вітчизняних замовників і недостатній ринковий тиск на них з боку конкурентів обумовлюють низьку інноваційну активність, а зі збільшенням доходів – намагання придбати готові технології та обладнання на вторинному ринку за кордоном замість того, щоб замовляти науково-технологічні розробки у вітчизняних науковців;

– реальні інституційні умови інтелектуальної сфери України є причиною того, що інноваційний процес вже тривалий час знаходиться на точці «замерзання»; наукові дослідження та розробки лише епізодично затребуються економікою, відсутній системний попит на досягнення науки, не налагоджена продуктивна взаємодія науки та виробництва.

Провідна роль у розв'язанні вказаних та інших інституційних проблем розвитку системи інтелектуальної власності в Україні перш за все належить державі.

Література

1. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика. – Наук.-практ. Вид.: у 4-х т. / За заг. ред. О.Д. Святоцького. – Т. 4. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре». – 1999. – 352 с.
2. Bratic W., Rouse P., Vollmar R. G. Strategic Management of Intellectual Property // Law Governance review, vol. 53, Winter 1998.
3. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

А.О. ХИЖНЯК,
аспірант, Донбаська державна машинобудівна академія

Особливості українського економічного менталітету

Виявлено фактори, що впливають на формування українського економічного менталітету, і визначені його особливості. Зроблено висновок про те, що в результаті змін інституціонального середовища споживча поведінка мешканців України віддалилася від психології прожиткового мінімуму та наблизилася до психології масового споживання, а в ощадній поведінці став переважати трансакційний мотив.

Выявлены факторы, воздействующие на формирование украинского экономического менталитета, и определены его особенности. Сделан вывод о том, что в результате изменений институциональной среды потребительское поведение жителей Украины отделилось от психологии прожиточного минимума и приблизилось к психологии массового потребления, а в сберегательном поведении стал преобладать трансакционный мотив.

The factors influencing formation of the Ukrainian economic mentality are revealed, and its features are defined. The conclusion that as a result of changes institution environments the consumer behavior of inhabitants of Ukraine has kept away from psychology of a living wage is drawn and has come nearer to psychology of mass consumption, and in saving behavior began to prevail transaction motive.

Постановка проблеми. У країнах із трансформаційною економікою відбуваються радикальні зміни в інституціональному просторі: у них сполучаються правила гри, характерні для економічної системи, що йде, – планової – і що розвивається – ринкової. Ефективність інституціонального простору визначається конгруентністю формальних і неформальних інститутів. У цьому зв'язку актуальною стає проблема дослідження економічного менталітету українсь-

кого населення як неформального інституту й виявлення його специфічних особливостей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню інституціонального простору та економічного менталітету присвячені роботи А.Е. Шаститко [1], А.Н. Олійника [2], Д.В. Сергєєва [3], Р.М. Нурєєва [4], Н.В. Латовой, Ю.В. Латова [5] та інших.

Серед вітчизняних учених слід зазначити внесок у розвиток даної проблематики таких дослідників, як Т. Гайдай, яка визначила основні наукові підходи представників провідних течій інституціонального напрямку до проблеми розкриття сутності економічної ментальності [6]. В.С. Магун і М.Г. Руднев зробили порівняння цінностей жителів України із цінностями жителів інших європейських країн [7]. С. Макєєв і А. Патракова провели регіональну специфікацію соціокультурних розходжень в Україні [8]. Ю.М. Петрушенко зробив аналіз впливу економічної культури населення на ефективність функціонування фондового ринку [9].

Метою статті є виявлення особливостей українського економічного менталітету, його мотивів і стимулів споживчої й ощадної поведінки домогосподарств.

Викладення основного матеріалу. У дослідженнях російських економістів міститься всеосяжний аналіз російського інституціонального простору [1–5]. Особливим предметом дослідження в зазначених роботах виступає національна економічна ментальність як інститут, під яким розуміють особливості економічних цінностей і норм поведінки, типові в тому або іншому ступені для всіх представників якої-небудь етнічної групи.

Між сходом і заходом України завжди існували великі економічні і культурні розходження, які викликали розвиток

специфічних особливостей в економічному менталітеті українців східних і західних земель. Через схід України бігли кріпаки з Росії, щоб пробратися на Дон. Вони несли сюди російську економічну ментальність. Відзначимо, що схід України з 1654 року завжди перебував у складі Російської імперії, що сприяло формуванню на цих землях типу економічної ментальності, близької до російського.

Навпаки, землі Західної України досить часто переходили з рук у руки. Частина західноукраїнських земель перебувала в складі Австро-Угорської імперії, частина – у складі Російської імперії. Пізніше деякі області Західної України перебували у складі Польщі та Румунії. Власний економічний менталітет західних українців формувався під впливом господарської економічної культури інших народів.

Також варто відзначити присутність на території Західної України, крім православного, католицького та греко-католицького віросповідання. Як відомо, релігія не встановлює формальних правил, не дає відповіді, як поводитися в конкретній ситуації, але проповідує загальні принципи моралі, тим самим формуючи неформальні правила поведінки в суспільстві.

Названі фактори віддаляли менталітет українців, що живуть на західних землях, від менталітету українців східних земель. Однак входження всієї території нинішньої України до складу СРСР, на нашу думку, позитивним образом позначилося на розходженнях менталітетів західних і східних українців, оскільки усунуло вплив різних культур на український народ. У табл. 1 представлені фактори, що вплинули на формування менталітету українців, що проживають на західних і східних землях.

Проаналізуємо економічний менталітет українців відповідно до концепції структури економічної ментальності, розробленої в монографії «Економічні суб'єкти пострадянської Росії (інституціональний аналіз)» за редакцією Р.М. Нуреева [10]. У ній виділяють такі складові економічного менталітету: стереотипи споживання, норми й зразки взаємодії, організаційні форми, ціннісно-мотиваційне відношення до праці й до багатства, ступінь сприйнятливості до закордонного досвіду. Ми до перерахованих показників додали відношення до ризику і захист прав власності.

1. *Відношення до праці, багатства й власності.* Входження східноукраїнських земель до складу Російської імперії, а потім – існування їх у межах Радянського Союзу обумовило формування специфічних особливостей східноукраїнського еко-

номічного менталітету, що став аналогом російського. Важливу роль у розвитку східноукраїнської ментальності зіграло православ'я, що у цей час зберігає сильні позиції в областях Східної України. Православ'я культивувало молитву, духовну працю, тоді як праця в матеріальному виробництві зайняла підлегле місце, що й обумовило «неринковість» менталітету, негативне відношення до власності й накопичення.

Православ'я та католицизм ставлять заввишки духовну працю над фізичною, у той час як протестантизм заперечує яке-небудь розходження в трудовій діяльності. Але на відміну від православ'я в католицизмі духовна праця носить не тільки споглядальний характер, а й споглядально-діяльний і навіть чисто діяльний, тобто своїм основним завданням ставить не молитву, а так званий «соціально-карикативну працю» (догляд за хворими, виховання сиріт, організацію благодійної допомоги, релігійне утворення й т.д.) [11]. Православ'я культивувало й більше терпиме відношення до бідності й жебрання, ніж на Заході, і за допомогою етичних норм закріпило перерозподільні звичаї селянської громади.

У дослідженнях російської вчених підкреслюється, що [12] православ'я є найбільш консервативною зі всіх наявних релігій. Тому російський менталітет практично не змінюється протягом багатьох сторіч. Відповідно до православ'я фізична праця необхідна для здійснення духовної праці, що ставить багатство та власність у ранг негативних цінностей. Таким чином, ідеалом служить людина, з одного боку, що не гребує ніякої праці (хто не трудиться – той не християнин), а з іншого – що виставляє некорисливий інтерес як основний мотив спонукання до праці. Тому православна людина ніколи не зажадає гідної оплати своєї праці на відміну від католицької людини. Така «непрактичність» православ'я в питанні оплати праці, з одного боку, знижує стимули ефективного (швидкого) економічного розвитку, а з іншого – зменшує можливості розшарування суспільства й тим самим перешкоджає соціальним напругам.

Розглянемо тепер, як же змінилося відношення до праці, багатства й власності українців під час входження України до складу СРСР. Як відомо, при адміністративно-командній системі існувала зрівняльно-розподільча система оплати праці. Це підривало економічну зацікавленість, як в якійсь праці, так і в збільшенні продуктивності й інтенсивності праці, оскільки рівень оплати праці незначно залежав від результатів трудової діяльності.

Таблиця 1. Фактори, що впливали на формування економічного менталітету українців, що проживають на заході та сході України

Західна Україна	Східна Україна
1. Територіальна приналежність до інших держав	
З середини XVII ст. входила до складу Польщі, Туреччини, Угорщини, Австрії та Румунії. З 1939 року входила до складу СРСР	З середини XVII ст. входила до складу Російської імперії. З 1922 року входила до складу СРСР
2. Імпорт економічної культури інших народів	
Імпорт європейської економічної культури	Імпорт російської економічної культури
3. Пануюче віросповідання	
Католицизм, греко-католицизм, православ'я	Православ'я

У ряді досліджень [2–4] відзначається, що в умовах радянської командної економіки головною формою соціальної боротьби ставала не боротьба за власність на фактори виробництва, а за доступ до ключових важелів розподілу. Дохід у такому суспільстві залежить насамперед від статусу, чину й посади [9]. Патерналістсько-патріархальні відносини між народом і державою формували настанови на соціальне утриманство з метою обмеження існуючих прав і вольностей громадян. При цьому заохочувалася низькокваліфікована непродуктивна та важка праця. У підсумку в суспільній свідомості сформувалися масові залежні настанови на мінімізацію економічних зусиль, обмеження потреб до рівня «як у всіх», не на саморозвиток, а на пристосування.

Таким чином, відношення до праці та оплати праці православного і католицького населення України змінювалося із принципу «працюй й одержуй, що заплатять» і «робота за ради зарплати» відповідно на принцип «як не працюй, але одержиш стільки ж». Це, на нашу думку, приводило до зміни відношення до праці з позитивного на негативне.

2. Стереотипи споживання. Відношення до багатства та власності, а також механізм оплати праці вплинули на стереотипи споживчої поведінки. Якщо з одного боку шкали поставити психологію престижного споживання, типовим поведінням для якої є прагнення більше витратити, що призводить до необхідності й більше заробляти (трудитися), то з іншого боку розташовується психологія прожиткового мінімуму, при якій обсяг споживання сталий, його структура малорухома, а заощадження формуються на мотиві обачності. Це спричиняє скорочення робочого часу до заробітку в розмірі прожиткового мінімуму. Посередині цієї шкали розташовується психологія масового споживання, що характеризується стабільним рівнем заробітку, що змінюється обсягом і структурою споживання, й ощадною транзакційною поведінкою.

Православне відношення до питань власності, багатства й оплати праці більшою мірою сприяє формуванню психології прожиткового мінімуму, в той час як католицизм сприяє розвитку психології престижного споживання.

У радянський період ціни й зарплата були сталі. Доходи забезпечували споживання не тільки на рівні прожиткового мінімуму, а й середнього рівня споживання. Ті верстви населення України, які одержували низьку зарплату, надлишки доходів зберігали за мотивом обачності. А люди із середнім і високим рівнем доходу, споживаючи більше економічних благ, у той же час більше зберігали для того, щоб купувати дефіцитні товари тривалого користування (для їхньої покупки вони часто роками стояли у черзі). Дисбаланс, що мав місце, між кількістю грошей у населення й кількістю товарів і послуг, які міг надати нерозвинений ринок, звужував можливості споживчої поведінки, стимулюючи ощадну поведінку.

Але все ж таки з підвищенням рівня життя в ощадній поведінці населення все більше починає переважати транзакційний мотив, що скорочує граничну схильність до заощадження на користь збільшення граничної схильності до споживання. Під час входження України до складу СРСР ця тенденція, на нашу думку, наблизилася психологію споживчої поведінки українців до психології масового споживання, типової, наприклад, для американців 70–80-х років.

3. Організаційні форми. Під організаційними формами розуміються загальноприйняті взаємовідношення суспільства й індивіда, держави й бізнесу. Показником таких взаємин слугує співвідношення колективістських і індивідуалістичних цінностей.

В Україні більш теплий клімат, оскільки вона розташована більш південно в порівнянні з Росією. Це створювало об'єктивні умови для індивідуалізації економічної діяльності. Однак входження східноукраїнських земель до складу Російської імперії сприяло імпорту колективних цінностей. Протилежна ситуація спостерігалася на західноукраїнських землях, що входили до складу Польщі, Угорщини, Австрії й Румунії. У менталітет населення західних українців імпортувалося індивідуалістичне відношення до трудової діяльності.

Як відомо, у СРСР колективні інтереси ставилися вище індивідуальних, тому під час входження України до складу СРСР у менталітеті українців стали переважати колекти-

Таблиця 2. Зміни ціннісних орієнтацій людей щодо участі держави в управлінні економікою в період інституціональних трансформацій 1994–2006 років, %*

Ціннісні орієнтації	Вікові групи			
	молодь до 30 років у 1994 році	30–55 років у 2006 році	30–55 років у 1994 році	старше 55 років у 2006 році
Потрібен повний перехід до ринку (треба мінімізувати участь держави – все регулює ринок)	43,4	5,1	32,2	2,4
Потрібні окремі зміни (треба об'єднати державне управління і ринкові методи)	22,7	53,4	24,0	35,4
Нам необхідно повернути економіку в той стан, в якому вона знаходилася до початку перебудови (треба повернутися до планової економіки на основі повного державного обліку й контролю)	16,4	28,6	28,1	41,5
Важко сказати	13,9	11,2	12,0	19,3

* Складено за даними соціологічного дослідження, проведеного Інститутом соціології НАН України [13, с. 135].

вістські цінності. Однак неспроможність держави забезпечити високий індивідуальний рівень життя в порівнянні з європейськими країнами й США послужило причиною того, що з 90-х років минулого століття індивідуалістичні цінності стали переважати над колективістськими (більшість відмінювалася до усунення держави від регулювання економіки). Нашу думку підтверджує соціологічне дослідження, проведене Інститутом соціології НАН України [13]. Так, у 1994 році більше 40% населення України до 30 років і більше 30% населення у віці від 30 до 55 років вважало за необхідне повний перехід до ринкової економіки (табл. 2). Але перехід до ринкової економіки всупереч очікуванням супроводжувався не зростанням рівня життя, а зниженням. Невиправдані очікування змінили думку українців про роль держави в керуванні економікою. Серед молодшого покоління 90-х років, за даними опитування 2006 року, стала переважати думка про необхідність державного втручання в економічні процеси, а серед середнього покоління 90-х років думки розділилися між змішаним і плановим типом економіки з незначним перевагою останнього.

4. *Ступінь сприйнятливості до закордонного досвіду.* На рівень економічного розвитку впливає і ментальна здатність населення сприймати передовий закордонний досвід. Як відзначалося вище, особливістю формування українського менталітету є змушене запозичення елементів культури інших народів. Таке положення справ і послужило причиною формування негативного відношення українців до всього нового. Нашу точку зору підтверджує й соціологічне дослідження, проведене Інститутом соціології НАН України в рамках «Європейського соціального дослідження» у лютому–березні 2005 року [11]. Відповідно до висновків цього дослідження Україна перебуває в групі країн, населення яких у меншому ступені схильне до змін (реформ) у порівнянні з населенням інших країн Європи. Однак відкритість до змін населення Західної України порівнянна з аналогічним показником більшості європейських країн, чого не можна сказати про погляди населення Східної України (у зазначеному дослідженні виділялося чотири макрорегіони: Західний, Центральний, Південний та Східний, у нашому дослідженні дані останні три макрорегіони об'єднані в Східний). Це, на нашу думку, пояснюється входженням різних регіонів України до складу різних держав.

5. *Норми та зразки взаємодії господарюючих суб'єктів.* У різних країнах люди по-різному ставляться до своїх ділових партнерів. Від професійних відносин, коли в людині цінуються його ділові і професійні якості, до тих, що дискримінують, поділяючи людей по національним, расовим і іншим ознакам.

Нашій країні властиве «кумівство» і «земляцтво». Неможливо не погодитися з думкою С. Макєєвим й А. Патракової про те, що «...до 1991 року Україні не вдалася жодна спроба знаходження суверенності, а тому спроби збереження ідентичності для еліти оберталися добровільним або ж насильницьким вигнанням, а для основної маси населення само-

консервуванням на периферії або в складках територіально обкресленого простору (цікаво, чи не звідси ідеологія «хати скраю»?)» [8]. Часта, за історичними мірками, зміна влади на території України, і як слідство втрата власності практично в кожному поколінні [9], призвели до формування таких стратегій виживання, як імпорт іноземних цінностей і приховання своїх інтересів. При такому положенні речей головне в економічних відносинах партнерів – це впевненість один в одному, а не професіоналізм. Довіра виправдана тільки між найближчими людьми (родичами), добробут яких прямо залежить від добробуту один одного. От що є причиною поширення на території України «кумівства».

6. *Відношення до ризику.* Швидке економічне зростання в умовах ринкової економіки не можливе без ефективного функціонування фондового ринку. Головний чинник, що впливає на правильний вибір моделі фондового ринку, – це відношення населення до ризику.

Дуже близький показник відносин до ризику – це відношення населення до змін, до невизначеного майбутнього. Ми згодні з думкою Ю.М. Петрушенка про те, що населення України в середньому може сприймати тільки низький рівень ризику, істотно покладаючись на державу в вирішенні своїх проблем [9]. Однак населення Східної України у порівнянні із населенням Західної України більше закрито до змін. Тому воно сприймає найнижчі рівні ризику, в той час як західне населення схильне до більшого рівня ризику.

7. *Захист прав власності.* Підписання угоди не гарантує виконання взятих зобов'язань господарюючими суб'єктами. Які ж існують шляхи до примусу виконання взятих зобов'язань? Роль «захисників» прав власності виконують традиції й суди. Причому в ході економічного розвитку підвищення ролі судів, на думку Д. Норта [14], є необхідною умовою зміни типів обміну. Перший історичний тип обміну – це персоніфікований обмін, при якому чільну роль по захисту прав власності виконують традиції. Його змінює неперсоніфікований обмін, при якому зростає роль держави (державна була джерелом як низьких, так і високих трансакційних витрат). І останній тип обміну – неперсоніфікований обмін з контролем, що здійснюється третьою стороною (судом). Розглянемо, яку ж роль відіграють традиції й суди в захисті прав власності українців.

Православна «непрактичність» у питанні оплати праці й сприйняття власності як негативного явища відбилися й на відношенні до захисту економічних інтересів. Якщо православна людина трудиться не заради користі, то питання про захист своїх прав на гідну оплату праці навіть не ставиться. Протилежне відношення католицизму й протестантства до питання оплати праці й власності сприяло виникненню конфліктів між господарюючими суб'єктами й, як слідство, – до розвитку судової системи в європейських країнах і на західних землях України.

У радянський період зарплати та ціни були стабільними, підприємницька діяльність була заборонена, тому конфлік-

Таблиця 3. Розходження в економічному менталітеті жителів східних і західних регіонів України

Західна Україна	Східна Україна
Відношення до праці, багатства й власності	
Праця в ім'я зарплати, позитивне відношення до багатства й власності	Корисливі інтереси не переважають у питанні оплати праці, позитивне відношення до багатства й власності
Стереотипи споживання	
Споживання змінилося від психології престижного споживання до психології масового споживання	Споживання змінилося від психології прожиткового мінімуму до психології масового споживання
Організаційні форми	
Однаково підтримуються як колективістські, так і індивідуалістичні цінності	Переважають колективістські цінності
Ступінь сприйнятливості до закордонного досвіду	
Середня спадкоємність закордонного досвіду	Низька спадкоємність закордонного досвіду
Норми й зразки взаємодії господарюючих суб'єктів	
«Кумівство» і «земляцтво»	«Кумівство» і «земляцтво»
Відношення до ризику	
Сприймають низькі й середні рівні ризику	Сприймають найнижчі рівні ризику
Захист прав власності	
Здійснювався в дорадянський період і сприймається як необхідність	Практично ніколи не здійснювався

ти між господарюючими суб'єктами й звернення до суду носили поодинокий характер. Таким чином, якщо для західного населення України звернення до суду по захист своїх прав власності здійснювалося в дорадянський період і сприймається як необхідність, то східне населення захист своїх прав практично ніколи не здійснювало.

Представимо розходження в економічному менталітеті українців східних і західних земель у вигляді табл. 3.

Висновки

1. Визначені особливості економічного менталітету жителів України. Населенню Східної України більшою мірою властиві у порівнянні з населенням Західної України такі цінності, як традиціоналізм, колективізм, менша сприйнятливості до закордонного досвіду й ризику.

2. У результаті змін інституціонального середовища споживча поведінка українців віддалилася від психології прожиткового мінімуму та наблизилася до психології масового споживання, а в ощадній поведінці став переважати трансакційний мотив.

3. Доведено, що традиційні норми та зразки взаємодії господарюючих суб'єктів, такі як «кумівство» і «земляцтво», гальмують економічний розвиток, оскільки сприяють персоніфікованому обміну. Тоді як для прискорення економічного розвитку необхідний неперсоніфікований обмін, з контролем, що здійснюється третьою особою (судом).

4. Думка українців щодо ролі держави в управлінні економікою значно змінилася. Тому збільшення державного втручання в економічні процеси із захистом інтересів більшості громадян України підвищить рівень довіри до влади, особливо в період економічної кризи.

5. При проведенні державних реформ необхідно враховувати особливості менталітету західних і східних українців. Так, більший традиціоналізм українців, що проживають на

східних землях, приводить до збільшення тимчасового лага в реакції домогосподарств на зміни інституціонального простору в порівнянні з реакцією земляків, що проживають на західних землях. Низька сприйнятливості ризику й негативне ставлення до змін вимагають чіткого та своєчасного пояснення населенню суті запланованих реформ.

Література

1. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / Шаститко А.Е. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1999. – 465 с. – ISBN 5–7218–02–39–1.
2. Институциональная экономика: учеб. / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 704 с. – ISBN 5–16–002852–8.
3. Сергеев Д. В. Институциональные особенности домохозяйств в постперестроечной России / Сергеев, Д. В. Русский гуманитарный интернет–университет. – Режим доступа: www.i-u.ru/biblio/archive/sergeev%5Fdomohoz/default.aspx. – 20.05.2009 г.
4. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учеб. / Р.М. Нуреев. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2008. – 640 с. – ISBN 978–5–468–00159–2.
5. Латова Н.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне / Н.В. Латова Ю.В. Латов // Общественные науки и современность. – 2001, №4 – С. 31–43.
6. Гайдай Т. Институційна теорія: дослідження економічної ментальності / Т. Гайдай // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Серія Економіка. Випуск 93, 2007. – С. 4–7.
7. Магун В.С. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами / В.С. Магун, М.Г. Руднев // Украинское общество в европейском пространстве. Под ред. Е. Головахи, С. Макеева. – Киев: Институт социологии НАНУ; Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, 2007. – С. 226–273.
8. Макеев С. Региональная спецификация социокультурных различий в Украине / С. Макеев, А. Патракова // Социология: теория, методы, маркетинг. – Июнь 2004. No. 3. – С. 109–125.

9. Петрушенко Ю.М. Вплив економічної культури населення на ефективність функціонування ринків / Ю.М. Петрушенко // Научні труди ДонНТУ. – Серія: Економіка. 2007. Випуск 31–3. – С. 181–185.

10. Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. проф. Р.М. Нуреева. – М.: МОНФ, 2001. – 804 с. – ISBN 5–89554–211–5.

11. Коваль Т. Этика труда православия / Т. Коваль // Общие научные науки и современность. – 1994, №6 – С. 55–70.

12. Корчагин Ю.А. Современная экономика России / Ю.А. Корчагин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 670 с. – ISBN 978–5–222–14027–7.

13. Ворона В.М. Українське суспільство 1992–2006. Соціологічний моніторинг / За ред. д.е.н. В.М. Ворони, д.соц.н. М.О. Шульги. – К.: ІС НАНУ, 2006. – 578 с. – ISBN 966–02–4169–0.

14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – ISBN 5–88581–006–0.

Ю.В. МАХНАРИЛОВ,

к.е.н., Київський національний університет технологій та дизайну

Графічне відображення довіри вкладників до банківської системи та окремих банків у показниках депозитів фізичних осіб

У статті досліджено інструменти оцінки та передбачення зміни довіри вкладників до окремих банків.

В статье исследуются инструменты оценки и прогнозирования изменения доверия вкладчиков к банкам.

The article regards the methods for estimation/forecasting the change of confidence of the bank deposit investor.

Постановка проблеми. Вплив чинника довіри на процес прийняття рішення щодо розміщення тимчасово вільних грошових коштів населення на депозитних банківських рахунках може бути виявлений та формалізований як на рівні окремих банків, так і банківської системи в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останньому випадку досліджувалася [5, 6] залежність коливань динаміки строкових банківських депозитів та феноменів масової поведінки вкладників. Встановлено, що певні події, сприйняті вкладниками через засоби масової інформації, переривають позитивну динаміку формування депозитних рахунків і ведуть до вилучення грошових коштів з банків. Схожі висновки робить російська вчена О.Е. Кузина [3].

Окремі банки в більшій мірі залежать від довіри вкладників, ніж банківська система в цілому. Якщо для системи звичайними є сталі позитивні тенденції у формуванні обсягів депозитів населення протягом відносно довгих часових періодів, то окремі банки можуть втратити довіру клієнтів незалежно від системи в цілому і, відповідно, не можуть розраховувати на таке важливе джерело формування ресурсів, як тимчасово вільні кошти населення. Прояв феномену довіри у відносинах рівня «клієнт–банк» досліджується науковцями та маркетинговими компаніями [1, 8]. При

цьому досі актуальною залишається необхідність формалізації процесу втрати банком довіри вкладників, що дозволило б передбачити появу негативних наслідків для фінансової установи та попередити їх настання.

Метою даної статті є дослідження окремих підходів та інструментів, що дозволяють завчасно виявляти від'ємні тенденції у формуванні депозитних рахунків фізичних осіб, пов'язані зі зміною довіри вкладників до окремих банків.

Викладення основного матеріалу. В основу пошуку відповідності психологічного феномену та економічних показників покладено гіпотезу про поступовість формування довіри як вирішального чинника процесу прийняття рішень стосовно обміну ресурсами між економічними партнерами. Оскільки довіра передують такому рішенню, її поступове формування від меншої довіри до більшої (завдяки притаманній їй властивості парціальності [5, 9]) дозволяє передбачати зміни в економічних показниках (які характеризують відповідні відносини обміну).

Передбачення стає можливим, якщо є можливим виявлення та вимір процесу формування довіри. Як мотив поведінки людини довіра є гіпотетичним конструктом [10, с. 37–38] і вимірюється за посередництвом інших показників. Доведення зв'язку між феноменом довіри та показниками динаміки банківських депозитів фізичних осіб [5, 6] відображає їх відповідність та пропорційність змін. Тобто зміни у депозитах відображають пропорційні зміни у довірі. Передбачається, що у парі «довіра–депозит» довіра є чинником, а депозит – наслідком. У свою чергу, довіра формується під впливом певних чинників. Отже, завданням прогнозування стає своєчасна фіксація появи та дії впливових чинників довіри та їх відповідне відображення у зміні показників банківських депозитних рахунків фізичних осіб.

У попередніх дослідженнях [5, 6] як індикатор зміни довіри вкладників до банківської системи та окремих банків запропоновано використовувати щомісячний темп приросту обсягів строкових депозитів фізичних осіб, що обліковуються в національній валюті. Щомісячна статистика депозитів фізичних осіб щодо окремих банків публікується на сайті Асоціації українських банків [7] у розрізі строкових депозитів та коштів до запитання. Якщо для банківської системи в цілому є важливим облік депозитних рахунків у розрізі валют, то на рівні окремого банку від'ємні зміни в будь-яких показниках обсягів коштів фізичних осіб вимагатимуть від менеджменту цього банку негайних дій, спрямованих на поновлення довіри до установи.

При цьому показник строкових банківських депозитів менше залежить від потреб поточних витрат, тому його коливання в більшій мірі залежать від змін довіри вкладників.

У свою чергу, динаміка обсягів строкових депозитів в окремих банках залежить від довіри вкладників до банківської системи в цілому. Щоб позбутися впливу ризиків системи, дослідження показників окремих банків з метою розробки інструментів прогнозування коливань довіри вкладників до цих банків необхідно проводити в період стабільності банківської системи.

За останні кілька років процес нарощування депозитних рахунків в системі двічі переривався – в грудні 2004 року та жовтні 2008 року. Вкладники вилучали свої гроші з депозитних рахунків майже всіх банків України. Тому статистика депозитів у зазначені періоди в значній мірі відображає зміну довіри до банківської системи в цілому. В тривалі періоди поновлення довіри до банківської системи стає можливим вивчення зміни довіри до окремих банків.

Для аналізу використовувалися щомісячні дані статистики строкових депозитів Асоціації українських банків (надалі – АУБ) щодо ВАТ «Райффайзен Банк Аваль» (надалі – «Аваль»), КБ «ПриватБанк» (надалі – «Приват»), ВАТ «Родовід Банк» (надалі – «Родовід») та Національного банку України (надалі – НБУ) щодо банківської системи в цілому.

Банк «Родовід» як досліджуваний приклад обрано, по-перше, у зв'язку з негативними подіями у банку, відомості про які оприлюднювалися починаючи з жовтня 2008 року: від пониження рейтингів банку міжнародним агентством Fitch Ratings до наступного введення в банку тимчасової адміністрації НБУ та, в кінцевому рахунку, рішенням уряду України про викуп контрольного пакету акцій державою.

Другою причиною вибору банку «Родовід» була позитивна динаміка строкових депозитів фізичних осіб, яку демонстрував банк протягом кількох років до моменту втрати довіри вкладників.

Графічне зображення базисних темпів приросту строкових депозитів з початку 2006 року, коли банк знаходився в третій десятці серед інших банків за абсолютним значенням цього показника, і до серпня 2008 року, коли банк перебував на дванадцятому місці в списку АУБ, представлено на рис. 1.

Відносно плавна, без суттєвих коливань крива зростання обсягу тимчасово вільних коштів фізичних осіб на депозитних рахунках банку «Родовід» свідчить про поступове збільшення довіри потенційних вкладників до банку¹.

Постає питання: чи відбувалася зміна довіри вкладників до банку «Родовід» напередодні негативних подій в укра-

¹ Мав місце лише короткотерміновий «провал» (див. рис. 1) наприкінці 2007 року, який, судячи з повідомлень ЗМІ, було подолано пропозицією вигідних процентних ставок за новими депозитними продуктами.

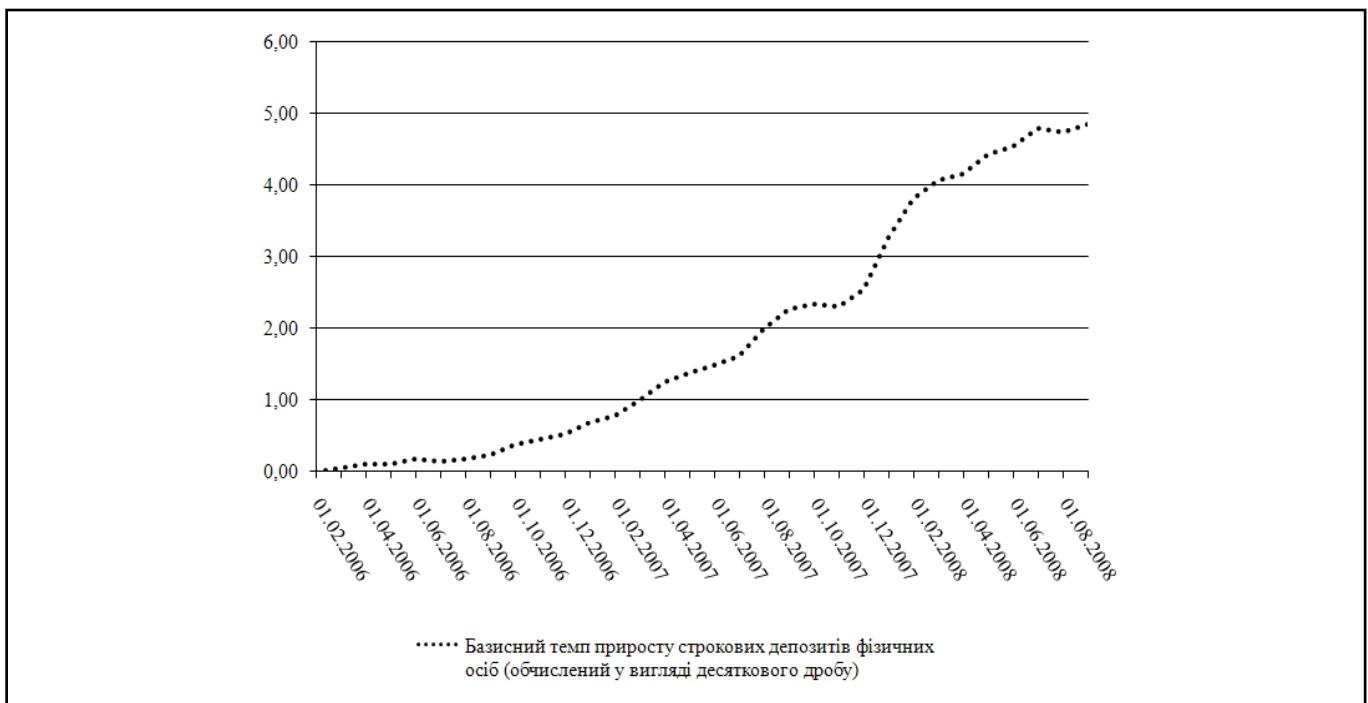


Рисунок 1. Динаміка строкових депозитів фізичних осіб у ВАТ «Родовід Банк»

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

їнській банківській системі, що розпочалися у вересні 2008 року²?

З метою відповіді на це питання проведено графічний аналіз темпів приросту строкових депозитів банку «Родовід» та їх порівняння з відповідними показниками банків «Приват», «Аваль» та банківської системи України в цілому (рис. 2). Як період часу, за який аналізуватиметься динаміка показників в нашому дослідженні, прийнято один рік: з вересня 2007 року по серпень 2008 року.

Банки «Приват» та «Аваль», за даними АУБ, протягом останніх кількох років посідають перші два місця серед інших банків України за обсягами залучених грошових коштів фізичних осіб, що свідчить, за умовою рівності інших чинників, про більшу довіру вкладників до цих двох банків. Використання показників по банківській системі в цілому дає можливість оцінити відповідність динаміки зазначених показників досліджуваного банку та банківської системи України.

Рис. 2 характеризує темп приросту депозитів на рахунках Родовід Банку як дуже нерівномірний з піками спаду та підйому. Значна частина кривої знаходиться вище осі абсцис, тобто темп приросту в основному додатний.

На відміну від кривої Родовід Банку лінія графіку всіх банків України більш згладжена і характеризується відсутністю від'ємних темпів приросту з малопомітною тенденцією до

спаду. Тобто швидкість приросту депозитних рахунків фізичних осіб уповільнюється.

Дуже близька до лінії всіх банків крива ПриватБанку.

Нерівномірним за спадами та підйомами виглядає графік динаміки депозитних рахунків фізичних осіб банку «Аваль», розташований вище та нижче нульової позначки осі абсцис.

Графічне зображення динаміки депозитних рахунків фізичних осіб ілюструє зміну показників, але не дозволяє визначити тенденцію їх розвитку, тобто не дає змогу відповісти на питання: «Як змінилося значення показника у наступному місяці у порівнянні з усіма значеннями за попередній період та за останню частину попереднього періоду?»

На це питання важко відповісти, якщо враховувати поточні значення в кожному окремому місяці, оскільки поточне значення не показує тенденцію до змін значень показників. Більш інформативними є дані, усереднені за кілька останніх періодів з кроком зменшення періоду, що дорівнює неділимій одиниці спостереження. Для щорічних даних таким кроком буде один рік, для щомісячних – один місяць, для щотижневих – один тиждень і т.д.

² Згідно з аналітичним звітом НБУ криза довіри до банківської системи України розпочалася зі знецінення національної валюти, пов'язаного із «тотальним попитом» на іноземну валюту на внутрішньому грошовому ринку у вересні 2008 року [2, с. 27].

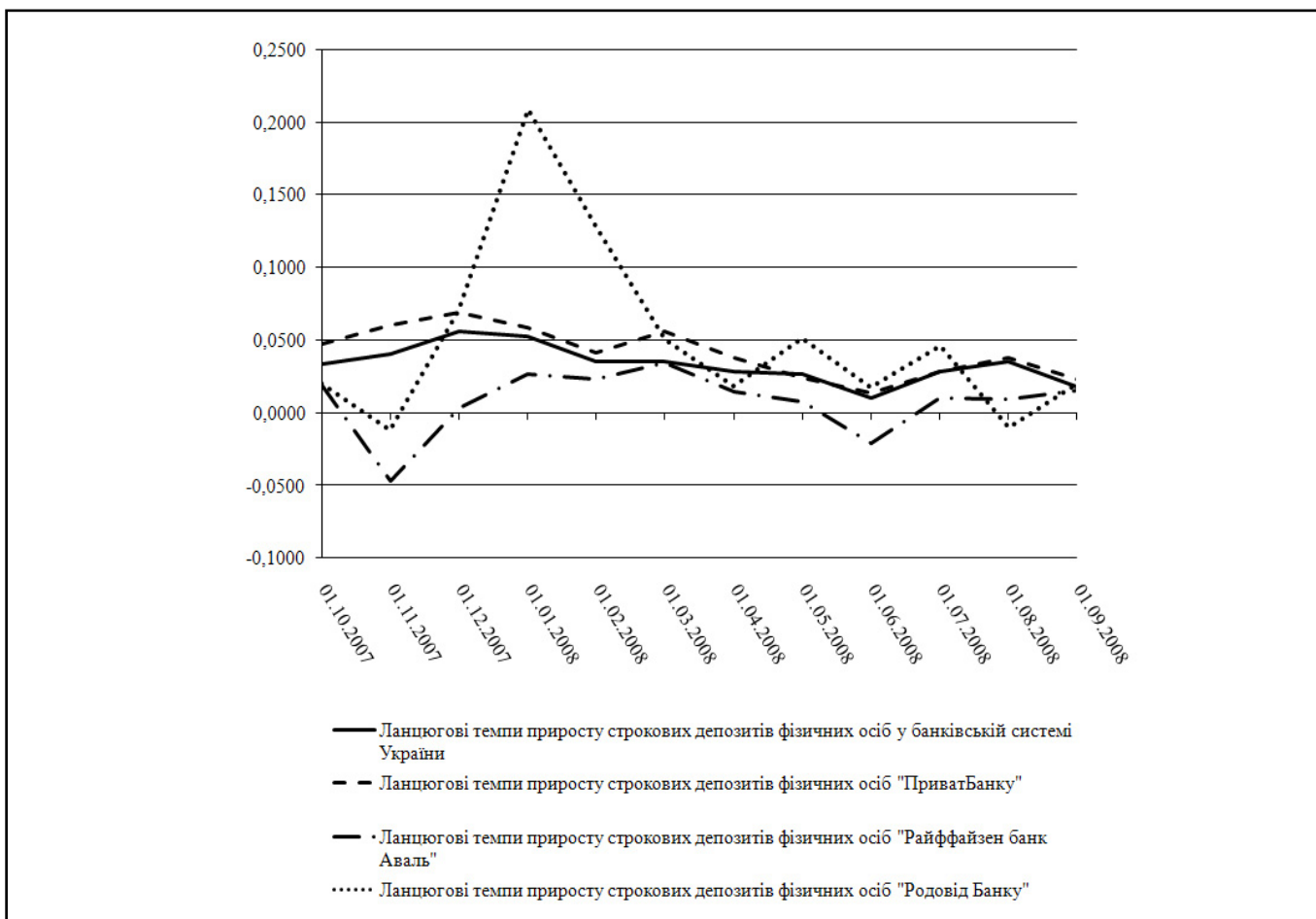


Рисунок 2. Динаміка строкових депозитів фізичних осіб у банках України

Таким чином, отримується ряд усереднених значень показника, де першим значенням буде середня за весь період, другим – середня за весь період, зменшений на одиницю періоду (рік, місяць, тиждень тощо), третім – за період, зменшений на дві одиниці періоду, і так до значення останньої одиниці спостереження, середня якого дорівнює самому значенню. Оскільки необхідно визначити тенденцію на майбутнє, період зменшується шляхом відкидання на кожному кроці розрахунків найбільш віддалених у минуле одиниць періоду.

Для визначення тенденції змін показників строкових депозитів використано дані за період, прийнятий для графіків, зображених на рис. 2. Перше значення показника в ряду даних – середнє арифметичне за дванадцять місяців. Друге значення – середнє арифметичне за останні одинадцять місяців, і т.д. Таким чином, одержано ряд згладжених даних з дванадцяти значень, останнім з яких є значення показника в серпні 2008 року. Графіки даних, розрахованих з поступовим скороченням облікового періоду, представлено на рис. 3. Тут, як і на рис. 2, дані по банку «Родовід» порівнюються з даними відповідних показників по банківській системі України в цілому та по ПриватБанку та банку «Аваль».

З рис. 3 очевидно, що за аналізований період динаміка обсягів строкових депозитів фізичних осіб по банківській системі в цілому характеризувалась спадною тенденцією з додат-

ним значенням, що може свідчити або про вплив збільшення бази порівняння відносних показників (абсолютне значення обсягу депозитів постійно зростає), або про інші причини. Наприклад, за умовою зростаючої тенденції доходів населення України, спадна тенденція банківських депозитів може вказувати на втрату комерційного інтересу потенційних вкладників до банківських депозитних продуктів, а, отже до зниження їх довіри до банківської системи, як до менш компетентної у порівнянні з іншими альтернативами вкладання тимчасово вільних коштів [5, с. 508–509].

Тенденцію депозитних рахунків банківської системи майже повторює з більш високим значенням графік банку «Приват». Графік банку «Аваль» показує додатну тенденцію до незначного зростання. За умовою спадної тенденції по банківській системі в цілому тенденція зростання або відсутності спаду свідчить про більш високий рівень довіри вкладників до банку «Аваль» у порівнянні з іншими українськими банками в досліджуваній період. На цьому фоні стає очевидною втрата довіри до Родовід Банку, графік якого відображає чітко виражену спадну тенденцію. Лінія Родовід Банку, розташована на початку періоду вище ліній порівнюваних банків та банківської системи, наприкінці періоду опиняється нижче їх рівня.

Нові привабливі пропозиції щодо депозитних продуктів, запропонованих банком «Родовід» влітку та восени 2008

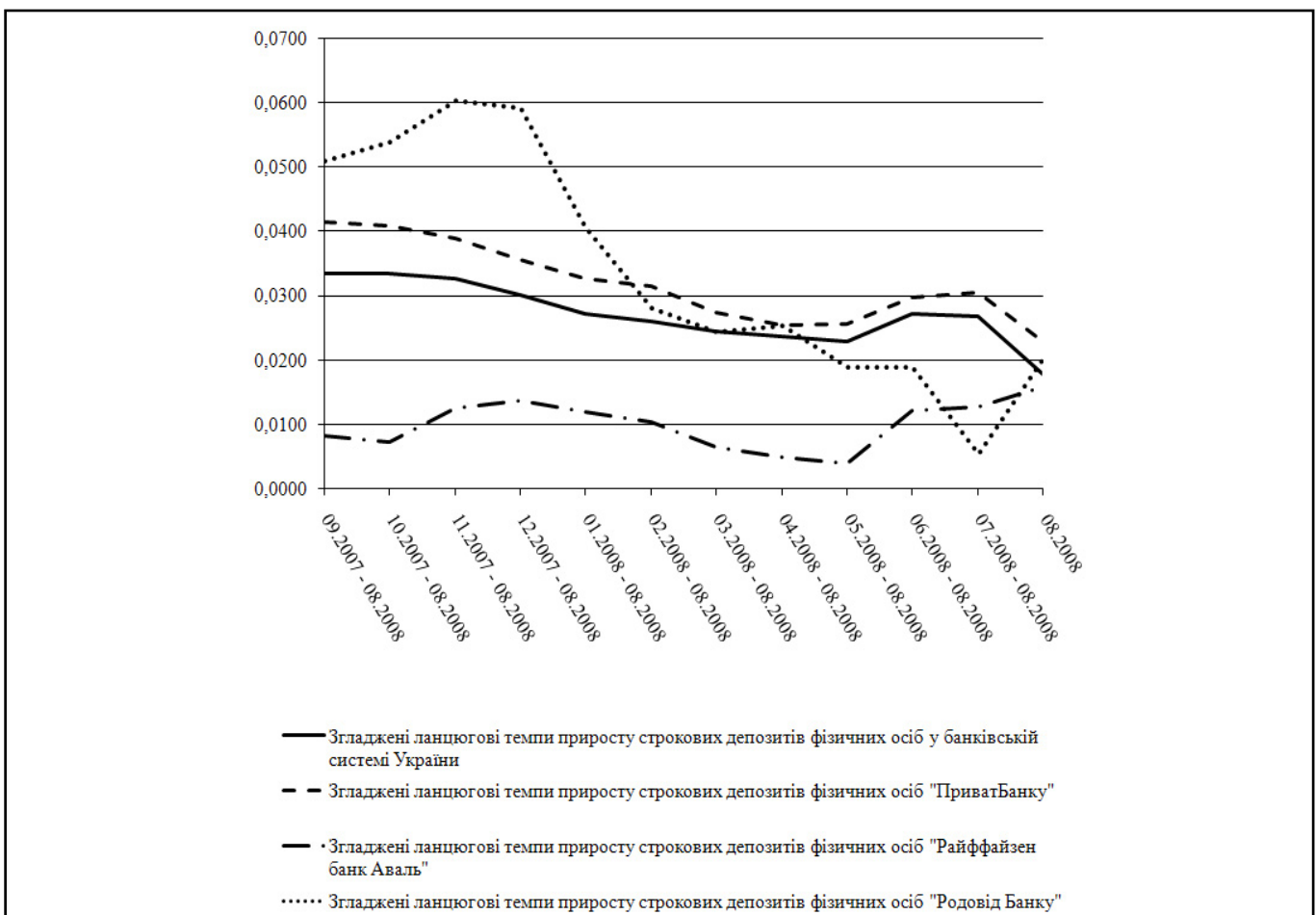


Рисунок 3. Тенденція строкових депозитів фізичних осіб у банках України

року, змінили спадну тенденцію депозитних рахунків фізичних осіб на зростаючу, але, як тепер вже відомо, лише на короткий час: у наступні після серпня 2008 року місяці банк майже втратив довіру вкладників, і на даний момент його очікує одержавлення.

Висновки

1. Дані по банківській системі в цілому отримано шляхом додавання даних по всіх банках України, тобто вона є середньою між лініями усіх окремих банків. Звідси стає зрозумілим, що лінія всіх банків знаходиться посередині між лініями банків, що розташовуються нижче неї та лініями банків, що перевищують її. Оскільки ж лінія всіх банків характеризує «базовий» рівень довіри вкладників, то знаходження лінії окремого банку нижче лінії всіх банків може бути розшифровано, як загроза втрати довіри до цього окремого банку. Ринок депозитів в Україні є конкурентним ринком, на якому діють не тільки банки, а й інші фінансові установи. І потенційний вкладник робить вибір на користь найбільш вигідної з них³. Положення показника депозитів відносно середнього рівня (лінія всіх банків) фактично характеризує рейтинг банку. І чим нижче знаходиться лінія окремого банку відносно середньої лінії всіх банків, тим менша вірогідність вибору цього банку потенційним вкладником грошових коштів. Отже, положення банку «Родовід» у відповідності з графіками показників депозитів може бути охарактеризоване, як небезпечне в досліджуваний період.

2. Проведене дослідження підтвердило раніше зроблений висновок про чутливість показника темпів приросту строкових депозитів фізичних осіб щодо зміни довіри вкладників до окремого банку. Завдяки парціальності довіри [9, с. 93] її зміна відбувається поступово. Відповідно, ця поступовість відображається у темпах приросту (базисних та ланцюгових) зазначеного показника. Перші ознаки втрати довіри потенційних вкладників до банку «Родовід» з'явилися восени 2007 року (рис. 1), про що свідчить значне уповільнення базисного темпу приросту зазначеного показника. Фактично кризу довіри не було подолано, що підтверджує спадна лінія темпів приросту зазначеного показника протягом січня, лютого та березня 2008 року (рис. 2). Нарешті, більш чутливий до зміни довіри показник тенденції темпів приросту строкових депозитів фізичних осіб дозволяє встановити, що відновлення довіри вкладників до Родовід Банку починаючи від осінньої кризи 2007 року не відбулося.

3. Незважаючи на численні пропозиції нових привабливих депозитних продуктів, запропонованих Родовід Банком протягом 2008 року, подолати кризу довіри до установи не вдалося. Залучення коштів від нових вкладників не компенсувало вилучення коштів іншими вкладниками. При цьому не має значення, що, можливо, кошти з депозитних рахунків вилучали лише кілька (або навіть один) вкладників із найбільшими

(за обсягом розміщення) коштами. Крім парціальності, довіра має властивість вибіркості, яка впливає на рішення різних людей по-різному. Тому важливим є сам факт втрати довіри до банку цими кількома (чи одним) вкладниками.

Найбільш впливовими чинниками, що визначають тенденції темпів приросту депозитів фізичних осіб, є доходи населення України, а також його витрати на придбання товарів та послуг. Існує необхідність дослідження впливів цих чинників у зв'язку з можливою зміною у потенційних вкладників банків ставлення до заощадження грошей на строкових депозитних рахунках, як до однієї з альтернатив їх збереження та примноження. Збільшення інтересу потенційних вкладників до інших варіантів вкладання коштів означатиме скорочення ресурсної бази банків, що використовується для проведення активних операцій.

Література

1. Богданова Е.В. Структура доверия в отношениях «клиент-банк» [Текст] / Е.В. Богданова // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2005. – №1. – С. 86–96.
2. Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи: аналітичний звіт. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/Analytical/Report_fin_kr.pdf – Назва з титул. екрану.
3. Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении [Текст] / О.Е. Кузина // Социологический журнал. – 1999. – №1/2. – С. 171–181.
4. Махнарилов Ю.В. Формування поняття «довіра» в моделях економіки (на прикладі строкових банківських депозитів) [Текст] / Ю.В. Махнарилов // Управління сучасним містом. – 2006. – №3–4/7–12 (23–24) – С. 146–152.
5. Махнарилов Ю.В. Роль довіри в прийнятті господарських рішень [Текст] // Економіка України: соціальні аспекти інноваційної моделі розвитку: колективна монографія / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: 2007. – С. 506–513.
6. Махнарилов Ю.В. Обґрунтування вибору показників феномену довіри в моделях економіки (на прикладі строкових банківських зобов'язань) [Текст] / Ю.В. Махнарилов // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №2. – С. 33–36.
7. Сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.com.ua/> – Назва з титул. екрану.
8. Сайт маркетингової дослідницької компанії ГФК Юкрейн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gfk.ua/news/pr/> – Назва з титул. екрану.
9. Скрипкина Т.П. Психология доверия [Текст] / Т.П. Скрипкина. – М.: Издат. центр «Академия», 2000. – 264 с.
10. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность [Текст]: пер. с нем.: в 2-х т. / Х. Хекхаузен. – Т. 1. – М.: Педагогика, 1986. – 408 с.

³ Крім того, потенційний вкладник може не скористатись можливістю заощадження грошей на депозитному рахунку, а використати альтернативні варіанти вкладання своїх тимчасово вільних коштів.

Формування ринку праці та пріоритети зниження рівня безробіття в Україні

Розглядаються основи формування ринку праці. Обґрунтовується природний рівень зайнятості і безробіття, а також підхід до моделювання фрикційного безробіття, розрахунок рівня фрикційного безробіття в Україні і його вплив на продуктивність та ефективність виробництва. Розкрито причини фрикційного безробіття та заходи щодо його подолання і забезпечення збалансованості ринку праці в Україні.

Рассматриваются основы формирования рынка труда. Обосновывается естественный уровень занятости и безработицы, а также подход к моделированию фрикционной безработицы, расчет уровня фрикционной безработицы в Украине и его влияние на производительность и эффективность производства. Раскрыты причины фрикционной безработицы и мероприятия по ее преодолению и обеспечению сбалансированности рынка труда в Украине.

Bases of forming of labour-market are examined. The natural level of employment and unemployment, and also going near the design of friction unemployment, calculation of фрикционной unemployment rate in Ukraine and his influence, is grounded on the productivity and efficiency of production. Reasons of friction unemployment and measure are exposed for its overcoming and providing of balanced of labour-market in Ukraine.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економічної системи в Україні вимагає активного формування ринку праці і забезпечення високого рівня зайнятості економічно активної частини населення. Річ у тім, що серед основних факторів економіки загалом і виробництва зокрема жива праця виконує активну функцію, є активною продуктивною силою, тоді як основний та оборотний капітал – пасивну. Жива праця створює засоби виробництва, технології, форми і методи організації руху праці, капіталу, продукту, грошей тощо. Стає очевидним, що для активізації формування ринку праці необхідні відповідні інституційні передумови, які б забезпечували ініціативу економічно активної частини населення щодо раціонального формування виробничих ресурсів, оптимізації пропорцій праці і капіталу, управління держави і самоуправління підприємств, руху товарів і грошей, зайнятих і безробітних та інших питань ринку праці.

Серед названих проблем розвитку ринку праці в Україні найактуальнішою є установлення співвідношення природного рівня зайнятості і природного рівня безробіття. Теорія ринку праці стверджує, що природний рівень зайнятості T_3 визначається потребою виробництва національного продукту B ,

який досягається продуктивністю праці одного зайнятого b і часом праці t . Таким чином, рівняння природної зайнятості економічно активної частини населення матиме вигляд:

$$B = T_3 \cdot b \cdot t.$$

Теорія ринку праці також стверджує, що обсяг і структура виробничого національного продукту B за даними параметрів природного рівня зайнятості, продуктивності і затрат часу, праці задовольняють соціальні потреби суспільства. За даних умов усі споживачі платоспроможні, ціни незмінні, ринок товарів і ринок праці зрівноважені. Якщо на споживчому ринку ціни зростають, попит зростає, пропозиція не задовольняє суспільних потреб, то ринок споживчий і ринок праці є не лише не зрівноважені, а й розбалансовані. на споживчому ринку дефіцит товарів, робіт і послуг, на ринку праці – надлишок безробітного економічно активного населення.

Стан сьогодняшнього споживчого ринку і ринку праці в Україні якраз засвідчує їхню розбалансованість і хронічну нестабільність. Дефіцит товарної маси частково компенсується активізацією імпорту, а надлишок безробітного економічно активного населення – його «експортом» у країни Європи та СНД. Тим часом виробництво всіх секторів української економіки перебуває у стані стагнації, а ринок праці нагромаджує надлишок живої праці, якої не може задіяти непродуктивна, затратна економіка.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Безробіття належить до макроекономічних проблем, яка гостро торкається кожної людини. Нею часто спекулюють політики для реалізації своїх політичних інтересів. Проте науковці вивчають природу безробіття для з'ясування її причин, а також розроблення рекомендацій щодо удосконалення заходів державної політики, спрямованої на зростання зайнятості і зниження безробіття. Вирішенню проблем зростання зайнятості і зниження безробіття свої праці присвячують науковці як зарубіжних країн, так і України. Серед них відомі праці класиків економічної теорії А. Сміта, Д. Рікардо, Д. Кейнса та ін. Серед українських вчених відомі праці М.І. Долішнього, С.М. Злупка, І.П. Заюкова, в яких висвітлюють сутність трудового потенціалу, проблем зайнятості та шляхи їх подолання. Безпосередньо ринок праці як суспільне явище, його основні категорії, характер функціонування розкривають Е.М. Лібанова, В.М. Петюх. Регіональні аспекти ринку праці досліджують У.Я. Садова, Л.К. Семів. Взаємозв'язок людського капіталу з економічним зростанням обґрунтовують у своїх дослідженнях І. Радіонова та ін. Тобто ринок праці є в полі зору українських дослідників, хоч у ньому є чимало проблем, які необхідно досліджувати та вирішувати.

Мета статті – обґрунтувати природний рівень зайнятості і безробіття, а також підхід до моделювання фрикційного безробіття. Розкрити причини фрикційного безробіття та заходи щодо його подолання і забезпечення збалансованості ринку праці в Україні.

Викладення основного матеріалу. Треба зазначити, що українські дослідники ринку праці загалом і зайнятості та безробіття зокрема зосереджують увагу на соціальному захисті і трудовій переорієнтації незайнятої частини населення. Наприклад, державні програми з професійної перепідготовки безробітних дещо полегшують їхнє майбутнє працевлаштування. Програми страхування безробітних також пом'якшують окремі економічні і соціальні труднощі безробітних. Окремі економісти вважають, що, наприклад, закони, які передбачають високу мінімальну заробітну платню, призводять до зростання безробіття.

На наш погляд, український ринок праці не лише недостатньо сформований, а й недостатньо вивчений на даному етапі його формування і розвитку. Питання полягає в тому, щоби виявити небажані побічні наслідки тої чи іншої програми зниження безробіття та допомоги владним структурам пригланутися до альтернативних варіантів вирішення питань зайнятості та безробіття.

Практика засвідчує, що досягти рівня повної зайнятості і відсутності безробіття неможливо. Усім економікам властивий певний рівень безробіття. Проте одні економічні системи близькі до природного рівня зайнятості і безробіття та відносної рівноваги, інші мають вище природного рівень безробіття і розбалансованість ринків. На наш погляд, ще недостатньо вивчені українськими дослідниками причини появи безробіття і фактори, які впливають на його рівень. У даній статті ми намагатимемося обґрунтувати лише детермінанти середнього рівня безробіття, навколо якого відбуваються коливання на ринках.

Природний і реальний рівень безробіття в Україні. Треба зазначити, що природний рівень безробіття – теоретична категорія і виражає надлишок живої праці за природного рівня зайнятості, тобто тої кількості зайнятих, яка забезпечує виробництво національного продукту і задоволення потреб населення та виробництва за даного рівня економічного потенціалу. Проте практика розвинутих країн засвідчує, що досягти природного рівня зайнятості і безробіття якщо і вдається, то тривалість у часі його невелика. Співвідношення зайнятих і безробітних за їхніх природних рівнів перебуває у пропорції не вище 0,95 : 0,05. Статистика зайнятості і безробіття в Україні засвідчує, що за період 2000–2007 років число зайнятих змінилося з 20 175,0 до 20 904,7 млн. осіб, а безробітних – з 2658,8 до 1417,6 млн. осіб [10, с. 368]. Їхні пропорції за даний період змістилися від співвідношення 88,4 : 11,6 до 93,7 : 6,3. Складається враження, що в Україні ринок праці і споживчий ринок мають тенденцію до рівноваги і збалансованості, а обсяги виробництва товарів і послуг – до задоволення потреб нації

і незмінності цін. Якщо статистика зайнятості і безробіття справді відображає об'єктивний стан цих показників в економіці України, то нестабільність цін на споживчому ринку, відтік живої праці за кордон, тобто зростання інфляції вимагають пояснення їхніх причин. Для цього спробуємо представити модель динаміки живої праці, яка допоможе з'ясувати як фактори реального рівня безробіття, так і шляхи зниження його рівня, зростання зайнятості і обсягів виробництва. Якщо T_a – економічно активне населення, T_z – кількість зайнятих, T_b – кількість безробітних, то сукупна кількість живої праці визначиться з рівності:

$$T_a = T_z + T_b, \quad (1)$$

звідки рівень безробіття розраховується відношенням T_b / T_a , а зайнятості – T_z / T_a .

Українська статистика зайнятості і безробіття стверджує, що економічно активне населення, тобто його кількість перебуває у відносній постійності. За період 2000–2007 років його кількість становить 22 830,8–22 322,3 тис. осіб [10, с. 368]. Статистика також стверджує, що постійно відбувається втрата праці одних і працевлаштування інших. Нехай частка звільнених d_b , а частка працевлаштованих – d_z . За рівноваги ринку праці $d_b = d_z$ і рівень безробіття незмінний. Оскільки $d_z T_z$ – кількість населення зайнятого, $d_b T_b$ – кількість безробітного, то ці показники теж мають бути зрівноважені: $d_z T_z = d_b T_b$. Також зауважимо, що з рівняння (1) кількість зайнятих $T_z = T_a - T_b$, тобто є різницею числа економічно активного населення і числа безробітних. Таким чином розрахуємо кількість безробітних $d_b T_b$, замістивши значення T_z різницею $T_a - T_b$:

$$d_b T_b = d_z (T_a - T_b). \quad (2)$$

Якщо поділити обидві частини рівняння на T_a , то отримаємо:

$$d_b = d_z (1 - T_b / T_a). \quad (3)$$

Здійснивши прості алгебраїчні перетворення щодо розрахунку рівня безробіття T_b / T_a , отримаємо:

$$d_b \frac{T_b}{T_a} = d_z (1 - \frac{T_b}{T_a}). \quad (4)$$

Дане рівняння показує, що рівень безробіття T_b / T_a залежить від співвідношення динаміки показників звільнення d_b і працевлаштування d_z : вищий рівень звільнення – вищий рівень безробіття і навпаки. Який же реальний рівень безробіття в Україні, вираховуємо за допомогою моделі (4) і реальних показників рівня прийому та вибуття найманих працівників.

Таблиця 1. Динаміка зайнятості і безробіття в економіці України, % до середньооблікової кількості штатних працівників

Показники	2003	2004	2005	2006	2007
Прийнято	25,3	27,1	27,4	28,2	29,7
Вибуло	29,5	28,8	29,2	29,9	30,7

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік. – С. 395.

Середньорічний показник прийнятих до праці за 2003–2007 роки становить 27,5%, втрачають працю –

29,6%. Це означає, що протягом року понад четвертину безробітних отримують працю і біля третини – її втрачають. Щомісячно отримують працю 2,29% (27,5 / 12) безробітних і втрачають працю 2,46% (29,6 / 12) зайнятих. Це досить високі показники. Проте їхнє співвідношення не на користь становлення рівноваги і стабільності на ринку праці і споживчому ринку. Якщо відносно високий щомісячний середній показник $d_s = 2,29$ засвідчує потребу в живій праці серед безробітних, то ще вищий показник $d_b = 2,46$ характеризує надлишок живої праці серед зайнятих. У результаті стабілізований і стійкий рівень безробіття в економіці України характеризує параметр, який розраховуємо за моделлю (4):

$$\frac{T_6}{T_3} = \frac{2,46}{2,46 + 2,29} = 0,517, \text{ або } 51,7\%. \quad (4)$$

Звичайно, що йдеться про так звичне «фрикційне безробіття». Воно справедливо є в полі зору дослідників. «На наш погляд, фрикційне безробіття доцільно назвати ситуативним, оскільки воно зв'язане з ситуацією, яка спонукає людей шукати іншу роботу» [8, с. 181]. Стійкий рівень фрикційного безробіття в Україні обсягом 51,7% є дуже високим і має тенденцію до зростання. Його необхідно знизити щонайменше в двадцять разів, до рівня 5%. Політика влади у сфері ринку праці має зводитися до зниження втрати праці зайнятими з рівня 2,46 до 0,123 (2,46/20) щомісячно, з одного боку, і збереження залучення до праці на рівні 2,29 – з іншого. Тоді стійкий рівень безробіття становитиме: $T_6/T_3 = 0,123 : (0,123 + 2,29) = 0,050$, або 5%.

Стає очевидним, що зниження рівня постійного безробіття є вкрай необхідним, а політика зростання зайнятості – однією з пріоритетних.

Причини безробіття і економічні втрати. Однією з найважливіших ознак високого рівня безробіття є тривалий пошук місця праці безробітними і низькі обсяги реалізації продукції, виробленої зайнятими в економіці. Якби кожен безробітний зміг виконувати запропоновану роботу, а на продукцію був би постійний попит, то коефіцієнт зайнятості наближався би ближче до одиниці, а безробіття – до нуля. Кожен працюючий міг би отримувати таку заробітну платню, яка б забезпечила йому платоспроможність. Насправді реальність на ринку праці є іншою: безробітні витрачають чимало часу для пошуку праці, платня за яку їх би задовольняла. З іншого боку, зайнятих працівників звільняють через низький попит на їхню продукцію чи послуги, інші звільняються самі для пошуку вищої заробітної платні. Таким чином виникає диспропорція між складом за професіями і кваліфікаціями безробітних та складом вільних за професіями і складністю праці робочих місць. А встановлення відповідності між складом безробітних і складом робочих місць потребує часу. Тому й виникає високий рівень стійкого безробіття, який характерний для української економіки.

Стає очевидним, що структура безробітних і структура робочих місць мають бути в полі зору влади і приводитися

до узгодженості. З цього приводу українські дослідники зазначають, що «...існують вагомні докази включення до ринку праці також ринку робочих місць, тому що реально і постійно існують попит на них та їхня пропозиція» [6, с. 9].

Аналіз динаміки рівнів звільнення і працевлаштування на користь зростання фрикційного безробіття показує, що встановлення відповідності між складом безробітних і складом реальних робочих місць ускладнюється. Для України воно є високим і викликане невідповідністю структури створеного продукту структурі потреб населення і виробництва, з одного боку, та структурі основного капіталу і праці, структурі потреб виробництва продукту – з іншого. Інерційність структурних змін в капіталі призводить до високих показників фрикційного безробіття та низьких темпів зростання реальних обсягів виробництва.

Подолання або пом'якшення фрикційного безробіття для України є досить складною проблемою. Державні програми перекваліфікації вивільнених працівників дещо пом'якшують ситуацію, але не знижують рівня безробіття. Соціальне страхування безробітних навіть дещо підвищує рівень власне фрикційного безробіття. Отримуючи певну фінансову підтримку, безробітні не поспішають шукати місце праці. Очевидно, що це є однією з причин переважання темпів вивільнення працюючих над працевлаштуванням в Україні на даний час.

Відносно низька продуктивність праці і прибутковість підприємств зумовлює до прояву ще однієї причини безробіття – встановлення підприємством жорстко фіксованої заробітної платні, що призводить до так званого «безробіття очікування». Попит на працю перевищує фіксований фонд її оплати, тому кількість прийнятих до праці є меншою, ніж кількість вивільнених. А це впливає на зростання коефіцієнта безробіття. Річ у тім, що у зрівноваженій моделі ринку праці реальна заробітна платня змінюється до рівня, за якою попит на працю і пропозиція праці є рівними. Якщо реальна заробітна плата вища за середню і зрівноважену, то попит на працю серед підприємств падає і безробіття зростає. Якщо нижча – то прийом до праці зростає і рівень безробіття знижується. За вищої за середню зрівноважену реальної заробітної платні робітники стають безробітними, тому що підприємства різко зменшують попит на працю. Причинами жорсткої заробітної платні є:

- по-перше, наявність закону про мінімальну заробітну плату, яка періодично зростає з піднесенням рівня інфляції;
- по-друге, вплив профспілок на збереження відносно високого рівня заробітної плати зайнятими в економіці;
- по-третє, намагання працевлаштованих посилювати стимулювання зростання виробництва з меншою кількістю зайнятих за фіксованої заробітної плати;
- по-четверте, маса прибутку підприємств зростає за рахунок зростання цін на їхню продукцію і послуги, тобто за рахунок інфляції, а не за рахунок зростання натуральних обсягів навіть за зниження цін, що знижує їхній попит на працю та інвестиції.

Таблиця 2. Використання фонду робочого часу найнятих працівників за видами економічної діяльності у 2007 році (в середньому на одного працівника)

Основні види економічної діяльності	Фонд робочого часу	Відпрацьовано		Неявки з поважних причин	Втрати робочого часу
		год.	% до фонду робочого часу		
Усього	1932	1689	87,4	218	25
Сільське господарство	1931	1715	88,8	180	36
Промисловість	1991	1695	85,2	251	45
Будівництво	2001	1759	87,9	188	54
Державне управління	1960	1709	87,2	248	3

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік. – С. 397.

На високий рівень фрикційного безробіття в Україні накладається проблема низької продуктивності й ефективності праці зайнятих. Однією з причин є доволі високі показники втрат робочого часу за всіма видами економічної діяльності (табл. 2).

Показники втрат робочого часу на рівні 20–50 год. на одного працюючого характерні для галузей сфери послуг – торгівлі, транспорту і ін. та галузей обробних виробництв промисловості – легкій, хімічній, металургійній, машинобудівній, деревообробній, а також добувним галузям. Складається невідповідна вимогам законів економіки тенденція, коли зростає безробіття, втрати робочого часу зайнятих, не зростають достатньо натуральні обсяги виробництва товарів і послуг, а зростають доходи зайнятих, пенсіонерів і фінансування безробітних та інших програм соціального захисту. Ця тенденція насамперед завдає великих втрат через недовиробництво реального національного продукту як джерела реальних доходів працюючих і непрацюючих та провокує зростання інфляції і нестабільність на ринках України загалом. Найгірше те, що викликає недовіру населення до діючої влади, яка через політичні, ідеологічні розбіжності не спроможна визначити національно пріоритетні вектори розвитку ринків в Україні та задіяти необхідні ресурси щодо сталого економічного зростання.

Інвестиції і зниження безробіття. Розбалансованість економіки України засвідчує несформованість двох основних ринків: ринку праці і фінансового ринку. Ринок праці готовий надати ту кількість живої праці в усій сфері економіки, які є на даний час в Україні, проте фінансовий ринок, особливо його інвестиційний сектор, неспроможний забезпечити необхідну кількість капіталовкладень для створення відповідних робочих місць і зростання натуральних обсягів виробництва продукції. Таким чином виникає необхідність радикальної перебудови фінансового сектора економіки, який охоплює процеси формування оплати праці, бюджетів і капіталовкладень. Українські дослідники сходяться на тому, що подолання безробіття необхідно розв'язувати зростанням натуральних обсягів виробництва за рахунок інвестицій. «Забезпечення зайнятості залежатиме від зростання обсягів виробництва та інвестицій, спрямованих на створення нових робочих місць» [5, с. 163]. Таким чином, для зниження рівня безробіття в Україні, на наш погляд, пріоритетними є:

– реорганізація системи оплати праці: сутність реорганізації полягає в тому, щоб привести відповідність реальної оплати праці реальній її віддачі у вигляді обсягу реально створеного продукту у матеріальній сфері та сфері послуг і зростання

продуктивності й ефективності економіки виконуваним функціям і рішенням чиновників у сфері державного управління; це вимагає скасування фіксованого рівня оплати праці у сферах виробництва товарів і послуг, що приведе до гнучкості оплати праці, прискорення, зрівноваження попиту і пропозиції праці на ринку; підприємства зможуть підвищувати попит на живу працю і знижувати рівень безробіття; у сфері державного управління необхідно різко знизити рівень фіксованої оплати праці та ущільнити управлінські функції на одного управлінця, зменшивши їхню кількість; тобто йдеться про те, щоби створити передумови збільшення кількості живої праці і її оплати у сфері економіки, які забезпечують виробництво реального продукту, з одного боку, і оптимізацію кількості живої праці і її оплати у сфері державного управління за результатами виробництва товарів і послуг – з іншого; вивільнена частина працюючих з державного управління має бути залучена в управління розширення робочих місць і зайнятості у сфері виробництва товарів і послуг;

– активізація капіталовкладень у сферу матеріального виробництва та сферу послуг: завдання полягає в мобілізації вітчизняних і зарубіжних інвестицій, технологій у сільськогосподарський сектор, будівництво, інновацій, і особливо у розвиток малого та середнього підприємництва, фермерства, надання побутових, оздоровчих, туристичних та інших послуг; третина орних земель в усіх регіонах України практично вилучена з виробництва через відсутність інституційних умов, наявність бюрократичних перешкод, що впливає як на зниження зайнятості, зростання безробіття, міграцію у пошуках праці за кордон, так і недовиробництва товарів і послуг; наявні площі орних земель, обсяги фуражного зерна дозволяють розвивати імпортозаміщуючі виробництва у сільському секторі економіки, харчовій галузі, легкій промисловості та ін.; практично усі сектори української економіки на даний час є дуже містким ринком для зарубіжних інвестицій і технологій щодо виробництва екологічно чистої і конкурентоспроможної продукції на всіх ринках світу;

– посилення ролі регіонів у збалансуванні ринку праці: як зазначають дослідники, «Регіони є різними і не можна ігнорувати роль місцевих факторів ринку праці, їх запитів, умов і вимог. Роботу слід проводити в напрямках збільшення кількості робочих місць шляхом субсидування підприємств для найму додаткових працівників, зменшення рівня безробіття в конкретному місті чи районі...» [2, с. 11]; інші дослідники схильні вважати, що необхідно «...створювати певні обме-

ження у сфері еміграції передусім висококваліфікованих спеціалістів і випускників вищих закладів освіти, які потрібні українській економіці» [4, с. 19]; чимало учених та експертів акцентують на негативній ролі бюрократизму і невиконання законів, що регулюють зростання зайнятості через зростання інвестицій: «інвестиційна привабливість працenaдлишкових територій сприяє залученню вітчизняних та іноземних інвестицій, створенню вільних економічних зон, точкових зон, зон розвитку підприємництва тощо. Важлива роль у формуванні умов для забезпечення зайнятості працездатного населення, запобіганні безробіттю, створенні нових робочих місць належить державній підтримці суб'єктів підприємства, основи якої закладені в Законі України «Про державну підтримку малого підприємства». Заходи програми такої підтримки вимагають фінансово-кредитної й інвестиційної підтримки суб'єктів малого підприємства, спрощеної системи оподаткування...» [9, с. 214].

Звісно, що перелік як пріоритетів, так і механізмів зниження рівня безробіття в Україні можна продовжити, але вони підкреслюватимуть один важливий висновок: держава має здійснювати збалансування ринку праці шляхом зростання приходу до праці і зниження рівня вивільнення зайнятих через:

- по-перше, реструктуризацію зайнятості у бюджетній сфері, особливо у сфері державного управління, і зменшення навантаження на видаткову частину бюджетів усіх рівнів;

- по-друге, спрощення реєстрації створення малого і середнього підприємства у секторах сільського господарства, сфери послуг, транспорту, будівництва, а також розукрупнення великих підприємств і створення малих мобільніших та інвестиційно привабливіших;

- по-третє, притік інвестицій, підтримку новостворених підприємств, гнучкість рівнів оплати праці у секторах виробництва товарів і послуг, зниження рівня оподаткування новостворених підприємств на три-п'ять років і виведення з тіні оплати праці «у конвертах».

Названі заходи зрівноваження ринку праці в Україні частіше є предметом досліджень учених, дискусій політиків, навіть державних програм захисту безробітних, створення робочих місць тощо. Однак реальний стан ринку праці в Україні підтверджує сумніви песимістів щодо швидкого виведення його до збалансованості через зростання зайнятості і зниження безробіття. Річ у тім, що зниження безробіття потребує високих показників капіталовкладень як на технічні засоби, так і на технології для виробництва конкурентоспроможної продукції. В Україні таких обсягів власних інвестиційних ресурсів практично немає, а запозичення влада використовує здебільшого для фінансування надмірного дефіциту власного бюджету. Зарубіжні приватні інвестори хоч готові здійснювати потужні вливання у структурну перебудову української економіки, проте політична та фінансова нестабільність, непередбачуваність влади, незрозумілість векторів розвитку держави й економіки стримують їхні намагання ввозити в Україну свій капітал. «Такий стан справ у

сфері макроекономічного регулювання ринку праці практично заблокував реалізацію завдань мезо- та мікрорівневого регулювання пропорційності у співвідношеннях між обсягами економічно активного та зайнятого економічною діяльністю населення території, між обсягами вивільнення робочої сили підприємствами території... та кількістю впроваджуваних нових робочих місць, вакантних посад, між рівнем оплати праці та зовнішнім міграційним оборотом робочої сили регіонів чи окремих поселень...» [9, с. 201].

Висновки

Усе це дає підстави стверджувати, що українська наука з питань ринку праці відстежує проблеми його розвитку і надає рекомендації щодо покращення стану ринків загалом. Проблема очевидно в тому, що влада не використовує напрацьовані науковцями і не здійснює їх практичної реалізації. Впливаючи на розподільчі відносини, влада не обмежує фінансування неефективних управлінських структур і не здійснює порівнянь затрат на функціонування її підрозділів з віддачею реальних результатів у підвідомчих їй секторах економіки. Це впливає на зростання навантаження на бюджети усіх рівнів, низьку віддачу праці і капіталу в регіонах і країні загалом і, як результат, зростання безробіття.

Література

1. Гуменюк В. Критерії ідентифікації працездатного населення / В. Гуменюк, Г. Міщук // Економіка України. – 2008. – №8. – С. 13–23.
2. Долішній М.І. Геополітичні й економічні аспекти активізації політики ринку праці М.І. Долішній // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Механізм регулювання регіонального ринку праці (збірник наукових праць). Вип. 3(XXXIV) / НАН України. Інститут регіональних досліджень; Редкол.: відп. ред. М.І. Долішній. – Львів, 2002. – С. 4–13.
3. Заюков І. Проблеми та перспективи розвитку в Україні професійного навчання кадрів на виробництві / І. Заюков, Н. Коваль // Економіка України. – 2008. – №6. – С. 80–87.
4. Злупко С.М. Глобалізація і національний ринок праці / С.М. Злупко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Механізм регулювання регіонального ринку праці (збірник наукових праць). Вип. 3(XXXIV) / НАН України. Інститут регіональних досліджень; Редкол.: відп. ред. М.І. Долішній. – Львів, 2002. – С. 14–24.
5. Лібанова Е.М. Ринок праці: навч. посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
6. Петух В.М. Ринок праці: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 228 с.
7. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / І. Радіонова // Економіка України. – 2009. – №1. – С. 19–30.
8. Рофе А.И. Рынок труда: учебник для вузов / Александр Иосифович Рофе. – М.: «Издательство «МИК», 2003. – 272 с.
9. Садова У.Я. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / У.Я. Садова, Л.К. Семів; редкол.: відп. ред. М.І. Долішній. – Львів, 2000. – 264 с.
10. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – 571 с.

Місце та значення прогнозування міграцій населення в демографічному прогнозуванні

У статті розглядаються напрями прогнозування міграцій населення та фактори, які впливають на результати прогнозування.

В статье рассматриваются направления прогнозирования миграций населения и факторы, влияющие на результат прогнозирования.

In the article directions of prognostication of migrations of population and factors are examined which influence on the result of prognostication.

Постановка проблеми. Населення, його соціальне самопочуття та розвиток є визначальною ознакою суспільства, основою могутності держави. Саме тому демографічна сфера завжди є об'єктом пильної уваги політиків та громадськості. Нинішня демографічна ситуація в країні є невтішною. Скорочення чисельності населення, зниження рівня життя і народжуваності, від'ємне сальдо міграції стали характерними ознаками новітніх демографічних тенденцій. В таких умовах зростає роль демографічного прогнозування як одного з можливих джерел даних про демографічний стан країни в майбутньому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільш значний внесок у розвиток теорії та методології прогнозування міграції в наш час зробили такі вчені: С.І. Пиріжкова, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, О.В. Позняк, А.І. Стефановський, О.П. Рудницький та ін.

Метою написання **статті** є визначення місця та значення прогнозування міграцій населення в демографічному прогнозуванні, встановлення факторів, які впливають на його результати.

Викладення основного матеріалу. З набуттям Україною незалежності істотно посилювся вплив міграційних процесів, спричинений як розпадом єдиної держави, так і зумовлених появою можливостей вільного переміщення населення в межах і за межами території країни. До цього додалися і негативні ознаки процесів природного руху, пов'язані з дією економічних і соціопсихологічних чинників – стрімке зниження народжуваності до найнижчого у світі рівня (2002 р.) та зростання смертності населення працездатного віку при стагнації показників у післяпрацездатному віці і зниженні у допрацездатному.

Зменшення чисельності населення України, яке розпочалося наприкінці минулого століття, зумовлене прямими та непрямыми втратами. В Україні на фоні невеликого від'ємного (з 2005 року додатного) сальдо стаціонарної міграції

спостерігається масштабний тимчасовий відплив населення, що безпосередньо відбивається на процесах народжуваності. Досить часто, особливо в європейських країнах, українські трудові мігранти набувають статусу постійного мешканця, в результаті чого перспективні оцінки чисельності населення України і зрушень його статеві-вікового складу є доволі невтішними.

За таких умов зростає роль здійснення якісного демографічного прогнозу, який би забезпечував керівників держави найбільш точною інформацією про перспективи розвитку населення для прийняття правильних і необхідних управлінських рішень, для впливу на демографічний розвиток країни та регулювання міграційних потоків.

Демографічний прогноз – це науково обґрунтоване передбачення основних параметрів руху населення та майбутньої демографічної ситуації: чисельності, статеві-вікової та сімейної структури, народжуваності, смертності, міграції, що становить базу для подальших прогнозів та планів соціально-економічних процесів у цілому (перспектив виробництва та споживання товарів та послуг, житлового будівництва, розвитку соціальної інфраструктури, охорони здоров'я та освіти, пенсійної системи тощо) [1, с. 7].

Важко оцінити значення демографічних прогнозів для формування довго- та середньострокової стратегії соціально-економічного розвитку країни. Дані про чисельність і статеві-віковий склад населення лежать в основі визначення перспективних доходів і видатків держави, зокрема фінансування пенсій, соціальних виплат, освітніх та медичних закладів та ін., без глибоких демографічних обґрунтувань неможливо визначити і розмір доходної частини бюджету, яка залежить від чисельності робочої сили, рівня її економічної активності, освіти і кваліфікації. Населення є основною продуктивною силою і споживачем матеріальних благ.

Традиційні підходи накопичені у світовій практиці прогнозування населення, виходять з трьох концептуальних схем:

- перша: передбачає існування загального закону розвитку населення;
- друга: виходить з аналізу статистичних закономірностей;
- третя: базується на вірогідній, або стохастичній, інтерпретації демографічних процесів.

Сучасний погляд на проблему демографічного прогнозування полягає у своєрідному синтезі елементів моделювання та власне самого прогнозу. Ця методологія має назву потенційного аналізу, який синтезує два основних підходи: соціаль-

но-інтегративний та регіонально-типологічний. Перший з них полягає у тісному зв'язку аналізу та прогнозування населення, його трудового потенціалу з соціально-економічними процесами, які відбуваються і мають розглядатися не тільки як передумови демографічних процесів, а й як їхні наслідки. Регіонально-типологічний підхід розглядає необхідність подолання жорсткої прив'язки демографічних процесів до територіальної диференціації, яка традиційно вивчала основні прогнози показники тільки в рамках адміністративно-територіального устрою. Таким чином, мета потенційного аналізу – на основі комплексної оцінки об'єктивних можливостей розвитку того чи іншого процесу визначити найбільш правдоподібні сценарії його зміни у майбутньому [1, с. 7].

З технічної точки зору демографічний прогноз – це перспективний розрахунок населення, тобто розрахунок чисельності та статеві-вікової структури, збудований на основі даних про зміну демографічних характеристик (чисельності, статеві-вікової структури, народжуваності, смертності, міграції) в минулому та майбутньому.

Як правило, такі розрахунки розробляються у трьох варіантах: песимістичному, середньому та оптимістичному. Середній варіант відповідає найбільш вірогідному стану, а песимістичний та оптимістичний задають нижню та верхню межі динаміки демографічних показників.

Важливою характеристикою демографічного прогнозу є їхня достовірність, тобто відповідність прогнозних характеристик населення та демографічних прогнозів тому, якими вони будуть в дійсності. Достовірність демографічних прогнозів залежить від точності інформації, обґрунтованості сформульованих гіпотез, тривалості прогнозного періоду.

Важливим компонентом демографічного прогнозування є розрахунок перспективних показників міграцій населення. Прогнозування міграційних процесів і їх основного результату – перерозподілу населення на території – є найменш розробленим у регіональному демографічному прогнозуванні. Це зумовлено багатьма причинами, зокрема: недостатньо розроблені концептуальні питання, відсутня єдина думка стосовно того, які параметри міграційних процесів є прогнозованими, які ні, відсутність повної та достовірної інформації про міграційні процеси в країні (дані різних джерел досить часто різняться і є непорівнянними, відсутня достовірна інформація щодо нелегальної міграції) та ін.

Міграція як об'єкт прогнозування суттєво відмінна від інших демографічних процесів, зокрема якщо зміна параметрів природного руху населення передбачає досить тривалий термін, а на робочій силі ця зміна відіб'ється ще з додатковим лагом практично в 20 років, то параметри міграцій населення можуть бути змінені за кілька років. Особливості прогнозування міграційних процесів залежать від того, який саме показник передбачається: кількість прибулих-вибулих по вікових групах, міграційний оборот (сума прибулих та вибулих), сальдо міграції, інтенсивність міграції (міграційний оборот, поділений на середньорічну чисель-

ність населення). Останню часто називають мобільністю населення.

Розробка достовірних прогнозів міграції населення є набагато складнішим завданням порівняно з прогнозуванням параметрів природного руху населення. Якщо природне відтворення являє собою саморозвиток окремо взятого населення, то міграція є результатом взаємодії двох територіально відокремлених сукупностей людей. Тому майбутні масштаби та спрямованість зовнішніх міграцій в Україні залежать не лише від внутрішньодержавних, а й від зовнішніх по відношенню до України чинників. Хоча визначальний вплив територіальної диференціації соціальних умов та рівня життя населення на міграційні процеси не викликає сумніву, спроби виявити точно математичну залежність між відповідними кількісними показниками, які неодноразово здійснювалися дослідниками різних країн, не принесли бажаних результатів. У цих умовах чи не єдиним виходом залишається опора метод експертних оцінок як основний засіб прогнозування масштабів міграційних процесів.

Заздалегідь відомо, що прогноз міграцій буде менш точним, ніж прогноз народжуваності та смертності. Це обумовлено такими факторами:

- відносно невисокою інерційністю міграційних процесів (зміна соціально-економічних тенденцій на показниках міграцій населення відображається досить швидко);
- недостатньою точністю вихідних даних (проблеми обліку міграцій існують навіть у найбагатших країнах з високорозвиненою статистикою).

У прогнозуванні міграції можна виокремити такі основні напрями: розрахунки, що ґрунтуються на застосуванні принципу екстраполяції основних тенденцій, моделювання міграцій, застосування методу демографічних таблиць.

Для побудови регресійних моделей міграції обґрунтовується система показників і вибираються гіпотези взаємозв'язку показників міграції з її факторами, які піддаються кількісній оцінці. Факторами міграції виступають територіальні відмінності умов життя населення.

У певний період часу досить широкого поширення набули гравітаційні моделі. Вони ґрунтуються на тому припущенні, що міграційна привабливість населених пунктів аналогічна силі тяжіння фізичних тіл. Мірою маси тут виступає чисельність населення. Іншими словами, «сила тяжіння» певного населеного пункту, що діє на інший, прямо пропорційна його людності і обернено пропорційна відстані між ними.

Процеси такого «гравітаційного тяжіння» протікають у нерозвинених економіках централізованого типу. Населення таких країн прямує до центрів, де концентруються фінансові потоки, зосереджена виробнича діяльність. У перспективі така доля очікує і Київський регіон [1, с. 17].

Незважаючи на те що в Україні накопичений значний досвід прогнозування демографічного розвитку, розроблені науково обґрунтовані методичні підходи до оцінки перспективних параметрів народжуваності та смертності. Ра-

зом із тим при прогнозуванні міграцій вітчизняні дослідники зазвичай обмежувалися визначенням загального сальдо міграцій населення у прогнозованому періоді з наступною розбивкою його за віковими групами. Власне прогнозування міграцій населення включає три етапи.

Першим етапом є оцінка майбутніх обсягів прибуття та вибуття, а також розподілу мігруючих за географічними напрямками. Проведення прогнозованої оцінки міграційних зв'язків України з кожною окремо взятою країною світу не є раціональним і підвищує вірогідність помилок, які при накладанні одна на одну можуть призвести до хибних результатів прогнозних величин сальдо міграції населення. Тому прогнозування масштабів міжтериторіальних потоків міграцій населення доцільно здійснювати в розрізі невеликої кількості груп країн. В основі виділення цих груп лежать такі соціально-економічні та геополітичні характеристики: географічне положення, ментальні ознаки населення, історія та особливості розвитку міграційних контактів з Україною тощо. Основовим в такому групуванні є принцип: відмінності між відповідними характеристиками країн усередині кожної групи мають бути меншими, ніж між різними групами країн.

Аналогічно всі регіони земної кулі за межами колишнього СРСР видається найдоцільнішим розділити на так звані Територію європейського заселення (ТЄЗ) та групу країн Сходу. ТЄЗ включає Західну і Центральну Європу, Північну і Південну Америку, Австралію, Нову Зеландію та Ізраїль, до групи східних країн належать країни Азії (крім колишніх республік СРСР та Ізраїлю), Африки та Океанії [1, с. 92].

Ключовими елементами прогнозу є характер розвитку міграційних контактів з тією чи іншою групою країн (тенденція до збільшення або зменшення обсягу міграційного потоку, прискорення чи уповільнення темпів), максимальний (або мінімальний) річний обсяг потоку, рік досягнення цього рівня тощо визначається методом експертних оцінок. Розрахунок конкретних числових величин показників міграцій протягом прогнозованого періоду здійснюється за допомогою методів екстраполяції, інтерполяції та аналогового. Інтерполяція застосовується для визначення обсягу того чи іншого міграційного потоку за кожен рік періоду, у випадку якщо обсяг потоку в кінці періоду та тенденція розвитку процесу протягом даного періоду визначені методом експертних оцінок [1, с. 93].

Другим етапом прогнозу є оцінка перспективної структури мігрантів. Вирішення завдання прогнозування показників прибуття з-за меж України та вибуття за її межі для кожної статеві-вікової групи можливе двома способами:

- розрахунок прогнозних значень коефіцієнтів прибуття та вибуття в розрізі статево-вікових груп;
- прогнозування загальної чисельності контингентів прибулих та вибулих з наступною їх розбивкою за статтю та віком.

На жаль, державна статистика не надає інформації про розподіл мігрантів за статтю та віком залежно від країни походження (призначення), вікова структура наявна лише

для контингентів прибулих (вибулих) з груп країн нового та старого зарубіжжя. Враховуючи відмінності у віковій структурі мігрантів різних потоків, при переході від прогнозування обсягів зовнішніх міграцій населення України до оцінки перспективної структури мігрантів, контингент вибулих можна розглядати разом, а щодо прибулих, то прогнозування статево-вікової структури прибулих з нового та зі старого зарубіжжя необхідно здійснювати окремо. Окрім того, слід мати на увазі, що за певних умов в перспективі можливе становлення потоків міграції, які в сучасній Україні майже не представлені, йдеться, по-перше, про другу хвилю повернення до України представників раніше депортованих народів та про переселення до нашої країни громадян афро-азіатських країн.

При прогнозованій оцінці статево-вікової структури мігруючих у системі обміну населенням між Україною та іншими країнами світу слід виділяти шість якісно особливих моментів: 1 – потік прибуття населення з країн нового зарубіжжя (без врахування репатріації раніше депортованих народів); 2 – потік прибуття населення з країн ТЄЗ та учбових мігрантів з афро-азіатських країн; 3 – потік вибуття населення з України; 4 – репатріація раніше депортованих народів; 5 – імміграція до України громадян афро-азіатських країн; 6 – зворотна міграція переселенців.

Загальне сальдо зовнішніх мігрантів для кожної статево-вікової групи розраховується як різниця між сумою прибулих відповідної статі та віку по всіх видах міграційних потоків та сумою всіх вибулих даної статево-вікової групи.

На третьому етапі прогнозу здійснюють обчислення сальдо міграцій за роком народження. Необхідність таких розрахунків зумовлена тим, що застосування методу пересування вікових груп передбачає врахування чисельності вікових контингентів населення за кількістю повних років на початок року. Особи, які здійснюють міграційні переміщення, можуть на момент переїзду як мати той самий вік, що і станом на початок року, так і перебувати у віці, на один рік більшому – залежно від того, до чи після свого дня народження в даному році вони мігрують.

Кінцевим результатом прогнозування міграцій є отримання величини міграційного приросту (зменшення) кожної статево-вікової групи населення України за кожний рік прогнозованого періоду. Однак при формуванні гіпотез перспективного розвитку міграційних процесів слід пам'ятати, що загальне сальдо міграцій населення (певної статево-вікової групи) є лише математичною різницею двох значимих величин – чисельності прибулих та кількості вибулих, і саме по собі має обмежене смислове навантаження. Тому коректний розрахунок прогнозних величин сальдо міграцій населення вимагає проведення оцінки масштабів окремо прибуття та вибуття як проміжної ланки прогнозування. У цьому полягає особливість даного методичного підходу до прогнозування міграційних процесів. Це відрізняє його від більшості спроб прогнозування міграцій, що здійснювалися в Україні.

Висновки

Отже, основним завданням дослідників при прогнозуванні міграції населення є не ліквідація об'єктивної різниці в рівні точності між компонентами демографічного прогнозу, а максимальне скорочення цієї різниці. Це завдання можна вирішити шляхом всебічного аналізу сучасних тенденцій міграційного руху та застосуванням конкретної методики прогнозування міграцій.

Література

1. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 року (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
2. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан та перспективи / За ред. О.В. Позняка. – Умань: СПД Сочінський, 2007. – 276 с.
3. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении. – К.: Наукова думка, 1992. – 141 с.

Ефективність управління об'єктами державної власності

У статті розглядаються актуальні питання ефективного управління об'єктами державної власності у 2008 році та наводяться пропозиції щодо його вдосконалення з урахуванням вимог соціально-економічного розвитку національної економіки.

В статье рассматриваются актуальные вопросы эффективности управления объектами государственной собственности в 2008 году и приводятся предложения по его совершенствованию с учетом требований социально-экономического развития национальной экономики.

In article are considered topical questions as to management of objects of state property in 2008 from the position of providing its effectiveness as well as proposals are made as to its improvement taking into account social-economic development requirements of national Economics.

Постановка проблеми. Одним із важливіших напрямів формування ринкової моделі економіки України є реформування відносин власності, що передбачає як оптимізацію розміру державного сектору, так і підвищення ефективності управління об'єктами державної власності з метою досягнення максимальних соціальних та економічних результатів. На жаль, на сьогодні використання державної власності є недостатньо ефективним та держава ще не стала ефективним власником державного майна. Одним із чинників такого становища вважається низька ефективність управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки, що, у свою чергу, є наслідком відсутності цілісності у методології досліджень соціально-економічної ефективності діяльності державних підприємств та господарських товариств, фрагментарність системи їхнього моніторингу, адже добре відомо, що ефективно управляти можна тільки тим майном, стосовно якого у власника є достатній обсяг достовірної інформації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При розгляді проблем управління державним сектором економіки основний акцент робиться на питанні його оптимізації за рахунок приватизаційних процесів, тим більше що зараз до них залучаються підприємства, що є стратегічно важливими для економіки та безпеки держави, зокрема такі резонансні, як Одеський припортовий завод, Укртелеком тощо. В той же час питання підвищення ефективності управління об'єктами державної власності знаходяться ще, на жаль, на другому плані та ним не приділено належної уваги, хоча цього вимагає необхідність реалізації на практиці положень Закону України «Про управління об'єктами державної власності».

Мета роботи – проведення аналізу стану та ефективності виконання суб'єктами управління функцій щодо управління об'єктами державної власності у 2008 році на основі Методичних рекомендацій, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 19 червня 2007 року №832 «Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності», надання пропозицій щодо шляхів підвищення ефективності управління та запровадження системи контролю за ефективністю використання державного майна органами управління.

Викладення основного матеріалу. Аналіз свідчить, що органи державного управління (ОДУ) все ще не в повній мірі володіють інформацією щодо суб'єктів господарювання державного сектору. Зокрема, це підтверджує наявність значної кількості неупорядкованих підприємств – 14,2% до загальної кількості об'єктів (за даними ФДМУ), які визнані ОДУ.

Результати аналізу загальних тенденції функціонування підприємств державного сектору, що обстежувалися, свідчать, що у 2008 році вони відчували негативний вплив фінансової кризи (особливо це проявилось у погіршенні значення показників діяльності у IV кварталі). При цьому слід зазначити, що суттєвий вплив на загальне значення показників, котрі характеризують фінансове становище підприємств, здійснювала НАК «Нафтогаз України». У свою чергу, результати діяльності самої компанії в значній мірі залежать від міждержавних стосунків України з Росією стосовно умов постачання енергоносіїв, а також засобів її державної підтримки. В цілому по колу підприємств державного сектору, що обстежувалися (без урахуванням НАК «Нафтогаз України»), рівень рентабельності зменшився з 0,9% у 2007 році до 0,6% у 2008 році, в тому числі по колу державних підприємств – відповідно з 1,7 до 0,9. Щодо господарських товариств, то цей показник залишився від'ємним, склавши у 2007 році 6,7%, а 2008 році – 3,2%.

Все ще залишається багато проблем, які негативно впливають на стан та ефективність роботи підприємств державного сектору. Серед головних чинників впливу слід виділити такі:

- низький рівень конкурентоспроможності товарів та послуг, неадаптованість підприємств до роботи в ринкових умовах і, як наслідок, їх низька інвестиційна привабливість;
- значне зростання цін на енергоносії, пально-мастильні матеріали, запчастини, металовироби та інші витратні товарно-матеріальні цінності; подорожчання послуг автодорожнього та залізничного транспорту, а також адміністративних витрат;

- погіршення платіжно–розрахункової дисципліни;
- недостатня державна підтримка підприємств державного сектору, нецільове використання коштів державного бюджету; непрозорість тендерних процедур, бюрократична тяганина;
- недосконалість законодавчо–нормативної бази, її постійне коригування;
- технологічна відсталість, стійке старіння основних виробничих фондів.

Серед інших об'єктивних чинників слід відмітити і непоодинокі випадки неефективного менеджменту з боку учасників справи про банкрутство (керуючих санацією, органів, уповноважених управляти державним майном, комітету кредиторів тощо) та неналежного проведення санаційних заходів на підприємствах, внаслідок чого державі наосяться збитки шляхом позбавлення боржника активів або втрати контролю за державною власністю.

У процесі проведення моніторингу також були проаналізовані управлінські рішення, прийняті суб'єктами управління щодо використання та збереження державного майна, та здійснена оцінка виконання керівниками державних підприємств умов контракту. Зокрема, аналіз наявної інформації щодо укладених з керівниками державних підприємств умов контракту дозволяє зробити такі висновки: виконано умови контракту керівниками 1804 державних підприємств (або 90,8% від загальної кількості укладених контрактів), у той час як 182 (або 9,2%) – не виконано.

Щодо характеристики управлінських рішень, прийнятих суб'єктами управління щодо використання та збереження державного майна, то в 2008 році вартість майна, по якому прийнято управлінські рішення, становила 2288,6 млн. грн., а отриманні в результаті їх виконання надходження склали 457,8 млн. грн. Тобто на 1 грн. вартості державного майна, щодо якого прийнято управлінські рішення, в цілому по обстеженому колу підприємств фактично отримано надходжень у розмірі 20,0 коп. У свою чергу, за видами управлінських рішень лівова частка надходжень від реалізації управлінських рішень отримана від операцій, пов'язаних з передачею в оренду державного майна та відчуженням, – відповідно 84,4% (або 386,4 млн. грн.) та 14,3% (65,6 млн. грн.), а у розрізі суб'єктів управління найбільші надходження від реалізації управлінських рішень на 1 грн. вартості державного майна зафіксовано по підприємствах, які знаходяться в управлінні господарських структур, – 0,53 коп., у той час як по колу центральних та місцевих органів влади – відповідно 0,20 та 0,26 коп., державних комітетів – 0,15 коп., академій – 0,10 коп.

Крім зазначених аспектів управлінських рішень щодо державного майна також здійснювалися такі заходи, як передача у заставу (близько 151,0 млн. грн.) та на умовах договору зберігання (0,4 млн. грн.), а також заходи щодо передачі об'єктів державної власності в межах державного сектору (до сфери управління іншого органу державної влади – 121,7 млн. грн.) та у комунальну власність (17,4 млн. грн.).

Оцінка ефективності управління підприємств державного сектору, що обстежуються, здійснювалася за критеріями, що передбачали виконання фінансового плану (по показниках чистого доходу та прибутку; частини чистого прибутку, що перераховується до державного бюджету; дивідендів, нарахованих на акції, що належать державі, капітальних інвестицій); стану заборгованості із заробітної плати, показників рентабельності діяльності; ліквідності та зносу основних засобів; виконання керівниками суб'єктів господарювання умов контракту; призначення керівника за конкурсом, а також дотримання законодавства щодо відчуження державного майна та щодо передачі в оренду державного майна.

В цілому оцінка рівня управління суб'єктів господарювання у 2008 році характеризується досить низькими показниками. З урахуванням даних обстеження щодо господарських товариств з державною часткою в статутному капіталі, управління корпоративними правами яких здійснює ФДМУ, загальні показники ефективності управління суб'єктів державного сектору за 2008 рік характеризуються такими даними: із загальної кількості обстежених 3360 суб'єктів господарювання, ефективним визнано управління лише на 791 об'єкті (23,5% їх загальної кількості), задовільним – на 946 об'єктах (28,2%) та неефективною – на 1623 об'єктах (48,3%), що дещо гірше, ніж за підсумками 9 місяців 2008 року (відповідно – 24,3, 34,6 та 41,2%), що зумовлює необхідність розробки та реалізації комплексу заходів щодо його суттєвого поліпшення.

Висновки

Рівень управління та ефективність функціонування державного сектору не в повній мірі відповідають сучасним вимогам та його ролі в ринковій економіці, що зумовлює необхідність вдосконалення регулювання розвитку державного сектору економіки як цілісного збалансованого механізму та важливого структурного елементу національної економіки на основі реалізації та розвитку положень Закону України «Про управління об'єктами державної власності» та з урахуванням ускладнення умов діяльності суб'єктів господарювання у зв'язку із проявом кризових явищ.

Необхідною умовою підвищення ефективності функціонування державного сектору є удосконалення управління державною власністю шляхом:

- упорядкування органами державної влади переліків підприємств, що знаходяться в їх управлінні, з Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України та Єдиним реєстром об'єктів державної власності;
- оптимізації розміру державного сектору (за рахунок актуалізації кола підприємств державного сектору з позиції виконання державою притаманних їй функцій та приватизації збиткових, непрацюючих та неперспективних підприємств, пакети акцій господарських товариств з розміром державної частки менш як 25% + 1 акція, що можуть функціонувати в недержавному секторі);

– актуалізації переліку стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки держави (шляхом удосконалення критеріїв визначення зазначеного кола підприємств, зокрема стосовно науково-технічного та інноваційного потенціалу), впровадження заходів щодо активізації та стимулювання їх інвестиційно-інноваційної діяльності;

– надання Мінекономіки як центральному економічному органу виконавчої влади повноважень щодо методологічного забезпечення управління об'єктами державної власності, контролю та оцінки ефективності здійснення органами виконавчої влади функцій з управління (зокрема, узгодження методичних рекомендацій щодо застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності та корпоративними правами держави);

– поновлення при методично-організаційному керівництві Мінекономіки (із залученням Держкомстату України, ФДМУ, Мінфіну та інших органів державного управління, а також НДЕІ) моніторингу фінансово-господарського стану стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки країни, а також підприємств-монополістів, що діють на загальнодержавних ринках, як державного сектору, так і недержавного з позицій їх впливу на соціально-економічний розвиток національної економіки, а також розробки пропозицій щодо оптимізації розміру державного сектору та забезпечення реалізації функцій держави;

– підвищення рівня стратегічного управління на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності; запровадження для підприємств державного сектору економіки середньострокових інвестиційних планів розвитку, які мають стати основою для ухвалення рішень щодо зміни організаційно-правової форми підприємств;

– забезпечення ефективного менеджменту, в тому числі стосовно відновлення платоспроможності підприємств, що перебувають у стані банкрутства, управління державними корпоративними правами. Зокрема, органам, уповноваженим управляти майном, необхідно зосередити основну ува-

гу на прийнятті випереджаючих антикризових заходів (досудова або судова санація створення цілісного майнового комплексу, реструктуризація тощо), залученні стратегічних інвесторів, що має забезпечити подолання збитковості, ефективну виробничу діяльність, підвищення конкуренто-спроможності продукції, зменшення соціальної напруги та збільшення бюджетних надходжень;

– нормалізації процесів відтворення основних засобів, раціонального завантаження виробничих потужностей і виведення з експлуатації тих, що не мають перспективи налагодження конкурентоспроможного виробництва; розробки та реалізації комплексу заходів щодо стимулювання інвестиційного попиту продукції на внутрішньому ринку та попиту споживачів;

– вдосконалення законодавства у сфері управління державним майном. Зараз діючі норми законодавства, які регулюють діяльність державних підприємств, не зосереджені в одному системному документі, а розпорошені у великій кількості правових актів. Наразі це ускладнює діяльність підприємств, що, в свою чергу, призводить до певних зловживань при управлінні підприємством та його майном. Тому найбільш ефективним шляхом вдосконалення діючого законодавства у сфері управління державним майном, який дозволить усунути основні недоліки права господарського відання;

– впровадження механізму державної підтримки стосовно підприємств, що опинилися у скрутному фінансовому стані, банкрутство чи ліквідація яких є неприйнятною у зв'язку із державними інтересами, а також запобігання розмиванню державного пакета акцій;

– поступового перетворення державних комерційних підприємств у корпоративні структури (перш за все відкриті акціонерні товариства) як більш ефективної організаційно-правової форми господарювання для активізації залучення фінансових ресурсів, підвищення ефективності їх функціонування, посилення рівня менеджменту та контролю за ним.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

КОЖЕМ'ЯКИНА С.М. Особливості визначення сукупної факторної продуктивності в декомпозиції економічного зростання	3
ЮРКЕВИЧ О.М. Діяльність кредитних компаній на фінансовому ринку України	9
ЛАПШИНА М.А. Моделювання випадкових коливань економічної системи на основі модельної платформи Солоу	12
ЩАРАЄВСЬКИЙ Д.В. Методи оцінки ефективності діяльності банків	17
РОМАНОВСЬКА Н.Ю. Моделі управління державним сектором економіки	22
СКРИПНІЧЕНКО О.П. Спіраль розвитку цивілізації (термінологія)	25
МАМОНОВА Г.В., ПІЖУК О.І., ЛЯШЕНКО Г.П. Розвиток малого та середнього підприємництва як основа забезпечення стабільності економіки України в умовах кризи	32
КАРБОВСЬКА Л.О. Методичні підходи до цілей, завдань та інструментів державного регулювання освіти	36
БОРОВІКОВА М.О. Банківський капітал: теоретичні засади визначення сутності та складових	41
БЕГЛАРАШВІЛІ О.П. Методичні підходи оцінки ефективності взаємодії підприємств – партнерів у системі міжфірмового маркетингу	46

Інноваційно–інвестиційна політика

ПТАЦЕНКО Л.О. Особливості та проблеми побудови інноваційної стратегії в системі стратегічного розвитку корпорацій	50
КОМЕЛІНА О.В. Регіон у системі інноваційних відносин	54
КУЗЬОМКО В.М., ЗАГОРОДНЯ К.В. Інноваційна активність підприємств регіону як чинник економічної безпеки	57

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

РОДІЧЕВА Л.В. Споживання продукції особистих підсобних господарств домашніми господарствами	62
ШКАРЛЕТ С.М., ОСТРЯНИНА С.В. Теоретичні засади формування змісту та структури механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств	65
МАХІНІЧ Г.О. Управління витратами на забезпечення якості продукції на підприємстві	71
ТЮЛЕНЄВА Ю.В. Особливості ризикової діяльності підприємств залежно від форми власності	76
САЙ Д.В. Особливості сегментування та позиціонування торговельних марок на фармацевтичному ринку	83
ОМЕЛЬЧЕНКО К.Ю. Вплив відповідності встановленої рентабельності та наявної прибутковості хлібопекарних підприємств	89
ЛИХОЛЕТ С.І. Зарубіжний досвід трансферу технологій	93
ГРИГОРЕНКО Т.М. Сучасний стан розвитку франчайзингових систем в Україні	98
ФІЛОНЕНКО О.Ю. Суть економічної ефективності виробництва в галузі птахівництва	103
ДУБОВИК О.В. Методичні засади оцінки ефективності управління інтернет–рекламою торговельних підприємств	106

Розвиток регіональної економіки

ЧЕМІСОВ Б.Г. Науково–методичні аспекти удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіону	112
КУЧЕРЕНКО С. Економічна ефективність виробництва і переробки соняшнику в регіоні	116
МАРЧЕНКО В.М. Випадковості в синергетичній концепції дослідження процесів злиття	121
РЕБАР О.В. Державне регулювання розвитку депресивних регіонів	127
РУДАКОВА Т.В. Концептуальні засади розробки інструментарію прийняття управлінських рішень соціально–економічного розвитку регіону	130

Соціально–трудова проблеми

ДАРЧЕНКО Н.Д. Соціальна робота та проблеми мотивації соціальних працівників	135
ГОРДЕЙ О.Д. Теоретичні підходи та сучасні методики оцінки рівня життя населення	140
ЯРОШЕНКО В.І. Вплив міграційних процесів на ефективність функціонування професійного ринку праці	143
НЕВІНЧАНІЙ І.С. Інституціональні засади становлення інтелектуальної власності в Україні	152
ХИЖНЯК А.О. Особливості українського економічного менталітету	156
МАХНАРИЛОВ Ю.В. Графічне відображення довіри вкладників до банківської системи та окремих банків у показниках депозитів фізичних осіб	161
ЖОВТАНЕЦЬКИЙ В.І., ЗАБЛОЦЬКИЙ Б.Ф. Формування ринку праці та пріоритети зниження рівня безробіття в Україні	166
ЗВІРІД Н.В. Місце та значення прогнозування міграцій населення в демографічному прогнозуванні	171

Наукові дослідження: актуальні питання розвитку сучасної економіки

РУДЧЕНКО О.Ю. Ефективність управління об'єктами державної власності	175
---------------------------------------------------------------------	-----

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. **Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).**
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить **графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.**
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. **Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.**
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. **У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.**

З питань передплати журналу на 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Передплатний індекс 01578.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (100) 2009 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 17.09.2009 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 22.50.
Наклад – 500 прим.