

ЗМІСТ

Економічна теорія

Чистилин Д.К.	Институциональная основа неэффективной макроэкономической политики Украины в период кризиса	5
Кузьмінов С.В.	Егоїстичний та інтегративний підходи до визначення мети і критеріїв ефективності конкуренції	24
Тараненко І.В.	Ієрархічно-мережеві взаємодії як джерело конкурентних переваг соціально-економічної системи	29
Павлова В.А., Мячин В.Г., Жукова А.Г.	О микроэкономических аспектах спроса в системе электронной коммерции	39
Воробьева Е.А.	Роль антикризисных мер в обеспечении макроэкономической стабильности	48

Фінанси

Волошко Н.О., Курінна І.Г.	Методичні аспекти обґрунтування джерел фінансування розвитку корпорації	53
Шкура І.С.	Становлення та розвиток інститутів спільного інвестування в Україні	60
Ткачук Г.О.	Механізм фінансування процесу поліпшення орендованого майна	67

Економіка підприємства

Ляшко Д.Ю.	Сучасні напрямки використання інформаційних систем і технологій в маркетинговому управлінні підприємством	73
Пионтковский П.В.	Проблемы моделирования жилищно-коммунального хозяйства как сложной социально-экономической системы	78
Петренко С.А.	Комплексна оцінка діяльності персоналу – інструмент підвищення ефективності системи управління підприємством	85
Кузьменко О.В.	Стратегическое управление потенциальными возможностями машиностроительного предприятия	90

Менеджмент

Богдан О.І., Яценко Н.М.	Формування підприємницької системи внутрішньофірмових відносин	96
Гончар Л.А.	Теоретичні та практичні аспекти ефективності впровадження комерційної логістики на підприємствах роздрібної торгівлі	100
Пікалов В.Л.	Управління знаннями як нова функція управління корпораціями	106
Тарасюк М.В.	Інформаційні потреби як найважливіший фактор процесу інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами	112

**Задоя А.О.,
Павленко А.М.
О.М. Трушенко**

Економічна криза в країнах Східної та Центральної Європи:
спільні риси та національні особливості..... 117
Інноваційна конкуренція в умовах глобалізації світової економіки 124

Журнал затверджено до друку за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету економіки та права (протокол № 8 від 22 жовтня 2009 р.) і вченої ради Національного гірничого університету (протокол № 8 від 24 листопада 2009 р.).

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

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук;
І.В. Багрова, доктор економічних наук;
О.С. Галушко, доктор економічних наук;
А.О. Задоя, доктор економічних наук
(заступник головного редактора);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук;
Л.Ю. Мельник, доктор економічних наук;
В.Є. Момот, доктор економічних наук;
В.А. Павлова, доктор економічних наук;
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук
(заступник головного редактора);
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук;
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.

Тематична спрямованість – дослідження проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку із сучасними тенденціями розвитку суспільства.

Цільове призначення – висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень в галузі економічної науки та підприємництва у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

© «Академічний огляд», 2009

© Дніпропетровський університет економіки та права, оформлення, 2009

CONTENTS

Economic theory

D. Chistilin	Institutional foundation of ineffective macroeconomic policy of Ukraine during the crisis	5
S. Kuz'minov	Selfish and integral approaches in determining purpose and criteria of competition effectiveness.....	24
I. Taranenko	Hierarchy and chain interactions as a source of competitive advantages of socio-economic system.....	29
V. Pavlova, V. Myachin, A. Zhukova	Microeconomic aspects of demand in the system of electronic commerce.....	39
Ye. Vorobyova	The role of anti-crisis measures in providing macroeconomic stability	48

Finance

N. Voloshko, I. Kurinna	Methodical aspects of substantiation of sources of corporation development financing	53
I. Shkura	The formation and development of joint investment institutions in Ukraine.....	60
G. Tkachuk	Financial mechanism of the leased property improvement process	67

Operations management

D. Lyashko	Modern trends in using information systems and technologies in enterprise marketing management	73
P. Piontkovsky	Problems of communal housing economy as a complex social-economic system.....	78
S. Petrenko	Integrated evaluation of personal activity as an instrument of improving enterprise management system efficiency.....	85
O. Kuz'menko	Strategic management of potential opportunities of a machine-building enterprise.....	90

Management

O. Bogdan, N. Yatsenko	Forming entrepreneurial systems of interfirm relations.....	96
L. Gonchar	Theoretical and practical aspects of the efficiency of introducing commercial logistics at retail enterprises	100
V. Pikalov	Knowledge management as a new function of corporate management....	106
M. Tarasuk	Information needs as the most important factor in the process of informational provision of controlling in distribution network management.....	112

World Economy

A. Zadoya, A. Pavlenko	Economic crisis in the countries of East and Central Europe: common features and national peculiarities.....	117
O. Trushenko	Innovative competition in the conditions of world economy globalization	124

Журнал «Академічний огляд» – фахове видання, затверджене постановою Президії ВАК України від 8.07.2009 р. № 1-05/3.

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

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактор *Л.В. Пилипчак*

Коректори: *Г.Ю. Половна,
Є.О. Лемець*

Комп'ютерна верстка
і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 7155 від 3 квітня 2003 р.*

Підписано до друку 30.11.2009. Формат 70×108/16. Ум.
друк. арк. 11,55. Обл.-вид. арк. 11,84. Тираж 300 пр.
Зам. № .

Адреса редакції та видавця:

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

Віддруковано у видавництві «Нова ідеологія».
49044, м. Дніпропетровськ, вул. Гоголя, 15 а.
Тел. (056) 745-07-07
Свідоцтво ДК № 191 від 20.09.2000 р.

УДК 330.837:339.747

Д.К. ЧИСТИЛИН, кандидат экономических наук,
доцент Днепропетровского университета экономики и права

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА НЕЭФФЕКТИВНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В ПЕРИОД КРИЗИСА

У статті розглядається інституційна основа не координованої макроекономічної політики України в частині цільових орієнтирів грошово-кредитної та бюджетно-податкової політик у період кризи.

В статье рассматривается институциональная основа не координированной макроэкономической политики Украины в части целевых ориентиров денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политик в период кризиса.

Ineffective macroeconomic policy of Ukraine during the crises period is basing on the conflict of the aims monetary and budget policies. The absence of the co-ordinate of the politics is based by the institutions of Ukraine's society. It is the basis for the mistakes (not corrected) and institutional problems in forming and implementing effective macroeconomic policy in the period of the crises.

монетарная политика, макроэкономическая политика, координация целевых ориентиров денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политик

Падение всех макроэкономических индикаторов показывает, что сегодня в Украине происходит сильнейший социально-экономический кризис. Крайне негативная ситуация, сложившаяся в экономике Украины за последние девять месяцев (на 01.04.09), определяет необходимость в анализе причин происходящих процессов.

Нет необходимости указывать на то, что кризис экономики Украины протекает в условиях небывалой рецессии мировой экономики, которая носит системный характер и, по оценке зарубежных экономистов, по своему масштабу является не менее сильной, чем «Великая депрессия» – кризис 1929–1933 гг. [1].

На первый взгляд, кризис в Украине носит эндогенный характер. Дисбалансы мировой финансовой системы, падение мирового производства и глубокая интеграция Украины в мирохозяйственные связи за последние 10 лет поясняют текущую ситуацию и относят на второй план внутреннюю составляющую разворачивающегося деструктивного процесса.

Наиболее сильно кризис проявил себя в следующих сферах:

Промышленность. Индекс промышленной продукции за первый квартал 2009 г. составил 69,6% в сравнении с I кварталом 2008 г., т. е. падение производства в Украине составило 30,4%, в том числе: строительство – 43,3%; транспорт – 67,1; добывающая и перерабатывающая промышленность – 69,4; химическая и нефтеперерабатывающая – 70,2; легкая промышленность – 62,4; металлургическое производство – 56,9; машиностроение – 47; производство электроэнергии – 89,3% и т. д. Наилучшая ситуация сложилась в аграрном секторе (объем производства возрос на 1,7%), производстве продуктов питания и табака – 90,6%, в топливном и нефтегазодобывающем секторах, в том числе по добыче угля – 96,8%, нефти – 94,6, природного газа – 106,7%, по сравнению с первым кварталом 2008 г.

Торговля. Объем оптовой торговли за I квартал 2009 г. составил 75,2% от объема за аналогичный период 2008 г., розничной – 88,6%, соответственно.

Внешняя торговля. Объем экспорта за январь–февраль 2009 г. составил 61,4% к общему экспорту за январь–февраль 2008 г., импорта – 52,5%. Отрицательное сальдо товаров составило за январь–февраль 2009 г. – 708,3 млн дол.

Безработица. Количество зарегистрированных безработных на 01.04.2009 составило 879,0 тыс. человек, что на 37,4% больше в сравнении с мартом 2008 г.

Финансы. Кризисные явления в финансовой сфере нашли свое отражение в следующем:

- финансовый результат предприятий от обычной деятельности до налогообложения за январь – февраль 2009 г. составляет 38,6% от объема этого показателя за январь – февраль 2008 г.;

- инфляция за период январь–март 2009 г. составила 5,9% от прогнозируемых правительством на 2009 г. 9,5% [2];

- уменьшение валютных резервов НБУ (в СДР без учета золота) почти на 8 млрд дол. (ноябрь 2008 г. – 25,5 млрд дол.; март 2009 г. – 17,8 млрд дол.) [3];

- долларизация экономики составила 23,4% ;

- объем депозитов в национальной валюте уменьшился на 13,7%; в иностранной валюте – на 8% [4];

- объем выданных населению кредитов в иностранной валюте на декабрь 2008 г. составил 80–90% от общего объема [5];

- доля иностранных банков в финансовой системе Украины на 01.11.08 достигла 38,1% [6].

Все вышеобозначенное происходит на фоне предстоящих в 2010 г. выборов президента Украины и обостряется борьбой действующего правительства с оппозицией в парламенте за возможность реализовывать намеченный на 2009 г. план экономических, в первую очередь, антикризисных мероприятий. Но в области формирования и реализации макроэкономической политики также сложилась весьма непростая ситуация. Цели антикризисной программы президента Украины, стратегии денежно-кредитной политики (ДКП) НБУ и цели правительства, реализующего фискальную и

бюджетную политику, не совпадают и даже противоречат друг другу.

Для ясного понимания происходящих процессов требуется ответить на ряд вопросов. Какие причины лежат в основе обозначенных выше тенденций? Является ли текущий кризис эндогенным или у него есть глубокие внутренние причины? Каков характер этих причин? Какие из них являются доминирующими? Почему политические структуры общественного устройства Украины, двигающиеся с 2005 г. к формированию нормального политического процесса, не справляются с текущим кризисом? Почему принимаемые меры не приносят желаемого результата и по прогнозам специалистов ситуация будет ухудшаться? [5].

Следует отметить, что проблематика поставленных вопросов возникла не сегодня. Сегодня возникла острая необходимость анализа этих проблем и принятия адекватных мер через макроэкономическую политику. Ученые Украины и России, начиная с 2004–2006 гг. и позднее, видели и анализировали наметившиеся уже в то время и обострившиеся сегодня тенденции. Ниже мы раскроем содержание и назовем авторов исследований перечисленных вопросов, сделаем некоторый анализ уже проделанной специалистами работы, попытаемся дать оценку происходящим событиям, объяснить текущие кризисные тенденции с точки зрения концепции общественной самоорганизации [7]. Так же интересным представляется сравнение ситуации в Украине с тем, что происходит сегодня в России.

Для того, чтобы понять сложившуюся ситуацию, следует обратить внимание на условия формирования и реализации макроэкономической политики в политической системе Украины. Ученые, анализирувавшие формирование долларизации экономики, увеличение внешнего долга и дефицита платежного баланса, изначально уделяли внимание причинам, в которых центральное место занимает денежно-кредитная политика, проводимая Национальным Банком Украины [8].

Анализ денежно-кредитной политики НБУ за 2004–2009 гг.

Рассмотрим период 2004 г. – сентябрь 2008 г. На изменение структуры внутреннего спроса, уменьшение ликвидности банковской системы и последующее замещения дефицита предложения на внутреннем рынке кредитов НБУ на иностранные (в основном доллар США) ученые обратили внимание еще в 2004 г. [9].

Дальнейшее развитие событий в финансовом и банковском секторах экономики Украины так же нашли свое отражение в текущих работах ученых Украины. Типичный случай для стран с переходной экономикой – долларизация, или валютное замещение, в виду недостаточного внутреннего предложения национальных денег, в 2003 г. сменилось следующим этапом – замещением пассивов банковского сектора на долларовые и увеличением объема выданных в иностранной валюте кредитов. В 2006 г. эта цифра составила 44,9% общего объема выданных кредитов [10]. В 2008 г. эта цифра достигла уже 80% [5].

Анализ показал, что объемы кредитов в иностранной валюте, выданных резидентам Украины на начало 2006 г., превысил привлеченные на внутреннем рынке депозиты на 16,6 млрд дол. Неиспользованный вследствие долларизации собственный ресурсный потенциал банковской системы Украины, по оценкам О. Береславской и других, составил на начало 2006 г. 164,8 млрд грн. [10].

Параллельно долларизации происходит процесс капитализации банковской системы и экономики Украины. Величина чистых активов банковской системы за период 1999–2006 гг. выросла в 12,2 раза. Показатель отношения величины активов банковского сектора к ВВП страны в 2006 г. составил 63,3%. На начало 2007 г. весь банковский капитал страны составил 8,43 млрд дол. [11] Для сравнения капитал одного Банка США – Citigroup составил в 2004 г. 66,8 млрд дол. [12]. Присутствие иностранного капитала в банковской системе Украины составил 35,5% общей капи-

тализации системы 2006 г. и 38,1% на 01.11.2008 г. [5].

Вышеизложенные цифры показывают, что на протяжении длительного времени (начиная с 2005 г.) происходила долларизация сферы наличного и безналичного обращения экономики Украины, пассивов банковской системы и уставного капитала банков Украины. Это, в свою очередь, привело:

- к неэффективному использованию собственного ресурсного потенциала банковской системы;
- сильнейшему перекосу кредитования резидентов Украины в пользу долларовых потребительских кредитов;
- увеличение доли корпоративного сектора, в первую очередь банковского, во внешнем долге Украины.

Кроме того, привлечение банковской системой Украины большого объема более дешевых иностранных кредитов для удовлетворения необслуживаемого НБУ возрастающего внутреннего спроса на кредитные ресурсы в течение 2005–2008 гг. поставил на грань суверенного дефолта всю экономику Украины. Доля банковского сектора во внешнем долге Украины составила на начало 2007 г. 25,5% [13]. На 01.01.08 доля всех корпоративных заемщиков во внешнем долге Украины составила почти 83%, или 69,4 млрд дол. [14]. Внешний долг страны в процентах от ВВП составил на 01.01.08 60,1% от ВВП, а на конец 2008 г. достиг более чем 90% ВВП страны [5]. Сальдо текущего счета платежного баланса страны с 2006 г. приобрело отрицательный характер и на сентябрь 2008 г. составило 11,9 млрд дол. [4]. На этом фоне валютные резервы сократились на 19%: с 21,54 млрд СДР в ноябре 2008 г. до 17,8 млрд СДР в марте 2009 г. (без учета золота) [3].

Ситуация на внешних рынках

Требуется обратить внимание на степень интеграции экономики Украины в мировое хозяйство за период после 1991 г. Географическая структура экспорта Украины принципиально переориентировалась с постсоветского пространства на мировую экономику в целом. На 01.04.09 33% внешней тор-

говли приходится на страны СНГ и 67% на мировую экономику [2]. Основные экспортные отрасли представляют собой ресурсный потенциал Украины, где она имеет конкурентные преимущества и избыточные ресурсы. Наиболее крупные товарные группы – это: металлургия (33% общего экспорта), машиностроение (в т. ч. военная техника – 14,9%), нефтехимия (10,4%), аграрный сектор, минеральное сырье (железные, марганцевые и др. руды и полуфабрикаты из них) и др. [15].

Именно эти отрасли попали под рецессию мировой экономики. Финансовый кризис (осень 2007 – осень 2008 гг.) перешел в кризис производства в строительной отрасли и машиностроении.

Вместе с тем открытость экономики воздействию мирового кризиса к 2008 г. оказалась максимальной вследствие снятия ограничений на продажу валюты в 2005 г. и снижения барьеров для ведения международной торговли при вступлении в ВТО в середине 2008 г.

Ухудшение условий платежного баланса страны определялось не только активным привлечением внешних заемных средств, но и ухудшением условий внешней торговли вследствие мирового кризиса. Сокращение спроса и падения цен на внешних рынках на экспортную продукцию Украины и, как следствие, превышение импорта над экспортом реально воздействуют на стабильность национальной валюты и на платежный баланс страны.

Среди причин, определяющих вышеуказанные негативные тенденции, назывались следующие: недооценка со стороны НБУ объема внутреннего спроса на кредитные ресурсы в экономике в условиях роста национальной экономики за 2005–2008 гг.; неверная процентная политика (в т. ч. высокая учетная ставка и ставка рефинансирования банковской системы); поддержание на низком уровне предложения кредитных ресурсов; неэффективное использование ресурсов банковской системы [8].

Что же происходило в эти годы с формированием денежно-кредитной политики Украины? Анализ академи-

ка НАН Украины В. Геца показал, что НБУ твердо придерживался целей, обозначенных в Конституции Украины и Законе о Национальном Банке Украины. Денежно-кредитная политика, проводимая НБУ, была направлена на обеспечение поступательного увеличения денежной базы и кредитного предложения в национальной экономике [5]. Целевые ориентиры были сфокусированы на поддержание ценовой стабильности через подавление инфляции, доверие к национальной валюте и устойчивости валютного курса.

А. Савченко теоретически обосновал правильность выбранных НБУ стратегических целей и выбранную тактику реагирования на текущие изменения в экономике, т. е. поддержание стабильности экономики в рамках стратегической цели через решения двух задач: поддержание занятости на естественном уровне и стабильности цен на основе снижения инфляции. Особое внимание было акцентировано на нейтральности и сверхнейтральности денег в экономике в длительном и в коротком периоде времени, отсутствии их влияния на производство. По его мнению, главная целевая функция денежно-кредитной политики – поддержание ценовой стабильности, формирование естественного уровня занятости и, как следствие, экономического роста [16]. Эти задачи зафиксированы на 2009 г. решением Совета НБУ №14 от 15.09.08 и решением №1 от 10.02.09 «Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік». Основная цель – подавление инфляции и стабильность национальной валюты. Основной инструмент – сокращение денежного и кредитного предложения в экономику страны, уменьшение темпов роста денежной базы относительно предыдущих периодов и высокая процентная ставка (учетная и рефинансирования).

Денежно-кредитную политику, проводимую НБУ, исследовали В. Геца, В. Козюк, А. Грищенко, Т. Кричевская, Т. Вахненко, С. Рыбак и др. [5, 8].

Еще в 2006 г. очень точно указала на необходимость запрета кредитов в иностранной валюте резидентам Украи-

ны Т. Вахненко. Она же рекомендовала ввести барьер в виде процентных ставок на депозиты в иностранной валюте с целью сокращения их удельного веса в пассивах банковской системы [17].

А. Гриценко и Т. Кричевская сделали качественный анализ текущей денежно-кредитной политики НБУ. В том числе обосновали и указали, что денежно-кредитная политика реально влияет на экономическую активность агентов системы через условия кредитования и количеств кредитов, предоставляемых НБУ национальному хозяйству [18]. Понимая, что основная цель денежно-кредитной политики НБУ — это стабильность цен через подавление инфляции, Т. Вахненко показала, что валютные кредиты, выданные на внутреннем рынке при условии высокого спроса на кредитный ресурс со стороны растущей экономики, не влияют на инфляцию [19]. Анализируя кредитно-денежную политику, проводимую ЦБ РФ, к этому же выводу пришли российские ученые О. Сухарев и В. Маевский, академик РАН [20].

Что по этому поводу говорит денежная теория?

Исследования М. Фридмена и Мейзельмана и позднее Андерсена и Джордан (1968 г.) указали на то, что монетарная политика влияет на экономику сильнее, чем фискальная и бюджетная составляющие макроэкономической политики. Позднее Эндо и Модельяни указали на непротиворечивость данных выводов, опираясь на собственную модель экономики.

Штейн (1970 г.), Сидрауски (1967 г.) и Дж. Тобин (1965 г.), исследуя неоклассическую модель роста экономики, показали, что в растущей экономике деньги отнюдь не нейтральные. Рост предложения денег влияет на инфляцию и через нее уровень капиталовооруженности [21]. Иначе по этому поводу высказался М. Фридмен: «Потенциальные варианты денежно-кредитной политики ограничены областью сильных возмущений» [22]. Имеет смысл привести здесь еще одну мысль М. Фридмена, вошедшую в учеб-

ники по кредитно-денежной политике и банковской системе США: «... Деньги слишком важны, чтобы позволять центральным банкам манипулировать ими по своему усмотрению...» [23].

Какие можно сделать выводы из изложенного анализа денежно-кредитной политики, проводимой НБУ за период 2004 — сентябрь 2008 гг.?

Прежде всего, необходимо обратиться к фактам, потом к теории. Фактический материал, изложенный выше, показывает, что в экономике Украины за указанный период произошли два серьезных деструктивных сдвига, имеющих колоссальные негативные социальные и экономические последствия для граждан Украины:

— ***сильная и неоправданная долларизация экономики***, выраженная большими объемами долларовых депозитов в пассивах банковской системы Украины и огромным объемом выданных хозяйственным агентам валютных кредитов, в которых доминирует потребительская направленность населения;

— ***долларизация активов банковской системы Украины в части беспрецедентного процента присутствия иностранного капитала.***

В свою очередь, указанные тенденции предопределили два негативных макроэкономических результата к концу 2008 г:

— ***рост внешнего долга страны, который «зашкалил» за предельные нормы (35–45% от ВВП страны);***

— ***дефицит платежного баланса.***

Как следствие, возникает неустойчивость валютного курса и, что самое страшное, в условиях недооценки кризиса мировой экономики, спровоцировавшего девальвацию гривны, возникло невероятное социальное напряжение.

Очевидным является то, что указанные факты — это результат проводимой НБУ денежно-кредитной политики в течение 2003–2009 гг. Консервативная теоретическая основа формирования ДКП, отсутствие законодательно закрепленного набора целевых ориентиров для анализа текущей экономической ситуации и такое же полное отсутствие тщательно

оперативного мониторинга внешней и внутренней экономической ситуации с качественным научным анализом не позволило НБУ отреагировать на внутренние требования растущей национальной экономики к ликвидности банковской системы. Также не был учтен факт влияния мировой процентной ставки на малую открытую экономическую систему, которой является экономика Украины.

Анализ политики процентных ставок

Поддержание национальным банком Украины высокой нормы процентной ставки (учетной и ставки рефинансирования) в 90-е годы прошлого столетия в условиях структурной перестройки экономики страны было, несомненно, оправдано и полезно. Консервативность проводимой в то время денежно-кредитной политики позволила одолеть гиперинфляцию и стагфляцию 90-х гг. прошлого столетия. Но последующая постепенная и глубокая интеграция национального хозяйства Украины в мирохозяйственные связи и связанная с этим отмена условий обязательной продажи валюты в 2005 г., а также открытие рынков Украины в процессе вступления в ВТО 2008 г. обязывало НБУ задуматься о влиянии глобальных финансовых и торговых рынков на денежно-кредитную политику, проводимую внутри страны.

Очевидно, что при такой степени открытости экономики, которой достигла Украина к 2005–2008 гг., требовалось адекватное понимание действенности политики процентных ставок и адекватного реагирования на влияние процессов, происходящих в мировой экономике.

Уже к 2004 г. процентные ставки (в т. ч. учетная и рефинансирования) должны были быть максимально приближены к общемировым нормам, чтобы избежать притока спекулятивного капитала в банковский сектор Украины. К сожалению, этого сделано не было. Возникшей ситуацией незамедлительно воспользовались транснациональные финансовые корпорации (ТФК). Поскольку глобальный рынок и рынок капитала, в который активно включилась Украина, функционирует по рыночным законам, то, естественно, ресурсы мировой экономики перетекают в ту ее часть, где они имеют большую доходность. Из анализа табл. 1 и 2 следует, что экономика Украины, также как и Российской Федерации, является областью притяжения для международного движения капитала.

Тогда как в мировой экономике учетные ставки ведущих центров мира поддерживались на уровне 3,5–5%, в Украине этот показатель не опускался ниже 8%. Ставка рефинансирования

Таблица 1

Национальная процентная ставка (National Interest Rates)*

Страны	2005	2006	2007	2008	2009	
					Январь	Февраль
ЕС	3,25	4,50	5,00	3,00	3,00	3,00
Канада	3,50	4,50	4,50	1,75	1,25	1,25
Гонконг	5,75	6,75	5,75	0,50	0,50	0,50
Исландия	12,00	15,25	15,25	22,00	22,00	22,00
Япония	0,10	0,40	0,75	0,30	0,30	0,30
США	5,16	6,25	4,83	0,86	0,50	0,50
Китай	3,33	3,33	3,33	2,79	2,79	2,79
Пакистан	9,00	9,50	10,00	15,00	15,00	15,00
Венгрия	6,00	8,00	7,50	10,00	9,50	9,50
Сербия	19,16	15,35	9,57	17,75	17,50	17,50
Россия	12,00	11,00	10,00	13,00	13,00	13,00
Украина	9,50	8,50	8,00	12,00	12,00	12,00

*April 2009 International Monetary Fund: International Financial Statistics.

Таблица 2

Динамика учетных ставок ЦБ финансовых центров мира, Украины и России, %*

Дата заседания	ФРС США	Банк Англии	Европейский ЦБ	Банк Японии	ЦБ РФ	НБУ
04.09	0,25	0,5	1,25	0,25	12,5	12,0
03.09	0,25	0,5	1,5	0,25	13,0	12,0
01.09	0,25	1,5	2,0	0,5	13,0	12,0
12.08	0,25	2,0	2,5	0,5	13,0	12,0
11.08	1,0	3,0	3,25	1,0	12,0	12,0
10.08	1,5	4,5	3,75	2,0	11,0	12,0
09.08	2,0	5,0	4,25	2,75	11,0	12,0
03.08	2,25	5,25	4,0	2,75	10,25	10,0
01.08	3,50	5,5	4,0	2,75	11,0	10,0

*www.mvf.klerk.ru, www.uabanker.net, www.infobanks.com.ua

не опускалась ниже 10%. Приобретение иностранными банковскими и финансовыми группами крупных пакетов украинских банков – это всего лишь реализация ГФК стратегии безопасного выхода на финансовый рынок Украины. Соответственно и низкая капитализация банковской системы в условиях растущей экономики свидетельствует, что разница в процентных ставках не капитализировалась, а выводилась из экономики Украины в капитал материнских (кредитующих) банков (компаний).

В соответствии со статьями 1, 7 и 15 «Закона Украины о Национальном Банке Украины» поддержание платежного баланса Украины и контроль за продажами активов банковской системы иностранному капиталу – нерезидентам Украины – являются одними из центральных задач НБУ.

Однако денежно-кредитная политика, проводимая НБУ, не только не удовлетворила внутренний спрос на кредитные ресурсы, но допустила долларизацию банковского сектора и экономики страны, вследствие чего в экономическом нокауте оказался платежный баланс.

Что касается периода сентябрь 2008–2009 гг. Твердо ориентируясь в первые 9 месяцев 2008 г. на сдерживание темпов экономического роста, а с 10-го месяца на сдерживание инфляции, проводимая рестриктивная денежно-кредитная политика игнорирует возрастающую необходимость обеспечивать ликвидность банковской системы и поддерживать

рост занятости и падающее производство через стимулирование внутреннего спроса и предложение доступного кредитования. В условиях сильнейшего мирового кризиса сокращение денежной базы и предложения банковской системой кредитов ощущается национальной экономикой особенно остро. *Резкое падение производительности экономики и увеличение безработицы за IV квартал 2008 и I квартал 2009 гг., как было показано ранее, связаны не столько с мировым финансовым кризисом, сколько проводимой денежно-кредитной политикой НБУ, направленной в 2008–2009 гг. на сокращение денежной базы в экономике и уменьшение ликвидности банковской системы, что привело к явной дефляции.*

Опыт США в преодолении Великой депрессии показал, что ФРС в условиях неподконтрольности проводила политику сокращения денежного предложения, и это приводило к очередному витку кризиса [24]. Однако мировое сообщество сделало выводы из событий, связанных с Великой депрессией. Помимо огромных финансовых вливаний и других методов поддержания ликвидности банковской системы, процентные ставки в течение 2008–2009 гг. упали до самых низких отметок (табл. 2). Обеспечение ликвидности банковской системы посредством за пределами низких учетных ставок в условиях падения мирового производства направлено на приоритетную перед инфляцией борьбу с дефляцией, поддержание внутреннего спроса,

с одной стороны, максимальное демпфирование падения производства за счет предоставления экономике кредитов – с другой, и уменьшение социальной напряженности в целом. *Как данное обстоятельство связано с проводимой НБУ денежно-кредитной политикой?*

Во-первых, нужно ясно отдавать себе отчет, что в условиях полученного эндогенного экономического шока от падения цен и спроса на экспортные товары Украины целевые ориентиры денежно-кредитной политики должны быть изменены на поддержание такого уровня ликвидности банковского сектора, который обеспечит поддержание производительности национальной экономики на максимально высоком уровне в условиях ее падения.

Во-вторых, это связано с необходимостью поддерживать на максимально возможном уровне экспортный потенциал страны, а, следовательно, и внешний спрос на национальную продукцию в условиях беспрецедентной долларизации экономики. Именно внешний спрос на национальную продукцию является главным элементом в оценке условий поддержания стабильности национальной валюты.

Рестриктивная политика НБУ дает прямопротивоположные от необходимых национальной экономике и обществу Украины результаты. Уменьшение денежной базы и низкая ликвидность банковской системы сокращает производство, что, в свою очередь, сокращает экспорт и уменьшает спрос на национальную валюту. Все более ощутимой становится либо новая девальвация гривни, либо суверенный дефолт.

Как видно из табл. 1, даже у Китая, экономики которого кризис коснулся незначительно, учетная ставка находится на уровне мировой нормы.

Со своей стороны, НБУ проводимой в 2005–2009 гг. денежно-кредитной политикой гарантировано обеспечил правительству Украины не только долларизацию экономики, но и напряженные переговоры с МВФ для получения кредитов с целью поддержания платежного баланса страны.

Анализ бюджетной и налоговой политики 2008–2009 гг.

Не затрагивая бюджетную и налоговую политику, проводимую до сентября 2008 г., обратим наше внимание на возможности реализации макроэкономической политики действующего правительства Ю.В. Тимошенко в 2009 г.

В соответствии с возникшей и развивающейся с сентября 2008 г. кризисной ситуацией 31 октября 2008 г. был принят первый антикризисный закон № 639-VI, предложенный администрацией Президента Украины.

Принятие закона стало сигналом и указанием к реагированию правительства на деструктивные изменения в экономике, что отразилось в ряде постановлений КМУ [25]. В соответствии с рецептами Дж. М. Кейнса и его последователей основные цели, определяющие действия правительства, – это снижение налогового давления, бюджетные инвестиции в проблемные отрасли экономики страны и реализация правительственных инвестиционных программ, направленных на увеличение занятости населения (например, в антикризисном плане правительства Б. Обамы 250 млрд дол. определены как налоговые дотации – сумма невзымаемых налогов).

Реализация целей бюджетной и налоговой политики требует наличия в бюджете 2009 г. необходимых средств. Однако правительство в I квартале 2009 г. столкнулось с немыслимым для бюджета сокращением производства и финансового результата в хозяйственной деятельности субъектов экономики [2], что, как мы показали, является следствием реализации целей денежно-кредитной политики НБУ за период 2008 – I квартал 2009 гг.

Таким образом, реализация КМУ в 2009 г. целей бюджетной и налоговой политики затруднительна ввиду того, что они прямо противоположны целям денежно-кредитной политики НБУ.

В сформировавшихся условиях дефицита источников пополнения бюджета на выполнение антикризисных программ и крайне негативной ситуации с внешним долгом и дефицитом платеж-

ного баланса, в условиях произошедшей за IV квартал 2008 г. девальвации гривни и долларизации экономики правительство вынуждено вместо оказания действенных бюджетно-налоговых мер по стимулированию экономики направить свои усилия на получение кредитов МВФ. Как следствие, *поддержание платежного баланса и устранение очередной девальвации гривни, которая может привести к социальной катастрофе накануне президентских выборов, стали более приоритетными для правительства целями, чем классические цели макроэкономической политики в условиях кризиса.*

Еще одной приоритетной целью правительства стала борьба с импортируемой из Российской Федерации «газовой» инфляцией. Возможность оплаты поставок газа и компенсации НАК «Нефтегаз Украины» разницы в цене газа для потребления населения стала одним из важнейших инструментов борьбы с инфляцией и социальной напряженностью в обществе. Такое замещение целей произошло также благодаря несоответствию целей денежно-кредитной политики НБУ текущей экономической ситуации.

Нужно отметить, что правительство Украины не единственное, очутившееся в такой ситуации. Клиентами МВФ на оздоровление платежного баланса является также Исландия, Румыния, Венгрия, Сербия, Пакистан и др. При этом Исландия входит в состав группы стран ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития). Румыния и Венгрия присоединились к ЕС, т. е. вошли в зону высокоразвитых стран. Всех их, как видно из табл. 1, объединяют с Украиной высокие процентные ставки.

Подводя итог изложенному выше, заключим, что цели бюджетно-налоговой политики правительства (КМУ) в соответствии с Законом Украины «О государственном бюджете Украины на 2009 г.» № 835-VI от 26.12.2008 и цели денежно-кредитной политики НБУ в соответствии с Решением №1 Совета НБУ от 10.02.2009 «Основные направления денежно-кредитной политики на 2009 г.» взаимоисключают друг друга.

О теории экономической политики

Из всего многообразия работ по теории экономической политики выберем наиболее интересные и значимые в нашем случае. Один из классиков теории экономической политики В. Ойкен указал, что центральной задачей макроэкономической политики является учет негативных тенденций в формировании целей. Речь идет об ответственности за последствия неправильной оценки негативных тенденций в экономике [26]. Главную мысль В. Ойкен сформулировал так: «Только та политика, в рамках которой все законы ориентированы на общее решение, может быть эффективной» [26].

Проблемы экономической политики исследовал также Ян Тинберген. Сущность анализа заключается в разъяснении простых правил. Во-первых, формируемая макроэкономическая политика должна иметь конечные цели, которые реализуют максимизацию конечной функции – повышение общественного благосостояния. Для решения поставленной задачи определяются целевые показатели. Модельное решение поставленной задачи показало, что оптимальная макроэкономическая политика та, при которой взаимоучтены и связаны цели различных политик: денежно-кредитной и бюджетно-налоговой. Иными словами, для достижения экономического эффекта различные типы экономических политик должны быть скоординированны и согласованы в своих целях и механизмах их реализации. Должен иметь место инструмент, обеспечивающий согласование целей этих политик [27].

Р. Мандел рассматривал ситуацию, когда согласование целей политических инструментов невозможно достигнуть централизованно. Он показал, что, когда различные политические инструменты приписаны к различным ветвям власти, согласование целей денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политик возможно, если каждая цель «приписана» к конкретному целевому показателю и максимально воздействующему на ее достижение инструменту. Далее вступает в силу правило согласования целей. Кон-

цепция Р. Мандела «эффективной рыночной классификации» стала основой доказательства того, что оптимизация целей макроэкономической политики возможна в условиях децентрализации [28].

Из изложенного вполне ясно, что в политической системе Украины в условиях децентрализации инструментов реализации политик и их целей отсутствуют правила их согласования.

Остается ответить на вопрос: почему так произошло?

Одной из основных причин такой ситуации послужило отсутствие законодательно закрепленных целевых ориентиров, обязывающих Национальный банк Украины учитывать не только общеизвестные макроэкономические нормы и показатели, но и влияние глобальных трендов на национальное хозяйство Украины, в т. ч.: текущих изменений в условиях международной торговли; спроса на товары национального производства на внешних рынках; мировых процентных ставок; обеспеченности экспортоориентированных отраслей ликвидностью со стороны национальной банковской системы; долларизации национальной экономики. Украинское общество остро нуждается в законе, подобном Закону Хэмфи-Хоукинса 1978 г. «Закону о полной занятости и сбалансированном росте» [29], принятом в США, который является своеобразной конституцией экономической политики для ФРС США.

Следующая причина — отсутствие качественного оперативного мониторинга текущей внутренней и внешней экономической ситуации и последующего научного анализа. При наличии достаточного количества высококлассных (указанных, в том числе в данной работе) ученых власть, формирующая макроэкономическую политику, не имеет оперативного аналитического центра. Например, Совет экономических консультантов при президенте США мониторит и анализирует экономическую ситуацию в мире и в стране каждый день. И хотя опытный аналитик и оппонент может указать на то, что именно США

допустило финансовый, а затем и промышленный кризис у себя в экономике и в мировом хозяйстве, мы можем ответить, что эта ситуация возникла в XXI в., а США усиленно развиваются, увеличивая благосостояние народа уже более 200 лет.

Очевидно, что существуют причины, по которым результаты исследований украинских ученых не стали сигналом к переоценке целевых ориентиров для НБУ. На этот вопрос дает четкий и однозначный ответ концепция общественного развития и самоорганизации, раскрывающая роль структуры политической системы в процессе формирования и реализации эффективной макроэкономической политики [30].

Но чтобы прийти к окончательному заключению, требуется оценить институциональную основу формирования макроэкономической политики Украины.

В соответствии с «Конституцией Украины» и Законом Украины «О Национальном банке Украины» НБУ самостоятельно формирует целевые ориентиры, стратегические задачи и механизм реализации денежно-кредитной политики. Эта работа осуществляется Советом НБУ на основе статьи № 9 «Закона Украины о НБУ» № 679-XIV от 20.05.1999 г.

И хотя НБУ формально отчитывается два раза в год перед Верховной Радой, он абсолютно неуправляем и не подвержен влиянию со стороны действующего правительства и парламента. Между Кабинетом Министров и НБУ по усмотрению последнего осуществляются только консультации.

Налоговую и бюджетную политику осуществляет *Кабинет Министров Украины (КМУ) на основе «Конституции Украины» и ряда законов [31]. Кабинет Министров Украины полностью отвечает перед парламентом и обществом за экономическую ситуацию в стране и абсолютно не влияет на проведение денежно-кредитной политики в части согласования целевых ориентиров всех составляющих макроэкономической политики.* Кроме того, у Кабинета Министров Украины также, как и у НБУ,

отсутствует центр оперативного мониторинга и качественного экономического анализа текущей ситуации. Став, по сути, заложником некомпетентности тех, кто формирует денежно-кредитную политику, правительство Ю.В. Тимошенко вынуждено заявить, что получение кредитов МВФ и есть главное содержание антикризисной программы. О необходимости пересмотра целевых ориентиров ДКП и согласования их с аналогичными ориентирами бюджетной и налоговой политик, проводимых КМУ в рамках общественного обсуждения и утверждения в Парламенте, и речи быть не может. Поэтому те, кто профессионально уже давно указал на ошибки в реализации макроэкономической политики, остались, к сожалению, никем не услышаны. Если бы Н. Шелудько, Т. Вахненко, А. Гриценко, С. Рыбак и др. были бы услышаны своевременно, то, скорее всего, нам не пришлось бы заниматься анализом в этой работе. Не было бы повода.

Причина происходящего до банальности проста. Во-первых, переход от президентской республики к парламентской и внесение изменений в конституцию не устранил конфликтной двойственности в реализации властных полномочий между Премьер-министром и Президентом. Председателя Нацбанка Украины утверждает парламент по представлению Президента Украины. Президент самостоятельно утверждает 50% совета НБУ и двух министров КМУ (обороны и иностранных дел). Парламент утверждает состав КМУ по представлению Премьер-министра. В результате денежно-кредитная политика формируется под надзором Президента, а фискальная и бюджетная — под надзором оппозиции правительства в парламенте. *При этом весь груз допущенных НБУ ошибок в денежно-кредитной политике несет на себе правительство, которое отвечает перед парламентом и обществом за тяжелые (без натяжки) текущие экономические последствия.*

Кроме того, ключевую роль в данном вопросе должно играть законодательно закрепленная оппозиция в виде

«Закона об оппозиции и теневого правительстве». Украинское общество крайне не нуждается в таком законе, который обязует лица, отвечающие за формирование и коррекцию денежно-кредитной и налогово-бюджетной политик, принять во внимание мнение оппонировавшей стороны. В. Янукович в интервью телеканалу «ТВИ» от 20.04.2009 г. указал на два обстоятельства в работе Партии Регионов [32]. Со стороны Партии Регионов было выдвинуто более 100 подготовленных предложений по корректировке текущей макроэкономической политики, но ни одно не было принято. В профессионализме тех, кто готовил эти предложения, сомневаться не приходится. Достаточно внимательно прочитать документ «Анализ причин кризиса и пути его преодоления. Требования к антикризисной программе» [33]. Можно иметь любую собственную позицию по отношению к Партии Регионов и ее лидеру В.Ф. Януковичу, но нельзя закрывать глаза на реальный, профессиональный и тщательный анализ текущей ситуации и не замечать реальных предложений по коррекции текущей макроэкономической политики. Например, Партия Регионов единственная часть общества, которая внесла предложение по дедолларизации экономики Украины в условиях кризиса и по защите населения страны от дальнейшего уменьшения национального богатства вследствие последующей девальвации национальной валюты и обрушения банковской системы. Предложено валютные кредиты населения перевести в гривневые по курсу гривни к доллару США до девальвации и оставить прежними (долларовые) процентные ставки. При этом возмещение потерь от девальвации предлагается разделить между правительством и банками за счет бюджета первого и прибыли последних [33, ст. 67]. Это совершенно логичное и социально обоснованное предложение, хотя, на первый взгляд, кажется популистским и экономически не продуманным. Но чтобы понять его необходимость, следует оценить значение и весомость сочетания критических параметров: долларизацию экономики и

количество выданных резидентам Украины потребительских кредитов (до 80% общего объема) в условиях роста безработицы, падения производства и личных доходов населения, девальвации гривни за сентябрь – декабрь 2008 г. почти на 70%. Для большинства граждан страны это сочетание подобно самой жестокой катастрофе, которая уже произошла, а не стоит у порога дома. *В подобных условиях ответные меры правительства должны быть адекватны социально-экономической обстановке в стране.* К сожалению, такого, как у Партии Регионов профессионализма в экономическом анализе (не смотря на присутствие некоторого обвинительного и эмоционального тона высказываний в адрес Регионалов), нет ни в антикризисной программе администрации Президента Украины, ни в программе действующего правительства, которому сейчас не до оценки и учета предложений оппонентов. В институциональных условиях, которые создают конфликты между КМУ и Президентом, с одной стороны, и КМУ и оппозицией в парламенте – с другой, правительство стремится к реализации одной задачи – максимизировать реализацию Закона Украины «О государственном бюджете Украины на 2009 г.» в текущих условиях, при этом не дать состояться суверенному дефолту и попытаться сохранить социальную стабильность. Для реализации этих задач ему крайне необходимо переориентировать денежно-кредитную рестриктивную политику на демпфирование спада производства и стимулирование производительности основных экспортных отраслей через повышение ликвидности банковской системы. Как раз это правительство сделать не в состоянии по причине отсутствия институциональных инструментов.

К этому нужно добавить, что парламентская республика не принесла ожидаемой политической стабильности. До 2004 г. и принятия Закона 2222-IV от 07.12.2004 г. нестабильность была вызвана клановой борьбой в парламенте, после – борьбой фракций. За период с 2004 г. по текущий момент сменилось

четыре главы КМУ, в т. ч. Ю.В. Тимошенко возглавляла правительство дважды. Поэтому остро стоит вопрос о том, что украинское общество нуждается в законе, который обеспечит нормальный 5-летний цикл работы исполнительной власти.

Кроме того, очень высоким показателем экономической эффективности политической системы является время реагирования исполнительной власти на возникающие кризисные события. Это время, затрачиваемое на принятия необходимых мер. От оценки возникшей ситуации до введения принятых мер в качестве законов в действие. Антикризисный план правительства Дж. Буша, предусматривающий 700 млрд дол. вливаний в финансовую систему США, был одобрен и принят осенью 2008 г. конгрессом США в течение недели. План правительства Б. Обамы увеличивал величину вливаний в экономику еще на 787 млрд дол., был одобрен в феврале 2009 г. за две недели. В РФ было совсем просто: там скорость принятия решения определило законодательное единство президента Д. Медведева и премьер-министра В. Путина [34] в сочетании с доминированием в Государственной Думе РФ партии «Единая Россия». Но эти обстоятельства не защищают правительство РФ от ошибок, и к этому анализу мы вернемся позднее. В Украине антикризисный пакет мер, предложенный правительством, начали рассматривать осенью 2008 г. и на 01.09.2009 г. его окончательно так и не приняли. Из пяти предложенных законов принято только два, направленных на увеличения акцизного сбора на табачные и алкогольные изделия. Законы, направленные на изменения бюджета, сбалансирование бюджета НАК «Нафтогаза Украины» и пересмотр пенсионного законодательства, не были приняты. Следует также отметить ряд принятых законов антикризисной направленности, в т. ч. и о формировании стабилизационного фонда целевого назначения, направленного на решение кризисных задач [35].

Таким образом, можно подвести итог вышеизложенного и указать на

отсутствующие и крайне необходимые обществу институциональные элементы политического устройства Украины, создающие экономический эффект и являющиеся основой механизма самоорганизации, который выражен процессами формирования и реализации эффективной макроэкономической политики. Главным условием эффективной макроэкономической политики является способность к оптимизации ресурсов и благ, а так же гибкая и бесконфликтная смена направленности политики при условии ее некорректности и несоответствия требованиям текущих экономических условий (например, текущая ДПК в условиях кризиса). Такими институтами являются:

- легитимная оппозиция, действующая на основе Закона «Об оппозиции и теновом правительстве», обязывающего действующее правительство в установленном порядке и в оговоренные сроки реагировать на критику и предложения политических оппонентов;

- двухпартийный парламент (партия власти и оппозиция). Нужен закон, предусматривающий не только двухпартийность, но и обязательные 5 лет использования двухпартийной системы, полученной в результате политической борьбы, власти;

- бесконфликтность взаимодействия Президента и Премьер-министра Украины. Требуется закон (изменения к Конституции Украины), нейтрализующий институциональный конфликт между Президентом и Премьер-министром и устраняющий участие стороны, которая не отвечает перед парламентом и общественностью за проводимую экономическую политику в формировании исполнительной структуры: Кабинета Министров Украины и Национального банка Украины. Как показывает опыт развитых стран, именно исполнительная власть, подконтрольная оппозиции, должна отвечать перед обществом за формирование и реализацию проводимой макроэкономической политики. Она же и должна формировать аппарат исполнителей и последующие целевые ориентиры и инструменты макроэконо-

мической политики на основании соответствующих законов, как это делается в США и РФ. При этом НБУ, при наличии целевых ориентиров и процесса обязательного согласования денежно-кредитной политики с налоговой и бюджетной политикой в парламенте, вполне может быть самостоятельным и независимым.

Политическая система Украины так же нуждается в следующих законах:

- закон о выборах на партийной основе по открытым спискам;

- закон о целевых ориентирах и поддержании макроэкономической политики Украины (в т. ч. денежно-кредитная, налоговая и бюджетная) и процедуре их согласования с оппозицией в парламенте, что дает максимизацию функции общественной полезности макроэкономической политики. Также должно быть предусмотрено создание правительственного центра оперативного мониторинга и экономического анализа.

Системная общественная самоорганизация показывает, что экономический эффект функционирования политической системы формируется на таких двух «институциональных китах»:

- консолидация общества в форме большинства в социуме и парламенте, формирующая исполнительную власть;

- легитимная оппозиция, действующая по оговоренным Конституцией и законами правилам, которая контролирует и ограничивает действия исполнительной власти. Здесь очень важно наличие продуманных правил взаимодействия партии власти и оппозиции, которые направляют их на конкурентное взаимодействие, а не конфликт.

В отличие от Украины в Российской Федерации существуют цельные условия формирования и реализации макроэкономической политики. В соответствии с Конституцией РФ (гл. 83) главу ЦБ РФ и председателя правительства назначает Государственная Дума по представлению президента РФ. В соответствии с Федеральным конституционным законом о правительстве Российской Федерации правительство полностью подотчетно Государственной Думе Российской Фе-

дерации. Оно согласовывает и реализует все виды макроэкономической политики, в т. ч. денежно-кредитную политику [36].

ЦБ РФ в соответствии с ст. 45 Федерального Закона «О Центральном банке Российской Федерации» №86-ФЗ от 10.07.2002 г. имеет в своем распоряжении набор целевых ориентиров и средств их достижения, вырабатывает целевые ориентиры и стратегию денежно-кредитной политики и предлагает для обсуждения правительству, государственной Думе и Президенту РФ.

Кроме того, ЦБ РФ обязан выработать цели на текущий период в форме основных направлений Государственной денежно-кредитной политики на соответствующий период [37], согласовать принятую программу с правительством, после чего она принимается в Государственной Думе, утверждается в сенате РФ и становится полноценным документом — основой для действия и ЦБ, и Правительства РФ.

Но наличие такой полной институциональной основы формирования макроэкономической политики не защищает правительство РФ от совершения ошибок системного характера. И здесь цельность взаимоотношений ветвей власти становится препятствием к оптимизации макроэкономической политики.

Анализ текущей макроэкономической политики РФ учеными России показывает, что последняя имеет определенные диспропорции в формировании целевых ориентиров денежно-кредитной и бюджетно-фискальной политики в течение 2005–2009 гг.

Академик РАН С.Ю. Глазьев в ряде фундаментальных публикаций раскрывает несоответствие целей денежно-кредитной политики и текущих требований экономики РФ. Основные проблемы те же, что и в Украине [38].

В России также реализуется политика завышенной процентной ставки (завышена учетная ставка и ставка рефинансирования ЦБ РФ). В свою очередь, это приводит к дефициту ликвидности банковской системы и ненужной долларизации экономики, в т. ч. к увеличе-

нию числа депозитов и кредитов в иностранной валюте. Это обстоятельство, в условиях падения цен на основной экспорт России — нефть, сокращения поступления валюты, формирует диспропорцию платежного баланса, в т. ч. высокий процент корпоративной части во внешнем долге РФ за счет привлечения иностранных кредитов.

Порядок событий такой же, как и в Украине, но выражен в более мягкой форме: завышение процентной ставки, несвоевременная реакция на возникающие диспропорции в банковской системе, нарушение ликвидности и долларизация пассивов банковской системы и выдаваемых ею кредитов, формирование большой доли корпоративных долгов во внешнем долге РФ и текущая девальвация рубля РФ, неадекватная политика размещения избыточных валютных резервов.

Академики РАН С. Глазьев и А. Некипелов указали на необходимость смены целевых ориентиров денежно-кредитной политики РФ с рестрикционной политики ЦБ РФ, проводимой с 2008 г., основной задачей которой является стабильность цен через подавление инфляции, на увеличение ликвидности банковской системы за счет снижения процентных ставок (в т. ч. учетной и рефинансирования), что позволит поддерживать сокращающееся производство [39]. При этом отмечается игнорирование ЦБ РФ роста внутреннего спроса на кредитные ресурсы и требования поддержки национальной экономики банковской системой на максимальном уровне падающего производства [40].

Член-корреспондент РАН Г. Фетисов убедительно обосновал, что снижение ставки рефинансирования до 4,5–6% будет абсолютно безболезненным [41]. Но здесь, на наш взгляд, необходимо ориентироваться не на процентную ставку мировой экономики, которая сегодня находится на отметке 0,25–1,5%. Центральному Банку РФ следует ориентироваться на ставку China P.R. mainland, которая составляет 2,79%.

Академик РАН В. Маевский и О. Сухарев, опираясь на инструментарий

институциональной теории, обосновали необходимость увеличения кредитного предложения, т. к. для инновационного развития в соответствии с теорией И. Шумпетера требуется расширенное предложение кредита. О. Сухарев указал на то, что увеличение кредитного предложения не влияет на инфляцию, т. к. возможная инфляционная реакция экономики демпфируется возрастающей производительностью [20]. Академик РАН В. Некипелов указывает на проблемы высоких ставок рефинансирования и необходимость повторного введения валютного регулирования [39].

Надо отметить, что академик РАН С. Глазьев очень обоснованно и продуманно предложил целевую программу для формирования денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политик в условиях кризиса, в т. ч.:

- на период кризиса восстановление обязательной продажи валюты государству резидентами РФ;

- отсечение иностранной валюты от участия в формировании пассивов банковской системы путем повышения депозитных ставок на национальную валюту;

- запрет на выдачу валютных кредитов резидентам РФ;

- формирование валютной зоны рубль в пространстве СНГ и ЕС путем продажи газа и нефти за рубли РФ и др. меры [40, 42].

В сложившихся конфликтных отношениях Украины и РФ в энергетической сфере перевод расчетов по контрактам газа и нефти на рубли РФ был бы полезен не только России, но и Украине. Долгосрочное и менее жесткое по условиям и срокам кредитования в рублях РФ на долгосрочной основе не только стабилизировало бы ситуацию расчетов с РФ за газ, но и защитило бы экономику и население Украины от девальвации гривни по отношению к основным валютам мира.

Такая ситуация стала бы хорошим полигоном российско-украинских отношений относительно формирования взаимодействия на постсоветском пространстве в рамках СНГ.

Анализ инфляции в РФ показывает, что ее основой является не монетарная политика ЦБ РФ, а монопольное повышение энерго-сырьевыми монополиями цен на основные энергетические ресурсы и тарифы на их транспортировку [43]. Эта политика имеет инфляционное расширение на Украину и другие страны, потребляющие российский газ и нефть. Такая постановка вопроса ведет к обострению внешнеполитических отношений со странами потребителями энергоносителей.

Еще одним объектом критики является действия ЦБ РФ по размещению иностранных валютных резервов в ценных бумагах правительства США. Власти РФ вместо кредитования дефицита ликвидности собственной экономики кредитуют правительство США [44].

Два последних обстоятельства указывают на то, что макроэкономическая политика правительства РФ обслуживает интересы, прежде всего, энерго-сырьевых монополистов и цели внешней политики РФ, а не интересы общества и его граждан.

Нужно отметить, что в РФ антикризисная стратегия, реализуемая в рамках целей бюджетной и налоговой политик, противоречит целям проводимой ЦБ РФ денежно-кредитной политики. Так, в соответствии с поставленными антикризисными целями правительство намерено компенсировать процентные ставки по кредитам для населения, приобретающего жилье и автомобили отечественного производства, в то время как ЦБ поддерживает низкую ликвидность банковской системы через высокую процентную ставку [45].

К сожалению, высокопрофессиональный анализ и критические замечания российских ученых не восприняты аппаратом чиновников. России так же, как и Украине, крайне не хватает цивилизованного инструмента общественной самоорганизации, позволяющего услышать голос здоровых экономических рекомендаций, особенно в условиях текущего и развивающегося кризиса. Таким инструментом должен быть закон о легитимной оппозиции и теневом кабинете,

который официально, законно и критически оценит текущую макроэкономическую политику действующего правительства и определит механизм изменения и согласования новой группы целей, соответствующих текущим условиям.

Академик С. Глазьев указал на необходимость качественной подготовки информации на основе созданного оперативного правительственного мониторинга и на проведение анализа полученной экономической информации силами ученых РАН, которые в состоянии обеспечить решение самых сложных экономических задач [44].

Указанный аспект, несомненно, относится к системным изменениям и формированию гражданского общества, к тем необходимым системным изменениям, о которых говорили Я. Корнаи, академик РАН О. Богомолов, член-корреспондент РАН Р. Гринберг [46].

Подводя краткие итоги, необходимо отметить, что Россия и Украина имеют не только общее культурное и этническое пространство, но и пространство общих допущенных, не исправленных ошибок и институциональных проблем в формировании и реализации эффективной макроэкономической политики.

Список использованной литературы

1. Long view: Heed the harsh lessons of history to find value // *Financial Times*. – 10 oct. 2008.
2. О социально-экономическом положении Украины за январь-март 2009 г. // Государственный комитет статистики Украины. – С. 38–47; 55, 91 // www.ukrstat.gov.ua
3. April 2009 International Monetary Fund: International Financial statistics. – P. 25.
4. Основные позиции денежно-кредитной политики на 2009 г. // www.nbuportal.bank.gov.ua
5. Геец В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / В. Геец // *Экономика Украины*. – 2009. – № 2. – С. 5–13, 15.
6. www.bank.gov.ua
7. Чистилин Д. К вопросу самоорганизации в переходных экономиках / Д. Чистилин // *Экономика Украины*. – 2000. – № 3 – С. 52–56; № 4. – С. 49–54.
8. Береславская О.И. Долларизация кредитного рынка Украины: причины и последствия / О.И. Береславская, В.В. Зимовець, Н.М. Шелудько // *Экономика и прогнозирование*. – 2006. – № 3 – С. 117–139; Шелудько Н.М. Внешние займы банков Украины: тенденции, проблемы, перспективы / Н.М. Шелудько // *Экономика и прогнозирование*. 2007. – № 1. – С. 130–136; Гриценко А.А. Формирование информационно-поведенческой парадигмы монетарной политики / А.А. Гриценко, Т.А. Кричевская // *Экономическая теория*. – 2007. – № 2. – С. 46–69; Вахненко Т. Государственный долг Украины: текущее состояние и риски / Т. Вахненко // *Экономика Украины*. – 2008. – № 7. – С. 37–46; Вахненко Т. Концептуальные основы управления внешним национальным долгом Украины / Т. Вахненко // *Экономика Украины*. – 2007. – № 1. – С. 14–24; Вахненко Т.П. Платежеспособность государства в контексте обслуживания внешнего долга / Т.П. Вахненко // *Экономика и прогнозирование*. – 2003. – № 4. – С. 52–61; Рыбак С. Финансовые аспекты экономического роста в Украине / С. Рыбак, Л. Лазебник // *Экономика Украины*. – 2007. – № 3. – С. 22–32; Матвиенко П. Капитализация как действенный инструмент надежности банковской системы Украины / П. Матвиенко // *Экономика Украины*. – 2008. – № 1. – С. 42–52; Козюк В.В. Координация фискальной и монетарной политики в условиях глобализации: интеграция старых и новых идей / В.В. Козюк // *Экономическая теория*. – 2007. – № 1. – С. 59–70; Гриценко А. Концептуальные основы перехода к новой парадигме монетарной политики / А. Гриценко // *Экономика Украины*. – 2009. – № 2. – С. 31–42.
9. Крючкова И.В. Макроэкономическая ситуация в Украине / И.В. Крючкова, Т.П. Шинкаренко, Л.И. Кузнецова

ва, И.В. Богдан // Экономика и прогнозирование. – 2004. – № 3. – С. 39–70.

10. Береславская О.И. Долларизация кредитного рынка Украины: причины и последствия / О.И. Береславская, В.В. Зимовець, Н.М. Шелудько // Экономика и прогнозирование. – 2006. – № 3. – С. 119, 127.

11. Матвиенко П. Капитализация как действенный инструмент надежности банковской системы Украины / П. Матвиенко // Экономика Украины. – 2008. – № 1. – С. 42–52.

12. The Banker, July 2004. – P. 168.

13. Шелудько Н.М. Внешние займы банков Украины: тенденции, проблемы, перспективы / Н.М. Шелудько // Экономика и прогнозирование. – 2007. – № 1. – С. 130.

14. Вахненко Т. Государственный долг Украины: текущее состояние и риски / Т. Вахненко // Экономика Украины. – 2008. – № 7. – С. 39.

15. Вахненко Т. Товарный экспорт Украины в системе мирохозяйственных связей / Т. Вахненко // Экономика Украины. 2006. – № 6. – С. 73–84.

16. Савченко А. Стратегические цели монетарной политики: проблемы теории и методологии / А. Савченко // Экономика Украины. – 2007. – № 5. – С. 4–11, 299.

17. Вахненко Т. Концептуальные основы управления внешним национальным долгом Украины / Т. Вахненко // Экономика Украины. – 2007. – № 1. – С. 21–23.

18. Шелудько Н.М. Внешние займы банков Украины: тенденции, проблемы, перспективы / Н.М. Шелудько // Экономика и прогнозирование. – 2007. – № 1. – С. 130–136.

19. Вахненко Т. Моделирование макроэкономических факторов внешних заимствований и их влияния на развитие экономики Украины / Т. Вахненко // Экономика Украины. – 2007. – № 6. – С. 17–25; № 7. – С. 15–24.

20. Маевский В. Эволюционная теория и технологический процесс / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 4–15; Сухарев О. О выборе стратегии макроэкономической

политики / О. Сухарев // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 77–89.

21. Харрис Л. Денежная теория / Л. Харрис. – М.: Прогресс, 1990. – С. 573; 662–667.

22. Фридмен М. Если бы деньги заговорили / М. Фридмен. – М.: Дело, 1999. – С. 142.

23. MI's Hot Steak Gave Kensiensa a Bad Idea / M. Friedman // The Wall Street Journal. September 18, 1986. – P. 32.

24. Friedman M. and Schwartz A.J. A Monetary History of the United States, 1867–1960. – Princeton University Press, 1963, Chapter 9.

25. Закон Украины «О первоочередных мерах относительно предотвращения негативных последствий финансового кризиса и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины», № 639-VI от 31.10.2008; Постановление Кабинета Министров Украины от 14.01.2009 № 17 101 «О внесении изменений в Порядок использования средств Стабилизационного фонда и предоставление кредитов (займов) для погашения, рефинансирования и (или) обслуживания кредитов (займов), полученных до 15 сентября 2008 г. отечественными банковскими учреждениями и субъектами хозяйственной деятельности от иностранных кредиторов»; Постановление Кабинета Министров Украины от 11.03.2009 № 238 679 «О поддержании ликвидности банков»; Постановление Кабинета Министров Украины от 11.02.2009 № 271 751 «Об утверждении Порядка использования в 2009 г. средств Стабилизационного фонда, предусмотренных в государственном бюджете для выполнения функции столицы в соответствии с Законом Украины «О столице Украины – городе-герое Киеве» включая строительство метрополитена»; Постановление Кабинета Министров Украины от 11.03.2009 № 289 793 «Вопросы использования в 2009 г. средств Стабилизационного фонда».

26. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М.: Прогресс, 1995. – С. 295.

27. Tinbergen J. On the theory of Economic Policy. – Amsterdam, North Holland, 1952.

28. Mandell R. The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates. — Quarterly Journal of Economics, May, 1960.
29. Board of Governors of Federal Reserve System / Annual Report. — 1978. — P. 338–340.
30. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики. Евразийский аспект / Д.К. Чистилин. — М.: Экономика, 2006. — Гл. 2.
31. Закон Украины «О кабинете министров Украины» № 279-П от 16.05.2008; Закон Украины «Бюджетный кодекс Украины» № 2542-III от 21.06.2001; Закон Украины «О государственном бюджете Украины на 2009 г.» № 835-VI от 26.12.2008.
32. www.ya2008.com.ua/press-center/news
33. <http://okm.com.ua>
34. Конституция Российской Федерации, гл. 83; Федеральный Конституционный Закон «О Правительстве Российской Федерации» № 2-ФКЗ.
35. Закон Украины «О первоочередных мерах относительно предотвращения негативных последствий финансового кризиса и о внесении изменений к некоторым законодательным актам Украины» № 639-VI от 31.10.2008; Закон Украины «О внесении изменений к некоторым законодательным актам Украины относительно запрещения банкам изменять условия договора банковского вклада и кредитного договора в одностороннем порядке» № 661-VI от 12.12.2008; Закон Украины «О внесении изменений к некоторым законам Украины относительно минимизации влияния финансового кризиса на развитие отечественной промышленности» № 694-VI от 18.12.2008; Закон Украины «О внесении изменений к некоторым законам Украины с целью улучшения состояния платежного баланса Украины в связи с мировым финансовым кризисом» № 923-VI от 04.02.2009; Закон Украины «О предотвращении влияния мирового финансового кризиса на развитие строительной отрасли и жилищного строительства» № 800-VI від 25.12.2008.
36. Федеральный Конституционный Закон «О Правительстве Российской Федерации» № 2-ФКЗ от 17.12.1997, ст. 14, 15 и 28.
37. www.cbr.ru
38. Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или сколько стоит догматизм денежных властей / С. Глазьев // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 31–45; Глазьев С. О стратегии экономического развития России / С. Глазьев // Вопросы экономики. — 2007. — № 5. — С. 30–51.
39. Некипелов А. Риски денежно-кредитной политики и современные финансовые кризисы / А. Некипелов // Экономика Украины. — 2009. — № 2. — С. 26–29; Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или сколько стоит догматизм денежных властей / С. Глазьев // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 37, 43.
40. Ершов М. Глобальный кризис, его Российское преломление и реакция федеральных властей / М. Ершов, С. Глазьев, Р. Гринберг, О. Дмитриева // Российский экономический журнал. — 2008. — № 9–10.
41. Фетисов Г. Монетарная политика России: цели инструменты правила / Г. Фетисов // Вопросы экономики. — 2008. — № 4. — С. 17–18.
42. Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или сколько стоит догматизм денежных властей / С. Глазьев // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 50.
43. Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или сколько стоит догматизм денежных властей / С. Глазьев // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 41, 45.
44. Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или сколько стоит догматизм денежных властей / С. Глазьев // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 39, 51.
45. Программа антикризисных мер правительства Российской Федерации на 2009 г., п. 6 // www.government.ru
46. Гринберг Р. Несколько мыслей на тему «Российская реформа и запад» /

Р. Гринберг // Российский экономический журнал. – 2005. – № 3. – С. 3–6;
Богомолов О. Какую модель общества рождает постсоциалистическая трансформация? / О. Богомолов // Российский

экономический журнал. – 2008. – № 3–4;
Корнаи Я. Что означает «Изменение системы»? / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2008. – № 2. – С. 99–112.

Получено 3.09.09

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101.009.12

С.В. КУЗЬМІНОВ, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

ЕГОЇСТИЧНИЙ ТА ІНТЕГРАТИВНИЙ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕТИ І КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ

Статтю присвячено проблемі конкурентоспроможності національної економіки. Запропоновано егоїстичний та інтегративний підходи до розгляду національної конкурентоспроможності. Для кожного з цих підходів визначено мету, обмеження та результати конкуренції.

Статья посвящена проблеме конкурентоспособности национальной экономики. Предложены эгоистичный и интегративный подходы к рассмотрению национальной конкурентоспособности. Для каждого из этих подходов определены цель, ограничения и результаты конкуренции.

The article is devoted to the problem of competitive ability of national economy. The egoistic approach and integrative approach to the national competitiveness are proposed. For each of these approaches purpose, restrictions and results of competition are defined.

конкуренція, егоїстичний підхід, інтегративний підхід

Ринкові реформи, розпочаті ще в 1990-х рр. в Україні, отримали міжнародне визнання, що втілювалося, зокрема, в наданні Україні статусу країни з ринковою економікою. Але це визнання ще не означає, що реформування економіки України завершилося. На жаль, як механізм управління економікою, так і стан ринкового середовища поки що дуже далекі від того, що можна вважати кращими світовими зразками системи ринкових відносин. Те, що українська економіка потерпає від світової економічної кризи значно більше, ніж будь-яка інша економіка Європи (за виключенням Молдови), переконливо свідчить про те, що нинішній стан державного і недержавного управління економічними процесами дуже далекий від прийняттого. Було б помилкою вбачати причину нинішнього незадовільного стану лише в персональному факторі. На нашу думку, деякі помилки мають системний характер. Виявлення цих помилок та їх усунення могло б справити позитивний вплив на подальший перебіг реформ та адаптацію економічної політики до реалій сучасного глобалізованого світу.

Також недооцінка комплексності та багатоплановості ключового інституту ринкової економіки – інституту економічної конкуренції – є одним з тих проблемних моментів, які справили і продовжують справляти негативний вплив на перебіг ринкових реформ в Україні. Розширенню теоретичних уявлень щодо сутності, форм та критеріїв ефективності економічної конкуренції і присвячено цю статтю.

Формуванню структури та інфраструктури ринкових відносин вчені-економісти приділяють увагу з часів виникнення економічної теорії як науки. Адам Сміт на багатьох сторінках свого славнозвісного «Дослідження про природу та причини багатства народів...» [1] описав власне бачення системи ринкової координації. Його погляди на регулюючу силу ринку стали підґрунтям для проринкових теорій та сформували громадську думку стосовно одного з ключових інститутів ринку – інституту економічної конкуренції.

Нині загальноприйнятою є думка про те, що лише за достатнього рівня конкуренції ринковий механізм здатен ефективно координувати виробництво

і споживання як економічних ресурсів, так і кінцевих споживчих благ. Відтак зниження рівня конкуренції в будь-якій формі (поглинання та злиття конкуруючих виробників спорідненої продукції, укладання угод стосовно розподілу ринку та ціноутворення на ньому, встановлення довгострокових коопераційних зв'язків, які зменшують можливості укладання угод з конкуруючими поставальниками та споживачами, а також будь-які інші дії, які у відкритій або прихованій формі зменшують гостроту конкурентної боротьби) розглядається як негативне явище.

Очевидно, що глобалізація докорінно змінює середовище діяльності національного виробника, додаючи міжнародну складову до функціонування будь-якого ринку. Так, С. Савчук, вводячи поняття «тиск конкуренції» [2, с. 273], вказує на наявність зовнішнього тиску, показником якого є втрата частки прибутку вітчизняного товаровиробника, змушеного конкурувати з товарами зарубіжних конкурентів. Цей тиск є викликом, на який потрібно давати відповідь або на рівні окремих підприємств, або на рівні всієї галузі чи навіть на загальнонаціональному рівні. Вибір рівня, на якому слід відповісти на імпульс, що надходить ззовні, є стратегічним питанням, що вирішується державою. Тобто держава повинна вирішити, чи втручатися у перебіг конкурентної боротьби між національним та іноземним товаровиробниками, чи ні. Навіть у випадку, коли прийнято рішення про невтручання, це рішення є вираженням державної конкурентної політики.

Більш-менш класичне розуміння процесу міжнародної конкуренції, яке домінує в українській академічній економічній науці, було сформульовано М. Портером, який стверджував, що конкурують не держави, а фірми. Таке твердження, витримане в дусі неоконсерватизму, до початку економічної кризи у 2007 р. було цілком прийнятним для потужних транснаціональних корпорацій розвинутих країн світу. Саме така ідеологія дозволяє вимагати від менш розвинутих держав зняття протекціоніст-

ських обмежень, спрямованих на захист вітчизняних виробників. Очевидно, що, залишившись один на один з корпорацією масштабу «Дженерал електрик», чий валовий дохід (у 2008 р. склав майже 70 млрд дол.) є більшим, ніж валовий внутрішній продукт багатьох країн світу, такі компанії без державної підтримки приречені якщо не на зникнення, то, як мінімум, на боротьбу за локальні мікроринки, освоєння яких є нецікавим для великих компаній.

Очевидно, що описаний розвиток подій можна оцінювати по-різному, але беззаперечним є той факт, що надмірна залежність внутрішнього ринку від іноземного капіталу створює потенційні загрози неконтрольованого трансграничного переміщення інвестиційних ресурсів та іноземної валюти, що, у свою чергу, підвищує макроекономічні ризики та зменшує стійкість як фінансового, так і реального секторів національної економіки. Саме тому починає спостерігатися тенденція до перегляду ролі і місця держави у підтримці конкурентоспроможності національних компаній. Так, Н. Мірко пропонує використовувати термін «макроконкурентоспроможність», під якою пропонує розуміти здатність країни, геополітичного суб'єкта, до самостійного політичного розвитку та успішного економічного змагання з іншими країнами [3].

Звернімо увагу на те, що вже сама постановка питання про макроконкурентоспроможність країни рішуче вказує на розширення інструментарію конкурентної боротьби у сучасному світі. Але попри мікроекономічне трактування конкуренції на споживчому ринку як боротьби товарів за те, щоб бути купленими споживачем, економічна наука і економічна практика звично ведуть розмову про конкурентоспроможність підприємств [4]. Тому є сенс вести розмову про конкурентоспроможність країни в цілому і про конкретну діяльність держави щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки як про цілісний народногосподарський комплекс, а не як про середовище для виробництва окремих товарів або послуг.

Для більш точного усвідомлення сутності конкуренції в сучасному світі доцільно виділити рівні конкурентної діяльності, на кожному з яких конкурують різні групи суб'єктів. Суб'єктами такої діяльності можуть бути індивіди (окремі споживачі економічних благ чи продавці економічних ресурсів), економічні спілки (підприємства, галузі тощо) та національні економіки. Очевидно, що існування конкурентної діяльності на кожному з цих трьох рівнів суб'єктів наводять на думку про наявність не тільки міжсуб'єктної, але і *внутрішньосуб'єктної* конкуренції, тобто конкуренції між суб'єктами, які входять до складу суб'єкта більш високого рівня. Стосовно національної економіки внутрішньосуб'єктна конкуренція виглядатиме як конкуренція між галузями, підприємствами, організаціями та іншими суб'єктами, що є складовими національної економіки. Зазвичай наявність такої конкуренції не заперечується, і така конкуренція є, так би мовити, класичним випадком. Але в класичному розумінні ця конкуренція не внутрішньосуб'єктна, а міжсуб'єктна. Відповідно, її результатом і економічною функцією проголошується перерозподіл економічних ресурсів на користь тих суб'єктів, які виробляють більш потрібну суспільству продукцію. В ідеалі внаслідок такої конкуренції перемагають найкращі, найбільш ефективні підприємства, а ті, що працюють гірше, вимушено покращують свою роботу або ліквідуються. У результаті середня ефективність збільшується й економіка в цілому починає працювати більш продуктивно.

Такий ідеальний стан попри заперечення прихильників вільної конкуренції є ефективним лише частково. Якщо згадати, що будь-яка система як головну мету висуває самозбереження, то, з точки зору системи більш високого рівня, зникнення більш слабких підсистем (у випадку національної економіки це підприємства, організації тощо) може бути виправданим лише у випадку, коли вони замінюються аналогічними або більш потужними наступниками. Наприклад, розорення і ліквідація підприємств певної галузі з точки зору збереження на-

ціональної економіки є виправданими, якщо натомість вивільнені ресурси *повністю* задіяні в інших видах діяльності і при цьому будуть вироблятися блага, сумарна корисність яких більша, ніж корисність благ, що випускалися розореними підприємствами. Якщо ж після ліквідації неефективних підприємств виникає безробіття чи зменшується внутрішній валовий продукт, то такі наслідки конкуренції не вважатимуться задовільними.

Приблизно так само відбувається внутрішньосуб'єктна конкуренція на рівні підприємств. З одного боку, підрозділи підприємства, відділи та співробітники намагаються отримати якомога більшу частку від доходу підприємства, але з іншого — вони мають ділитися доходом з іншими, оскільки доводиться підтримувати життєздатність системи в цілому. Наприклад, відділ головного технолога сам не заробляє грошей для підприємства і безпосередньо не впливає на рівень доходу. Але його співробітники отримують заробітну плату, оскільки їхні послуги необхідні для правильної організації технологічного процесу, що, у свою чергу, дозволяє виробляти більш якісну продукцію (чи економити сировину, електроенергію, допоміжні матеріали, зменшувати час виробництва), що не перетворюється безпосередньо на приріст доходу. Цей приріст буде матеріалізований лише після того, як завдяки зусиллям співробітників відділів маркетингу та збуту покупець замовить і оплатить виготовлену продукцію. Проте кожен з цих відділів є необхідним для існування і ефективної роботи підприємства, хоча безпосередній внесок кожного з них в обсяг отриманого підприємством доходу не вдається точно визначити.

Якщо подивитися на описану ситуацію очима стороннього спостерігача, то стає зрозуміло, що прагнення кожного співробітника з кожного відділу до максимізації особистого доходу вступає в протиріччя з вимогою збереження життєздатності системи в цілому. Якщо ж система припинить своє існування, то й особисті доходи зникнуть. Таким чином, проявляється єдність та протиріччя

конкуренції: з одного боку, конкуренція між економічними суб'єктами одного рівня знищує слабших і, відповідно, залишає більше життєвого простору для сильніших, але з іншого — знищення слабших елементів системи призводить до зниження конкурентоспроможності системи в цілому на більш високому рівні.

Ця дихотомія виявляється в конкурентних відносинах на будь-якому рівні, в тому числі на рівні окремого індивіда. Але якщо на рівні національної економіки та на рівні окремого підприємства внутрішню конфліктність конкуренції представники неокласики могли замовчувати, то, описуючи поведінку індивіда як своєї «матеріальної точки», показувати тільки один бік медалі вже не можна, оскільки саме в поведінці окремої особи два підходи до конкуренції інтегровані найбільш глибоко. Ці два підходи, які ми пропонуємо умовно називати егоїстичним та інтегративним, наведено в табл. 1. Як видно з табл. 1, два підходи кардинально відрізняються як за метою, так і за суттю конкурентних дій.

Було б помилкою вважати, що інтегративний та егоїстичний підходи виключають один одного. Насправді вони існують паралельно як взаємодоповнюючі варіанти організації системи. Можна навіть сказати, що вони є взаємообумовленими. Звернемо увагу на результат кон-

куренції в інтегративному трактуванні побачимо, що інтегративний результат на рівні, наприклад, підприємства (побудування більш стійкої та адаптивної структури), є найбільш успішною конкурентною стратегією і умовою перемоги над іншими підприємствами в рамках егоїстичного підходу на більш високому рівні — на рівні галузі (розширення за рахунок пригнічення інших підприємств). Співвідношення егоїстичного та інтегративного підходів у межах одного і того ж інституційного утворення з часом може змінюватися залежно від жорсткості протистояння у навколишньому середовищі. Так, у випадках, коли система може досить легко розширюватися, не зустрічаючи істотної протидії з боку інших систем такого ж рівня, спостерігається тенденція до поширення егоїстичного підходу. Прикладом цього може слугувати період XVII–XIX ст., який характеризувався постійною і досить швидкою економічною експансією деяких європейських держав. Саме в цих державах сформувалися основи капіталістичної суспільно-економічної формації, невід'ємною рисою якої є те, що ми назвали егоїстичним підходом у трактуванні конкуренції.

У цілому можна стверджувати, що егоїстичний та інтегративний підходи існують не лише стосовно трактування конкуренції, але і в інших випадках. Так, батьки в родині можуть добровільно по-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз підходів до визначення (трактування) сутності та мети конкуренції

Показник	Підхід	
	Егоїстичний	Інтегративний
Сутність конкуренції між суб'єктами	Боротьба за найкращу реалізацію своїх економічних інтересів	Перевірка системи на стійкість до зовнішніх та внутрішніх потрясінь
Мета конкурентних зусиль суб'єктів	Отримання якомога більшої частки бажаного економічного ресурсу або блага	Формування системи взаємовідносин, які дозволяють адаптуватися до змін та розширюватися системі в цілому
Обмеження на конкуренцію	Конкуренція дозволена, якщо вона ведеться чесними методами (відсутній обман, крадіжки тощо)	Конкуренція припустима, якщо вона не призводить до зменшення стійкості системи до потрясінь
Результат конкуренції	Підвищення ефективності за рахунок зменшення економічної активності менш ефективних суб'єктів і збільшення активності більш ефективних	Підвищення результативності системи за рахунок побудування більш стійкої та адаптивної структури, що дозволяє розширюватися за рахунок пригнічення інших систем

ступатися власними інтересами заради дітей, іноді витрачаючи на них більше коштів, ніж на себе, але задовольняючи при цьому власні потреби. У такому разі людина також користується інтегративністю та егоїзмом, які є двома сторонами будь-якого процесу координації.

На перший погляд, здається, що інтегративний та егоїстичний підходи на рівні окремого індивіда не виявляються, але таке твердження було б помилковим. Проте для окремого homo economicus інтегративна та егоїстична складові координації розрізняються не досить чітко, вони є результатом еволюційної роботи, що тривала сотні тисяч, а то й мільйони років. Потреби і конкурують між собою в психіці індивіда, і сполучаються в егоїстичному та інтегративному аспектах. Наприклад, коли людина хоче їсти і бачить високо на тоненькій важкодоступній гілці яблуко, то в ній борються дві потреби – задовольнити голод та уникнути ризику впасти з дерева і отримати травму. Якщо людина не дуже голодна, то не ризикуватиме, а якщо голод нестерпний – то полізе нагору, долаючи страх. Тут перемога однієї з конкуруючих потреб є очевидною, що може трактуватися як егоїстичний аспект внутрішньо-особистісної координації. Разом з тим сам механізм, який визначає перемогу потреби в їжі або потреби в уникненні ризику працює на інтегративній основі, оскільки дійсним критерієм доцільності того чи іншого вибору є вирішення завдання збереження життєдіяльності організму в цілому. Тож обирається той варіант, який ліквідує найбільш реальну загрозу – чи то загрозу голодної смерті, чи то загрозу травмування.

Таким чином, розширення понять про мету та допустимі межі між-суб'єктної конкуренції на основі узгодження параметрів цього процесу із завданнями суб'єкта більш високого рівня дозволяє під новим кутом подивитися на регулювання конкуренції на рівні дер-

жави. Можливо, прикрі помилки, яких припустилася Україна, беручи на себе певні зобов'язання в рамках приєднання до Світової організації торгівлі, були б більш зримими ще на етапі узгодження цих умов, і Україна не потрапила б у пастку прискороного зростання дефіциту торговельного балансу з подальшим обвалом курсу національної валюти. Ще один напрямок, в якому доцільність виділення егоїстичного та інтегративного підходів до трактування мети підтримання інституту конкуренції може призвести до перегляду усталених оцінок, – це діяльність великих компаній, у тому числі природних монополій. Традиційне негативне ставлення прихильників неолібералізму та максимальної ринковості до цих економічних утворень повинно бути переглянуте в аспекті підтримання сталості існування всієї економічної системи, складовими яких є такі великі компанії.

Список використаної літератури

1. Смит Адам. Исследования о природе и причинах богатства народов // Серия «Антология экономической мысли». – М.: Изд-во «Эксмо», 2009. – 920 с.
2. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности: монография / С.И. Савчук; под науч. ред. академика НАН Б.В. Буркинського. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.
3. Мірко Н.В. Конкуренція як форма існування внутрішнього ринку промислової продукції / Н.В. Мірко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2, Т. 1. – С. 53–58.
4. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

Отримано 21.09.09

УДК 330.111.66.009.12

І.В. ТАРАНЕНКО, кандидат економічних наук, доцент,
зав. кафедри Дніпропетровського університету економіки та права

ІЄРАРХІЧНО-МЕРЕЖЕВІ ВЗАЄМОДІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Досліджено ієрархічно-мережевий характер соціально-економічних систем мезо- та макрорівнів, розраховано рейтингові показники соціально-економічного потенціалу регіонів України, виокремлено групи регіонів за рівнем соціально-економічного потенціалу та ступенем сприяння забезпеченню національної конкурентоспроможності, обґрунтовано твердження про ієрархічно-мережеві взаємодії як джерело конкурентних переваг соціально-економічної системи.

Исследован иерархически-сетевой характер социально-экономических систем мезо- и макроуровней, рассчитаны рейтинговые показатели социально-экономического потенциала регионов Украины, выделены группы регионов по уровню социально-экономического потенциала и по степени содействия обеспечению национальной конкурентоспособности, обосновано утверждение об иерархически-сетевых взаимодействиях как источнике конкурентных преимуществ социально-экономической системы.

The hierarchic-network joint character of social and economic systems is researched, the ranking indicators of social and economic potential for Ukraine are calculated, the groups of regions according the level of social and economic potential and the level of contribution to assurance the national competitiveness are formed, the defining of hierarchic-network interactions as a source of competitive advantage is grounded.

конкурентоспроможність, конкурентні переваги, ієрархічно-мережеві взаємодії, національна соціально-економічна система, регіональна соціально-економічна система, соціально-економічний потенціал, рейтинг

Сучасні виклики глобалізації, поряд з нестабільністю та невизначеністю конкурентного середовища, примушують країни, регіони, підприємства активно модифікувати відносини, що існують, запроваджувати ефективні форми взаємодії, шукати нові джерела конкурентних переваг.

Трансформація зовнішніх та внутрішніх зв'язків складних соціально-економічних систем макро-, мезо- та мікрорівнів, перетворення, що відбуваються на рівні окремих підсистем та елементів, потребують невідкладного опрацювання методології системного дослідження на засадах узагальнення попереднього наукового доробку визначених фахівців відповідних наукових напрямків та галузей знань.

Метою дослідження є обґрунтування значення ієрархічно-мережевих зв'язків

у формуванні конкурентних переваг соціально-економічної системи, розробка методики оцінювання внеску регіону в забезпечення конкурентоспроможності національної соціально-економічної системи як ієрархічно-мережевої структури через розрахунок рейтингових показників соціально-економічного потенціалу регіонів. Використано методи факторного аналізу, рейтингових оцінок та порівняльного аналізу.

Методологія дослідження властивостей будь-якої соціально-економічної системи залежить від принципу побудови її структури – ієрархічного, мережевого тощо.

Система ієрархічного типу характеризується наявністю послідовної низки структурних рівнів та відносинами співвідпорядкування. Бачення системи як ієрархії є прийнятним для багатьох

типів соціально-економічних систем та об'єктивно відображає зв'язки та співвідношення між елементами та структурними рівнями, що складаються у таких системах [1].

Інший тип побудови структури системи – мережевий, який не передбачає розбивку на рівні. Мережева організація має горизонтальну систему зв'язків на одному або близьких рівнях ієрархії.

Мережа як об'єкт аналізу була визначена в кінці 1970-х років, підґрунтя теоретичного базису для детального вивчення мережевого феномена було закладено в 1980–90-х роках [3]. За минулий період з'явилось багато досліджень феномена мережевих структур, у тому числі стосовно вивчення соціально-економічних систем [2, 5, 7, 8]. Дослідження в цьому напрямку розглядають економіку як мережеву структуру, функціонування якої залежить не тільки від стану агентів (учасників), але й від характеру зв'язків між ними [10, 11, 12, 14]. Розгляд мережевих аспектів функціонування соціально-економічних систем означає доповнення уваги до «вузлів» цих систем більш глибоким вивченням природи зв'язків між «вузлами», а також взаємодій, заради яких встановлюються такі зв'язки [5].

Огляд першоджерел демонструє різноманіття визначень поняття «мережа», зокрема з боку поглядів на ступінь самостійності її агентів.

Європейські дослідники схильні трактувати мережі як гнучкі поліцентричні утворення, участь в яких дозволяє досягти певних конкурентних переваг. Так, П. Беже й Ж. Гроневеген визначають мережу як групу незалежних учасників, кожний з яких частково, але цілеспрямовано залучений у діяльність усієї групи. При цьому всередині групи виникають специфічні відносини між її учасниками [10].

Більшість американських дослідників розглядають мережі у вигляді стійких структур, контрольованих з єдиного центру. Ф. Вебстер виділяє в мережі чільну організацію, що будує мережу й виконує в ній координуючу роль. «Головна характеристика мережі – єдність, від-

крита й гнучка коаліція, керована з єдиного центру, в якому зосереджені найбільш важливі функції, такі як розвиток і безпосереднє управління альянсами, координація, фінансова функція й технологічний розвиток» [14]. Деякі дослідники дотримуються помірних поглядів на співвідношення свободи і залежності всередині мереж. Так, за Ф. Котлером та Р. Ачролом, мережева організація – це коаліція взаємозалежних спеціалізованих одиниць зі своїми цілями, які діють без ієрархічного контролю, однак усі вони задіяні в системі із загальними цілями через численні горизонтальні зв'язки, взаємну залежність і обмін [11]. Об'єднуючим елементом у такій мережі є загальні цілі, які поділяють усі її учасники. Бути частиною мережі для учасників означає реалізацію довгострокової стратегії розвитку.

С. Джонс, В. Хестерли й С. Боргатті припускають, що мережа є стійкою структурою, що самовідтворюється, стабільною з позиції її учасників. Координація відносин усередині мережі обумовлена міркуваннями загальної вигоди, а учасники таких мереж тяжіють до загального центру впливу, що здійснює функцію управління [13].

О. Третьак та М. Рум'янцева визначають мережу в термінах неінституціональної економіки як мережу сукупних контрактів стосовно відносин, що укладаються заради реалізації загальної стратегії й досягнення стійких конкурентних переваг [2].

Відповідно існує низка різних підходів до визначення сутності мережевої економіки. Послідовники вузького підходу трактують мережеву економіку як сукупність «ділових мереж», що є форми міжфірмової кооперації [2, 3, 10, 11].

В. Радаєв розглядає соціальні мережі як сукупність стійких зв'язків між учасниками ринку, де кожний виробник перебуває в тісному взаємозв'язку зі своїми постачальниками й споживачами продукції, інвестиційними інститутами, інфраструктурними агентствами, контролюючими органами [4].

С. Парінов аналізує соціально-економічний світ як мережеву структуру

й зосереджує увагу на мережевій економіці як одному з аспектів інформаційної економіки [5]. В основу такого підходу покладено погляди М. Кастельса на інформаційне суспільство як мережеве суспільство [9].

Відомо, що у соціально-економічному просторі ідеальні моделі трапляються вкрай рідко, тому вести мову про мережі та ієрархії в абсолютному розумінні можемо лише умовно.

Сучасні автори вказують на високий ступінь взаємного проникнення й доповнення ієрархій та мереж [6, 7]. Ієрархічна структура використовує мережеві елементи як засіб стабілізації. Мережеві зв'язки надають системі стійкості, підвищують гнучкість та живучість, коли окремі підсистеми продовжують виконувати функції навіть при значному руйнуванні системи вищого рівня. У свою чергу, мережева структура може трансформуватися за певних обставин в ієрархічну [6].

Узагальнення наявного доробку щодо особливостей ієрархічного та мережевого типів побудови структури будь-якої системи, можливостей безпосереднього застосування методології ієрархічного та мережевого аналізу до соціально-економічних систем обумовлює розгляд соціально-економічної системи як ієрархічно-мережевої структури.

Предметом цього дослідження є національна соціально-економічна система, у складі якої виокремлюються відповідні ієрархічні структурні рівні:

- мікрорівень (підприємство),
- мезорівень (регіон, галузь, корпоративне утворення),
- макрорівень (національна економіка).

Національна соціально-економічна система як складна багаторівнева система макрорівня містить низку підсистем, які можуть бути виокремлені з таких позицій:

- територіально-організаційних (регіональні соціально-економічні системи);
- організаційно-виробничих (галузь, кластер, виробниче об'єднання, корпоративне утворення, підприємство);

– функціональних (інституційна система, фінансова система, банківська система, інвестиційна система, інноваційна система, система охорони здоров'я, освітня система та ін.).

У свою чергу, названі підсистеми містять окремі елементи (інституції, підприємства тощо), які можуть одночасно бути як підсистемами національної системи (підприємство), так і елементами декількох підсистем.

Обґрунтування мережевого характеру національної соціально-економічної системи впливає із узагальнення наведених вище визначень поняття «ділової мережі», сутності мережевої економіки, результатів дослідження соціально-економічних систем як мережевих структур.

Вагомою причиною виникнення мережевих форм відносин між агентами – підсистемами та елементами національної системи є прагнення отримати конкурентні переваги шляхом зменшення ефекту невизначеності та підвищення можливості контролю зовнішнього і внутрішнього середовища. Ефективна участь у мережі підвищує ефективність обміну не тільки товарами, але й знаннями, стимулює інновації. У мережі підтримується конкурентне середовище, одночасно здійснюється взаємна підтримка учасників. Мережі дозволяють сформувати структури представництва колективних інтересів [4] на регіональному, національному, світовому рівнях.

З іншого боку, поширення мережевих структур та включення їх до основи суспільства надає розвитку біфуркаційного характеру, створює ризики зростання хаотичності зв'язків та конфліктності, зокрема для національних держав зі слабкими інституційними структурами [7]. Ми поділяємо думку А.А. Гриценка про те, що виходом з цієї ситуації є поєднання ієрархії та мереж в нові утворення, які можна охарактеризувати як ієрархічні мережі та мережеву ієрархію [7].

Визначення сфер впровадження та меж застосування ієрархічних та мережевих механізмів взаємодії підсистем і елементів національної соціально-

економічної системи потребує окремого дослідження. Одночасно виникає необхідність формування відповідних методів дослідження, розробки адекватних інструментів і методик аналізу. Якщо ієрархічні відносини в системах різних рівнів більш-менш задовільно висвітлені в сучасній літературі, то дослідження мережних зв'язків, механізмів та результатів мережевої взаємодії потребує пильної уваги.

Ієрархічно-мережеві зв'язки та взаємодії в соціально-економічних системах як джерело конкурентних переваг має стати предметом розгляду сучасної теорії та практики конкурентоспроможності.

Зосередимо увагу на дослідженні впливу ієрархічно-мережевої взаємодії, що виникає між регіональними системами в межах національної соціально-економічної системи на їхню конкурентоспроможність. Для цього уточнимо понятійний апарат стосовно визначення конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи.

Вихідним є загальне визначення конкурентоспроможності об'єкта як стан, обумовлений наявністю в об'єкта властивостей, що забезпечують можливість його сталого функціонування з достатньою для виконання свого функціонального та суспільного призначення ефективністю в середовищі подібних за типовими та характерними ознаками об'єктів [1].

Конкретизуємо це загальне визначення стосовно соціально-економічної системи мезорівня (регіону) як підсистеми національної соціально-економічної системи.

Конкурентоспроможність регіональної соціально-економічної системи є таким її станом, за якого відбувається поєднання і взаємодія підсистем, елементів та ресурсів через формування ефективного територіально організованого господарського механізму, що забезпечує розширене відтворення системи та її складових, комплексний вплив на конкурентоспроможність національної соціально-економічної системи, при зростанні якості життя населення.

Таке визначення задовольняє умовам загального поняття конкурентоспроможності об'єкта: наголошується на формуванні на рівні регіону ефективного господарського механізму, що забезпечує виконання регіональною соціально-економічною системою її функціонального і суспільного призначення, а саме розширеного відтворення системи та її складових, зростання якості життя населення, одночасно з позитивним комплексним впливом на конкурентоспроможність національної економіки.

Для визначення характеру впливу окремих факторів серед низки численних методів дослідження конкурентоспроможності оберемо метод факторного аналізу.

Багатофакторна модель регіональної конкурентоспроможності повинна ґрунтуватися на певній функціональній залежності конкурентоспроможності регіону $CReg$ від низки факторів:

$$CReg = f(FPA, FPE, EComp, Invest, Innov, Int, LQ, Inst, NComp),$$

де FPA – наявність основних факторів виробництва в регіоні (праця, капітал, природні ресурси);

FPE – ефективність використання основних факторів виробництва;

$EComp$ – стан та якість конкурентного середовища;

$Invest$ – інвестиційна привабливість;

$Innov$ – інноваційна діяльність;

Int – ступінь інтеграції у світогосподарські зв'язки;

LQ – якість життя;

$Inst$ – адекватність інституцій завданям конкурентоспроможності;

$NComp$ – ступінь сприяння забезпеченню національної конкурентоспроможності з боку регіону.

Означені фактори визначають реальні та потенційні конкурентні переваги будь-якого регіону. Кожен з них знаходить відображення в певних кількісних та якісних показниках, відбір яких потребує окремого обґрунтування.

У контексті дослідження впливу ієрархічно-мережних зв'язків на взаємодійні підсистем та елементів націо-

нальної соціально-економічної системи, зосередимося на змісті фактора *NComp* – ступені сприяння забезпеченню національної конкурентоспроможності з боку регіону. Саме цей фактор, на нашу думку, лежить в основі формування конкурентних переваг регіону як елемента ієрархічно-мережевої економіки.

Ми вважаємо, що рівень конкурентоспроможності регіону в ієрархічно-мережевому контексті визначається не тільки внутрішніми критеріями та більш сприятливими порівняльними характеристиками й можливостями стосовно інших регіонів, у тому числі на зовнішньому ринку, але й ступенем сприяння регіоном забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки в цілому. Регіон є конкурентоспроможним, якщо виконується принцип ефективності за Парето: регіон покращує своє становище за умови, що це не погіршить становище інших регіонів або країни в цілому.

Аналіз та оцінку внеску кожного регіону в загальну конкурентоспроможність на національному рівні доцільно розпочати через дослідження та порівняльний аналіз показників соціально-економічного розвитку. У нашому дослідженні показники соціально-економічного розвитку регіону розглядаємо як необхідну (але не достатню) складову комплексу індикаторів конкурентоспроможності.

Згідно з наведеною вище багатфакторною моделлю, ті або інші показники соціально-економічного розвит-

ку входять до складу майже кожного фактора регіональної конкурентоспроможності та відповідно впливають на конкурентоспроможність як мезорівня (регіон), так і макрорівня (національна економіка).

Формування конкурентоспроможності регіону передбачає виявлення та реалізацію його конкурентного потенціалу. Конкурентний потенціал регіону забезпечується трьома основними компонентами:

- рівнем соціально-економічного розвитку регіону, що забезпечує наявний рівень конкурентоспроможності;
- конкурентними перевагами, що являють собою фактори диференціації порівняно з іншими суб'єктами конкурентних відносин та створюють підґрунтя для перспективного формування конкурентоспроможності;
- соціально-економічним потенціалом регіону, що є базою для перетворення потенційних конкурентних переваг на реальні та формування більш високого рівня конкурентоспроможності.

На нашу думку, абсолютні показники відображають, у першу чергу, наявний рівень соціально-економічного розвитку регіону, з позицій статичності. У свою чергу, соціально-економічний потенціал відображає динаміку розвитку. Його аналіз та оцінку проведемо з використанням переважно відносних показників – темпів зміни основних показників соціально-економічного розвитку регіонів України за 2008 р. за даними Держкомстату України (табл. 1).

Таблиця 1

Склад показників соціально-економічного розвитку регіонів України, 2008 р. [15]

№ з/п	Показник	Зміст показника
Реальний сектор		
1	Темпи зміни обсягу валового регіонального продукту	Темп зростання (зменшення) валового регіонального продукту у порівнянних цінах, % до попереднього року
2	Індекси промислового виробництва	Індекси промислового виробництва до відповідного періоду попереднього року, %
3	Темпи зміни обсягу валової продукції сільського господарства	Темп зростання (зменшення) валової продукції сільського господарства до відповідного періоду попереднього року, %
4	Частка інноваційно активних промислових підприємств	Частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %

№ з/п	Показник	Зміст показника
Інвестиційна та зовнішньоекономічна діяльність		
5	Темпи зміни обсягу інвестицій в основний капітал	Темп зростання (зменшення) обсягу інвестицій в основний капітал до відповідного періоду попереднього року, % (січень – вересень)
6	Темпи зміни обсягу прямих іноземних інвестицій	Темп зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій до обсягів на початок року, %
7	Темпи зміни обсягу інвестицій у житлове будівництво	Темп зростання (зменшення) обсягу інвестицій у житлове будівництво до відповідного періоду попереднього року, % (січень – вересень)
8	Темпи зміни обсягу введення в експлуатацію житла	Темп зростання (зменшення) обсягу введення в експлуатацію житла до відповідного періоду попереднього року, %
9	Темпи зміни обсягу експорту товарів	Темп зростання (зменшення) обсягу експорту товарів до відповідного періоду попереднього року, %
10	Темпи зміни обсягу імпорту товарів	Темп зростання (зменшення) обсягу імпорту товарів до відповідного періоду попереднього року, %
11	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Коефіцієнт покриття експортом імпорту
Фінансові результати діяльності підприємств		
12	Темпи зміни прибутків прибуткових підприємств	Темп зміни прибутків прибуткових підприємств від звичайної діяльності до оподаткування до відповідного періоду попереднього року, %
13	Темпи зміни збитків збиткових підприємств	Темп зміни збитків збиткових підприємств від звичайної діяльності до оподаткування до відповідного періоду попереднього року, %
14	Питома вага збиткових підприємств	Питома вага збиткових підприємств, у загальній кількості підприємств, %
15	Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств	Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств за період січень – вересень
Соціальний сектор		
16	Рівень безробіття населення	Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років, % до економічно активного населення (січень – вересень)
17	Темпи зміни реальної заробітної плати	Темпи зростання (зменшення) реальної заробітної плати до відповідного періоду попереднього року, %
18	Частка працівників, яким нараховано заробітну плату нижче прожиткового мінімуму	Частка працівників, яким нараховано заробітну плату нижче прожиткового мінімуму для працездатної особи до кількості штатних працівників, %
Споживчий ринок		
19	Темпи зміни обороту роздрібною торгівлі	Темпи зростання (зменшення) обороту роздрібною торгівлі до відповідного періоду попереднього року, %
20	Індекс споживчих цін	Індекс споживчих цін, грудень до грудня попереднього року
21	Рівень оплати населенням житлово-комунальних послуг	Рівень оплати населенням житлово-комунальних послуг, % до нарахованих сум

Ми вважаємо, що саме конкурентний потенціал регіону, зокрема соціально-економічний потенціал, як його складова, можуть слугувати інстру-

ментом вимірювання та оцінки сприяння регіоном забезпеченню національної конкурентоспроможності через систему рейтингових показників.

За обраними показниками розраховано рейтингові показники соціально-економічного потенціалу регіонів України за такою методикою.

Розрахунок відносних показників соціально-економічного потенціалу регіону проведено за формулами:

$$q_i = P_{regi} / P_{ukri}, \quad (1)$$

$$q_i = P_{ukri} / P_{regi}, \quad (2)$$

де P_{regi} – значення i -го показника соціально-економічного потенціалу для регіону, що оцінюється;

P_{ukri} – значення i -го показника соціально-економічного потенціалу для України;

q_i – відносний i -й показник соціально-економічного потенціалу регіону.

Якщо підвищення показника свідчить про підвищення рівня соціально-економічного потенціалу, застосовується

формула (1). Якщо підвищення показника відповідає зниженню рівня соціально-економічного потенціалу, розрахунок здійснюється за формулою (2).

Розрахунок рейтингових показників соціально-економічного потенціалу регіону, як добуток значень відносних показників соціально-економічного потенціалу здійснюється за формулою:

$$R_{reg} = \prod_{i=1}^n q_i, \quad (3)$$

де R_{reg} – рейтинговий показник соціально-економічного потенціалу регіону;

n – кількість показників соціально-економічного потенціалу, що використовуються у розрахунку рейтингового показника.

Рейтинг соціально-економічного потенціалу регіонів України за розрахованими показниками наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Рейтинг соціально-економічного потенціалу регіонів України, 2008 р.*

Місце в рейтингу	Регіон (область)	Значення рейтингового показника соціально-економічного потенціалу регіону
1	м. Київ	4,9203
2	Миколаївська	4,0484
3	Дніпропетровська	2,7013
4	Луганська	2,3871
5	Кіровоградська	2,3735
6	Донецька	2,1948
7	Херсонська	1,6569
8	Одеська	1,5411
9	Черкаська	1,4406
10	Полтавська	1,1751
11	Сумська	0,9101
12	Закарпатська	0,7985
13	Чернігівська	0,4638
14	Житомирська	0,4503
15	Запорізька	0,4431
16	Рівненська	0,4277
17	Вінницька	0,4181
18	Чернівецька	0,4076
19	Київська	0,4066
20	Хмельницька	0,2866
21	Харківська	0,2233
22	Тернопільська	0,2131
23	Івано-Франківська	0,1981
24	Львівська	0,1187
25	АР Крим	0,1164
26	Волинська	0,0355

Розраховано за даними Держкомстату України [15].

Співвідношення регіонів за значеннями рейтингових показників соціально-економічного потенціалу наочно відображено на рис. 1.

Перші шість місць у рейтингу займають: м. Київ, Миколаївська, Дніпропетровська, Луганська, Кіровоградська, Донецька області.

Рейтинговий показник м. Києва складає 4,9203, значення 16 відносних показників соціально-економічного потенціалу з 21 є вищим за 1, тобто кращим відносно рівня показника для України, який ми використовували в розрахунку як базовий. Київ демонструє сприятливі результати за темпами зростання прямих

іноземних інвестицій, відносний показник склав 1,14, часткою інноваційно-активних підприємств (2,23), зростанням обсягів експорту (1,19), рівнем рентабельності підприємств (1,24), рівнем безробіття населення (2,4).

Друге місце за рейтингом соціально-економічного потенціалу посідає Миколаївська область, яка займає сприятливі позиції за 13 показниками, зокрема за темпами зростання обсягів валової продукції сільського господарства, відносний показник складає 1,47, за темпами зростання обсягу інвестицій у житлове будівництво (1,33), коефіцієнтом покриття експортом імпорту (2,31). Ми-

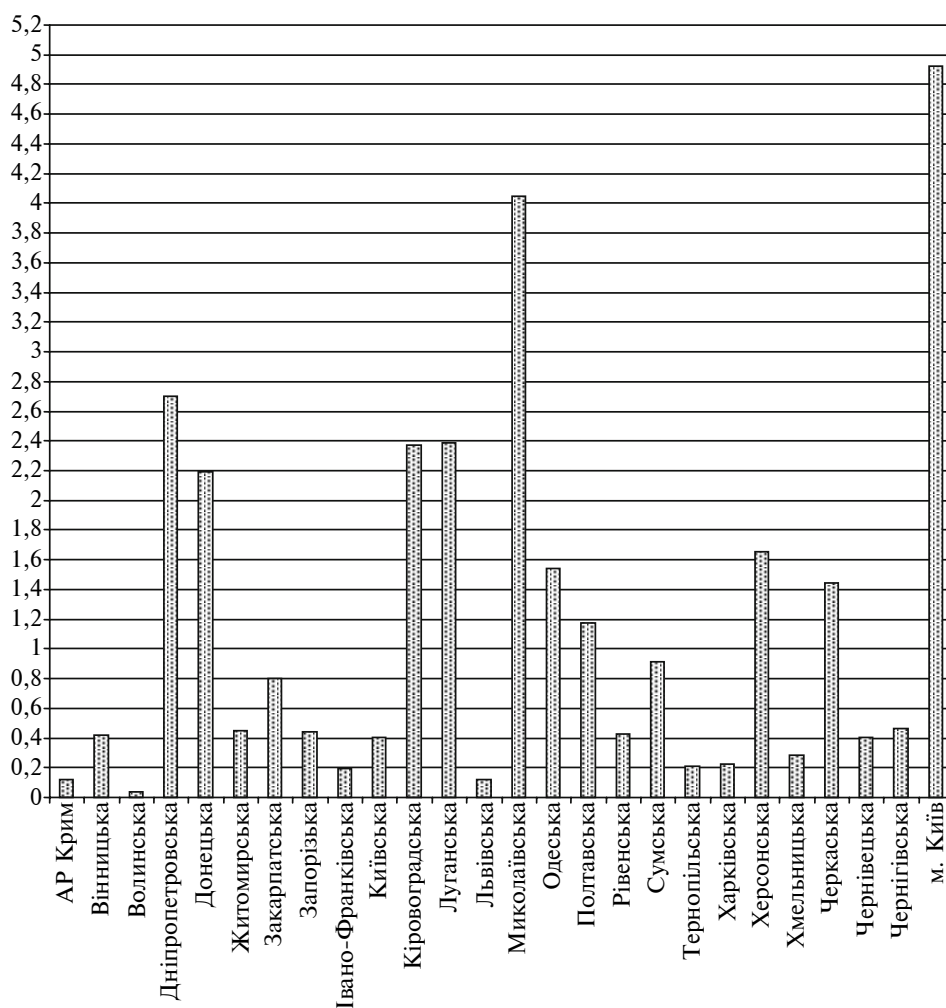


Рис. 1. Співвідношення регіонів України за рейтинговим показником соціально-економічного потенціалу

колаївська область має низьку питому вагу збиткових підприємств, сприятливі показники зовнішньоекономічної діяльності, що позитивно вплинуло на місце в рейтингу.

На третьому місці – Дніпропетровська область, яка лідирує за 12 показниками. Найбільш сприятливі позиції регіону за темпами зростання обсягів валової продукції сільського господарства (130,4%), відносний показник – 1,11; за коефіцієнтом покриття експортом імпорту (1,52), відносний показник – 1,95; за темпами зростання прибутків підприємств (149,1%), відносний показник – 1,71, а також за рівнем рентабельності підприємств, рівнем безробіття населення, темпами зростання реальної заробітної плати, індексом споживчих цін.

Четверте місце Луганської області забезпечене високими показниками зростання обсягу експорту товарів, коефіцієнтом покриття експортом імпорту, темпами зростання прибутків підприємств та обороту роздрібною торгівлі, низькими темпами зростання збитків підприємств.

П'яте місце посідає Кіровоградська область, яка за результатами аналізу демонструє значний соціально-економічний потенціал, виражений у перевищенні загальнонаціонального рівня за 14 показниками. Найкращі результати демонструє зростання продукції сільського господарства, частка інноваційно активних підприємств, зростання інвестицій в основний капітал, обсягів інвестицій у житлове будівництво, коефіцієнта покриття експортом імпорту.

Досить високий рейтинг соціально-економічного потенціалу Донецької області забезпечений завдяки високим темпам зростання обсягів інвестицій у житлове будівництво та введення в експлуатацію житла, коефіцієнту покриття експортом імпорту, високим темпам зростання реальної заробітної плати, обсягів роздрібною торгівлі, а також низьким темпам зростання збитків підприємств, низькому рівню безробіття.

Ми вважаємо, що внесок регіону в конкурентний потенціал та, відповідно, ступінь сприяння забезпеченню

конкурентоспроможності національної соціально-економічної системи знаходяться в певній залежності від рівня соціально-економічного потенціалу регіону і можуть бути кількісно оцінені, зокрема через значення рейтингового показника соціально-економічного потенціалу регіону.

За рівнем соціально-економічного потенціалу регіони України поділяємо на три групи.

1. Регіони з високим рівнем соціально-економічного потенціалу, для яких значення рейтингу становить 2,0000 та більше. За результатами розрахунків це шість регіонів-лідерів: м. Київ, Миколаївська, Дніпропетровська, Луганська, Кіровоградська, Донецька області.

Внесок цих регіонів у національний конкурентний потенціал високий і визначається значеннями відповідних рейтингових показників.

2. Регіони із середнім рівнем соціально-економічного потенціалу, що характеризує середній внесок у національний конкурентний потенціал. Для них значення рейтингового показника знаходиться в діапазоні від 0,2000 до 1,9999. До цієї групи ввійшли 16 областей, які, у свою чергу, поділяємо на дві підгрупи:

– регіони з рівнем соціально-економічного потенціалу дещо нижче середнього та значенням рейтингу від 0,2000 до 0,4999, що становить 10 регіонів;

– регіони з рівнем соціально-економічного потенціалу дещо вище середнього та значенням рейтингу від 0,5000 до 1,9999, що становить 6 регіонів.

3. Регіони з низьким рівнем соціально-економічного потенціалу та значенням рейтингу від 0,0001 до 0,1999, чисельністю 4. Внесок таких регіонів у національний конкурентний потенціал визначаємо як низький.

За результатами розрахунку рейтингових показників соціально-економічного потенціалу регіону отримано можливість визначення внеску окремих регіонів у національний конкурентний потенціал і, відповідно, визначення ступеня сприяння забезпеченню конкурен-

тоспроможності національної соціально-економічної системи з боку регіонів. За такою ознакою регіони України поділено на три групи – регіони, що значною мірою сприяють забезпеченню національної конкурентоспроможності, регіони із середнім ступенем сприяння національній конкурентоспроможності і регіони з низьким ступенем сприяння національній конкурентоспроможності.

Регіони кожної групи отримують різний ефект від ієрархічно-мережових взаємодій, що складаються, з одного боку, між окремими регіональними системами, з іншого боку – між регіональною і національною соціально-економічними системами. Результат таких взаємодій може бути визначений через внесок регіону в конкурентний потенціал національної економіки, а відтак – через сприяння забезпеченню національної конкурентоспроможності. Згідно з наведеною в роботі багатфакторній моделлю, ступінь такого сприяння, в межах ієрархічно-мережової взаємодії, є вагомим фактором конкурентоспроможності регіону.

Список використаної літератури

1. Тараненко І.В. Методологія системного дослідження конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 12–23.
2. Третьяк О.А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О.А. Третьяк, М.Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Вып. 1. – С. 77–102.
3. Мирошниченко Н.В. Сетевые формы межфирменной кооперации. Подходы к определению феномена / Н.В. Мирошниченко // Материалы Интернет-конференции «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века», Федеральный образовательный портал по экономике, социологии и менеджменту, 10 марта – 20 апреля 2004 г. // Федеральный образовательный портал по экономике, социологии и менеджменту // <http://www.ecosman.edu.ru/db/msg/150024.html>
4. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления / В.В. Радаев. – М.: ГУ – ВШЭ, 2003. – 324 с.
5. Паринов С.И. К теории сетевой экономики / С.И. Паринов. – Новосибирск: ИОЭПП СО РАН, 2002. – 212 с.
6. Сергеев В.М. Механизмы эволюции политической структуры общества: социальные иерархии и социальные сети / В.М. Сергеев, К.В. Сергеев // Политические исследования. – Электронный журнал // <http://www.politstudies.ru/N2004fulltext/2003/3/2.htm>
7. Гриценко А.А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем / А.А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 31 – 1. – С. 51–55.
8. Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Экономическая социология. – Т.4. – 2003. – С. 61–105.
9. Кастельс М. Информационная эпоха / М. Кастельс. – М.: ГУ–ВШЭ, 2000. – 334 с.
10. Beije P. A Network Analysis of Markets / P. Beije, J. Groenewegen // Journal of economic issues. Vol. XXVI. – March 1992. – No.1. – P. 187–218.
11. Котлер Ф. Маркетинг в условиях сетевой экономики / Ф. Котлер, Р. Ачрол // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2000. – № 2. – С. 24–38.
12. Hakanson H. Evolution Process in Industrial Networks. In: Industrial Networks. A New View of Reality / H. Hakanson. – London: Routledge, 2001. – 343 p.
13. Jones C. A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms / C. Jones, W. Hesterly, S. Borgatti // Academy of Management Review. – 22 (4). – P. 138–152.
14. Webster F. The Changing Role of Marketing in the Corporation / F. Webster // Journal of Marketing. – Vol. 56. – P. 91–102.
15. Офіційний інтернет-портал Державного комітету статистики України // www.ukrstat.gov.ua

Отримано 5.10.09

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101.542:334.722

В.А. ПАВЛОВА, доктор экономических наук, профессор, проректор
Днепропетровского университета экономики и права

В.Г. МЯЧИН, кандидат технических наук, доцент
Днепропетровского университета экономики и права

А.Г. ЖУКОВА, студентка Днепропетровского университета экономики и права

О МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ СПРОСА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

У статті розглядаються питання формування попиту на ринку електронної комерції залежно від типів споживачів, моделі споживчого вибору, зміни цін, структури ринку, технологій електронної комерції.

В статье рассматриваются вопросы формирования спроса на рынке электронной коммерции в зависимости от типов потребителей, модели потребительского выбора, изменения цен, структуры рынка, технологий электронной коммерции.

The matters of demand formation in the market of electronic commerce subject to the type of consumers, model of consumer's choice, price changes, market structure and technologies of electronic commerce are studied in the article.

спрос, электронная коммерция, типы потребителей, модели выбора, детерминанты цен, технологии электронной коммерции

Формирование информационно-общества в Украине требует ускорения процессов информатизации всей сферы производственно-хозяйственной деятельности, повышения темпов создания национальной информационной инфраструктуры рынка электронных услуг, благодаря чему телекоммуникация, аппаратно-программное обеспечение, автоматизированные информационные системы, глобальная сеть Интернет, информация и знание должны стать основными средствами производства. Человечество непрестанно продвигается к информационной эпохе, в которой экономика и бизнес становятся электронными и осуществляются в сети Интернет.

В качестве основной несущей конструкции современного экономического потенциала нового электронного сегмента мировой экономики выступает возможность переноса основных элементов производственно-сбытовой цепочки большинства хозяйственных про-

цессов в электронную экономическую и юридическую среду, функционирующую в режиме реального времени (он-лайн). Б. Гейтс указывает на то, что работа с информацией — основа любой коммерции, и главе компании необходимо уделять информационным технологиям внимания не меньше, чем любому другому важному аспекту бизнеса [1, с. 326].

Являясь, по сути, глобальной, децентрализованной информационной средой, имеющей коммуникационную основу, глобальная компьютерная сеть Интернет представляет собой идеальный инструмент ведения экономической, в том числе предпринимательской, деятельности, с использованием новых информационных технологий.

Электронная коммерция оказывает существенное влияние на все виды экономической деятельности. Применение Интернет снижает расходы за счет сокращения объемов посреднических операций и рекламы. Электронная коммерция также способствует формирова-

нию сетевых предприятий, электронных рынков, виртуальной торговой сети, увеличению количества работников, работающих дистанционно на электронных сегментах экономики.

На сегодняшний день микроэкономическое значение цивилизованного развития электронного сегмента отечественной экономики не вызывает сомнений. Однако теоретическое обоснование важного и бурно развивающегося сегмента рыночной экономики пока еще не получило должного развития [2–5].

Целью статьи является обоснование микроэкономических особенностей формирования спроса на рынках электронной коммерции.

Исходя из поставленной цели, указанные процессы будут рассмотрены в сравнении с традиционными рынками и акцентированием внимания на таких аспектах:

- особенности формирования спроса;
- ценовая эластичность спроса;
- обоснование модели поведения потребителя;
- структура рынка электронной коммерции.

Формирование спроса на рынках электронной коммерции в зависимости от навыков использования систем электронной коммерции и степени рыночной власти на традиционном рынке имеет свои особенности.

Поскольку одной из важнейших детерминант спроса выступает цена товара, ее повышение или снижение может привести к изменению спроса на данный товар, при этом существенным является влияние навыков использования потребителем Интернета и возможность выбора на традиционном (физическом) рынке лучшей цены.

Выбор потребителем конкретного товара и цены зависит от его места проживания (например, центр города или окраина) и ряда социальных факторов (профессия, положение в обществе, а главное, вкусы, предпочтения и доходы). То есть можно предположить, что потребители не всегда готовы платить одну и ту же цену и в Интернете, и на физическом рынке.

Потребителей можно разделить на четыре типа в зависимости от навыков использования Интернет и степени рыночной власти на традиционном рынке:

- потребитель – опытный пользователь (традиционный рынок представлен низкой степенью рыночной власти);
- потребитель – опытный пользователь (традиционный рынок представлен высокой степенью рыночной власти);
- потребитель – новичок в использовании Интернет (традиционный рынок представлен низкой степенью рыночной власти);
- потребитель – новичок в использовании Интернет (традиционный рынок представлен высокой степенью рыночной власти).

Такое распределение позволяет выявить реакцию потребителя на установленные цены традиционного рынка и рынка электронной коммерции. В зависимости от издержек поиска в условиях, присущих данным рынкам, потребитель строит свои ожидания в отношении получения выгоды при использовании Интернет для совершения покупок. Например, потребитель, проживающий в центре города, вероятнее всего, имеет более широкий выбор с богатым ассортиментом на традиционном рынке. Потребитель же, проживающий на окраине, ограничен в выборе и может получить большую выгоду при покупке через Интернет.

Получив информацию о ценах, потребитель должен принять решение о выборе товара из множества товаров, предложенных многочисленными продавцами с разными ценами и в разный промежуток времени. Процесс поиска приведет к новой информации о новых продавцах. Анализ новой информации позволяет потребителю принимать решение о покупке с условием получения максимальной выгоды. Так как потребители различны по своей природе, они могут продолжать поиск более настойчиво либо купить товар, который они выбирают спонтанно.

От типа потребителя и выбранного рынка зависит уровень цены, которую готов заплатить потребитель за товар.

Так, для потребителя с благоприятными условиями (достаточные навыки использования Интернет-технологий и низкая степень рыночной власти на традиционном рынке) цена на приобретаемый товар будет минимальна, поскольку структура традиционного рынка способствует установлению наименьшей цены, а навыки использования Интернет способствуют поиску минимальной цены на рынке электронной коммерции. В данном случае спрос потребителя будет одинаков на обоих рынках, а выбор другого рынка произойдет только в результате изменения прочих факторов, но не цены.

Для потребителя с достаточными навыками использования Интернет и высокой степенью рыночной власти на традиционном рынке минимальной будет цена, устанавливаемая на рынке электронной коммерции, поскольку в данном случае у потребителя появляется выбор покупки как на традиционном с несовершенной конкуренцией рынке (как правило, с наибольшей ценой), так и на рынке электронной коммерции, где есть возможность уплатить наименьшую цену. То есть потребитель, при прочих равных условиях, выбирает рынок электронной коммерции. И, как результат, спрос данного потребителя на электронном рынке будет выше, чем на традиционном.

Потребитель, который только начинает осваивать технологии Интернет, но имеет возможности осуществлять покупку на традиционном рынке с низкой степенью рыночной власти, заплатит наименьшую цену на физическом рынке. И при прочих равных условиях он останется на традиционном рынке, поскольку продавец ему уже предлагает наилучшую цену, а на рынке электронной коммерции с отсутствием соответствующих навыков поиска у него возникнут дополнительные расходы при поиске наилучшей цены. Спрос у данного потребителя будет выше на традиционном рынке.

У потребителя с отсутствием навыков использования Интернет и с высокой степенью рыночной власти на тра-

диционном рынке вероятность поиска товара с минимальной ценой товара близка к нулю, поскольку на традиционном рынке он заплатит или высокую, или среднюю цену. А на рынке электронной коммерции он, скорее всего, приобретёт товар у первого продавца, таким образом, заплатив такую цену. Можно сделать вывод, что при прочих равных условиях спрос данного потребителя будет равен на обоих рынках и переход с одного рынка на другой не произойдет.

Следовательно, навык использования Интернет-технологий приводит к повышению реакции на изменение цены, что позволяет быстрее реагировать на рыночные колебания и выявлять потребителя с высокой эластичностью спроса по цене.

Потребитель с неэластичным спросом останется на традиционном рынке по причине отсутствия разницы его поведения на обоих исследуемых рынках. На малейшее изменение цены на рынке электронной коммерции будут реагировать потребители с высокоэластичным спросом. Быстрая реакция возможна только при наличии навыков владения Интернет, поскольку возникает возможность с максимальной скоростью найти товар с новой ценой и минимальными транзакционными издержками, и, как результат, появляется возможность выбора рынков.

Ценовая эластичность спроса является важным микроэкономическим аспектом рынка электронной коммерции.

Для анализа ценовой эластичности возникает необходимость разделения транзакционных издержек на издержки переключения и издержки поиска цены.

Для потребителя, принимающего решение о покупке товара на традиционном рынке или на рынке электронной коммерции, небольшое снижение цены, скорее всего, не приведет к смене одного рынка на другой, поскольку это связано с дополнительными издержками. Их называют издержками переключения, и к ним, в том числе, относят издержки

приобретения дополнительных навыков пользования системами электронной коммерции. В случае смены рынка электронной коммерции на традиционный рынок возрастают издержки поиска оптимальной цены, что является невыгодным для потребителя.

Для того, чтобы смена рынков все же произошла, разница в ценах должна возместить издержки переключения.

Но снижение цен может существенно повлиять на выбор потребителя в условиях самого рынка электронной коммерции или традиционного рынка.

Особенное значение подобное изменение приобретает внутри рынка электронной коммерции, где, как правило, потребитель имеет возможность в короткий промежуток времени сравнить цены, предлагаемые различными продавцами. В условиях электронной коммерции для подобного сравнения потребителю достаточно осуществить поиск компьютерной мышкой. На традиционном же рынке ему потребуется, как минимум, для сравнения пройти несколько магазинов, воспользоваться советами друзей или рекламной продукцией. На рынке электронной коммерции подобный анализ за потребителя осуществит поисковая машина.

Поскольку издержки сравнения цен на электронном рынке ниже, то логично предположить, что эластичность спроса на данном рынке будет выше.

Электронная коммерция изменяет способы покупки потребителями товаров и услуг. Для многих потребителей осуществление покупки он-лайн стало элементом их обычной повседневной жизни, для других же подобный способ осуществления покупок остается непонятным и неприемлемым. Поэтому важным моментом является обоснование модели поведения потребителя на рынке электронной коммерции.

Среди достоинств покупки он-лайн потребители выделяют быстрое и подробное предоставление информации об интересующем продукте и легкий способ сравнения однородных продуктов, представленных разными брендами. С другой стороны, отсутствие персонального

внимания к покупателю, невозможность самостоятельно обследовать товар, а также беспокойство по поводу доставки товара и предоставление данных кредитной карточки покупателя через Интернет воспринимаются как существенный недостаток подобного способа совершения покупки. Но не все перечисленные недостатки являются столь существенной проблемой, они варьируются в зависимости от продукта, потребителя и конкретной ситуации.

Модель потребительского выбора, характерная для рынка электронной коммерции, должна сводиться к максимизации полезности, т. е. к выбору наиболее предпочитаемого набора из совокупности наборов при данном бюджетном ограничении. При типичной форме кривых безразличия (строгая выпуклость к началу координат) наивысший уровень полезности достигается в точке касания кривой безразличия и бюджетной линии, т. е. там, где наклон кривой безразличия (MRS_{xy}) равен наклону бюджетной линии (P_x/P_y) [6, с. 32–33].

Представленная на рис. 1 точка касания кривой безразличия с бюджетным ограничением означает положение равновесия потребителя.

На рис. 1 показаны несколько кривых безразличия — U_1 , U_2 , U_3 . Кривая U_1 пересекает бюджетную линию, и поэтому является неоптимальным решением для потребителя. Точка D принадлежит кривой безразличия U_2 более высокого

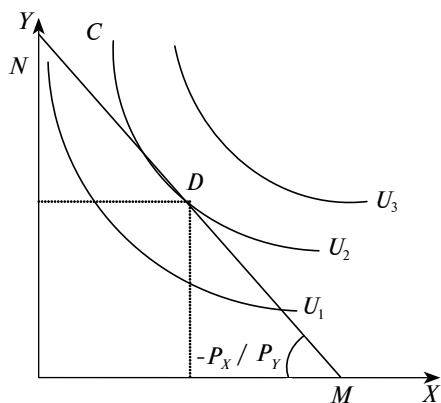


Рис. 1. Положение равновесия потребителя (в ординалистской теории полезности)

порядка. В ней максимизируется благосостояние потребителя при данном бюджете. Кривая U_3 является кривой более высокого порядка, чем U_2 , однако она выходит за пределы бюджета и поэтому пока недостижима.

Если предположить, что один потребитель предпочитает покупать определенный товар на традиционном рынке (одежда, спортивный инвентарь, компьютерная техника), а другой – на онлайн рынке (авиабилеты, программное обеспечение, музыкальные файлы), то может возникнуть ситуация, когда, приняв решение о покупке одежды, потребитель предпочтёт традиционный рынок, а авиабилетов – он-лайн рынок (рис. 2).

На рис. 2 по оси X представлен рынок электронной коммерции, а по оси

Y – традиционный рынок. Каждая точка отражает определенное количество товара, купленного на разных рынках, при условии того, что товар один, а рынков два. Бюджетное ограничение представляет собой соотношение цен на традиционном и электронном рынках.

Если потребитель чётко знает, что каждый отдельный товар он будет покупать на конкретном рынке, то оптимальным решением будет крайовой оптимум, т. е. выбор, при котором потребление одного из двух товаров равно нулю. В приведённом случае выбор на одном из рынков по тем или иным причинам равен нулю, поскольку помимо цены на него оказывают влияние другие факторы.

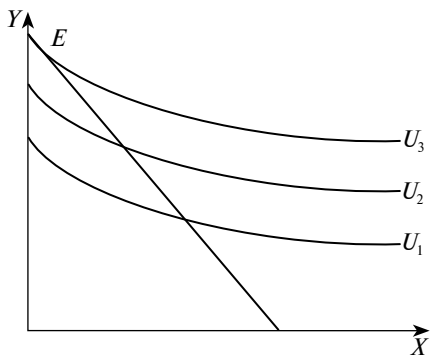
Крайовые оптимумы практически всегда характеризуют выбор из двух совершенных субститутов. Если потребителю безразлично, на каком из двух рынков совершать покупку (например, он чувствует себя комфортно и на том, и на другом рынке), то в данном случае кривые безразличия будут линейными.

Если потребитель хорошо ориентируется в использовании технологий электронной коммерции, то в этом случае ему не составит труда найти товар с оптимальной ценой и на рынке электронной коммерции для него цена P_X будет уменьшаться. Наклон бюджетной линии будет меньше, а бюджетная линия будет более пологой (рис. 3).

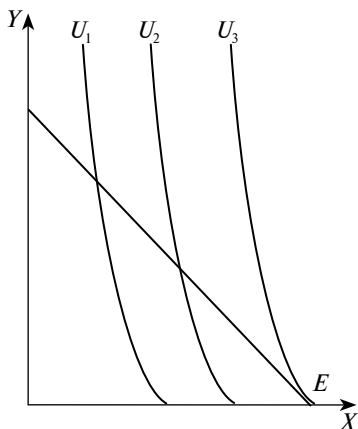
Как видно из рис. 3а, бюджетная линия смещается из положения 1 в положение 2, что соответствует более высокой кривой безразличия. Таким образом, потребитель перейдет из точки A в B , сделав выбор в пользу он-лайн рынка, где он сможет приобрести больше желаемого товара.

Если потребитель не умеет пользоваться поиском на рынках электронной коммерции и ему легче найти наилучшую цену на традиционном рынке, то бюджетная линия будет круче (рис. 3б).

Для того, чтобы получить эффект изменения рынка, необходимо значительное изменение цены. Если потребитель осуществляет покупки на традиционном рынке и не умеет пользоваться Интернет-технологиями, изменение



а



б

Рис. 2. Краевой оптимум при выборе рынка
(а – выбор в пользу традиционного рынка,
б – выбор в пользу рынка электронной
коммерции)

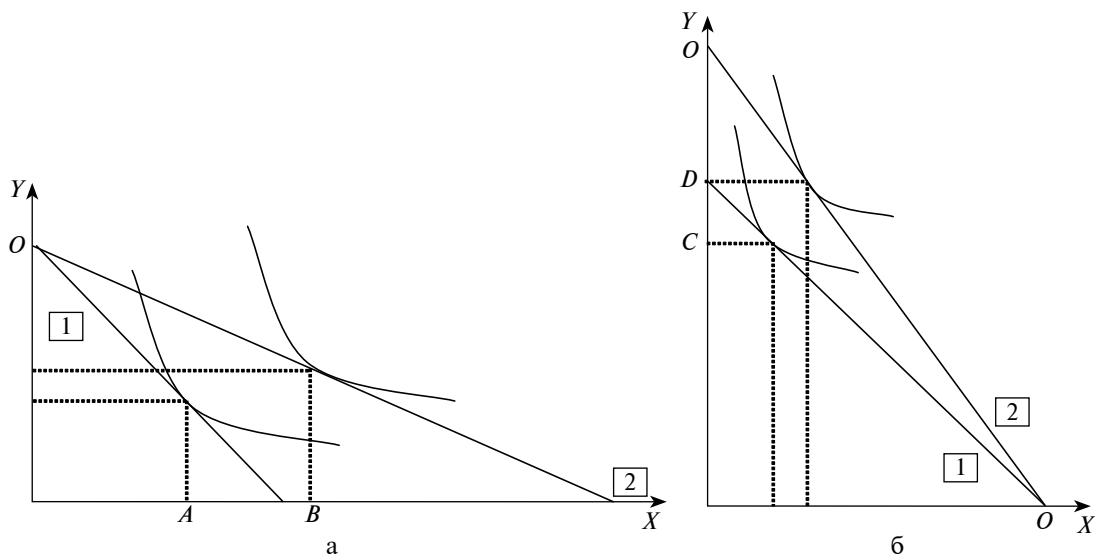


Рис. 3. Изменение наклона бюджетной линии в результате изменения цены на одном из рынков, выбранных потребителем

цены на рынке электронной коммерции его не волнует, поскольку издержки поиска оптимальной цены на электронном рынке будут высоки и не компенсируют выгоду от смены рынка. То есть, если цена на традиционном рынке повысится или понизится, то потребитель с отсутствием навыков использования Интернет останется на традиционном рынке, так как другая альтернатива ему просто не выгодна. Потребитель же рынка электронной коммерции при значительном изменении цены на традиционном рынке меняет рынок в зависимости от того, насколько это изменение выгодно. Также поступит потребитель традиционного рынка с навыками использования Интернет-технологий. Для него решение о смене рынков будет зависеть от уровня изменения цены на том или другом рынке. Таким образом, для того, чтобы сработал эффект от перехода с одного рынка на другой, необходимо, как минимум, два фактора: изменение цены, вследствие чего будут возмещены издержки переключения и навык использования Интернет-технологий в объеме, достаточном для сокращения издержек поиска оптимальной цены при переключении на рынок электронной коммерции.

Для отдельной группы товаров будет характерен оптимум в точке касания. В таком случае, например, в течение года потребитель осуществляет покупку и на традиционном, и на электронном рынке. К данной группе товаров можно отнести книги, одежду, бытовую технику.

Таким образом, при выборе потребителя между двумя рынками наклон бюджетной линии будет меняться в зависимости от навыков использования технологий электронной коммерции. А переход с одного рынка на другой произойдет в результате изменения цены, достаточного для компенсации издержек переключения и наличия навыков использования Интернет-технологий при переключении на электронный рынок.

Еще одним важным аспектом рынка электронной коммерции является его структура.

На первый взгляд, можно предположить, что рынок электронной коммерции по своей структуре приближен к рынку совершенной конкуренции. Для рынка совершенной конкуренции характерны: однородность продукции; множество продавцов-ценополучателей; много покупателей, каждый из которых хорошо информирован о ценах продавцов, которые применимы для рынка в

целом и действуют независимо, а также низкие барьеры входа [7, с. 89–90].

Интернет позволяет интернет-продавцам быстро анализировать рынки и автоматически реагировать на изменение поведения конкурента. Для анализа рынка можно использовать сложные программные технологии или совершенно простой в использовании веб-браузер. Интернет-продавцы могут изучать цены конкурентов с использованием тех же технологий, которые используются интернет-покупателями при поиске наилучшей цены.

Однако между продавцами на рынке электронной коммерции появляется взаимозависимость, поскольку каждая из фирм должна учитывать возможную реакцию соперников на свои решения в области выбора цены и объема выпуска. Поэтому рынок электронной коммерции по своей структуре тяготеет к олигополистической отраслевой структуре.

Рассмотрение основных моделей олигополии будет произведено с позиции возможности их применения к рынку электронной коммерции.

В модели Бертрана [8, с. 158–159] в качестве стратегической переменной, значение которой выбирает каждый из дуополистов, считая соответствующий выбор соперника неизменным, выступает цена. Бертран заметил, что при продаже товара конкуренты будут устанавливать цену на уровне, где предельные издержки MC равны средним издержкам AM . Если продавец установит цену

выше средних издержек, он не продаст ни одной единицы товара, потому что конкуренты будут снижать цены.

Упрощенная модель Бертрана представлена на рис. 4.

Каждый из равных по экономической силе олигополистов имеет функцию реагирования. Последняя отражает все снижения цены, которые при ожидаемой цене конкурента обеспечивают получение максимальной прибыли ($P_1 = fP_2$ и $P_2 = fP_1$). Если второй олигополист установит цену, которая отвечает его монопольному состоянию, первый отреагирует на это установлением своей цены. Это вызовет реакцию приспособления второго олигополиста. Процесс взаимного приспособления будет продолжаться до тех пор, пока не установится равновесие (P_1^* , P_2^*) в точке B (равновесие по Бертранию).

Однако модель Бертрана статична и имеет ограниченное применение. Большая часть фирм устанавливает объем выпуска и цены снова и снова. Модель Бертрана малоприменна для электронной коммерции из-за высокой вероятности быстрого обнаружения изменения цен.

Кроме того, интернет-продавцы ограничены интернет-пространством, и им приходится кооперироваться, даже если подобная кооперация не оформлена контрактом.

Стэклъберг показал, как фирмы реагируют на изменение поведения друг друга без сиюминутного изменения цены.

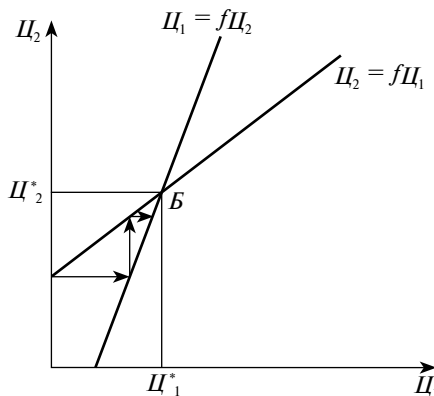


Рис. 4. Модель Бертрана для равновесия при олигополии

Решение по Стэкльбергу можно проиллюстрировать графически с помощью изопрофитных кривых, представленных на рис. 5 (этот рисунок иллюстрирует также равновесие по Курно).

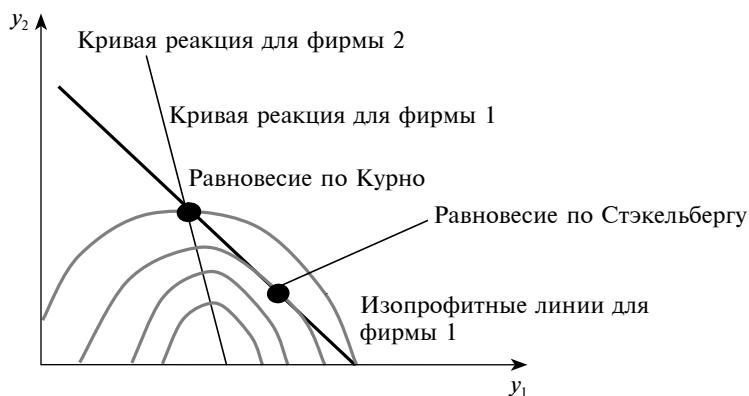


Рис. 5. Равновесие по Стэкльбергу

На рис. 5 изображены кривые реакции для обеих фирм и изопрофитные кривые для фирмы 1. Изопрофитные кривые для фирмы 1 имеют ту же общую форму, что и изопрофитные кривые для фирмы 2, и повернуты на 90° . Более высокая прибыль для фирмы 1 объясняется более низкими изопрофитными кривыми. Прибыль фирмы 1 будет расти по мере уменьшения выпуска фирмы 2.

В модели Стэкльберга цена задается рыночным лидером, а последователь реагирует в точности за лидером. Возможность ценообразования по Стэкльбергу затруднена на традиционном рынке, когда фирме приходится отслеживать сотни и тысячи цен различных продуктов у конкурентов. Следование за ценой лидера становится сложным и дорогостоящим процессом, когда необходимо отслеживать бесчисленное множество цен, например у продавцов книг или компакт-дисков.

Но в интернет-среде данный процесс значительно упрощается, когда у продавцов появляется возможность отслеживать цены друг друга теми же способами, которые используют покупатели при поиске оптимальной цены. С помощью программного обеспечения продавцы могут задать алгоритм, кото-

рый прописывает условие сравнения цен в определенный момент времени у конкурентов.

Таким образом, технологии электронной коммерции способствуют стра-

тегическому ценообразованию, которое сложнее процесса, описанного Бертрамом. Подобный процесс отслеживания цен может изменить динамику ценообразования, стимулируя стратегию ценообразования по Стэкльбергу.

Подводя итоги, можно сделать общий вывод, что понимание микроэкономических особенностей процесса формирования спроса на быстро растущих рынках электронной коммерции способствует корректировке стратегии развития как тех компаний, которые уже активно используют данный рынок, так и тех, кто только собираются освоить сегмент деятельности в виртуальном пространстве.

Список использованной литературы

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. — Изд. 2-е, исп. — М.: Эксмо, 2006. — 480 с.

2. Домненко Г.Б. Производство информационных благ в современной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Г.Б. Домненко. — М., 2007 // <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/802/File/domnenko.pdf>

3. Мельник И.О. Разработка методов построения интегрированных ин-

формационных систем электронной торговли: автореф. дис. ... канд. техн. наук / И.О. Мельник. – М., 2007 // <http://www.pvti.ru/asp/ref7.pdf>

4. Никитина И.В. Формирование спроса на рынке электронной коммерции: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 27.02.2008 / И.В. Никитина. – Моск. госуд. ун-т. – М., 2008. – 25 с.

5. Плескач В.Л. Електронна комерція: підручник / В.Л. Плескач, Т.Г. Затоначька. – К.: Знання, 2007. – 535 с.

6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. /

Р.М. Нуреев. – М.: НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА · М), 2001. – 572 с.

7. Задоя А.О. Мікроекономіка: Курс лекцій: навч. посібник / А.О. Задоя. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 176 с.

8. Цены и ценообразование / под ред. В.Е. Есипова: учеб. для вузов. 3-е изд. – СПб: Питер, 1999. – 461 с.

Получено 3.09.09

УДК 330.101.541:330.33.01

Е.А. ВОРОБЬЕВА, преподаватель
Днепропетровского университета экономики и права

РОЛЬ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В ОБЕСПЕЧЕНИИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Статтю присвячено аналізу ефективності заходів щодо пом'якшення наслідків фінансової кризи у світовій практиці та їх ролі в забезпеченні макроекономічної стабільності і протидії дестабілізуючим валютним змінам. Стабілізація банківського сектора і валютно-обмінного курсу є гарантією подолання наслідків фінансової кризи. Таким чином, для наукових досліджень актуальним є обґрунтування і систематизація проявів макроекономічних валютних ризиків, які безпосередньо позначаються на фінансовому стані економіки.

Статья посвящена анализу эффективности принимаемых мер по смягчению последствий финансового кризиса в мировой практике и их роли в обеспечении макроэкономической стабильности и противодействию дестабилизирующим валютным изменениям. Стабилизация банковского сектора и валютно-обменного курса является гарантией преодоления последствий финансового кризиса. Таким образом, для научных исследований актуальным является обоснование и систематизация проявления макроэкономических валютных рисков, которые непосредственно отражаются на финансовом состоянии экономики.

The main idea of the article is an analysis of efficiency of accepted measures on softening consequences of a financial crisis in world practice, and their role in providing macroeconomic stability and counteraction of destabilizing currency changes. Stabilizing of bank sector and exchange rate is the guarantee of overcoming consequences of a financial crisis. Thus, the summary and systematization of display of macroeconomic currency risks which directly affect the financial state of economy is actual for scientific researches.

валютные колебания, экономический рост, кредитно-денежная политика, макроэкономические валютные риски, мировой финансовый кризис, макроэкономическая стабильность, финансовая система

Высокая степень интеграции национальных экономик в мировую экономическую систему ускорила темпы развития финансового кризиса, который затронул все сферы экономики. Одна из сфер, на которую в большей степени повлиял мировой финансовый кризис, – банковская. Основной причиной нестабильности в банковской системе считаются валютные колебания. Именно стабилизация банковского сектора и валютно-обменного курса выступают гарантией преодоления последствий финансового кризиса. Поэтому для научных исследований актуальным является обоснование и систематизация проявления макроэкономических валютных рисков, которые непосредственно отражаются на финансовом состоянии экономики.

Этой проблеме уделяется огромное внимание со стороны многих ученых,

среди которых Г. Мински, М. Фридмен, М. Обстфельд, Р. Дорнбуш, П. Дибвиг, Р. Манделл, С. Фишер, Г. Камински, К. Рейнхарт, А. Веласко, Р. Чанг, С. Едванс, Р. Глик, Е. Роуз, А. Лобанов, А. Чугунов, К. Рудой, Ю. Яковец, А. Гальчинский, Т. Смовженко, Д. Лукьяненко, О. Пономарева, Ю. Руденко, А. Гринспен, Л. Ларош, В. Геец, Ю. Уманец.

Целью статьи является анализ эффективности принимаемых мер по смягчению последствий финансового кризиса в мировой практике и их роли в обеспечении макроэкономической стабильности и противодействию дестабилизирующим валютным изменениям.

Для поддержания своих экономик и минимизации последствий кризиса каждая страна – член Евросоюза на национальном уровне разработала свой план антикризисных мер, который на офици-

альном уровне доводился до каждого гражданина: какие задачи поставлены, какими путями они решаются и каковы достигнутые результаты. Правительством Украины также была разработана и утверждена программа преодоления спада в экономике. Основные положения таких планов в Украине и в странах ЕС касались социальной защиты населения, государственных инвестиций, а также поддержки бизнеса и ведущих отраслей промышленности, регулирования и контроля банковской системы.

В то время как страны ЕС выходили с кризиса за счет собственных средств, например, план французского правительства по подъему экономики оценивался в 26 млрд евро, или в 1,3% ВВП, план Великобритании – в 1,3% ВВП, Украине для стабилизации финансовой системы, пришлось прибегнуть к помощи Международного Валютного Фонда (МВФ) [1]. Кредит МВФ является важной составляющей всех антикризисных мер украинского правительства. Сумма траншей, полученных Украиной на сегодня, уже составила более 10 млрд дол. США. Получив более 60% кредита МВФ, правительство оказалось способным осуществить вливания в финансовую систему страны в размере более 5% ВВП. Часть поступивших средств направлялась на финансирование дефицита государственного бюджета. Также эта поддержка позволила частично сдерживать уменьшение международных резервов Национального банка.

Кредит МВФ был предоставлен на определенных условиях, среди которых следует выделить категорический отказ украинской стороны от нерыночных попыток удержать курс национальной валюты, принятие Украиной ряда мер экономического характера, направленных на выравнивание платежного баланса, сбалансирование бюджета и поддержку банковского сектора, включая принятие Верховной Радой законодательных изменений, направленных на финансово-экономическую стабилизацию, разработка совместного плана защиты экономики от последствий миро-

вого финансового кризиса и обязательное закрепление его на законодательном уровне.

Но главным отличием действий правительства Украины от мер, принимаемых в странах Европейского Союза, было введение новых и увеличение ставок уже существующих налогов. В Германии было принято решение о возврате домашним хозяйствам 3 млрд евро (0,1% ВВП) налога, включенного в транспортные издержки, предусмотрено снижение подоходного налога с 1 июля 2009 г. с 15 до 14%, что обойдется государству в 3 млрд евро в 2009 г. и в 6 млрд в 2010 г., запланировано снижение других выплат, например взносов в больничную кассу (с 15,5 до 14,9%). В Великобритании главной составляющей программы восстановления экономики от последствий мирового финансового кризиса являлось снижение на 2,5 процентных пункта (с 17,5 до 15%) ставки НДС с 1 декабря 2008 г. Эта мера носит временный характер: с 1 января 2010 г. ставка НДС вновь будет повышена до 17,5%. По оценкам правительства, снижение ставки НДС обойдется в 0,8% ВВП. Предполагается, что эта мера повлияет на цены и в итоге приведет к увеличению ВВП в 2009 г. на 0,4% [2]. В Украине же весной 2009 г. были приняты постановления Кабинета Министров об уплате участниками системы упрощенного налогообложения фиксированного налога в Пенсионный фонд Украины, что, по мнению правительства, позволило бы за восемь месяцев привлечь 1,9 млрд грн дополнительных средств в государственный бюджет. То есть, когда в европейских странах изменения системы налогообложения было призвано, в первую очередь, увеличить перспективные доходы в бюджет и рост ВВП за счет снижения текущих доходов через принятие государством на себя части обязательств физических и юридических лиц, Украина за счет увеличения налогового бремени и впоследствии снижения деловой активности и ВВП пыталась покрыть текущие проблемы государственного бюджета. Хотя мировая практика хозяйствования показывает, что увеличение налогов является

наиболее эффективным в период интенсивного экономического роста страны, а в период спада приводит к появлению или расширению теневого сектора экономики. Завышения уровня налоговых ставок может привести к снижению доходов государства, что иллюстрирует кривая Лаффера.

Но в центре внимания все еще продолжала оставаться банковская система. На ее состояние существенно влияли потребительские настроения, сберегательная активность населения, деловая и инвестиционная активность бизнеса, что, в свою очередь, отразилось на котировках обменных курсов. Скачки валютного курса существенно сказывались на финансовом положении огромного количества украинских граждан. Экономика Украины столкнулась с процессом, когда рост курса доллара провоцирует спрос на него, в свою очередь, спрос на доллар вызывает рост его курса, и так далее по кругу.

Основной причиной такой экономической ситуации можно назвать панику среди населения, которая, впрочем, является лишь следствием других, более глубоких процессов, определяющих ситуацию в экономике. Паника возникала из-за очень низкого доверия к национальной денежной единице — гривне. Неэффективность предпринимаемых антикризисных мер, невыполнение многими банками своих обязательств перед клиентами, трудности вкладчиков с возвратом депозитов из проблемных банков способствовали укреплению этого недоверия не только к гривне, но и ко всей банковской системе Украины. Изъятие населением средств из банковской системы (вклады населения в национальной валюте только за ноябрь 2008 г. сократились на 4,6 млрд грн или \$650 млн), способствовали ее ослаблению, уменьшению кредитования экономики, сокращению золотовалютных резервов Национального банка.

В целях стабилизации банковской системы Национальный банк Украины еще в октябре 2008 г. частично ограничил многие операции банков, запретил досрочный сьем депозитов и ввел 5%-ый

коридор колебаний курса на наличном рынке. Подобные действия были призваны замедлить прогрессирующий экономический спад.

Актуальной проблемой была не только для Украины. Правительства Украины и стран ЕС были вынуждены проводить огромные вливания в банковский сектор. Франция направила 10,5 млрд евро государственных инвестиций на выкуп долгов шести ведущих банков в расчете дать им возможность продолжить кредитование экономики. В рамках этого плана Credit agricole SA получил 3 млрд евро, BNP Paribas — 2,25 млрд евро, группа Caisse d'epargne — 1,1 млрд евро, Banque populaire — 950 млн евро. В Великобритании была осуществлена рекапитализация ряда крупных банков (Royal Bank of Scotland, HBOS и Lloyds TSB) на общую сумму в 37 млрд ф. ст. (около 41 млрд евро). В начале 2009 г. правительство Франции дополнительно предоставило французским банкам 10,5 млрд евро. Помощь оказана в форме займов, ставка по которым составляет около 8% годовых. Цель операции — пополнить собственные капиталы банков, чтобы дать им возможность предоставлять кредиты, необходимые для финансирования развития экономики. Английское правительство разработало план, предусматривающий предоставление государственных гарантий банковским займам. Цель — «преодолеть нынешнее торможение в области кредитования экономики». Правительство намерено заключить с банками, участвующими в реализации плана, соглашения о фиксированных (количественных) обязательствах банков в области кредитования, выполнение которых будет проверяться внешними аудиторами. В план также входит приобретение государством сомнительных активов на сумму в 100 млрд ф. ст. (110 млрд евро), притом что общая сумма рискованных активов британских банков оценивается в 200 млрд ф. ст. (220 млрд евро) [2]. Наибольшую финансовую помощь украинское правительство предоставило государственным банкам — ее сумма составила 30,3 млрд грн. Банки, принадлежащие украинским

собственникам, получили более серьезную поддержку от НБУ, чем финансовые учреждения с иностранным капиталом, но при этом и многие украинские банки, среди которых «Надра Банк» и Укрпромбанк, помощь не получили.

Рассчитывая на эффективность принимаемых мер, правительство Украины, в бюджете 2010 г. предусмотрело курс 7,5 UAH/USD. Но сегодня курс все еще выше 8 UAH/USD, и, по мнению экспертов, нет оснований для его падения. Очевидно, что при уменьшении курса доллара США создаются наилучшие обстоятельства для импортеров. В Украине, которая все годы независимости стремилась быть экспортоориентированной страной, актуальным остается вопрос о поддержке экспортеров, как страна будет продавать то, что может выпустить, как будет получать за это деньги, как рассчитываться с работающими, и не иметь задолженности по зарплате и налогам.

В следующем году очень большое давление как на валютный курс, так и в целом на макроэкономическую стабильность, будет оказывать реализация договоренностей с МВФ по росту коммунальных платежей для населения (прежде всего на газ, которые к концу 2010 г. должны вырасти как минимум в 2–2,5 раза к текущему уровню), про-

ведение пенсионной, социальной и налоговой реформы.

Одной из антикризисных мер правительство Украины считает принятие Закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины с целью предотвращения негативных последствий финансового кризиса» [3], который содержит запрет на кредитование физических лиц в иностранной валюте. Действие закона заканчивается в 2011 г. Однако данный запрет могут продлить на неопределенный срок. В парламентском Комитете по вопросам финансов и банковской деятельности уверены, что к моменту выхода из кризиса население вообще откажется от валютных ссуд. Тем не менее, банкиры очень скептически относятся к таким прогнозам.

Проанализировав статистику в ведущих индустриальных странах, аналитики Организации международного сотрудничества и развития (ОЭСР) пришли к выводу, что ВВП США нынешней осенью вырастет на 1,6%, Японии – на 1,1, а Еврозоны – на 0,3%. Прогнозируется, что реализация плана подъема французской экономики приведет к снижению темпов падения ВВП, а влияние английского плана подъема экономики в 2009 г. оценивается в 0,9% роста ВВП. Это значит, что глобальная рецессия в этих экономиках подходит к концу.



*Прогноз.

Рис. 1. Динамика темпов роста мирового ВВП, % (<http://kontrakty.com.ua>)

Статистическое агентство Eurostat в первых числах сентября сообщило, что в апреле—июне 2009 г. экономика Еврозоны упала всего на 0,1% (в сравнении с предыдущим кварталом) после минус 2,5% в I квартале 2009 г. [4].

Причиной восстановления эксперты называют правильные финансовые вливания в экономику, своевременное снижение процентных ставок до приемлемых уровней, правильную кредитно-денежную политику.

В то же время в бюджете Украины обещают в 2010 г. рост объема производства на 3,7%, а дефицит бюджета — 46,7 млрд. Но в связи с отсутствием системных антикризисных реформ в такие перспективы верится с трудом. Сегодня, в условиях долларизации украинской экономики, недостаточно сказать, что для девальвации гривны нет оснований. Необходимо проводить оперативные меры по противодействию курсовым колебаниям, сделав сбережения в гривне достаточно надежными и более выгодными, чем валютные, чтобы закрепить за украинской валютой функции не только платежного, но и сберегательного средства. А степень открытости национальных экономик должна отвечать степени развития банковской системы и

качеству функционирования институтов внутреннего регулирования.

Таким образом, для решения проблем банковского сектора правительству нашей страны также необходимо разработать системный подход для обеспечения макроэкономической стабильности, подкрепляемый реальными действиями, а не только предвыборной агитацией, ведь именно банковская система стала одним из ключевых направлений программ большинства кандидатов в президенты.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Международного валютного фонда // <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2008/pr08271.htm>
2. Официальный сайт международного рейтингового агентства «Standard & Poor's» // <http://standardandpoors.com>
3. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України // <http://zakon.rada.gov.ua/>
4. Официальный сайт европейского статистического агентства «Eurostat» // <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
5. Официальный сайт делового еженедельника «Контракты» // <http://kontrakty.com.ua>

Получено 3.09.09

Ф І Н А Н С И

УДК 339.7.012

Н.О. ВОЛОШКО, асистент Дніпропетровського університету економіки та права*І.Г. КУРІННА*, ст. викладач Дніпропетровського університету економіки та права**МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБҐРУНТУВАННЯ ДЖЕРЕЛ
ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ**

У статті подано методичні рекомендації щодо вибору джерел фінансування розвитку акціонерного товариства.

В статье представлены методические рекомендации относительно выбора источников финансирования развития акционерного общества.

In the article methodical recommendations are given in relation to the choice of sources of financing of development of joint-stock company.

*корпорація, капітал, ціна та структура капіталу, емісія цінних паперів, фінансування корпора-
тивного розвитку*

Стабілізація економічної ситуації в Україні, забезпечення економічного зростання тісно пов'язані з активізацією інвестиційної діяльності, спрямованою на підвищення обсягу інвестицій у промислову сферу. Така активізація передбачає формування комплексу умов і факторів, які сприяли б зростанню капіталовкладень у розвиток галузей промисловості, розширенню кола джерел фінансування інвестиційних процесів і збільшення обсягу доступних суб'єктам господарювання дешевих інвестиційних ресурсів, необхідних для забезпечення стійкого економічного розвитку.

Різні аспекти проблеми фінансування корпоративного розвитку та вибору джерел фінансування висвітлювались у працях зарубіжних і вітчизняних вчених, а саме І. Ансоффа [1], В. Городній [2], В. Гриньова [3], М. Круглова [4], Д. Норткотт [5], В. Пономаренко [6], О. Пушкар [6], О. Тридід [6], Н. Рудик [7].

У той же час деякі важливі питання управління корпоративним розвитком акціонерного товариства до цього часу залишаються недостатньо вивченими і не мають належного науково-методичного підґрунтя для ефективного вирішення. Насамперед це стосується обґрунтування вибору джерел фінансування корпоративного розвитку акціонерного товариства.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичних рекомендацій щодо вибору джерел фінансування розвитку корпорації.

Основними джерелами фінансування інвестиційної діяльності підприємства є: власні фінансові ресурси корпорації; кошти приватних інвесторів; залучені фінансові ресурси інституціональних інвесторів. Головними критеріями вибору джерела фінансування для реалізації інвестиційного проекту, як правило, стають умови і вартість залучення інвестиційних ресурсів.

У той же час використання кожного із зазначених джерел фінансування в акціонерному товаристві (АТ) пов'язане з певними обмеженнями і додатковими вимогами, які виникають у зв'язку з необхідністю залучення й обслуговування інвестиційних ресурсів. Такі обмеження можуть справляти суттєвий вплив на поточну господарську діяльність підприємства, прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень. Обґрунтований вибір джерела фінансування корпоративного розвитку передбачає також повну і всебічну оцінку позитивних і негативних наслідків його використання.

Сукупність рішень щодо вибору джерел фінансування корпоративного розвитку значною мірою позначається

на структурі та порядку формування акціонерного капіталу. Особливості функціонування капіталу в рамках конкретної корпорації пов'язане з трьома основними економічними процесами: процесом формування, використання та розподілом результатів використання капіталу.

З точки зору вибору джерел фінансування інвестиційної діяльності особливе значення має процес формування капіталу, який включає в себе залучення інвестиційних ресурсів з різних джерел. При цьому витрати на залучення додаткового капіталу повинні бути обов'язково зіставлені з розміром додаткового ефекту від його використання.

Базовою концепцією формування капіталу підприємства є теорія структури капіталу. Структура капіталу являє собою співвідношення всіх форм власних і позикових фінансових коштів, що використовуються підприємством у процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів. Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане для підприємства з певними витратами. Загальна сума коштів, яку треба сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів, виражена в процентах до цього обсягу, називається ціною капіталу. В ідеалі передбачається, що поточні активи фінансуються за рахунок короткострокових, а кошти тривалого користування – за рахунок довгострокових джерел коштів, завдяки чому оптимізується загальна сума витрат щодо залучення коштів.

Концепція ціни капіталу тісно пов'язана з концепцією структури капіталу, а загалом на основі цих підходів відбувається прийняття більшості фінансових рішень у сфері формування капіталу. При цьому слід враховувати, що ціну капіталу не можна звести тільки до обчислення процентів, які треба сплатити власникам фінансових ресурсів. Це поняття також характеризує норму рентабельності інвестованого капіталу, яку повинно забезпечувати підприємство, щоб не зменшити свою ринкову вартість (капіталізацію).

Обґрунтований вибір джерела фінансування інвестиційної діяльності

підприємства передбачає повну і всебічну оцінку позитивних і негативних наслідків його використання.

Основними вартісними методами оцінки акціонерного капіталу є методи розрахунку очікуваної прибутковості за моделлю Гордона; методи, в яких використовується модель оцінки фінансових активів (CAPM); кумулятивний метод, що враховує різні фактори, що впливають на необхідну прибутковість з акціонерного капіталу; метод на основі вартості позикового капіталу.

Також для вибору оптимальної структури капіталу широко використовують компромісну модель структури капіталу, сформовану на основі вдосконалення теорії Міллера-Модільяні.

Концептуальною основою всіх зазначених методів є переважне використання вартісного критерію оцінки доцільності використання джерел інвестицій. Проте цей критерій (який є єдиним, що піддається повній формалізації і точній кількісній оцінці) не враховує дії цілого ряду факторів (економічних, соціальних, психологічних), вплив яких може призвести до значного подорожчання і виникнення суттєвих труднощів при використанні коштів з певного джерела інвестування.

Зокрема вартісні методи оцінки не завжди враховують потенційні можливості альтернативного використання інвестиційних ресурсів. При виборі найбільш дешевого джерела фінансування також не враховується характер впливу використання коштів з певного джерела на структуру капіталу. Крім того, вартісна оцінка, хоч і включає врахування факторів ризику, але не завжди дозволяє передбачувати всі можливі несприятливі події. Фактори ризиків дуже схильні до впливу фактору часу: несприятливі події, настання яких видається малоюмовірним або тільки частково враховується при розрахунку вартості капіталу, в майбутньому можуть статися або їх вплив перевищить прогнозоване значення.

Важливим психологічним фактором, що впливає на вибір джерел залучення коштів, є також потенційна можливість впливу кредиторів та інвесторів

на процес корпоративного управління або прийняття небажаних для вищого керівництва рішень у сфері розподілу контролю над корпорацією.

Тому при виборі джерел фінансування корпоративного розвитку акціонерного товариства слід обов'язково враховувати максимально можливу кількість критеріїв і факторів, які впливають на результативність використання фінансових ресурсів.

До основних критеріїв оцінки джерел фінансування корпоративного розвитку належать: оптимальне співвідношення результатів і витрат у процесі інвестування; мінімізація ціни капіталу; мінімізація інвестиційних ризиків; відповідність основним положенням інвестиційної політики акціонерного товариства і пріоритетам інвестування; забезпечення довгострокової конкурентоспроможності та високого інноваційного потенціалу корпорації; збереження існуючої структури капіталу АТ та розподілу корпоративного контролю над його діяльністю; забезпечення високої міри господарської самостійності АТ при прийнятті управлінських рішень.

Фактори оцінки джерел фінансування корпоративного розвитку можна поділити на економічні (внутрішні і зовнішні), соціальні і ресурсно-технологічні.

До внутрішніх економічних факторів відносять: структуру капіталу АТ і розподіл контролю над його діяльністю; сферу і масштаб діяльності АТ; фінансове становище; фактичну і очікувану прибутковість роботи АТ; дивідендну політику; ділову репутацію і рівень розвитку корпоративного управління; інвестиційну привабливість АТ; потреби в інвестиційних ресурсах, а також період окупності інвестицій.

До зовнішніх економічних чинників відносять: загальну макроекономічну ситуацію; форми і методи державного регулювання економічних відносин; податкову політику; інвестиційну привабливість країни, регіону, галузі; рівень розвитку фінансового і фондового ринків; рівень розвитку національної системи корпоративного управління; ринкову

капіталізацію і прозорість ринку акцій АТ; рівень конкуренції і наявність входних бар'єрів на ринку, де функціонує підприємство і т. д.

Важливе значення для вибору джерел інвестиційних ресурсів має також вплив соціальних факторів, таких як: новизна і суспільна корисність товарів і послуг, створених унаслідок процесу інвестування; суспільна значущість завдань і проблем, які можуть бути вирішені шляхом вкладення інвестиційних ресурсів; зміна умов і якості праці працівників; зміна рівня оплати праці працівників; зміна соціального статусу власників і працівників АТ, інвесторів.

Ресурсно-технологічна група включає в себе такі фактори: міра новизни і унікальності техніки, технологій, відкриттів, винаходів, отриманих у результаті процесу інвестування; вплив нової техніки і технології на подальший розвиток НТП в галузі; рівень захисту інтелектуальної власності; зміна обсягу споживання дефіцитних або дорогих ресурсів; зміна технічного рівня розвитку виробництва на підприємстві.

Таким чином, визначення джерел фінансування розвитку АТ є одним з найважливіших етапів формування корпоративних відносин, від якого значною мірою залежать результати спільної діяльності учасників корпоративних відносин (КВ). Тому при виборі оптимальної структури джерел фінансування інвестиційної діяльності необхідно враховувати всю сукупність критеріїв і факторів, що впливають на витрати щодо залучення необхідних підприємству коштів.

Найважливішим зовнішнім джерелом фінансування корпоративного розвитку є емісія цінних паперів. Використання цього джерела має орієнтувати АТ на високу економічну ефективність інвестиційних проектів, оскільки для інвесторів основним спонукальним мотивом при придбанні цінних паперів підприємства є їх прибутковість.

Емісійне джерело фінансування корпоративного розвитку визначається значною потенційною місткістю. Проте для реалізації фінансового потенціалу зазначеного джерела, акціонерів

обов'язково слід переконати в доцільності їхніх вкладень у корпоративний розвиток, зацікавити очікуваними прибутками і створити уявлення про справедливість розподілу цих прибутків, обґрунтувати надійність і здійсненність інвестицій, що плануються. Окрім значених труднощів, серйозною перешкодою для залучення коштів інвесторів стає також низький рівень розвитку фондового ринку в Україні.

Основним недоліком, з точки зору власників і керівників підприємства, при залученні коштів на фондовому ринку, є можливість перерозподілу контролю над підприємством. Критерій ризику втрати контролю може бути витриманий при забезпеченні такої результуючої структури капіталу, в якій будуть відсутні великі держателі пакетів акцій або частин капіталу (як громадяни, так і організації), порівнянні за цим показником з пакетом, що належить керівництву й активній частині колективу підприємства.

У практиці формування капіталу підприємств України повторна емісія акцій здійснюється поки надто рідко. Причиною малого числа емісій є те, що вище керівництво великих підприємств, яке, як правило, в процесі приватизації добилося контролю переважно за рахунок акцій (власних і розподілених серед працівників підприємства). Повторна емісія може призвести до повного перерозподілу контролю, тому небажання втратити корпоративний контроль являє собою головний фактор, що стримує проведення додаткових емісій. Однак це джерело є дуже перспективним з точки зору залучення інвестиційних ресурсів, особливо якщо акції будуть придбані стратегічним інвестором, метою якого буде не отримання швидких високих дивідендів, а успішне довгострокове функціонування підприємства.

Іншим альтернативним варіантом залучення фінансових ресурсів на фондовому ринку може стати випуск корпоративних облігацій, оскільки емісія цих паперів теоретично здатна вирішити фінансові проблеми АТ, не змінюючи в ньому структури влади. Однак при цьому умови випуску боргових зобов'язань

мають бути привабливими для вкладників, що в реальності трапляється поки досить рідко. До того ж кошти, зібрані при розміщенні облігацій, являють собою різновид кредиту, поворотність якого в нестабільних умовах трансформаційної економіки пов'язана з високим ризиком.

Таким чином, головною причиною проведення АТ додаткової емісії є необхідність залучення нових коштів. Крім того, додаткова емісія акцій може здійснюватися і закритим акціонерним товариством з метою вивільнення грошей, вкладених первинними власниками бізнесу (рефінансування).

Відмінність АТ від інших господарських товариств полягає передусім у тому, що його статутний фонд має акціонерну природу (поділений на частки рівної номінальної вартості). Існування акцій як самостійного об'єкта цивільних прав спрямоване на забезпечення свободи дій акціонерів, незалежність існування товариства від будь-яких змін у складі акціонерів. Створення, реорганізація і ліквідація АТ, зміна його статутного фонду або складу акціонерів обов'язково супроводжується певними операціями з акціями.

Первинне формування статутного фонду АТ (його капіталу) відбувається в процесі створення акціонерного товариства. Для виникнення АТ засновники повинні зробити повідомлення про намір створити товариство, здійснити підписку на акції, провести установчі збори і державну реєстрацію товариства. Створення відкритого акціонерного товариства (ВАТ) ускладнюється необхідністю поширення акцій серед заздалегідь невідзначеного кола осіб шляхом проведення відкритої підписки. По суті, така процедура створення відкритих акціонерних товариств являє собою продаж «неіснуючих акцій неіснуючого товариства». На практиці це створює можливості для зловживань засновників, оскільки передплатники акцій вносять значні суми в рахунок оплати за акції, не забезпечені жодними активами.

З цієї точки зору набагато ефективнішим видається інший спосіб створення ВАТ, який передбачає розміщення

акцій ВАТ лише серед його засновників до проведення державної реєстрації товариства. Тільки після того, як товариство зареєстровано і сформований його статутний фонд (капітал), акції ВАТ можуть пропонуватися до відкритого продажу.

Проте у вітчизняних акціонерних товариствах коло учасників (акціонерів) заздалегідь невідоме, а статутний фонд формується лише в ході спеціальної процедури – відкритої підписки на акції. У ЗАТ акції розподіляються між засновниками, число і персональний склад яких визначені вже на момент укладання ними установчого договору. Відкрита підписка на акції означає, що засновники товариства публічно, через засоби масової інформації, пропонують підписатися на акції (з метою їх придбання після державної реєстрації товариства і випуску самих акцій) заздалегідь невизначеному колу фізичних і юридичних осіб. Підписка фізичної або юридичної особи на акції виражає її намір заснувати, нарівні з іншими передплатниками, АТ і вкласти в нього певну частину свого особистого капіталу.

Майнову основу корпорації становить статутний капітал, розмір якого зафіксований у статуті та який утворюється з коштів, отриманих корпорацією від її учасників. Наявність статутного капіталу визнається однією з основних умов створення корпорації. Статутний фонд створюється за рахунок внесків (паїв) засновників – для товариств і товариств з обмеженою відповідальністю, шляхом обміну грошових і майнових внесків на акції засновників і запрошених ними до участі в товаристві акціонерів – для акціонерних товариств.

При додатковому випуску акцій компанія насамперед має вирішити питання про спосіб розміщення цього випуску. Тут принципово можливим є використання двох основних механізмів або їх комбінації: розміщення акцій серед усіх, хто побажає їх купити (відкрита підписка), або тільки серед існуючих акціонерів (закрита підписка). У разі закритої підписки компанія випускає права на купівлю акцій і передає їх

існуючим акціонерам пропорційно їхній частці в капіталі. Такі права, по суті, є безкоштовними опціонами на купівлю акцій зі всіма їх характеристиками (вказані ціна виконання і термін виконання). Цілком можливим є також проміжний випадок, коли права спочатку передаються існуючим акціонерам, але можуть бути ними продані на ринку, тобто «існуючі» акціонери мають переважні права щодо придбання акцій.

Комбінуючи такі параметри як міра доступності підписки й участь посередника, можна виділити три найбільш популярних методи розміщення додаткових випусків:

1) розміщення прав на купівлю акцій додаткового випуску серед існуючих акціонерів без підтримки інвестиційного банку;

2) розміщення прав при одночасній підтримці інвестиційного банку на умовах гарантованих зобов'язань;

3) розміщення самих акцій на ринку (відкрита підписка) через інвестиційний банк на умовах гарантованих зобов'язань.

Менш популярне пряме розміщення акцій самою компанією, а також розміщення акцій за допомогою банку на умовах найкращих зусиль. Вибір між відкритою і закритою підпискою, як правило, обумовлений наявністю потреб у захисті прав акціонерів на підтримку своєї частки в структурі акціонерного капіталу корпорації при проведенні емісії. Проте ця проблема стає все менш актуальною, коли розміщення додаткових акцій відбувається за ринковою ціною, ринок акцій є ліквідним, а трансакційні витрати на купівлю акцій на ринку – незначними. Акціонер, який бажає зберегти або збільшити свою частку в акціонерному капіталі компанії, може купити необхідне число акцій на ринку, тому закрита підписка як механізм реалізації права акціонера на збереження його частки в компанії втрачає свою актуальність.

Випуск прав не дуже цікавить тих акціонерів, які не мають наміру підтримувати свою частку у власності компанії. Для забезпечення доходності спекулятивних операцій купівлі-продажу акцій

(доход на різниці курсів), такий акціонер повинен продати права на ринку або викупити акції і продати їх, що загалом пов'язане з трансакційними витратами, які для міноритарного акціонера можуть перевищити потенційний вигаш.

Випуск прав виявляється більш цікавим для тих, хто дійсно має намір викупити акції нової емісії. У цьому випадку, навпаки, права усувають трансакційні витрати на придбання додаткових акцій. Таким чином, права доцільно розміщувати в тому випадку, якщо велика частина емісії буде купуватися існуючими акціонерами. Крім того, розміщення акцій через випуск прав набагато привабливіше для «великих» акціонерів, ніж для міноритаріїв. Це пов'язано з тим, що власник великого пакета акцій не може купити необхідний обсяг акцій на ринку без значного збільшення цін.

При розрахунку обсягу додаткової емісії акцій у будь-якому АТ необхідно враховувати також вплив великої кількості різних факторів, обумовлених особливостями корпоративних відносин у певному товаристві:

1) структура акціонерного капіталу та розподіл часток статутного фонду між акціонерами;

2) наявність додаткових угод, які пов'язані з володінням акціями та обмежують (розширюють) права певних акціонерів;

3) кількість акцій, що належать акціонеру (групі акціонерів), що контролюють акціонерне товариство, – «основному» акціонеру;

4) наявність акціонера, який прагне отримати (розширити) корпоративний контроль, – «агресора»;

5) наявність акціонера, що не прагне отримати (розширити) контроль над акціонерним товариством та не віддає явних переваг жодному претенденту на корпоративний контроль, – нейтрального акціонера;

6) можливість і граничні обсяги витрат на придбання акцій, що вже обертаються на ринку;

7) наявність та розмір пакета акцій (нерозподілена емісія, викуп та ін.) на балансі акціонерного товариства тощо.

У загальному випадку обсяг додаткової емісії акціонерного товариства має відповідати такому комплексу умов:

$$\begin{cases} D_{aep} = \frac{(V_{aep} + a)}{(C\Phi_0 + \Delta C\Phi)} < K_{aep}^{\Pi}; \\ D_{aob} = \frac{(V_{aob} + \theta)}{(C\Phi_0 + \Delta C\Phi)} \geq K_{aob}^{\Pi}; \\ a + \theta = \Delta C\Phi - d, \end{cases}$$

де D_{aep} – частка «агресора» в акціонерному капіталі після розміщення додаткової емісії;

D_{aob} – частка «основного» акціонера в акціонерному капіталі після розміщення додаткової емісії;

V_{aep} – обсяг акцій, що належать «агресору» до розміщення додаткової емісії;

V_{aob} – обсяг акцій, що належать «основному» акціонеру до розміщення додаткової емісії;

a – кількість акцій, яку зможе придбати «агресор» при розміщенні додаткової емісії;

θ – кількість акцій, яку зможе придбати «основний» акціонер при розміщенні додаткової емісії;

d – кількість акцій, яку зможе придбати нейтральний акціонер при розміщенні додаткової емісії;

$C\Phi_0$ – розмір статутного фонду до розміщення додаткової емісії;

$\Delta C\Phi$ – розмір додаткової емісії;

K_{aep}^{Π} – «пороговий» граничний розмір частки агресора в акціонерному капіталі, при досягненні якого він зможе впливати на прийняття та реалізацію рішень «основного» акціонера;

K_{aob}^{Π} – «порогове» значення частки основного акціонера, при недосагненні якого він частково або повністю втрачає контроль над акціонерним товариством.

Показники a , θ , d враховують як можливість придбання акцій нового випуску, так і можливість викупу акцій первинної емісії у існуючих акціонерів.

У загальному випадку при відсутності нейтральних акціонерів, що володіють великими пакетами акцій, K_{aep}^{Π} буде дорівнює 25%+1 акція, а K_{aob}^{Π} – 75%+1 акція.

Таким чином, при обґрунтуванні вибору емісії в ряді зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності акціонерного товариства слід брати до уваги такі фактори: наявність на ринку необхідних фінансових інструментів; вартість фінансування; терміни і умови фінансування; часові рамки; забезпечення, необхідне для залучення коштів; терміни, необхідні для організації й отримання фінансування; розподіл контролю над АТ та його зміни залежно від обраного джерела фінансування.

Головною умовою раціонального планування емісійної діяльності акціонерного товариства є врахування зазначеного комплексу умов при виборі форм проведення емісії та визначенні обсягу коштів, які передбачається залучити. Теоретичне обґрунтування та формування відповідного організаційно-економічного забезпечення планування емісійної діяльності АТ є важливим напрямком подальших досліджень умов активізації інвестиційної діяльності вітчизняних акціонерних товариств.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
2. Городний В.И. Стратегия формирования и развития крупной корпоративной компании: На примере ОАО «Татнефть» / В.И. Городний. — М.: Дело, 2005. — 304 с. — Библиогр.: С. 260–265.
3. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: [монографія] / В.М. Гриньова, О.Є. Попов — Х.: ХГЕУ, 2002. — 250 с. — Бібліогр.: С. 303–321.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: учебник для вузов / М.И. Круглов. — М.: Русская деловая литература, 1998. — 768 с.
5. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений: пер. с англ. / Д. Норткотт. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 247 с.
6. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: навч. посібник / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. — Харків: Вид-во. ХДЕУ, 2002. — 640 с.
7. Рудык Н.Б. Структура капитала корпораций: теория и практика / Н.Б. Рудык. — М.: Дело, 2004. — 272 с.

Отримано 30.09.09

ФІНАНСИ

УДК 339.727.22

І.С. ШКУРА, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В усьому світі інститути спільного інвестування відіграють важливу роль на інвестиційному ринку. В Україні новий етап у розвитку цих інститутів почався з 2001 р. У докризовий період їх діяльності була притаманна позитивна динаміка. На сьогодні виявився високий ступінь чутливості інститутів спільного інвестування до негативних змін у фінансовому секторі, що спричинило ряд проблем у їх функціонуванні.

Во всем мире институты взаимного инвестирования выполняют очень важную роль на инвестиционном рынке. В Украине новый этап в развитии данных институтов начался в 2001 г. В докризисный период их деятельность отличалась положительной динамикой. В настоящее время проявилась высокая степень чувствительности институтов совместного инвестирования к негативным изменениям в финансовом секторе, что вызвало ряд проблем в их функционировании.

In the world mutual investment institutes are playing very important role on investment market. In Ukraine a new phase of its development has been beginning in the year 2001. During the pre-crisis period their activity was positively dynamic. Now a high level of sensitivity of mutual investment institutes to the negative changes in the financial sector and problems in their functioning are showing up.

фондовий ринок, пайові та корпоративні інвестиційні фонди, цінні папери, вартість активів, ліквідність інвестицій

З початку 2000-х рр. почався новий етап у становленні та розвитку ринку спільного інвестування, який містить у собі багато можливостей залучення капіталу різних груп інвесторів та активізації інвестиційного ринку. З іншого боку, через специфіку функціонування та ряд нормативних обмежень інститути цього ринку виявляються дуже чутливим до негативних змін у фінансовому секторі: на фондовому ринку, банківській системі. Як результат, після фази активного зростання інвестиційні фонди опинилися у скрутному становищі, і наразі першочерговим завданням є вистояти перед загрозливим ударом кризи.

Публікації вітчизняних авторів, що з'являлися останнім часом у наукових виданнях, підкреслюють потенціал ринку спільного інвестування та висвітлюють загальні питання функціонування інвестиційних фондів та зарубіжний досвід їх діяльності [4, 6, 12]. Але ж недо-

статньо уваги приділено особливостям функціонування інститутів спільного інвестування (ІСІ) на вітчизняному ринку у світлі кризових явищ.

Мета дослідження – виявити проблемні питання у розвитку інститутів спільного інвестування в Україні та перспективи їх подальшого розвитку.

Завдання дослідження:

- зробити ретроспективний аналітичний огляд діяльності інвестиційних фондів;
- проаналізувати структуру активів ІСІ, оцінити доходність вкладень у цінні папери інвестиційних фондів;
- виявити сучасні проблеми в їхній діяльності та розглянути перспективи подальшого розвитку.

Становлення ІСІ почалося в 2001 р. з прийняттям відповідного Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні фонди)» №2299 від 15.03.2001 р. Зростання цих учасників фінансового сектора продовжується:

збільшується кількість компаній з управління активами, самих пайових і корпоративних інвестиційних фондів, обсягу емісії цінних паперів ІСІ (табл. 1).

галузях і виробництвах, створенню там нових робочих місць.

Кількісна перевага венчурних фондів виявляється і у вартісних показниках

Таблиця 1

Динаміка і структура ІСІ в період з 2003 до 2008 рр.*

Період	01.01.03	01.01.04	01.01.05	01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.01.09
ПІФ							
Відкриті	—	—	1	4	10	27	32
Інтервальні	2	6	17	19	25	35	41
Закриті диверсифіковані	—	—	1	3	3	4	4
Закриті недиверсифіковані	—	—	6	20	29	30	22
Венчурні	3	20	68	199	317	603	636
КІФ							
Інтервальні	—	—	—	—	—	—	1
Закриті недиверсифіковані	—	1	4	20	42	88	107
Венчурні	1	2	8	19	33	47	45
ВСЬОГО	6	29	105	284	519	834	888

*www.uaib.com.ua

Станом на 31.12.2008 р. в Україні було зареєстровано 888 інвестиційних фондів, з яких 76,7% венчурних, 14,5% – закриті недиверсифіковані. Переважання венчурних фондів у структурі ІСІ обумовлене нормами їх оподаткування (венчурні фонди мають відстрочення сплати податку на прибуток до моменту їх закриття). Така структура має нестійкий характер і слабо захищена від змін кон'юнктури. Проте, на думку генерального директора УАІБ, саме венчурні фонди сприяють поверненню в країну капіталу коштів з офшорів, концентрації капіталу в найдинамічніше зростаючих

(табл. 2). Незважаючи на те, що публічні дані щодо вартості чистих активів венчурних фондів відсутні з 2008 р., нескладно оцінити їх частку, яка складає приблизно 90–92% загальної вартості активів ІСІ.

Як видно з табл. 2, невенчурний сектор ринку спільного інвестування розвивається більшими темпами, ніж венчурний. 2005 та 2007 рр. характеризувалися значним зростанням вартості чистих активів відкритих ІСІ –727 та 648% відповідно. Незважаючи на позитивну динаміку кількості фондів, обсягів залучених коштів, темпи приросту у

Таблиця 2

Динаміка вартості чистих активів ІСІ в розрізі видів, млн грн (2005–2009 рр.)**

Фонди	01.01.05	01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.01.09	Темпи приросту за 2008 р., %	Середньорічний темп приросту, %
Відкриті	3,383	27,962	61,959	463,18	517,35	11,70%	376,83%
Інтервальні	24,032	31,269	41,425	241,82	182,09	-24,70%	130,41%
Закриті (невенчурні)	88,722	341,048	1 079,164	2 414,90	3 354,59	38,91%	165,88%
Венчурні	1 406,521	4 497,762	12 743,715	36 451,98*	58 694,30*	61,02%	162,54%
ВСЬОГО	1 522,657	4 898,042	13 926,263	40 780,38*	63 265,05*	—	—

*Вартість загальних, а не чистих активів.

**Розраховано за даними звітності УАІБ (www.uaib.com.ua)

2008 р. вже продемонстрували уповільнені і навіть від'ємні значення у випадку діяльності інтервальних фондів.

Загальна вартість активів ІСІ у 2008 р. зросла на 55,14% і склала 63 265,05 млн грн. Зазначимо, що найбільше зростання, приблизно 14,09%, припало на II квартал, що, імовірно, є реакцією інвесторів на позитивні новини щодо прибутковості українського ринку цінних паперів та ІСІ в останньому кварталі 2007 р. та I кварталі 2008 р.

У результаті такого зростання частка вартості активів ІСІ у ВВП збільшилася з 5,82 до 6,66% (+14,44%), у той час як частка коштів, залучених до банківської системи, у ВВП зменшилася з 39,92 до 22,64% (-23,11%). При цьому співвідношення активів ІСІ до коштів, залучених банками за 2008 р., зросло з 14,6 до 29,14%, що пов'язано з великим відтоком депозитних коштів з банків наприкінці 2008 р. [2].

Основним призначенням функціонування ІСІ декларувалося, з одного боку, уможливлення доступу фізичних осіб до інвестиційного ринку та, з іншого боку, — отримання можливості працювати з коштами фізичних осіб, що до цього часу виконували функцію зберігання, а не працювали як капітал. І за цей час позитивні зміни сталися в динаміці обсягів внесків фізичних осіб до інвестиційних фондів, правда, в абсолютному вираженні вони все ще незначні. Інвестиції фізичних осіб-резидентів (407,95 млн грн) склали 8,63% від загальної вартості ВЧА невенчурних ІСІ на кінець 2008 р. (для порівняння — 2,79% на кінець 2006 р.) Основним мотивом зростання зацікавленості стала висока при-

бутковість інвестиційних фондів порівняно з альтернативними вкладеннями.

Аналіз структури активів ІСІ доцільно проводити у розрізі типів фондів, оскільки для активів кожного з них запроваджені окремі обмеження щодо інвестування (табл. 3). Як видно з рис. 1, найбільш ліквідною є структура активів інтервальних ІСІ, які на 32,08% складаються з грошових коштів та банківських депозитів, а також на 3,26% з ОВДП та на 7,09% — з облігацій місцевих позик. Дещо меншою є ліквідність відкритих ІСІ, грошові кошти яких складають 12,64%, ОВДП — 2,67, а облігації місцевих позик — 3,81%.

Основними активами обох типів фондів є акції та облігації українських підприємств, які складають для інтервальних фондів 28,26 (акції) і 19,57% (облігації), а у відкритих ІСІ — 9,81 та 35,31% відповідно.

Закриті невенчурні ІСІ, які залучають кошти на тривалий період, мають значно менші вимоги до ліквідності своїх активів. Так, вони включають 49,91% акцій, 14,19 — облігацій і 23,02% — «інших активів», ліквідність яких переважно невисока. Грошові кошти та банківські депозити складають лише 7,54% активів закритих невенчурних ІСІ.

Через специфічний характер діяльності венчурних ІСІ структура їхніх активів є менш чітко визначеною у цінних паперах. 42,77% портфеля складають «інші активи» (корпоративні права, позики, дебіторська заборгованість та інші активи). Крім того, до портфеля цінних паперів венчурних фондів, який складає 54,55% активів, входить 11,77% «інших» цінних паперів.

Таблиця 3

Розподіл вартості чистих активів (ВЧА) невенчурних ІСІ за видами інвесторів станом на 31.12.2008 р., % від ВЧА*

Фонди	Юридичні особи-резиденти	Юридичні особи-нерезиденти	Фізичні особи-резиденти	Фізичні особи-нерезиденти
Відкриті	13,32	60,51	25,57	0,60
Інтервальні	7,37	0,55	92,07	0,01
Закриті (невенчурні)	96,27	1,24	2,48	0,00
Усі	83,60	7,70	8,63	0,07

*www.uaib.com.ua

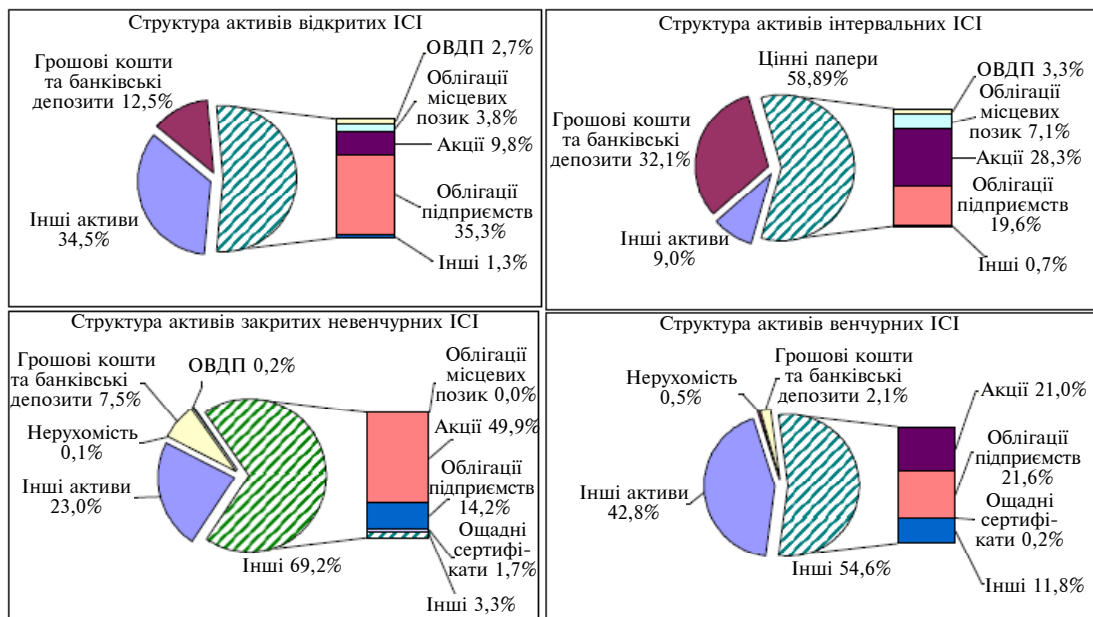


Рис. 1. Структура активів ІСІ за типами фондів (станом на 31.12.2008 р.)

Розглянемо структуру зведеного портфеля цінних паперів ІСІ у розрізі типів фондів (табл. 4). Прозорість та ліквідність портфеля можна оцінити за часткою цінних паперів, галузь яких не визначена. За цим критерієм на першому місці – зведений портфель інтервальних ІСІ (10,75%), на другому – відкритих (43,91%), на третьому – закритих невенчурних (46,46%) і на останньому – венчурних ІСІ (71,24%).

За даними II кварталу 2009 р. 74,13% активів ІСІ (крім венчурних фондів) перебувало у цінних паперах (з них 54,08% в акціях) (рис. 2) [3].

Доходність ІСІ. На тлі падіння національного фондового ринку вищезазначена структура активів ІСІ обумовлює і їх доходність. Як видно з рис. 3, найвищу середню доходність у 2008 р. мали венчурні ІСІ (22,98%). Слід відзначити високий діапазон доходності серед та-

Таблиця 4

Структура портфеля цінних паперів ІСІ за галузями інвестування у розрізі типів фондів станом на 01.01.2009 р., %*

Галузь	Відкриті	Інтервальні	Закриті	Венчурні	Всього
Фінанси	20,34	23,53	6,54	4,04	14,28
Технології	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02
Телекомунікаційна	0,09	0,27	0,05	0,00	0,02
Споживчі товари	8,97	10,06	10,39	5,86	20,09
Споживчі послуги	7,75	6,75	4,49	3,01	10,22
Сировинні матеріали	7,46	17,47	4,03	3,88	12,78
Промисловість	3,23	12,49	14,41	5,60	20,16
Нафта та газ	0,41	2,53	0,43	0,01	0,18
Медицина	0,64	1,29	0,11	0,35	1,08
Комунальні послуги	7,21	11,88	5,61	0,92	4,40
Змішана	0,00	2,97	7,48	5,08	16,78
Не визначена	43,91	10,75	46,46	71,24	0,00
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

*www.uaib.com.ua

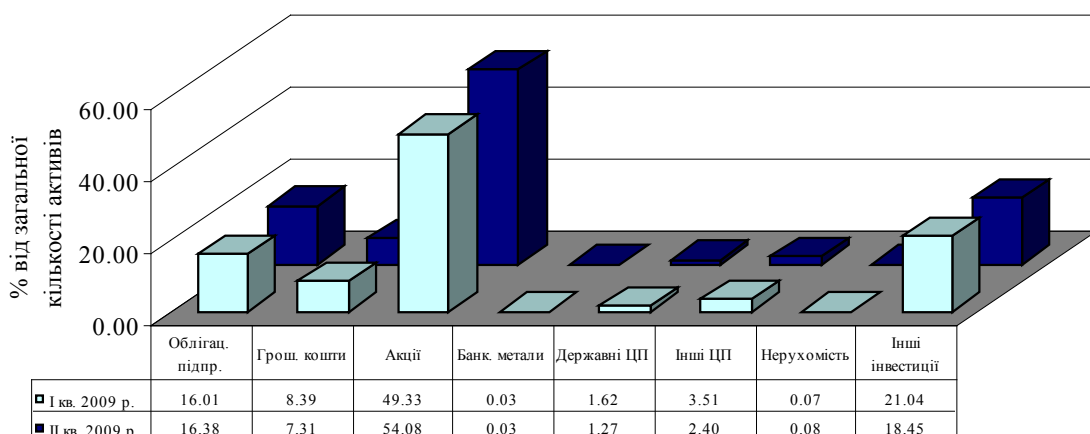


Рис. 2. Структура активів ІСІ у I–II кварталі 2009 р.

ких фондів. Так, найменша зафіксована доходність складала 96,6%, а найбільша – +296,69%.

Найгіршою можна вважати доходність інтервальних фондів (–35,15%), доходність відкритих фондів була не кращою від інтервальних ІСІ (–30,33%).

Серед інших інструментів інвестування можна відзначити зростання ціни золота (+60,11%) за рахунок збільшення валютних ризиків та втрати довіри інвесторів до цінних паперів. Прибутковість депозитів у золоті також зросла (+68,12%, враховуючи зростання ціни золота). На тлі падіння всіх ринків незначним було річне подорожчання нерухомості (+4,07%), яке разом з доходністю депозитів у національній валюті (+16,71%), не перевищило рівень інфляції (22,3%).

З точки зору нормативних вимог рівень фінансової надійності ринку спільного інвестування знаходиться в допустимих межах. Це визначається співвідношенням активів в управлінні і власним капіталом КУА. Дотримується норматив ДКЦПФР: активи невенчурних ІСІ не повинні перевищувати 50-кратного розміру власного капіталу КУА. Це співвідношення дорівнює 19,6 (порівняно з показником 2007 р. –3), що демонструє значну динаміку зростання ринку та потенціал ІСІ для збільшення активів у рамках дотримання нормативного значення.

Але ж з реальних позицій щодо ефективності функціонування ринку спільного інвестування треба констатувати факт, що падіння доходності вітчизняного фондового ринку, який, як

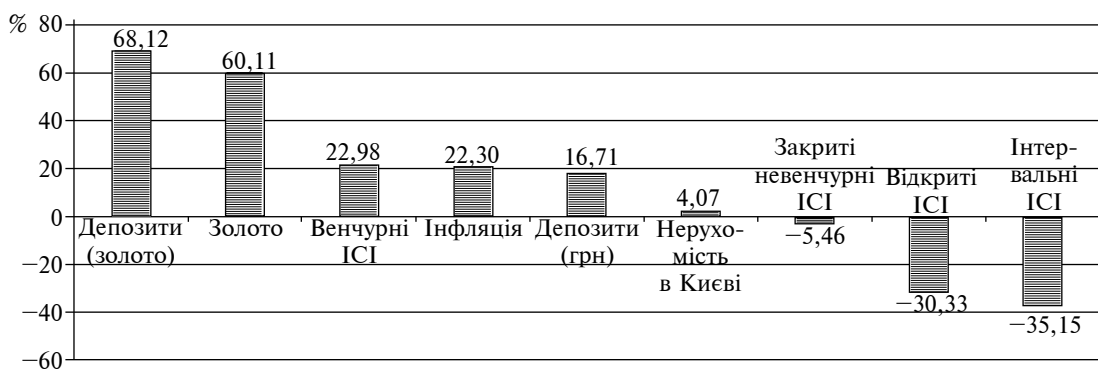


Рис. 3. Середня доходність різних типів фондів та альтернативних інвестицій у 2008 р.

ми бачили з аналізу структури активів, є основним об'єктом інвестування коштів інвестиційних фондів, спричинило незадовільні фінансові результати діяльності ІСІ.

2009 р. почався із зупинок повернення інвестицій приватним інвесторам, що було спричинено падінням вартості чистих активів фондів, що має назву «технічного дефолту». У свою чергу, це було обумовлено низькою ліквідністю фондового ринку, станом банківського сектора, високим рівнем інфляції.

Перспективи розвитку ІСІ. Проблеми, що виникли в діяльності ІСІ на вітчизняному ринку мають переважно зовнішній характер (дефіцит ліквідних активів щодо інвестування, проблеми у банківському секторі, вирішення протиріч, що виникають між вимогами регулятора та задоволенням інтересів вкладників), але ж не можна не помітити недоліків у внутрішній організації сектора ІСІ (переважає частка венчурних фондів або закритих, що робить ринок спільного інвестування непрозорим та якість послуг якого складно оцінити потенційним інвесторам).

Ринок спільного інвестування повинен продемонструвати мобільність і готовність працювати з короткостроковими фінансовими інструментами (тримісячні ОВГЗ, векселі, ощадні сертифікати, наприклад), а потім вже обслуговувати операції з дешевими активами в інтересах різних груп інвесторів [9].

Для підвищення ефективності функціонування інститутів спільного інвестування, а точніше, навіть для збереження їх діяльності, варто прислухатися до прохань представників вищезазначених установ фінансового ринку, тому що саме вони реально відчувають загрози середовища та добре знають проблеми, з якими вже зіткнулися та можуть зіткнутися у найближчому часі. На початку 2009 р. завдяки зусиллям учасників фондів було прийнято поправки до Закону «Про ІСІ», згідно з якими закриті фонди мають можливість продовжити строк діяльності. Це можливо здійснити одноразово, якщо вартість чистих активів зменшилася на 20% протягом останніх

12 міс. Учасники ринку і надалі намагаються вирішити проблеми, що виникли, та привернути увагу державних органів та громадськості і мають намір звернутися до НБУ з конкретними пропозиціями. Зокрема, щоб запобігти виведенню коштів з банківської системи – відкрити депозитні рахунки в одному з державних банків і перевести туди кошти, розміщені інститутами спільного інвестування у проблемних банках, передбачити механізм розрахунків з НПФ та ІСІ шляхом придбання державних облігацій, запровадити відповідне рефінансування НБУ з обов'язковим контролем використання банками цих коштів для погашення заборгованості перед ІСІ та НПФ.

Для подальших наукових розробок в умовах ситуації, що склалася на інвестиційному ринку, варто зосередитися на таких напрямках: оцінка вартості цінних паперів з фундаментальної точки зору; оцінка інструментів з фіксованою доходністю (корпоративних облігацій, депозитів) з позицій надійності емітентів та банків (з приділенням уваги якості материнського банку); питанням формування інвестиційних портфелів інститутів спільного інвестування з урахуванням обмежень щодо диверсифікації активів та реальної ситуації на вітчизняному ринку.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування» № 2299 – III від 15.03.2001 р.
2. Звіт УАІБ. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування за 2008 р. // <http://www.uaib.com.ua>
3. Аналіз діяльності інститутів спільного інвестування за наданими адміністративними даними компаній з управління активами за II квартал 2009 р. // <http://www.ssmc.gov.ua>
4. Ватаманюк З.Г. Розвиток інституційного інвестування в Україні / З.Г. Ватаманюк, Т.М. Кушнір // *Фінанси України*. – 2007. – № 3. – С. 124.
5. Ватаманюк З.Г. Інституційна ефективність ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула // *Фінанси України*. – 2008. – № 3. – С. 101.

6. Гаврилюк О.В. Інвестиційні фонди: сутність і напрями діяльності / О.В. Гаврилюк // *Фінанси України*. – 2008. – №11. – С. 47.
7. Гусев Ю. Просроченные фонды / Ю. Гусев // *Бизнес*. – 2009. – № 4. – С. 32–34.
8. Гусев Ю. Открытка на память / Ю. Гусев // *Бизнес*. – 2009. – № 7. – С. 27.
9. Гусев Ю. Потеря управления / Ю. Гусев // *Бизнес*. – 2009. – № 8. – С. 30–32.
10. Компанії з управління активами, ІСІ та НПФ наполегливо продовжують шукати нові способи захисту інтересів своїх учасників // http://www.uaib.com.ua/aktual_kua/110646.html
11. Долінський Л.В. Теоретичне підґрунття інвестиційної оцінки цінних паперів в Україні / Л.В. Долінський // *Фінанси України*. – 2008. – № 5. – С. 87.
12. Циганова Н.В. Потенціал розвитку вітчизняного ринку спільного інвестування / Н.В. Циганова, А.С. Шпанко // *Фінанси України*. – 2007. – № 8. – С. 100.

Отримано 21.09.09

Ф І Н А Н С И

УДК 336.1:334.728

Г.О. ТКАЧУК, аспірант Одеської національної академії харчових технологій

**МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЦЕСУ ПОЛІПШЕННЯ
ОРЕНДОВАНОГО МАЙНА**

Наведено характеристику механізму поліпшення майна цілісного майнового комплексу. Подано класифікацію джерел фінансування поліпшення майна та основні проблеми їх формування, а також характеристику механізму фінансування процесу поліпшення орендованого майна. Виділено основні напрями удосконалення механізму його поліпшення.

Представлена характеристика механизма улучшения имущества целостного имущественного комплекса. Приведена классификация источников финансирования улучшения имущества и основные проблемы их формирования, а также характеристика механизма финансирования процесса улучшения арендованного имущества. Выделены основные направления усовершенствования механизма его улучшения.

This article considers the property improvement mechanisms of the integral property complex; it suggests the classification of sources of finance for property development based on way of their generation; it also characterizes financial tools for stimulating leased property process and highlights general directions of its development.

цілісний майновий комплекс (ЦМК), оренда, поліпшення майна, амортизація, джерела фінансування поліпшення

Підприємства різних галузей господарювання, у тому числі виноробної промисловості, здійснюють свою діяльність на орендованому майні державних цілісних майнових комплексів (ЦМК). Така оренда має специфіку, яка відрізняє її від інших видів лізингу.

ЦМК – «господарський об'єкт із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг), з наданою йому земельною ділянкою, на якій він розміщений, автономними інженерними комунікаціями, системою енергопостачання» [1].

Під терміном «майно» слід розуміти виробничі й невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства, тобто це будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби та інші необоротні активи.

Договір оренди вимагає дотримання певних вимог щодо експлуатації державного майна та його поліпшення. Цивільним Кодексом зазначається, що орендар може поліпшити майно лише за згодою орендодавця [2], а згідно з нормами основного Закону України щодо оренди

ЦМК «орендар має право здійснювати поліпшення орендованого майна за погодженням з орендодавцем, якщо інше не передбачено договором оренди» [1].

Під час організації та здійснення поліпшення орендованого майна ЦМК виникає багато проблемних питань щодо планування, отримання дозволу, фінансування, обліку, оподаткування, ідентифікації поліпшень тощо. В умовах економічної кризи найбільш проблемним стає питання фінансування цих поліпшень.

Цю статтю присвячено саме проблемі побудови механізму фінансування як частини організаційно-економічного механізму оренди ЦМК.

На сучасному етапі вітчизняні науковці С.Є. Ткаченко, В.Й. Бакай, А.Г. Красовська, І.О. Щєблїкіна, С.М. Заволока, О.М. Кленін та ін. приділяють досить уваги економічним проблемам експлуатації необоротних активів. Розглядаються питання класифікації поліпшення об'єктів основних засобів, особливості амортизаційної політики та здійснення оновлення майна в умовах лізингових операцій тощо. Означені

процеси розглядаються вищевказаними авторами на прикладі промислових підприємств. Але проблематика оновлення орендованого майна цілісних майнових комплексів не набула широкого висвітлення. Проблема ускладнюється тим, що в цьому випадку йдеться про оренду державного майна.

Мета цієї роботи – визначити основні напрями удосконалення механізму поліпшення майна ЦМК.

Основні завдання дослідження:

- здійснення класифікації видів поліпшення об'єктів майна ЦМК;
- здійснення класифікації та узагальнення проблемних питань формування джерел фінансування поліпшення майна ЦМК;
- виділення основних напрямів удосконалення механізму поліпшення орендованого майна.

Оренда цілісного майнового комплексу – це свого роду специфічний вид фінансування для підприємств виноробної промисловості. Орендар не відволікає власні оборотні кошти для придбання основних засобів, а користується державним майном на певних умовах щодо розрахунків з орендної плати, відновлення та збереження державного майна.

Оренда цілісно-майнових комплексів має дуже дивну специфіку: з одного боку, перехід права власності при передачі цілісно-майнового комплексу у користування не передбачається, тобто власником залишається держава в особі регіонального відділення ФДМУ. З іншого боку, положення діючого законодавства вимагають від орендаря обліковувати отримані у довгострокове користування об'єкти оренди ЦМК на балансі разом із власними основними засобами та нараховувати амортизацію. Таке положення викликає багато питань щодо порядку бухгалтерського обліку державних об'єктів, необхідності розмежування державного, власного майна та майна, яке отримано у фінансовий лізинг.

Аналіз умов договору оренди ЦМК [1] показав, що:

1. Оренда майна державного комплексу передбачає нарахування орендарем

амортизації на необоротні активи – об'єкти оренди.

Нарахована амортизація вважається основним джерелом фінансування поліпшення орендованого майна.

Специфіка використання орендованого майна ЦМК виноробної промисловості потребує додаткових досліджень з питань обрання методики нарахування амортизації та особливостей бухгалтерського обліку нарахованої амортизації.

2. Орендар зобов'язаний своєчасно здійснювати капітальний, поточний та інші види ремонтів орендованого державного майна за погодженням з орендодавцем.

3. Амортизаційні відрахування на орендоване майно ЦМК використовується орендарем для поліпшення його об'єктів. На наш погляд, амортизацію можна розглядати як різновид орендного платежу, який залишається у розпорядженні орендаря за умови його використання згідно з умовами договору оренди.

Розглянемо питання класифікації поліпшення майна ЦМК.

Чинне законодавство України на етапах формування цілісного майнового комплексу орендного підприємства та складання передаточного балансу передбачило здійснення «розмежування майна, що належить державі, і майна орендаря» [3].

Згідно з цим документом до державної частки майна належать [3]:

- орендоване державне майно;
- інше державне майно, передане орендареві державою протягом дії договору оренди;
- майно, придбане за рахунок амортизаційних відрахувань на орендоване державне майно, якщо інше не передбачено договором оренди;
- залишок коштів амортизаційного фонду на повне відновлення орендованого державного майна і майна, придбаного за кошти цього фонду раніше;
- вартість невідокремлюваних поліпшень орендованого майна, здійснених орендарем без погодження з орендодавцем.

До частки майна орендаря, належать [3]:

– доход (прибуток) орендного підприємства за час оренди;

– нереалізована готова продукція і незавершене виробництво;

– майно, придбане за рахунок власних амортизаційних відрахувань орендаря на повне відновлення основних засобів;

– вартість погоджених з орендодавцем невідокремлюваних поліпшень орендованого майна, здійснених за рахунок коштів орендаря, якщо інше не визначено договором оренди;

– вартість відокремлюваних поліпшень орендованого майна, здійснених за рахунок коштів орендаря;

– інше майно, набуте орендарем відповідно до законодавства.

Таким чином, поліпшення орендованого державного майна та придбання нового майна, здійснені за рахунок амортизаційних відрахувань, є власністю держави.

Виходячи з вищенаведеного, класифікація поліпшень орендованого майна має вигляд:

1. Поліпшення, погоджені та непогоджені орендодавцем.

2. Поліпшення, від'ємні та невід'ємні.

3. Поліпшення, які здійснюються за рахунок державних джерел фінансування та включаються до вартості об'єкта оренди, відшкодовуються за рахунок власних джерел фінансування орендаря та не відшкодовуються орендарю.

Розроблену на підставі аналізу нормативних документів схему фінансуван-

ня поліпшення об'єктів орендованого майна ЦМК підприємств виноробної промисловості наведено на рис. 1.

Невід'ємними поліпшеннями орендованого майна є здійснені орендарем за час оренди заходи, спрямовані на покращення фізичного (технічного) стану орендованого майна та (або) його споживчих якостей, відокремлення яких призведе до зменшення його ринкової вартості.

Джерела поліпшення майна орендованого ЦМК підприємств виноробного виробництва поділено нами на такі групи:

1. Державні джерела фінансування.

1.1. Амортизація необоротних активів орендованого ЦМК.

1.2. Виручка від реалізації орендованого майна ЦМК.

1.3. Списання орендованого майна ЦМК без дозволу ФДМУ.

2. Власні джерела фінансування (орендаря) – нерозподілений прибуток.

На наш погляд, повинно діяти таке правило державного фінансування здійснення поліпшення майна ЦМК: державне джерело фінансування використовується на здійснення погоджених з орендодавцем поліпшень в межах амортизації на орендоване майно та інших державних джерел фінансування.

Проблемними питаннями при формуванні державного джерела фінансування поліпшення майна ЦМК є:

1. Сума нарахованої амортизації на орендоване майно ЦМК не зменшує

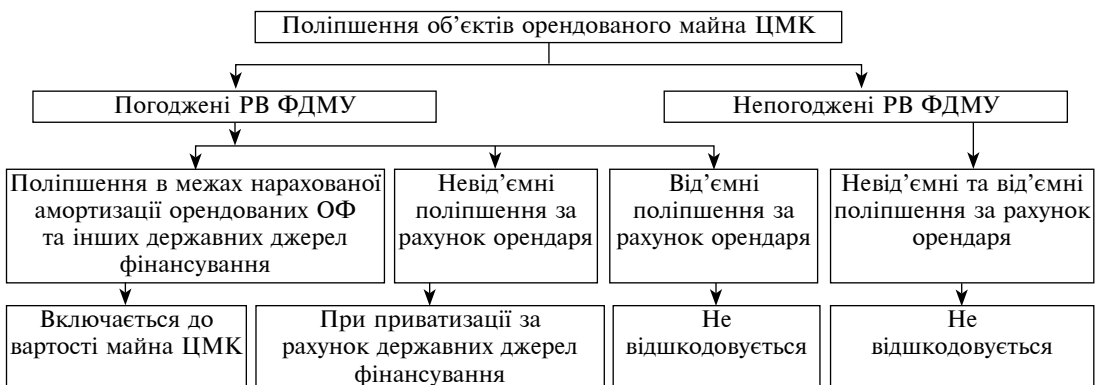


Рис. 1. Схема фінансування поліпшень об'єктів орендованого майна

об'єкт оподаткування податком на прибуток, тобто оподатковується цим податком у розмірі 25%. Таким чином, це викликає сумнів щодо формування джерела для оновлення основних фондів.

У такому випадку амортизація більше схожа на додатковий платіж за користування об'єктами ЦМК.

2. Податковий метод нарахування амортизації не відображає фактичного технічного стану обладнання та інших видів об'єктів ЦМК.

3. Використання державних джерел фінансування за групами основних засобів ЦМК здійснюється орендарями самостійно, тому часто виникає диспропорція між різними групами основних засобів. Аналіз норм амортизації, які використовуються в кожному з вищевказаних випадків показує, що орендарю більш вигідним є здійснення поліпшення орендованого майна, ніж придбання нового в погашення нарахованого джерела фінансування щодо поліпшення майна ЦМК.

Здійснені поліпшення потребують підтвердження. Чинне законодавство висуває вимоги до підтвердження поліпшення об'єктів майна ЦМК [4; 5; 6]:

- проектно-кошторисна документація на проведення поліпшень має бути погодженою орендодавцем;

- проектно-кошторисна документація за рішенням ФДМУ підлягає експертизі;

- орендар ЦМК здійснює поліпшення об'єктів за згодою орендодавця;

- майно ЦМК, яке містить невід'ємні поліпшення, здійснені за час його оренди, у випадку приватизації підлягає оцінці;

- перелік документів, який підтверджує фактичне здійснення поліпшення орендованого майна, нормується;

- ідентифікацію поліпшення орендованого майна ЦМК здійснює оцінювач у процесі незалежної оцінки майна, що має невід'ємні поліпшення, які здійснені за час оренди;

- розмежування майна ЦМК та його вартості, в тому числі утвореної за рахунок поліпшення орендованого майна, здійснюється під час його повернення орендарю або у разі приватизації, для чого проводиться інвентаризація;

- підтвердження джерел фінансування поліпшення орендованого майна ЦМК здійснюються під час аудиторської перевірки.

Механізм фінансування поліпшення майна ЦМК складається з таких частин [4; 5; 6]:

1. Розробка проектної документації, її експертизи та узгодження з орендодавцем.

2. Здійснення поліпшення, документальне оформлення проведених робіт та здійснених розрахунків.

3. Ідентифікація невід'ємних поліпшень у процесі оцінки.

4. Аудит підтвердження використання державних та власних джерел фінансування та правильності розрахунку залишку невикористаного джерела фінансування (рис. 2).

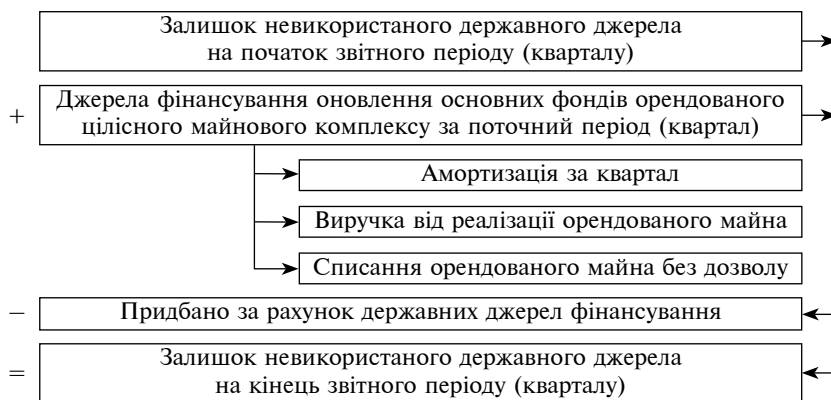


Рис. 2. Розрахунок залишку невикористаного джерела фінансування оновлення майна орендованого ЦМК

5. Інвентаризація майна та його розмежування на державне та майно орендаря.

Наприкінці звітного періоду (кварталу) від орендаря вимагається подання звітності щодо використання джерел фінансування та розрахунку залишку невикористаних державних джерел фінансування.

Розрахунок залишку невикористаного джерела фінансування оновлення основних фондів орендованого ЦМК наведено на рис. 2.

Механізм фінансування на сучасному етапі має такі недоліки (проблеми):

1. Невизначеність терміна «поліпшення».

2. Призначення експертизи та аудиту на розсуд орендаря (за винятком приватизації).

3. Невизначеність законодавства щодо вибору орендарем методики нарахування амортизації.

4. Невизначеність законодавства щодо механізму використання державних джерел фінансування за різними групами об'єктів оренди.

5. Вимога законодавства щодо здійснення розмежування майна ЦМК, у тому числі поліпшення цього майна, залежно від джерел фінансування тільки під час приватизації.

Для вирішення проблем функціонування механізму поліпшення орендованого майна ЦМК необхідно забезпечити реалізацію таких напрямів удосконалення механізму:

1. Удосконалення порядку вибору методики нарахування амортизації на орендоване майно ЦМК.

2. Планування здійснення поліпшень орендованого майна в процесі укладання договору оренди.

3. Удосконалення порядку списання фізично та морально зношених орендованих об'єктів.

4. Удосконалення порядку продажу надлишкового майна ЦМК.

5. Удосконалення податкової політики держави щодо використання майна ЦМК, у т. ч. щодо амортизації майна ЦМК та здійснення поліпшення.

6. Розробка методики аудиторського підтвердження облікової інформації щодо здійснення поліпшення та використання джерел фінансування.

Удосконалення механізму фінансування здійснення поліпшення забезпечує удосконалення економіко-організаційного механізму оренди ЦМК у цілому.

З іншого боку, розробка чіткого механізму фінансування зробить схему оренди ЦМК більш прозорою, забезпечить можливість планування поліпшення, своєчасного оновлення об'єктів майна, що, у свою чергу, буде сприяти зростанню ефективності використання ЦМК.

Зазначимо, що в умовах економічної кризи подальша експлуатація майна ЦМК для здійснення господарської діяльності може розвиватися у двох напрямках:

– подальший розвиток орендних відносин та їх вдосконалення;

– роздержавлення (приватизація) майна ЦМК.

У першому випадку проблема удосконалення механізму здійснення поліпшення є органічною.

У другому випадку удосконалення механізму фінансування поліпшення створить обґрунтовану підставу для правильного розмежування майна ЦМК у частині поліпшень, здійснених орендарем за час оренди.

Подальшого вивчення та наукового підходу потребують механізм аудиторського підтвердження, ідентифікації, інвентаризації оподаткування, що може стати предметом наступних досліджень.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10 квітня 1992 р. №2269 – XII // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – № 2: Орендні відносини в Україні. – К.: ЮрІнкомІнтер, 2001. – С. 119–133.

2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003р. №435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40–44. – Ст. 356.

3. Порядок повернення орендованих цілісних майнових комплексів державних підприємств після припинення або розірвання договору оренди, затверджений наказом Фонду державного майна від 07.08.1997р. №847 // Офіційний вісник України. – 1997. – С. 42 // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – №18. – С. 26.

4. Порядок надання орендарю згоди орендодавця державного майна на здійснення невід'ємних поліпшень орендованого державного майна, затверджений наказом ФДМУ від 03.10.2006 р. № 1523 // Офіційний вісник України від 01.11.2006. – 2006 р. – № 42. – Ст. 2829. – С. 143. – код акту 37629/2006 // Офіційний сайт Законодавство України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Порядок визначення відсоткового співвідношення державної частки

та частки орендаря у ринковій вартості цілісного майнового комплексу, переданого в оренду, затверджений наказом ФДМУ від 27.02.2004р. № 376 // Офіційний вісник України від 02.04.2004. – 2004 р. – № 11. – Ст. 687. – С. 127. – код акту 28139/2004 // Офіційний сайт Законодавство України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

6. Порядок оцінки орендованого нерухомого майна, що містить невід'ємні поліпшення, здійснені за час його оренди, під час приватизації, затверджений наказом Фонду державного майна України від 27 лютого 2004 р. N 377 [Електронний ресурс] // Європейський центр консалтингу та оцінки. Нормативні документи. – Режим доступу: http://www/есас/com/ua/fileadmin/files/norm_docs/FDM377_04/txt.

Отримано 30.09.09

УДК 65.012.32:004

Д.Ю. ЛЯШКО, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Статтю присвячено проблемам визначення напрямків використання відповідних сучасній специфіці ринкового середовища інформаційних систем і технологій з метою підвищення маркетингової активності підприємства, що забезпечить підвищення його конкурентоспроможності. Запропоновано перелік маркетингових завдань та відповідних інформаційних технологій для підвищення маркетингової активності підприємства.

Статья посвящена проблемам определения направлений использования соответствующих современной специфике рыночной среды информационных систем и технологий с целью повышения маркетинговой активности предприятия, что обеспечит повышение его конкурентоспособности. Предложен перечень маркетинговых заданий и соответствующих информационных технологий для повышения маркетинговой активности предприятия.

The article is devoted to the problems selection the modern communicative systems and technologies and use it to achieve growth marketing activity and competitive of enterprise. The list marketing tasks and communicative technologies for grow marketing activity of enterprise are given.

маркетингова активність, інформаційні системи, інформаційні технології, маркетингове управління, діяльність, підприємство

Сучасні умови ринкового середовища свідчать про те, що підприємство знаходиться під постійним впливом факторів, пов'язаних з реаліями розвитку світової цивілізації. Інтенсифікація інноваційних процесів, розвиток інформаційних технологій та систем значно скорочують час на збір і обробку інформації, відбувається перехід від ієрархічних до сіткових структур управління, інтеграції способів досліджень, домінування інформаційних комунікацій. У таких умовах трансформуються комунікативні зв'язки та сутність ринкових, економічних, соціальних та правових аспектів у сфері діяльності суб'єктів господарських відносин. Усе це вказує на формування нових економічних відносин, побудованих на знаннях та інформації [1, 2].

Нові економічні відносини потребують використання інформації та динамічних знань, забезпечених сучасними інформаційними технологіями і системами, що вказує на актуальність цього напрямку дослідження.

Актуальність обраної теми дослідження посилюється тим, що сучасні трансформаційні процеси у комунікативному та інформаційному просторі економіки породжують трансформаційні процеси як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі суб'єктів господарювання. На рівні підприємств вплив цих факторів та їх взаємодія значно ускладнюють умови діяльності, розробку і впровадження управлінських рішень, підвищують конкуренцію. Усе це, безумовно, вимагає формування нового теоретично обґрунтованого системного базису, який враховуватиме вплив вказаних факторів, сприятиме підвищенню ефективності господарювання.

В економічній науці є багато досліджень, що стосуються управлінської інформації, інформаційних систем і технологій, інформаційного середовища суб'єктів господарювання. До таких досліджень слід віднести роботи таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як: В.Д. Базидевич, А. Бююль, М.В. Довбенко, К. Карлберг,

О.П. Костенко, Н. Малхотра, А.П. Оксанич, В.Р. Петренко, П. Цефель.

Вказані дослідження розглядають ізольовані аспекти інформації, інформаційних систем і технологій, не досить висвітлюють питання впливу інформації та напрямків її використання для підвищення маркетингової активності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Саме тому завданням дослідження є теоретичне обґрунтування та визначення напрямків використання інформаційних систем і технологій в маркетинговому управлінні з метою активізації маркетингової активності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах.

За постійної зміни ринкових умов підприємства знаходяться у стані безперервної критичної оцінки своїх можливостей та існуючих ринкових загроз і ризиків стосовно досягнення визначених цілей. Одним із факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах є підвищення ефективності маркетингової діяльності за рахунок впровадження та ефективного використання інформаційних технологій маркетингового управління за певними напрямками (рис. 1).

Інформаційно-аналітичні технології.

Інформаційно-аналітичні технології в маркетинговому управлінні можуть бути використані для обробки поточних операцій. Для застосування цих технологій потрібне створення системи реєстрації, передачі, регламентованої обробки даних і складання звітів про масові поточні операції. У межах системи внутрішньої звітності підприємства вони своєчасно нададуть менеджерам з маркетингового управління економічні показники діяль-

ності з певних господарських процесів. До таких показників належать обсяги відвантажень продукції, товарні запаси, витрати, прибуток, платоспроможність та ін. Крім того, подаються дані про динаміку цих показників порівняно з попереднім періодом (день, тиждень, місяць поточного року) з аналогічним періодом минулого року. При цьому вартісні показники будуть проаналізовані службою фінансового обліку. Як правило, узагальнення здійснюється за місячний період, а показники, проаналізовані службою управлінського обліку, мають обчислюватися оперативно.

Проблему оперативного формування фактичних даних про продаж і запаси за видами продукції вирішить технологія, заснована на застосуванні системи нанесення та зчитування штрих-кодів за місцем зберігання та продажу продукції підприємства. Ця технологія є складовою частиною автоматизованих інформаційних систем роздрібної та оптової торгівлі і використовується в інформаційних системах типу БЕСТ. Такі системи передбачають для нанесення на продукцію штрих-кодів застосування етикет-пістолета. При автоматичному зчитуванні інформації з штрих-коду використовують сканер. Така технологія дозволить відслідковувати інформацію про зміну місця кожної одиниці продукції в режимі реального часу, і, відповідно, автоматично відображати інформацію в базі даних системи. Усе це сприяє своєчасному формуванню управлінських оперативних звітів. Аналогічна технологія застосовується і в корпоративній системі «Галактика». Ця технологія збору даних забезпечить вирішення глобальної маркетингової проблеми оперативного моніторингу продажу [4, 5].

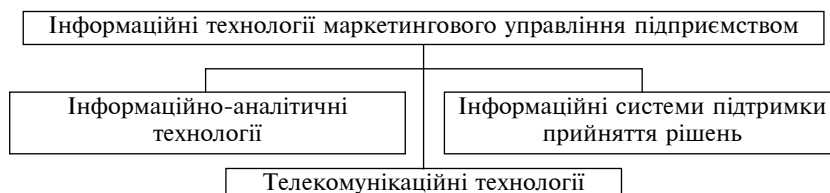


Рис. 1. Види інформаційних технологій маркетингового управління підприємством

Передані менеджерам звіти можуть містити не тільки табличне, але і графічне подання інформації, що дозволяє стежити за змінами в тенденціях продажу окремих товарів. Нове програмне забезпечення географічних інформаційних систем Excel надає можливість подавати звіти про поділ продажу за регіонами у вигляді географічної карти [4, 7].

Аналіз звітів дозволяє менеджерам з маркетингового управління своєчасно виявити сприятливі і несприятливі ситуації. У випадку виявлення складних ситуацій, що потребують прийняття рішень, а також з метою моніторингу конкурентного середовища при розробці стратегічних планів необхідне використання відповідного набору програмних інструментів.

Таким чином, інформаційно-аналітичні технології для обробки поточних операцій – це актуальні сучасні системи, які дозволяють здійснювати в сучасних умовах моніторинг продажів та підтримувати відповідний рівень конкурентоспроможності підприємства.

Інформаційні технології підтримки прийняття рішень. У сучасних умовах існує дві групи інформаційних технологій маркетингового управління, орієнтованих на кінцевого користувача. Такі інформаційні системи сформовані на генераторах підтримки прийняття рішень. Генератори за специфікою вирішення завдань поділяються на універсальні і спеціальні [3, 8].

Універсальні маркетингові генератори використовують при застосуванні загальнонаукових аналітичних методів, і вони майже однаково можуть застосовуватися в різних предметних галузях та функціях підприємства. За функціями універсальні генератори можуть бути обмеженими і розширеними.

Обмеженими генераторами є електронні таблиці, оснащені кількома універсальними аналітичними інструментами для забезпечення розрахунків кінцевого користувача. Такі таблиці повинні використовувати процедури порівняльного аналізу, пакета статистичного аналізу, графічного моделювання й аналізу трендів. Крім того, в межах табличного

генератора можливе здійснення оптимізаційного аналізу та моделювання при зміні параметрів. Статистичний пакет з цією метою має набір методів, достатній у більшості випадків для аналізу і прогнозування тенденцій розвитку, дослідження впливу факторів та ін.

Розширеними генераторами виступають пакети прикладних програм, що підтримують розширений набір загальнонаукових методів аналізу. Прикладом може слугувати статистичний пакет SPSS [6]. Значна частина дуже складних методів розширених генераторів потребує від користувача поглиблених знань у сфері статистики та математики, і тому в повсякденній роботі користувачів-менеджерів використовується рідше. Разом з тим засоби пакета SPSS можуть бути використані як генератори звітів з маркетингових досліджень діяльності підприємств, оскільки обробка даних спостережень і анкетних опитувань в основному базується на загальнонаукових статистичних методах.

Спеціалізовані маркетингові генератори використовують специфічні методи і моделі, створені теорією і практикою маркетингового управління в ринкових умовах.

Основною характеристикою спеціалізованих маркетингових генераторів є можливість здійснювати на рівні розв'язання задач реалізацію ділових процесів. Програма дозволяє менеджеру з маркетингового управління підприємства вводити первинні дані стратегічного маркетингового планування і при цьому відслідковувати відхилення при підтримці і актуалізації управлінського обліку. Спеціалізовані генератори дозволяють вести управлінський облік за видами продуктивних сегментів, що надає можливість здійснювати контроль узгодження між відпускною ціною та виробничою собівартістю продукції або послуги підприємства агробізнесу.

На відміну від інформаційно-аналітичних технологій, маркетингові генератори являють собою автономні інтерактивні системи підтримки рішень. Технологія роботи таких систем дозволить на паритетних засадах чергувати

інформаційні процеси з роботою менеджменту з маркетингового управління підприємства. Маркетингові генератори підтримки прийняття рішень є пошуковими програмними продуктами, які використовують різні методи пошуку, що дозволяє отримувати різноманітні результати. Методи можуть бути спрямовані на визначення майбутньої сегментації ринку, маркетингових характеристик своєї продукції чи послуг порівняно з товарами-конкурентами, виявити потенційні небезпеки і можливості та розробити заходи протидії, стратегію маркетингового управління підприємством в цілому та за окремими напрямками діяльності. При цьому система може використовувати приблизні дані і припущення. Це може стосуватися рівня інфляції, попиту, продажу. Системою пропонується набір можливих альтернатив для розгляду і вибору з урахуванням різних факторів впливу. У разі обрання одного з варіантів контроль за його виконанням буде пов'язаний з аналізом звітів за поточними операціями [4].

Синергія використання в маркетинговому управлінні інформаційно-аналітичних технологій і маркетингових генераторів підтримки прийняття рішень дозволить створити управлінський цикл, у межах якого інформаційні процеси, засновані на чітко виражених даних, будуть чергуватися з нечітко вираженими процесами, що базуються на нечітких даних. Така синергія буде передумовою для наукових експериментів, результати яких дозволять підвищити конкурентоспроможність підприємств в умовах існуючої ринкової невизначеності.

Глобальні телекомунікаційні технології. Телекомунікаційні технології, що базуються на використанні Інтернету. Телекомунікаційні технології дозволяють

маркетинговим відділам підприємств значно розширити рекламні можливості власної продукції та послуг, а також можливості їх реалізації за допомогою Інтернету.

Телекомунікаційні технології відіграють важливу роль у підтримці поточних операцій і процесів, управлінні та досягненні стратегічних цілей підприємств. Вони є невід'ємною частиною корпоративних інформаційних систем [3, 4].

Використання інформаційних технологій може виявитися дуже ефективним при розв'язанні локальних маркетингових завдань (рис. 2). До таких завдань відносять: дослідження ринку з використанням анкет; вибірку при вивченні попиту; визначення мети дослідження та необхідної для цього інформації; статистичну обробку анкетних даних.

Метод анкетного опитування може використовуватися при дослідженні попиту, споживчих характеристик продукції, визначенні тенденцій у ставленні споживачів до якісних характеристик продукції, проведенні аналізу споживачів та замовників, ефективності рекламних заходів.

При формуванні анкет перевага надається закритим питанням, оскільки вони є підготовленими даними для програмної обробки інформації.

Під вибіркою розуміється використання статистичного прийому, при якому на підставі випадкового вибору визначається частка об'єкта дослідження, що вивчається. На підставі результатів дослідження встановлюються узагальнюючі показники сукупності.

Однією з необхідних умов проведення вибірки є попереднє вивчення об'єкта дослідження, оцінка його однорідності, поділ за необхідними ознака-



Рис. 2. Інформаційні технології розв'язання локальних маркетингових завдань

ми. Пакети прикладних програм з обробки статистичних даних дозволяють отримати своєчасні відповіді на встановлені питання з дуже високим рівнем вірогідності.

Існуючі на ринку продукти програмного забезпечення інформаційних систем дозволяють здійснювати підтримку у постановці цілей дослідження та визначення необхідної для цього інформації. Так, метою дослідження може бути прийняття управлінського рішення стосовно формування маркетингової стратегії підприємства агробізнесу на підставі вже відомої інформації та можливості отримання інформації від фокус-груп і експертів.

Статистична обробка анкетних даних застосовується для аналізу даних, отриманих за результатами проведеного опитування цільової групи. Обробка здійснюється за допомогою табличного процесора Excel або пакета прикладних програм SPSS.

Таким чином, ефективність впровадження і використання за визначеними напрямками в процесі маркетингового управління діяльністю підприємства інформаційних систем і технологій є одним з основних факторів, що впливають на підвищення його конкурентоспроможності за рахунок підвищення рівня гнучкості і ступеня використання його маркетингового потенціалу, тобто за рахунок підвищення маркетингової активності підприємства.

Цей напрямок є достатньо перспективним для проведення подальших досліджень з виявлення напрямків підвищення маркетингової активності та конкурентоспроможності підприємств за рахунок інформаційних систем і технологій, відповідно до визначених стратегій в межах існуючого ринкового середовища підприємств.

Подальші результати дослідження можуть бути використані для удоскона-

лення теоретичної бази обґрунтування методології функціонування механізму інформаційних технологій і систем в стратегіях управління підприємством.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Економіко-філософські концепти інноваційного мислення в трансформаціях когнітивного пошуку / В.Д. Базилевич // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2008. – № 1. – С. 64–68.
2. Довбенко М.В. Економічна теорія початку XXI століття: криза чи розвиток / М.В. Довбенко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2008. – № 1. – С. 143–152.
3. Устинова Г.М. Информационные системы менеджмента / Г.М. Устинова. – СПб: Изд-во «ДиаСофтЮП», 2000. – 360 с.
4. Оксанич А.П. Інформаційні системи і технології маркетингу: навч. посібник / А.П. Оксанич, В.Р. Петренко, О.П. Костенко. – К.: Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 320 с.
5. Парус – Менеджмент и Маркетинг (Windows Light): методическое пособие для освоения системы: для студентов вузов. – К.: 2002. – 39 с.
6. Бююль А. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / А. Бююль, П. Цефель: пер. с нем. – СПб.: Изд-во «ДиаСофтЮП», 2001. – 608 с.
7. Карлберг К. Бизнес-анализ с помощью Excel / К. Карлберг. – К.: Диалектика, 1997. – 448 с.
8. Малхотра Н. Маркетинговые исследования и эффективный анализ данных / Н. Малхотра. – М.: DiaSoft, 2002. – 770 с.

Отримано 5.10.09

УДК 658.115.31

П.В. ПИОНТКОВСКИЙ, аспирант Харьковского национального университета радиозлектроники

ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА КАК СЛОЖНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

У статті подано аналіз проблем ЖКГ, як об'єкта управління. Узагальнено програмні документи з реформування галузі, методи прийняття рішень, які дозволяють сформуванати комплекс заходів, оцінити їх вартість і очікувану ефективність.

В статье представлен анализ проблем ЖКХ, как объекта управления. Обобщены программные документы по реформированию отрасли, методы принятия решений, которые позволяют сформировать комплекс мероприятий, оценить их стоимость и ожидаемую эффективность.

In article the analysis of problems of housing and communal services as object of management is made. Program documents on branch reforming, methods of decision-making which allow to generate a complex of actions are generalised, to estimate their cost and expected efficiency.

жилищно-коммунальное хозяйство, моделирование, реформирование, методы принятия решений, ожидаемая эффективность

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из важных составляющих народнохозяйственного комплекса страны, поскольку выполняет функции жизнеобеспечения и интегрирования социальной и производственной инфраструктуры. Накопившиеся годами проблемы в ЖКХ страны привели к кризисному состоянию этой отрасли и отсутствию возможностей развития без внедрения кардинальных изменений и перестройки существующего механизма [1, 2, 5, 6, 9].

В связи с этим были разработаны ряд законопроектов и программ, среди которых следует выделить Общегосударственную программу по реформированию и развитию ЖКХ на 2008–2012 гг. [6, 13]. Однако данная программа представляет лишь концепцию путей реформирования и источников развития ЖКХ и предполагает, что будут проведены дополнительные исследования с необходимыми расчетами по внедрению тех или иных предложений, оценке их эффективности, согласованности и т. п. Таким образом, возникает проблема моделирования и прогнозирования процессов,

происходящих в системе ЖКХ, на макро- и мезоуровнях.

Следует отметить, что в настоящее время в основном представлены работы ряда ученых, таких как А.И. Кубах [8], Н.П. Пан [8], А.Н. Тищенко [9], И.А. Савина [10], Д.В. Фирсов [11] и др., по моделированию отдельных частных проблем ЖКХ на макро-, мезо- и микроуровнях.

В то же время для обоснования стратегий реформирования ЖКХ на уровне страны и регионов необходима разработка комплекса взаимосвязанных моделей, отражающих сложную иерархическую структуру ЖКХ и взаимосвязи между ее отдельными подсистемами.

В статье поставлена цель проведения описания ЖКХ с позиций системного анализа и характеристики проблемы моделирования ЖКХ как сложной социально-экономической системы.

ЖКХ Украины представляет собой сложную иерархическую систему [3, 12], объединяющую ряд отдельных подсистем (жилищное хозяйство, теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение,

инфраструктура обслуживания жилья, сбор и переработка мусора и др.), функционирующих как на макроуровне, так и на уровне отдельных регионов [6, 9, 13].

В свою очередь, каждая из подсистем жилищно-коммунального хозяйства на региональном уровне, может быть представлена как система управления, включающая органы управления и управляемые процессы (объекты управления) [12]. На региональном уровне целесообразно выделять свои цели, функции и задачи, выполнение которых достигается с помощью материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов [1, 2, 4, 5, 7]. Выполнение этих задач и функций характеризуется набором различных процессов, описываемых технико-экономическими показателями, представленными в различных формах отчетности. Набор показателей деятельности той или иной подсистемы ЖКХ на фиксированный момент времени представляет ее состояние. Последовательность состояний подсистемы ЖКХ за заданный промежуток времени характеризует динамику функционирования данной системы, т. е. переход из одного состояния в другое за указанный период времени [12].

Качество управления функционированием подсистемы ЖКХ можно оценить при помощи ряда социальных, экономических и финансовых критериев [10]. При этом нужно выбирать такие управляющие воздействия (т. е. программы, мероприятия, инструкции и т. д.), чтобы в результате их внедрения новое состояние жилищно-коммунальной подсистемы на региональном уровне не ухудшалось по заданным критериям.

На процессы функционирования и управления системой ЖКХ оказывает воздействие внешняя социально-экономическая, политическая и природная внешняя среда [3, 6, 9, 13]. Действительно, в результате влияния политических, социальных и экономических факторов управление подсистемами ЖКХ претерпевает изменения. Например, в связи с кризисными экономическими явлениями и ростом цен на

энергоресурсы принимаются решения об увеличении уровня тарифов на услуги ЖКХ. Популистские политические программы могут лоббировать низкие, не покрывающие уровень себестоимости, тарифы на услуги ЖКХ в угоду тем или иным группам электората. Также на функционирование подсистем ЖКХ существенное влияние оказывает природная внешняя среда, когда в результате непредвиденных стихийных бедствий и экологических катастроф необходимо разрабатывать неотложные мероприятия по восстановлению жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Формально агрегированная модель системы ЖКХ (Z) может быть представлена в виде:

$$Z = \langle S, X, Y, U, Q \rangle,$$

где $S = \{S_j\}$ – структура системы, определяемая множеством элементов и отношениями между ними;

$X = \{X^k, X^s\}$ – множество входных переменных системы, которые можно разделить на управляемые (контролируемые) X^k , значения которых могут быть прямо изменены посредством управляющих воздействий $U (U = \{U_j\})$ и неконтролируемые переменные X^s , действие которых проявляется случайным образом;

$Y = \{Y_p\}$ – множество выходных переменных системы, значения которых получаются в результате преобразований входных переменных в выходные переменные, т. е. $Y : X \xrightarrow{F} Y$, где F – операторы перехода; Q – функционал, задающий качество функционирования системы [12].

В качестве входных контролируемых переменных системы ЖКХ могут выступать материальные и человеческие ресурсы. Неконтролируемые входные переменные отражают как влияние внешней среды (социальной, экономической, политической, природной), окружающей систему, так и случайные изменения во внутренней среде системы, которые вызваны техническими или человеческими факторами.

Выходные переменные системы ЖКХ могут быть представлены набором

показателей, характеризующих состояние и функционирование соответствующих составляющих системы, т. е. жилого фонда, теплоснабжения и энергообеспечения, водоснабжения и водоотведения, сбора и переработки мусора и т. д.

Поскольку система ЖКХ является целенаправленной системой, т. е. у нее есть определенные цели, то для измерения эффективности функционирования системы можно ввести функционал качества, который необходимо максимизировать, т. е. $Q(Y) \rightarrow \max$.

При общей постановке задачи управления системой накладываются ограничения на имеющиеся материальные, финансовые и человеческие ресурсы, что, в свою очередь, сужает множество допустимых управляющих воздействий $U = \{U_i^d\}$.

Поскольку в любой социально-экономической системе действует принцип обратной связи, т. е. выходные переменные системы анализируются управляющей системой (органом управления)

и могут сравниваться с нормативными значениями. Если отклонения фактических значений выходных переменных от их нормативных значений неприемлемы, то управляющие воздействия $U = \{U_i\}$ должны быть направлены на то, чтобы $Q(|Y^{fakt} - Y^{norm}|) \rightarrow \min$. В этом случае качество функционирования системы определяется отклонениями фактических значений от нормативных, и чем меньше величина этих отклонений, т. е. чем ближе фактические значения показателей функционирования к их нормативным значениям, тем лучше эффективность работы системы.

Необходимо заметить, что мы представили лишь упрощенную формализованную постановку задачи моделирования системы ЖКХ. Система ЖКХ является также сложной иерархической системой, поэтому ее модель представляет агрегирование комплекса моделей элементов, стоящих на более низких уровнях иерархии.

Например, представим на рис. 1 упрощенную формальную схему системы ЖКХ на макро- и мезоуровнях. Для

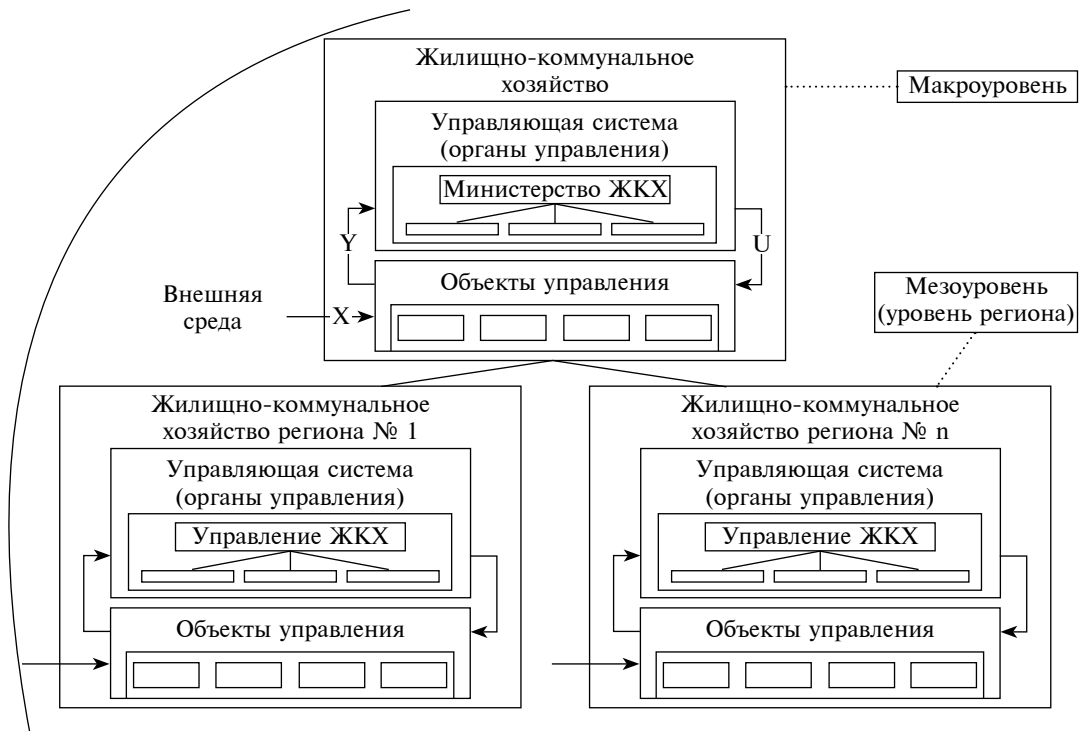


Рис. 1. Формальная схема системы жилищно-коммунального хозяйства на макро- и мезоуровнях

ЖКХ j -го региона также можно представить подобную обобщенную модель, состоящую из такого же перечня элементов $Z_j = \langle S_j, X_j, Y_j, U_j, Q_j \rangle \subset Z$, где $Z = \bigcup Z_j$.

Система ЖКХ региона также может быть представлена совокупностью систем ЖКХ более низких уровней иерархии (города, поселка, села, района, участка, отдельного дома) [9]. Для каждой системы ЖКХ разного уровня иерархии необходимо подробно описать структуру органа управления, цели, функции и задачи его отдельных элементов [1, 2, 5].

В связи со сложностью объекта исследования моделирование процессов функционирования ЖКХ распадается на ряд задач, каждая из которых отражает определенные цели и направления исследования.

Так, при моделировании таких сложных социально-экономических систем, как ЖКХ, целесообразно использовать подходы, отраженные на рис. 2.

Рассмотрим более подробно суть этой схемы.

Вначале необходимо задать цели исследования: будут ли изучаться статические свойства системы ЖКХ, без учета временных изменений, (например, для разработки краткосрочных программ при тактическом управлении) или же будут исследованы динамические свойства системы ЖКХ для задач управления в среднесрочном и долгосрочном

периоде, (например, для стратегического анализа и управления).

Затем необходимо выяснить какой тип или типы задач управления подсистемами ЖКХ предстоит решить. Например, можно выделить тип задач, связанных с функцией планирования, в частности, планирование организационно-функциональной структуры подсистем ЖКХ; планирование использования имеющихся ресурсов подсистем ЖКХ; планирование показателей работы подсистем ЖКХ; планирование графика работ, выполняемых в рамках отдельных подсистем ЖКХ; планирование величины тарифов на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) и др.

Задачи прогнозирования могут включать такие проблемы, как прогнозирование влияния внешней и внутренней среды на показатели функционирования отдельных подсистем ЖКХ.

Задачи анализа могут предполагать установление и анализ зависимости между отдельными показателями или элементами подсистем ЖКХ. Также в задачи анализа входят анализ состояний системы и характеристика возможных вариантов по управлению отдельными подсистемами ЖКХ.

Задача выбора может быть связана с необходимостью выбора наилучшего решения той или иной задачи, связанной с функционированием ЖКХ.

Важным аспектом в моделировании является выбор уровня и типа модели. Наиболее простыми являются агреги-

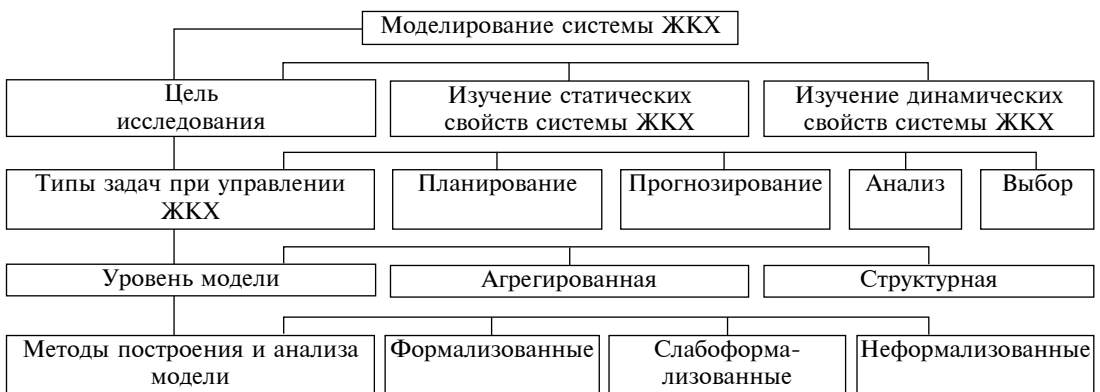


Рис. 2. Подходы к моделированию жилищно-коммунального хозяйства

рованные модели, которые не учитывают структуру объекта моделирования и представлены, как правило, одним уравнением или зависимостью. Для структурных моделей характерна попытка описать структуру объекта моделирования, формализовать связи и соотношения между элементами или подсистемами системы. Структурные модели более сложные для целей моделирования и представлены несколькими зависимостями или уравнениями.

В зависимости от имеющегося информационного и статистического обеспечения необходимо подбирать экономико-математические методы, используемые для построения и анализа моделей.

Так, при полном информационном и статистическом обеспечении, т. е. в ситуации полной определенности, следует применять формализованные методы. К хорошо формализованным методам относятся различные группы методов, для которых достаточно давно и в полной мере разработана концепция математического аппарата. В группу хорошо формализованных методов входят методы математического программирования, оптимального управления, сетевого планирования, методы многомерного статистического анализа и корреляционно-регрессионного анализа.

Если при изучении свойств и характеристик объекта наблюдается неполное информационное и статистическое обеспечение, если наряду с количественными характеристиками большое внимание уделяется качественным показателям, то применяются слабоформализованные методы. Эти методы основаны на эвристических алгоритмах, вероятностных расчетах и часто предполагают использование экспертных процедур или оценок для оцифровки значений качественных признаков. К таким методам относят методы анализа иерархий, методы оценки на основе теории полезности, методы, основанные на использовании нечетких множеств, нейросетевые методы, критерии принятия решений в условиях неопределенности и риска.

В случае отсутствия или значительного дефицита количественной инфор-

мации применяются неформализованные методы, основанные преимущественно на экспертных оценках. К таким методам относится метод морфологического ящика, метод сценариев, метод Дельфи и пр. [3, 12].

Кроме того, в зависимости от задачи исследования и функции управления подсистемами ЖКХ, следует выбирать оптимизационные или дескриптивные модели.

Оптимизационные модели позволяют находить наилучшие решения среди всех возможных с точки зрения заданного критерия (целевой функции) и ограничений по имеющимся ресурсам. Для оптимизационных моделей достаточно хорошо разработан математический аппарат, включающий такие методы, как методы математического программирования, методы динамического программирования, методы теории оптимального управления и др. В то же время для нахождения решения оптимизационных моделей необходимо иметь полную информацию и не учитывать влияние случайных факторов, поскольку решения оптимизационных задач могут быть слишком чувствительны к изменению исходных данных и существенно изменяться при этом [3, 12].

Дескриптивные модели позволяют устанавливать изучаемые закономерности изменения выходных переменных системы от значений входных переменных и описывать тенденции их изменения во времени. Целью использования дескриптивных переменных является определение возможных состояний системы и их изменений. Дескриптивные модели могут быть построены для систем как в случае полной информации, так и при условии неполной информации. Дескриптивные модели могут быть основаны на использовании и функциональных, и стохастических зависимостей. Большую роль при построении дескриптивных моделей играют методы эконометрики, анализа временных рядов и имитационного моделирования [3, 12].

С учетом рассмотренных подходов к моделированию такой сложной

социально-экономической системы, как ЖКХ, следует сформулировать основные принципы разработки моделей для механизма принятия решений по совершенствованию ЖКХ:

1. Применение системного подхода для описания ЖКХ как сложной иерархической социально-экономической системы.

2. Определение целей и задач моделирования системы ЖКХ с учетом поставленных задач исследования и имеющегося информационного обеспечения.

3. Выбор и использование математических методов, соответствующих постановке задачи, типу моделей и имеющемуся информационному и программному обеспечению.

4. Проверка и анализ построенных моделей и решений на согласованность, допустимость и чувствительность к изменению исходной информации.

5. Реализуемость моделей и возможность их внедрения в системы поддержки принятия решений при управлении ЖКХ.

Моделирование ЖКХ на макроуровне и уровне регионов представляет собой сложную исследовательскую задачу, предполагающую выполнение масштабных научно-исследовательских проектов по описанию, формализации и анализу основных процессов подсистем ЖКХ на уровне страны и регионов. Представленные подходы к моделированию отдельных наиболее важных задач механизма принятия решений по совершенствованию программ реформирования ЖКХ регионов Украины могут быть использованы при разработке комплекса моделей для решения отдельных актуальных проблем реформирования и развития ЖКХ на макроуровне и уровне регионов.

Список использованной литературы

1. Бервельский В.Ф. Структура команд управления оновленням житлово-комунального господарства / В.Ф. Бервельский // Коммунальное хозяйство городов. — 2004. — № 58. — С. 50–54.

2. Білянський О.М. Організаційно-фінансовий механізм розвитку житлово-

комунального господарства / О.М. Білянський // Автореф. дисертації. Харків, ХНАМГ, 2006. — 22 с.

3. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: навчальний посібник / В.А. Василенко. — К.: ЦУЛ, 2003. — 420 с.

4. Висоцька Г.В. Особливості та напрямки удосконалення організаційних структур управління житлово-комунального господарства регіону / Г.В. Висоцька, З.В. Гончарова // Коммунальное хозяйство городов. — 2006. — № 70. — С. 176–179.

5. Григорович А.В. Наукові основи побудови цільових комплексних програм розвитку житлово-комунального господарства / А.В. Григорович // Університетські наукові записки. — 2007. — № 3(23). — С. 140–144.

6. Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008–2012 рр. // www.minjkg.gov.ua

7. Качала Т.М. Механізм функціонування інформаційної системи житлово-комунального господарства / Ю.В. Лега, Т.В. Качала, Н.Ф. Чететова // Вдосконалення управління житлово-комунальним господарством України в сучасних умовах розвитку національної економіки. — Черкаси, ЧДТУ, 2003. — 219 с.

8. Кубах А.И. Моделирование реализации инвестиционных проектов капитального ремонта жилищного фонда г. Харькова / А.И. Кубах, Н.П. Пан и др. // Коммунальное хозяйство городов. — 2006. — № 68. — С. 60–65.

9. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи: монографія / О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Т.П. Юр'єва, С.Ю. Юр'єва, І.В. Покуца. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. — 368 с.

10. Савина И.А. Моделирование системы управления качеством в ЖКХ / под ред. д-ра экон. наук. Б.И. Герасимова. — Тамбов: Изд-во Тамбовского гос. техн. университета, 2006. — 88 с.

11. Фирсов Д.В. Бізнес-планування у сфері житлово-комунального госпо-

дарства / Д.В. Фирсов, Ю.В. Буряк // Економіка будівництва і міського господарства. – Т.4, № 4. – 2008. – С. 225–231.

12. Цыгичко В.Н. Руководителю – о принятии решений / В.Н. Цыгичко. – М.: Инфра-М, 1996.

13. <http://www.minjkg.gov.ua>

Получено 14.08.09

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.012.32

С.А. ПЕТРЕНКО, виконавчий директор з удосконалення системи якості освіти
Дніпропетровського університету економіки та права

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ – ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті пропонуються критеріальні підходи й методи оцінки діяльності персоналу в цілях підвищення ефективності підприємства, досягнення організаційних цілей найбільш оптимальним шляхом.

В статье предложены критериальные подходы и методы оценки деятельности персонала в целях повышения эффективности предприятия, достижения организационных целей наиболее оптимальным путем.

The article considers criterial approaches and methods of human resources activity estimation for increasing of organization effectiveness, achieving organizational goals by the most optimal path.

система управління, органічна структура, соціосистема, управління за цілями, оцінка персоналу, показники ефективності діяльності, ефективність організації

Наукова школа управління, починаючи з Адама Сміта й дотепер, завжди спрямовувала свої зусилля на пошук шляхів підвищення ефективності організації. Предметом наукового дослідження часто є організаційна структура, в основі побудови якої лежить теорія бюрократії М. Вебера. Але принципи бюрократії стають гальмом при розширенні меж бізнесу, і, починаючи із середини ХХ ст., організації стали впроваджувати нові, більш гнучкі органічні структури – матричні, проектні [1, 2]. Однак побудова органічних структур потребує нового ставлення до такого ресурсу організації як персонал. Управління людським ресурсом (персоналом) – це керування складною системою відносин

у середині організації. Тому в цій статті пропонується розглядати організацію як сукупність економічної й соціальної підсистем, модель якої наведено на рис. 1.

Одним із сучасних підходів до управління організацією як соціосистемою, що використовується на практиці, є концепція Пітера Друкера «Управління за цілями» (Management by Objectives – МВО) [3].

Центральна ідея цієї концепції полягає у множинності цілей організації. Завдання керівника – збалансувати ці цілі. Важливою перевагою цієї концепції є об'єднання цілей і завдань, що стоять перед окремим менеджером, із загальними цілями компанії. Оскільки складовою частиною управління за цілями

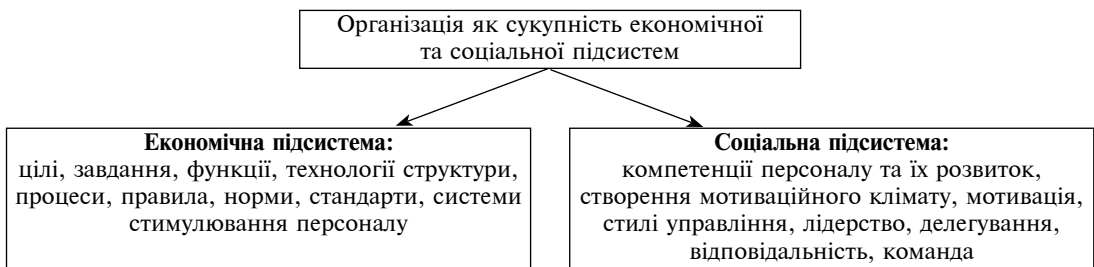


Рис. 1. Модель організації як соціосистеми

є широка участь у ньому працівників; вищі керівники повинні підтримувати співробітництво з ними і їхню участь у прийнятті рішень щодо стратегії розвитку організації. Друкер визначив набір цілей, що забезпечують довгостроковий успіх, до яких входять: показники стану компанії на ринку, продуктивність праці, показники прибутковості, інноваційна активність, показники, що характеризують матеріальні та фінансові ресурси, діяльність керівників, діяльність працівників і ставлення їх до праці, відповідальності компанії перед суспільством [3].

Ідеї Друкера досить привабливі для керівників українських підприємств. Побудова системи цілей підрозділів, груп, кожного співробітника, орієнтованих як на досягнення загальних цілей організації, так і на досягнення персональних цілей співробітників, – це сьогоденне завдання багатьох українських компаній. Практичний досвід застосування цього підходу й побудови системи цілей для конкретної організації показує, що існують значні труднощі у визначенні ключових показників ефективності діяльності організації та методів їх оцінок.

Отже, основними завданнями дослідження є розробка методики визначення показників ефективності діяльності організації як соціосистеми та методів їх оцінок.

Дослідження проблеми показує, що показники ефективності організації безпосередньо пов'язані з показниками ефективності персоналу. На нашу думку, для аналізу цього зв'язку можна скористатися моделлю консалтингової компанії Мак Кінсі «7S», за умови переходу організації від ієрархічної до органічної структури [4]. Модель Мак Кінсі не претендує на те, щоб дати чітку настанову щодо розвитку бізнесу чи розробки стратегії, ця модель являє собою цілісний погляд на розвиток компанії, в якій враховуються такі фактори: стратегія (strategy), навички (skill), загальновизнані цінності (shared values), структури (structure), системи (system), персонал (staff) і стиль (style).

Модель управління «7S» дозволяє розробити систему показників ефективності, яка включає показники ефективності для всіх складових організації, як показано в табл. 1.

Як видно з табл. 1, майже всі показники ефективності організації пов'язані

Таблиця 1

Показники ефективності організації та персоналу

Елемент системи	Групи показників ефективності	Показники ефективності	Категорії персоналу, що впливають на показники ефективності
Стратегія	Інтегровані показники ефективності підприємства	Прибуток організації	Керівники вищої і середньої ланки
		Витрати на 1 грн продукції	Керівники виробничого підрозділу
		Рівень рентабельності	Керівники вищої ланки
		Обсяг товарної продукції	Керівники виробничого підрозділу
		Обсяг реалізованої продукції	Керівники збутового і маркетингового підрозділу
		Дивіденди на 1 акцію	Відповідно до кадрової політики
Структура	Ефективність організації трудової діяльності	Продуктивність праці	Керівники середньої ланки
		Темпи зростання продуктивності праці й заробітної плати	Керівники середньої ланки і керівник служби персоналу
		Питома вага заробітної плати в собівартості продукції	Керівник фінансово-економічної служби
		Відсоток виконання норм виробітку	Керівники нижньої ланки
		Відсоток браку	Керівники нижньої ланки
		Рівень травматизму	Керівники нижньої ланки
		Оптимізація чисельності персоналу	Керівники середньої ланки і керівник служби персоналу

Елемент системи	Групи показників ефективності	Показники ефективності	Категорії персоналу, що впливають на показники ефективності
Системи	Ефективність систем та бізнес-процесів	Ефективність бізнес-процесів	Керівник організації, відповідальний за бізнес-процес
		Стандарти й задокументовані процедури	Відповідальний за систему управління якістю
		Ефективність проектів	Керівник проекту
		Ефективність системи контролю	Керівники вищої, середньої, нижньої ланки, відповідальний за систему управління якістю
Персонал	Ефективність системи управління персоналом	Ефективність інформаційних систем	Керівник організації, керівник служби інформаційних технологій
		Добір персоналу: відповідність кваліфікаційним вимогам	Керівник служби персоналу, керівник підрозділу
		Адаптація персоналу: число нових робітників, що витримали випробувальний термін	Керівник служби персоналу, керівник підрозділу
Навички	Ефективність системи розвитку персоналу	Показники плинності й укомплектованості персоналу	Керівник служби персоналу, керівник підрозділу
		Показники професійних і управлінських компетенцій персоналу	Керівники вищої, середньої, нижньої ланки, керівник служби персоналу
		Показники ефективності навчання й розвитку	Керівники вищої, середньої, нижньої ланки, керівник служби персоналу
Стилі управління	Розвиток школи лідерства	Показники ефективності використання кадрового резерву	Керівники вищої, середньої, нижньої ланки, керівник служби персоналу
		Визначення методів управління і прийняття рішень	Керівники вищої, середньої, нижньої ланки, керівник служби персоналу
		Визначення стилів управління керівників	Керівники вищої, середньої, нижньої ланки, керівник служби персоналу
		Визначення типології керівника	Керівники вищої, середньої, нижньої ланки, керівник служби персоналу
Корпоративні цінності	Розвиток довготривалих відносин: «праця – для життя»	Ефективність корпоративних цінностей: етичного кодексу, лояльності, сприйняття місії та цілей	Усі співробітники компанії

з показниками ефективності персоналу. Таким чином, визначивши показники ефективності діяльності персоналу, можна отримати рекомендації щодо шляхів підвищення ефективності організації.

Важливою особливістю табл. 1 є те, що до неї включено всі складові системи управління організацією – стратегія, структура, системи, персонал, навички, стилі управління, організаційні цінності. Для кожної з цих категорій визна-

чено групи показників ефективності та їх складові. У табл. 1 також наводяться категорії персоналу, які впливають на відповідні показники ефективності організації.

Наступним кроком, пов'язаним з підвищенням ефективності організації, є визначення ключових показників діяльності персоналу, що підвищують його мотивацію і, як наслідок, підвищують як ефективність його трудової діяльності, так і організації в цілому.

У табл. 2 запропоновано підхід до розробки ключових показників діяльності персоналу, залежно від рівня управління і складності роботи. Суть цього підходу в таких кроках:

Крок 1. Персонал ранжується за рівнем повноважень та відповідальності.

Крок 2. Визначається складність роботи кожної посади.

Крок 3. Визначається зв'язок з показниками ефективності та ключовими показниками діяльності, що є основою мотивації робітника.

Крок 4. Визначаються критерії ключових показників діяльності персоналу: норми, стандарти, правила тощо.

Крок 5. Визначається відповідність результатів праці критеріям ключових показників діяльності.

Крок 6. Розробляються і впроваджуються заходи щодо підвищення ключових показників ефективності персоналу і показників ефективності організації.

За результатами проведених досліджень визначення критеріїв рекомендується робити на підставі спостережень за робочими процесами, хронометражів, нормування, аналізу цілей і завдань працівника і підрозділу в цілому. Критерії оцінки, як правило, вносяться в контракт, посадову інструкцію, систему мотивації, програму адаптації, програму розвитку; співробітник з ними ознайомлюється, а керівник, служба персоналу, спеціально створена комісія проводять оцінку результатів діяльності персоналу.

Методики оцінки персоналу

На відміну від поширеної точки зору стосовно того, що достатньо внести показники ефективності в посадову інструкцію і цього буде досить для робітника, вважаємо такий підхід формальним і неефективним. Як показують дослідження, найбільш ефективною формою оцінки є проведення комплексної оцінки та розробка документу «Профіль посади» для кожної посади згідно з штатним розкладом. На відміну від посадової інструкції, профіль посади включає в себе перелік компетенцій та їх характеристики і дозволяє оцінювати не тільки кількісні показники ефективності діяльності, але й якісні та застосовувати сучасні технології оцінки персоналу: метод «360°», метод зваженої оцінки, рейтинговий метод.

Найбільш поширений сьогодні метод оцінки – метод «360°» [5]. Оцінка

Таблиця 2

Класифікація персоналу і розробка критеріїв показників ефективності діяльності

№ з/п	Рівні персоналу	Складність роботи висока	Складність роботи нормальна	Показники ефективності організації / Критерії показників ефективності діяльності, що підвищують мотивацію та покращують результати
1	Керівники вищого рівня	+		Загальні результати роботи організації / % від прибутку
2	Керівники середнього рівня	+		Загальні результати роботи організації, результати роботи підрозділу / % від прибутку з прив'язкою до результатів досягнення цілей підрозділу
3	Керівники нижнього рівня		+	Результати роботи підрозділу / критерії оцінки діяльності цілей відділу, цеху, сектора
4	Фахівці	+	+	Результати роботи фахівця / критерії оцінки діяльності фахівця
5	Робітники		+	Виконання завдань
6	Допоміжний персонал		+	Виконання завдань

«360°» – це систематичний збір даних про показники праці окремого робітника або групи, що отримані від зацікавлених осіб та використання зворотного зв'язку (рис. 3).



Рис. 3. Модель оцінки «360°»

Логічним обґрунтуванням застосування цього методу є те, що оцінка «360°»:

– дозволяє організації усвідомити, наскільки важлива узгодженість між поведінкою керівника, поведінкою працівника, результатами діяльності підрозділу та очікуванням споживача;

– визнає складність управління і цінність інформації, що надходить із різних джерел, при цьому оцінюються не тільки професійна, але й лідерські якості працівника;

– дозволяє розробити план розвитку працівника щодо його професійних, управлінських та лідерських компетенцій, його максимальної інтеграції в організацію, що, безперечно, впливає на підвищення як задоволеності працівника, так і ефективності діяльності компанії.

Таким чином, концепція «Управління з цілей» рекомендується для впровадження українськими компаніями при умові застосування розглянутих методів визначення показників ефективності діяльності, їх критеріїв та методів їх оцінки.

Впровадження концепції управління з цілей створює умови переходу організації від жорстких ієрархічних структур до більш гнучких та конкурентоспроможних органічних структур.

Список використаної літератури

1. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд / пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Друкер П.Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2000. – 398 с.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
5. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – 10-е изд. / пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2009. – 848 с.

Отримано 5.10.09

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.012.32:621.01

О.В. КУЗЬМЕНКО, преподаватель
Днепропетровского университета экономики и права

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

У статті розглядаються інструменти стратегічного управління потенційними можливостями машинобудівного підприємства на основі SWOT-аналізу.

В статье рассматриваются инструменты стратегического управления потенциальными возможностями машиностроительного предприятия на основе SWOT-анализа.

In the article the instruments of strategic management potential possibilities of machine-building enterprise are examined on basis of SWOT-analysis.

стратегическое управление, SWOT-анализ, потенциальные возможности, стратегические задачи

Необходимость стабилизации и развития многоотраслевого машиностроительного комплекса, насыщенность рынка отечественными и импортными товарами, вступление Украины во всемирную торговую организацию (ВТО), а также повышение требований потребителя к качеству продукции связаны с новыми характеристиками конкуренции на рынке. Это может произойти в случае использования современных технологий рыночного поведения предприятий, а формирование и реализация адекватной стратегии, направленной на достижение их стойких конкурентных преимуществ, становится неотъемлемым условием развития предприятия.

Создание конкурентных преимуществ является целью стратегического управления предприятием, определяющим фактором повышения его конкурентоспособности. Для этого отечественным предприятиям как на внутреннем, так и на внешнем рынке, необходимы эффективные инструменты стратегического управления, используемые в процессе формирования научно обоснованной стратегии достижения конкурентных преимуществ. Ее разработка с учетом специфики деятельности и факторов обеспечения конкурентных преимуществ на предприятиях вызыва-

ет потребность в системном обосновании выбора и определении механизма ее формирования.

Поскольку мировая экономика переживает финансовый кризис (МФК), все отрасли промышленности испытывают большие трудности по сбыту продукции и загрузке своих мощностей. Это, в частности, касается и железнодорожного машиностроения, направленного на удовлетворение спроса железнодорожного хозяйства страны.

Целью статьи является обоснование стратегического управления потенциальными возможностями предприятия на основе SWOT-анализа.

На сегодняшний день многоотраслевой машиностроительный комплекс – мощный сектор промышленности Украины, объединяющий более 11 тыс. предприятий. Доля машиностроительной отрасли в украинской промышленности превышает 15%, а в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет около 12%. Динамика темпов роста объемов производства в машиностроении имеет нестабильный характер (рис. 1) [1].

Однако в связи с влиянием МФК ситуация на рынке машиностроения резко ухудшилась, что повлекло за собой другие последствия. Так, машино-

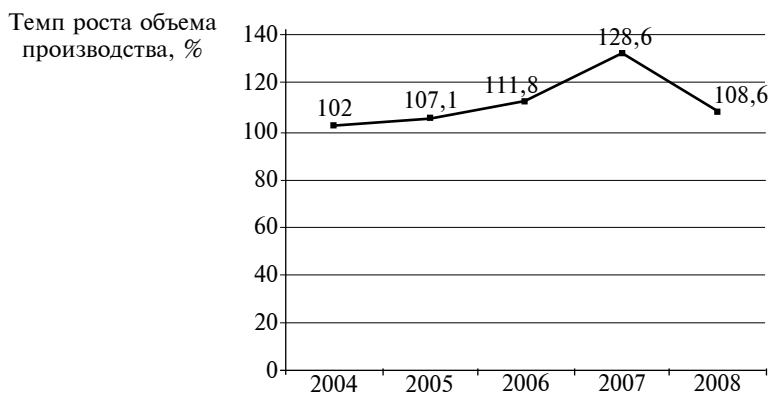


Рис. 1. Динаміка темпів росту об'ємів виробництва в машинобудуванні за 2004–2008 гг., %

строєння тесно пов'язано з металургічної промисловістю. В зв'язі з суттєвими змінами на ринку металу України багато машинобудівних і металургічних підприємств знизили об'єми виробництва [2].

Поэтому, учитывая ограниченность внутренних финансовых ресурсов в условиях ухудшения доступа к внешним кредитам, предпринимателям предстоит сделать нелегкий выбор: или остановить производство и потерять рынки, удерживая высокие цены в расчете на временные трудности, или снизить цены, тем самым восстановив спрос на свою продукцию и сохранив потребителя [3].

Для определения дальнейших стратегических действий предприятий и выявления их потенциальных возможностей в сложившейся экономической ситуации одним из инструментов представляется использование SWOT-анализа.

В нашем исследовании использованы данные ОАО «Светофор», основные направления деятельности которого — разработка и производство автоматического оборудования сигнализации, связи и управления железнодорожных линий.

Одним из элементов SWOT-анализа деятельности предприятия является анализ конкурентной среды (табл. 1).

Как и конкуренты, ОАО «Светофор» принимало участие в тендерах и выиграло несколько лотов.

Исходя из полученных данных о конкурентах и анализа рынка машино-

строєння, были определены сильные и слабые стороны предприятия, его возможности и угрозы. Исследуемые параметры по существующим методикам были оценены в баллах: от +5 (самый высокий уровень) до –5 (самый низкий уровень) (табл. 2).

Исходя их данных табл. 2, можно сделать выводы о качественной характеристике ОАО «Светофор»: у предприятия преобладают сильные стороны (4,5 балла), но значительное влияние оказывают сложившиеся угрозы (3,55 балла), т. е. предприятие находится в рискованной среде. По оценке М. Котлера [4], это предприятие характеризуется как рискованный бизнес — благоприятные возможности при больших опасностях, значительное влияние на фирму внешних опасностей, сильные стороны уравновешиваются слабыми, что ставит под сомнение способность фирмы воспользоваться благоприятными возможностями.

На основании составленного SWOT-анализа можно определить стратегические задачи ОАО «Светофор» по направлениям: маркетинг, производство, кадры, финансы, исходя из общей цели — привлечение клиентов с помощью увеличения сегмента деятельности, предложение качественной продукции по приемлемой цене.

Относительно развития маркетинговой деятельности следует решать такие задачи:

Таблиця 1

Характеристика основных конкурентов ОАО «Светофор»

№ п/п	Предприятие	Место расположения, адрес	Наименования продукции	Участие в тендерах (2006 г.)
1	ООО «Светофор» (производство)	г. Днепропетровск, пр. Кирова, 25в	Шлагбаумы, светофоры, муфты, ящики, клапаны электронневматические	Одесская, Южная, Львовская, Донецкая железные дороги
2	ООО «Кемп» (посредники)	г. Запорожье, ул. Южное шоссе, 12	Вся железнодорожная продукция	Одесская, Южная железные дороги
3	ООО «Лемтранс» (посредники)	г. Донецк, ул. Артема, 7	Вся железнодорожная продукция	Одесская, Донецкая, Южная железные дороги
4	ЧП «Надрофинанс» (посредники)	г. Харьков, ул. Пашенковская, 17	Вся железнодорожная продукция	Южная железная дорога
5	ЗАО «Юг-Путькомплект» (посредники)	г. Днепропетровск, пр. Правды, 18	Муфты, ящики, клапаны электронневматические	Южная, Приднепровская железные дороги
6	ЗАО «Стальэнерго» (посредники)	г. Харьков, пр. Ленина, 31 А	Муфты, ящики, клапаны электронневматические	Южная железная дорога
7	ОАО «Термопрон-завод» (производство)	г. Брянск, бульвар Щорса, 1	Шлагбаумы, светофоры, муфты, ящики, клапаны электронневматические	Поставка шлагбаумов на железные дороги Украины
8	ООО «Тяжмашресурс» (посредники)	г. Киев, ул. Предиславская, 39	Шлагбаумы, светофоры, муфты, ящики, клапаны электронневматические	Приднепровская, Одесская, Южная, Львовская, Донецкая, Юго-Западная железные дороги
9	ООО «Донинвест-99» (посредники)	Донецкая обл., г. Макеевка, ул. Рыбалки, 11	Муфты, ящики, клапаны электронневматические	Южная, Донецкая железные дороги
10	ОАО «Прогресс» (производство)	г. Запорожье, ул. Космическая, 124/1	Муфты, ящики, клапаны электронневматические	Львовская, Юго-Западная железные дороги

Таблица 2

SWOT-анализ ОАО «Светофор»

Фактор	Взвешенная оценка, балл
Сильные стороны	
Наличие единственного в Украине крупного серийного производства железнодорожного оборудования	0,3
Наличие крупных и стратегически важных клиентов	0,4
Выгодное географическое расположение	0,8
Отсутствие серьезных претензий по качеству серийного железнодорожного оборудования	0,6
Известность торговой марки ОАО «Светофор»	0,6
Накоплен опыт учета продаж и создана база данных клиентов	0,8
Имеется резерв производственных мощностей	1,0
Итого	4,5
Слабые стороны	
Зарплата персонала ниже, чем на машиностроительных предприятиях города, увольнение части высококвалифицированных специалистов	0,9
Морально и физически устаревшее оборудование	1,0
Претензии к качеству некоторых видов шлагбаумов	0,6
Отсутствие перспективных конкурентоспособных разработок по отдельным видам выпускаемой продукции (шлагбаумы, светофоры на светодиодах и пр.)	1,0
Цена на продукцию выше, чем у конкурентов	0,8
Итого	4,3
Возможности	
Возможность завоевания новых стратегически важных потребителей (железные дороги, промышленные предприятия, крупные посредники) в Украине и России, а также других странах СНГ	0,6
Создание складского запаса серийного железнодорожного оборудования для удовлетворения нужд клиентов, приобретающих продукцию мелкими партиями	0,4
Возможность расширения номенклатуры производимого оборудования при существующей технологии и технике	1,0
Возможность привлечения инвестиций	1,2
Возможность оказания услуг доставки продукции клиентам	0,4
Итого	3,6
Угрозы	
Влияние МФК	1,75
Себестоимость продукции конкурентов значительно ниже, угроза дальнейшей потери части рынка	0,1
Значительная доля работников предприятия предпенсионного возраста, угроза возникновения острого дефицита персонала по причине массового выхода на пенсию	0,6
Вступление части продукции в последнюю стадию жизненного цикла товара – стадию спада. Угроза массового перевода потребителей на другие или новые типы изделий	1,0
Нестабильность украинского законодательства	0,1
Итого	3,55

1. Определить пути интенсивного роста объемов реализации продукции и прибыли предприятия.

2. Сохранить экстенсивный рост объемов производства и реализации про-

дукции на существующих рынках, для чего необходимо выполнение таких задач: восстановление доли традиционного рынка и расширение новых сегментов за счет обновления продукции; укрепление

положения на рынках содружества независимых государств (СНГ); увеличение доли поставок традиционной и модифицированной продукции в сегменте рынка «железнодорожный транспорт».

3. Обеспечить выход на новые для предприятия целевые рынки, для чего: войти в рыночную нишу шлагбаумов для автостоянок и автобанов; закрепиться на рынке современных автоматических шлагбаумов для железнодорожных поездов; расширить присутствие на рынке горно-металлургического комплекса; увеличить номенклатуру продукции для железнодорожного транспорта; наладить кооперацию с предприятиями группы.

Важнейшим для производственной сферы деятельности является повышение ее эффективности, для достижения которой следует:

1. Уменьшить издержки производства, в том числе за счет: снижения материалоемкости в результате применения новых технологий; повышения коэффициентов использования материалов; увеличения удельных мощностей участков; сокращения структуры цехов за счет внедрения новых технологий; снижения энергоемкости технологических процессов; технологических и производственных циклов за счет внедрения новых технологий; оборотных средств на единицу продукции; оптимизации закупок материалов и комплектующих; доработку конструкции выпускаемых изделий, пользующихся спросом в части материалоемкости, коэффициента использования материалов и сокращения технологического цикла.

2. В перспективе загрузить производственные мощности до их предельного уровня (80–90%).

3. Обеспечить объем выпуска модернизированной и новой продукции в соответствии с прогнозом поставок, расширением ассортимента и реализации планируемого количества.

4. Повысить культуру производства и управления производством.

5. Сократить сроки выполнения заказов на производстве.

6. Создать и использовать эффективную систему анализа издержек про-

изводства на основе сравнения их с издержками производства конкурентов.

Для повышения эффективности кадровой политики следует:

1. Разработать и внедрить научно обоснованную методику отбора и найма работников.

2. Повысить удельный вес инженерно-технических работников, имеющих специальное образование.

3. Разнообразить формы и усовершенствовать методику обучения персонала, а именно: разработать и внедрить методику обучения менеджеров младшего звена на базе модели «идеальный мастер»; повысить квалификацию инженерно-технических работников и служащих; ввести курсы переподготовки рабочих, в том числе обучение их смежным специальностям.

4. Обеспечить рост и развитие перспективных работников в целях формирования единой команды специалистов, в том числе: расширить программу стажировки и ротации кадров; разработать и внедрить программу подготовки сотрудников на базе моделей «идеальный менеджер».

5. Усовершенствовать организацию и повысить эффективность отдела труда и кадров (ОТЗК), в том числе: усовершенствовать документооборот отдела на основе его перевода в электронную форму; разработать и внедрить новые комплексные методики работы с персоналом фирмы и внешними специалистами; внедрить систему взаимозаменяемости в отделе.

6. Усовершенствовать систему мотивации, за счет чего: сохранить на предприятии перспективных работников; уменьшить общее число увольнений по причине неудовлетворенности условиями труда; усовершенствовать форму трудовых контрактов и перевести сотрудников на контрактную форму; усовершенствовать систему поощрений: моральное, материальное.

7. Усовершенствовать методы информирования персонала за счет разработки и исполнения регламента адресного доведения необходимой информации до сотрудников.

Для повышения финансовой стабильности предприятия:

1. Повысить платежеспособность ОАО «Светофор».

2. Обеспечить финансовую устойчивость, в том числе за счет снижения коэффициента обеспеченности внебюджетных активов собственным капиталом до планового уровня.

3. Ускорить оборачиваемость оборотных средств.

Следует отметить, что после приобретения ОАО «Светофор» научно-производственной фирмой «Днепротехсервис» в предприятие стали вкладываться значительные инвестиции, которые должны были улучшить деятельность завода в ближайшие 5–8 лет. Однако влияние МФК может существенно замедлить развитие ОАО «Светофор», что пагубно отразится на деятельности самого предприятия и его потенциальных возможностях.

Таким образом, предложенные на основании SWOT-анализа стратегические задачи ОАО «Светофор» по направлениям его маркетинговой, производственной, финансовой деятельности, кадровой политики позволят фирме воспользоваться благоприятными возможностями для достижения поставленных стратегических целей.

Список использованной литературы

1. www.pda.minprom.com.ua
2. www.yatop.com.ua
3. Данилишин Б. Мировой финансовый кризис – тест для Украины / Б. Данилишин // Зеркало недели. – 2008. – № 38 (717).
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, В. Вонг, Дж. Сондерс, Г. Армстронг. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1200 с.

Получено 5.10.09

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.114

О.І. БОГДАН, кандидат економічних наук, доцент
Кременчуцького державного політехнічного університету імені Михайла Остроградського

Н.М. ЯЦЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Кременчуцького державного політехнічного університету імені Михайла Остроградського

ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОФІРМОВИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто основні передумови розвитку підприємництва в організації, виходячи з підвищення вагомості внутрішньофірмових відносин, які забезпечують успіх ринково орієнтованої організації; систематизовано ініціативні дії учасників, а також проаналізовано їхній зміст.

В статье рассмотрены основные предпосылки развития предпринимательства в организации, исходя из повышения весомости внутрифирменных взаимоотношений, обеспечивающих успех рыночно ориентированной организации; систематизированы инициативные действия участников, а также проанализировано их содержание.

The article is devoted to the basic of entrepreneurship development on the enterprise due to the increase of impotence of intrafirm relationship which forms success of market-oriented organizations, in addition the participants' actions have been systematized and their contents have been analyzed.

адаптація, внутрішньофірмове підприємництво, ініціативна діяльність, підприємницькі переваги, розвиток організації, ефективне управління

З поглибленням на початку XXI ст. процесів економічних реформ в Україні і структурної перебудови її народногосподарського комплексу значно зростає потреба в пошуку найбільш оптимальних варіантів ринкових відносин і шляхів найбільш ефективного входження країни у світову економічну систему. Усе переконливіше ознаки того, що головним критерієм ефективності, на основі якого слід розробляти різні варіанти цього входження, є одержання максимальної вигоди при мінімізації економічних і соціальних витрат суспільства.

Набутий досвід організації та управління сучасним підприємством свідчить про те, що існує чимало нерозв'язаних проблем. Потреба новітніх концепцій в організації економічних процесів загалом і на виробничих підприємствах зокрема, змушують впроваджувати нові підходи, більшість з яких базується на підприємницьких засадах. Це має дозволити домогтися створення ефективного механізму розподілу факторів виробни-

цтва і, насамперед, фінансових, виробничих і трудових ресурсів, реструктуризації всього господарського комплексу, усунення внутрішньогосподарських протиріч і необґрунтованості, які є головними факторами соціально-економічної нестабільності як на державному рівні, так і на рівні окремо взятих підприємств, незалежно від їхньої відомчої та майнової приналежності.

Тому назріла гостра потреба дослідження проблем розвитку трудових взаємовідносин і визначення форм і методів управління, адекватних сучасному етапу економічного розвитку і використання ресурсів організації, складних процесів формування дійового механізму стимулювання, зростання продуктивності праці та економії робочої сили на основі дослідження сучасних тенденцій відносин в управлінні підприємством.

Підвищення уваги до розвитку підприємницьких засад в управлінні пов'язане, перш за все, зі становленням ринкової економіки і, як наслідок, виник-

ненням різноманітних форм власності, зростанням конкуренції між суб'єктами економічної діяльності, переходом до економічних методів управління. На сьогодні підприємництво є важливою складовою економічного поступу суспільства, ефективним засобом впливу на поведінку людей та їхнє ставлення до праці. Вітчизняні та зарубіжні вчені й економісти висловлюють думку про необхідність розвитку підприємницького середовища, застосування підприємницьких механізмів у повсякденній практиці господарювання вітчизняних підприємств.

Як відомо, в державах з ринковою економікою підприємництво розвинуте і становить вагомий частину всіх форм організації. На сьогодні основним завданням підприємництва визнано формування нової парадигми управління підприємством, яка б враховувала сучасні погляди на мету та цілі діяльності, раціональність використання ресурсів, організацію процесу виробництва товарів і послуг, застосування інновацій, розуміння господарського ризику, а також поділу відповідальності за кінцеві результати діяльності.

Домінування соціально-економічних факторів у діяльності сучасних організацій потребує переходу до методів управління, здатних враховувати підприємницькі переваги. Однак неоднозначне трактування основ підприємництва та коренів виникнення ініціативності працівників, призвело до ігнорування когнітивно-компетенційних складових при формуванні конкурентоспроможних методів управління. Не набули розвитку інноваційні технології, які відображали б сучасні новаторські шляхи отримання конкурентних переваг організації. До того ж залишаються неопрацьованими методичні основи таких технологій, що гальмує процес систематизації основних напрямків, у межах яких доцільно використовувати ініціативу учасників процесу взаємодії, зокрема керівного складу та співробітників.

Аналіз першоджерел дає змогу стверджувати, що в основі розвитку підприємницьких підходів і використання

відповідного інструментарію менеджменту лежить ініціатива працівника, яка певним чином врегульована відносинами правового і фінансового характеру. Серед найбільш поширених прикладів застосування підприємництва у сучасній зарубіжній практиці можна відзначити розвиток концепцій внутрішньофірмового підприємництва, співпідприємництва та інтрапренерства, які за своїм походженням мають внутрішньофірмову природу, але за характером дії виходять далеко за формальні межі організації. Наведена класифікація констатує динамічність процесу реалізації ініціатив та ставить перед дослідниками ряд нових питань щодо перспектив розвитку організації.

У традиційному уявленні економічне зростання визначається як стійкий процес збільшення виробничих можливостей економіки та збільшення внаслідок цього національного доходу. Ця теорія опрацьована значною кількістю вчених-економістів, які у своїх дослідженнях дійшли висновку, що з часом причини економічного зростання мають властивість змінюватися. Принципово важливим висновком було те, що стан економіки все більше характеризується нейтральним впливом науково-технічного прогресу. Особливого значення у зв'язку з цим набувають моделі економічного зростання, запропоновані П. Ромером, який разом з виробничими факторами розглядає особливий неконкурентний виробничий фактор – знання.

Згідно з Ромером, темпи економічного зростання при незмінності ціни нових технологій залежать лише від величини людського капіталу, зосередженого у сфері отримання нових знань. Звідси – саме дослідницький (підприємницький) сектор набуває значення головного фактора економічного прогресу. Це, по суті, є послідовним розвитком думки Й. Шумпетера про фактори економічного зростання, адже він стверджує, що пошук і здійснення нових комбінацій факторів виробництва задають форму, зміст і темпи економічного розвитку.

В умовах динамічних змін техніки й економіки виробництва, конкурентної боротьби, інформаційних технологій і методів управління необхідне розуміння механізмів продукування й оволодіння знаннями, а також факторів, які їм протидіють. На думку відомого фахівця з управління Б. Мілнера, саме знання і компетентність персоналу на сьогодні лежать в основі розвитку організації і дозволяють знаходити вирішення технічних, економічних і організаційно-управлінських проблем як поточних, так і перспективних.

Розглянуті в ході проведеного дослідження тенденції та специфічні особливості економічного зростання, що мають місце в період інституціональних змін вітчизняної економіки, значною мірою сприяють розвитку і гуманізації сучасних форм і методів управління організацією. Найменш висвітленими в цьому плані залишаються методологічні підходи, запропоновані К. Нагелем. Згідно з розробленою ним концепцією, розвиток підприємства описується проходженням певних циклів, обумовлених зародженням, освоєнням у господарській практиці та розповсюдженням радикальних інновацій. Їх поява призводить до зміни панівної технологічної парадигми, виникнення і зростання нових галузей матеріального виробництва, залучення в господарський обіг нових ресурсів, швидкого формування нової інфраструктури і, як наслідок, до прискорення суспільного розвитку.

Таким чином, завдання, які постають перед менеджерами, полягають у подоланні перешкод на шляху розвитку підприємства завдяки формуванню особливої бізнес-філософії, яка б дозволила ефективно управляти ресурсами, серед яких ключове значення має інтелектуальний капітал. Зростає впевненість у тому, що майбутнє належатиме найбільш новаторським, а не найбільш ефективним компаніям. Не самоцінна реорганізація, не комерціалізація кожної операції, не ранжування компаній за балансовою вартістю активів, а перевага, закладена в знаннях, на думку П. Друкера, стає основною конкурентною перевагою для організації.

Умовою отримання такої переваги в конкурентній боротьбі стає розкриття нових перспектив взаємовідносин, як усередині, так і за межами організації, які базуються на довірі, ініціативі працівників і здатності компанії оперативно і в повному обсязі задовольнити потреби й очікування споживачів.

Зокрема, слід систематизувати спектр дій керівного складу і співробітників, які забезпечують вищезазначену орієнтацію. Так, на думку К. Нагеля, дії персоналу слід регламентувати в межах: постановки завдань, орієнтації співробітників, менеджменту, орієнтації на клієнта. Далі подамо коротку характеристику кожної складової.

Перша складова забезпечує адекватне виконання комплексної системи завдань підприємства і високу готовність до кооперації між керівництвом і трудовим колективом. Встановлений взаємозв'язок між соціальною активністю і фінансовим зростанням означає також необхідність встановлення відповідності між завданнями кожного зокрема і цілями та складовими успіху фірми. Особливого значення набуває творчий потенціал колективу, самомотивація.

Практика доводить, що готовність виявляти ініціативу і робити особистий внесок у вирішення завдань властива значній частині працівників або може стимулюватися відповідними заходами. До того ж творчість і самостійність у поведінці співробітників фірми досягаються шляхом створення відповідного оточення, належних умов для розкриття таких здібностей. Якщо взаємодія в рамках міжособистісних відносин відбувається оптимальним чином і, тим самим, забезпечує спільну діяльність замість неефективного протиборства, то створюються основні передумови для ефективної праці, на яких може будуватись орієнтована на майбутнє організація.

На сьогодні вже немає сумніву, що успішне управління підприємством базується на реалізації конкретних факторів успіху. Чисельні емпіричні дослідження доводять, що разом з чіткою, довгостроковою стратегією, гнучкою організацією, ефективною інформаційною системою і

найкращим чином практикованою орієнтацією на клієнта важлива роль належить використанню потенціалу співробітників і створенню дійових систем управління. Кожній організації необхідно розпізнавати і використовувати наявну енергію і здібності співробітників, застосовувати навички шляхом передачі частини функцій управління, що призведе до зацікавленості в успіху підприємства.

Найкращі підприємства практикують більшу наближеність до ринку і концентруються при цьому на власних силах. Підприємці і керівники несуть особливу відповідальність за реалізацію принципу орієнтації на клієнта. Оскільки підприємство знаходиться під впливом зовнішнього середовища, керівники повинні перш за все намагатися найбільш сприятливим для підприємства чином трансформувати його вплив. Їх відносини з клієнтами, постачальниками, акціонерами, підприємствами, урядовими інстанціями і, особливо, з оточуючим середовищем значною мірою визначають ступінь досягнення успіху.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що при запропонованій вище постановці проблеми в основі розвитку організації слід вбачати перетворення самих людей як господарюючих суб'єктів, що є носіями нових здібностей та потреб. За таких умов досягнення прогресу слід пов'язувати з розв'язанням проблем характеру управління, питань вибору найбільш ефективних адаптивних методів управління.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що динамічність розвитку питання ініціативності працівників, використання людських ресурсів у плані внутрішньофірмових відносин є ще більш важливими, ніж технології. Вони стають основним джерелом формування компетенцій і, як наслідок, конкурентних переваг організації. Тому подальший розвиток теми оптимізації системи взаємовідносин учасників у виробничому

процесі залишається актуальним і має й надалі бути в центрі уваги сучасних дослідників.

Саме стан розвитку трудових відносин, найбільш передових форм взаємодії на підприємницьких засадах, які набувають значного поширення, визначає потенціал підприємства і здатен впливати на формування адекватного сучасним ринковим вимогам внутрішнього середовища організації.

Незважаючи на складність відносин в умовах конкурентного середовища між підприємствами, розвиток підприємницьких (внутрішньофірмових) засад взаємодії, на нашу думку, є найбільш привабливим для сучасних керівників і має бути використаний як інноваційний інструмент розвитку підприємства, що відповідає вимогам скерування на індивідуальну систему інтересів та дозволяє визначати необхідний алгоритм їх досягнення.

Список використаної літератури

1. Генералов Ю.В. Методология дослідження тенденцій економічного зростання / Ю.В. Генералов // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1 (55). – С. 3–11.
2. Друкер, Питер, Ф. Бизнес и инновации: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 432 с.
2. Камерон Э. Управление изменениями / Эстер Камерон, Майк Грин; пер. с англ. – М.: Изд-во «Добрая книга», 2006. – 360 с.
3. Маслов П.Н. Инициативна економічна діяльність. Економіко-психологічні фактори та основи її мотивації: монографія / П.М. Маслов, О.В. Ткаченко, О.В. Бойко, А.С. Магдич. – Д.: Моноліт, 2006. – 396 с.
4. Covey, S. The Seven Habits of Highly Effective People // Simon and Schuster. – London, 1989.

Отримано 27.02.09

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.7

Л.А. ГОНЧАР, кандидат економічних наук, ст. викладач
Дніпропетровського університету економіки та права

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ЛОГІСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглядаються алгоритм оцінки рівня впровадження елементів комерційної логістики та концепція формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики на торговельних підприємствах.

В статье рассматриваются алгоритм оценки уровня внедрения элементов коммерческой логистики и концепция формирования стратегии повышения эффективности коммерческой логистики на торговых предприятиях

The algorithm of assessment of the level of commercial logistics elements implementation and conception of formation of strategy of commercial logistics improvement strategy on trade enterprises.

комерційна логістика, ефективність комерційної логістики, стратегія підвищення ефективності комерційної логістики

Сучасні тенденції розвитку світової та національної економіки визначають необхідність пошуку ефективних механізмів управління підприємствами різних сфер економічної діяльності, виявлення нових його форм і методів. Серед них виділяються підприємства роздрібно торгівлі як важливої галузі національної економіки, що має стійку тенденцію зростання, а її розвиток супроводжується створенням великих мультиформатних мереж, залученням все більшої кількості сегментів споживачів до цивілізованого придбання товарів і послуг. Це викликає необхідність удосконалення внутрішніх структур торговельного підприємства разом з умінням пристосовуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування та при цьому активно на нього впливати. Одним з напрямків такого вдосконалення є впровадження комерційної логістики в діяльність досліджуваних підприємств, яка, у свою чергу, може розглядатися як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємств роздрібно торгівлі та забезпечення стабільності економічного і технологічного зростання ринкових суб'єктів.

Дослідженню окремих теоретичних і практичних питань впровадження комерційної логістики та резервів підвищення її ефективності на підприємствах різних галузей присвячено праці Б.А. Анікіна, Г. Армстронга, Л.В. Балабанової, В.А. Бондаренко, В. Вонг, А.М. Гаджинського, А.М. Германчук, Ф. Котлера, Є.В. Крикавського, Е.Н. Кузьбожева, Р.Р. Ларіної, М.А. Окландера, В.Л. Пілюшенко, Г.А. Плахути, Дж. Сондерса, С.А. Тінкова, В.П. Федько, Л.В. Фролової та ін.

Проте, незважаючи на вагомості на працювання, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню комерційної логістики як елемента стратегічного управління діяльністю підприємства та особливостям формування стратегії підвищення ефективності впровадження комерційної логістики на підприємствах сфери роздрібно торгівлі.

Метою статті є обґрунтування алгоритму оцінки рівня впровадження елементів комерційної логістики та концепції формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики на торговельних підприємствах.

У процесі наукового дослідження особливостей функціонування підприємств роздрібною торгівлі, пов'язаних з поєднанням у цій сфері двох принципово відмінних видів процесів: торгового (комерційного) і технологічного (виробничого), було визначено, що комерційна логістика об'єднує види діяльності, які традиційно належали до різних функцій підприємництва. Це дає можливість приймати рішення стосовно закупівлі, транспортування, рівня наявних і необхідних товарних запасів, їх складування та реалізації комплексно без узгодження з кожною структурою, що в цілому знижує як загальні витрати торговельного підприємства, так і за окремими напрямками їхньої діяльності.

Структура комерційної логістики має підсистеми, які в процесі здійснення певних функцій забезпечують розв'язання проблем управління товарними потоками, а саме таких: товарні запаси; закупівля; складування; транспортування; організація процесу обслуговування та надання послуг; інші функціональні підсистеми (інформація, фінанси, кадри тощо).

Виходячи з цього, комерційна логістика на підприємствах роздрібною торгівлі розглядається як система управління й оптимізації товарних потоків і відповідних їм інформаційних, фінансових потоків в умовах інтеграції функціональних підсистем закупівлі, планування товарних запасів, транспортування, складування, обслуговування в єдину систему, що забезпечує послідовну, узгоджену схему дій, яка дозволяє чутливо сприймати зміни і напрями запитів споживачів і максимально реалізувати можливості торговельного підприємства для одержання максимального прибутку при мінімізації логістичних витрат.

Впровадження комерційної логістики на торговельних підприємствах пов'язано з низкою проблем, до основних з яких слід віднести: низький рівень логістичного управління; складність створення логістичної системи; виникнення та зростання ризику торговельного підприємництва; труднощі

щодо формалізації підходів до визначення ефективності комерційної логістики.

Сукупний ефект від застосування комерційної логістики на підприємствах роздрібною торгівлі виникає в результаті створення цінної для ринку здатності забезпечувати конкретного споживача необхідними товарами, необхідної якості, в необхідній кількості, в необхідний час, у необхідному місці з мінімальними витратами. А тому є сенс ефективність комерційної логістики торговельного підприємства визначати за системою інтегральних, загальних і частинних показників, що характеризують якість його роботи порівняно з рівнем логістичних витрат.

В основу методичного підходу до оцінки ефективності комерційної логістики покладено системний зв'язок її функціональних підсистем як індикаторів ефективності. Відносні частинні показники, визначені за різними методиками, використано для розрахунку загальних коефіцієнтів локальних ефектів за відповідним індикатором та їх інтегрального параметра з урахуванням вагомості кожної функціональної підсистеми.

Наші дослідження показують [1], що алгоритм оцінки ефективності впровадження комерційної логістики повинен складатися з низки послідовних етапів (рис. 1).

Інтегральний показник визначено за формулою:

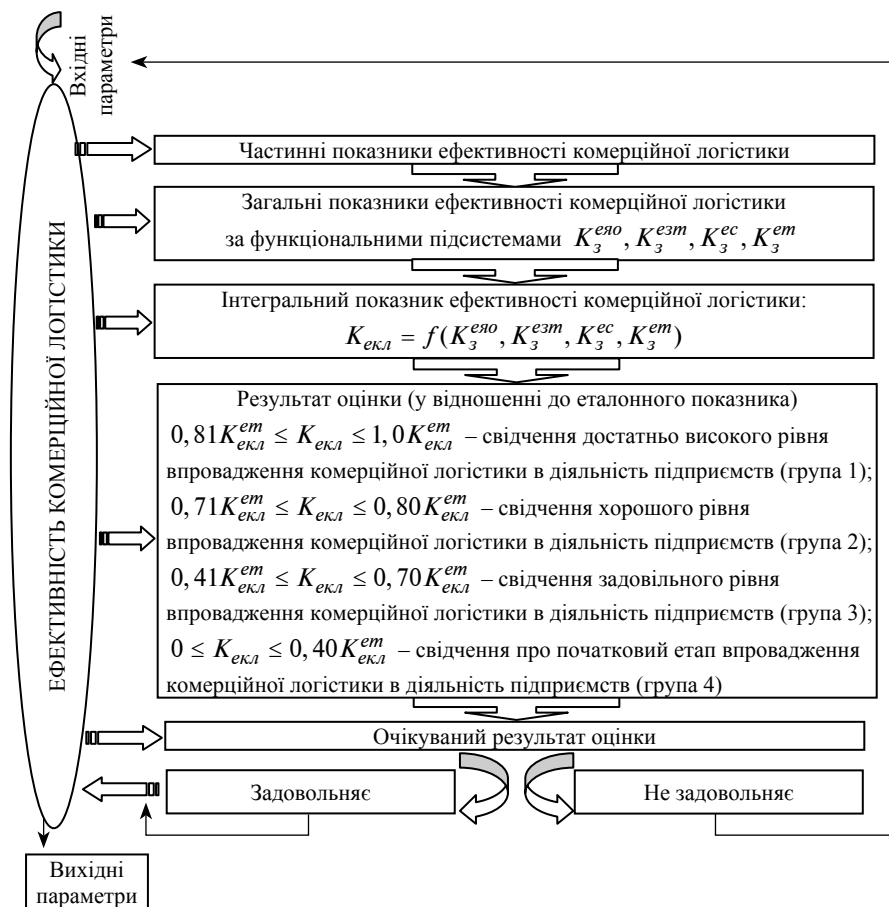
$$K_{екл} = \sum_{i=1}^4 K_3^i \cdot W, \quad (1)$$

де K_3^i — загальний показник ефективності комерційної логістики за i -ю функціональною підсистемою;

W — коефіцієнт вагомості показників ефективності i -ї підсистеми комерційної логістики.

Результати оцінки дозволили за відношенням інтегральних коефіцієнтів підприємств до еталонного інтегрального коефіцієнта ефективності комерційної логістики виділити чотири групи підприємств роздрібною торгівлі:

— до першої групи належать торговельні підприємства, що мають достат-



- $K_{екл}$ – інтегральний коефіцієнт ефективності комерційної логістики;
 $K_3^{eяo}$ – загальний коефіцієнт ефективності комерційної логістики за функціональною підсистемою – якість обслуговування;
 $K_3^{eзт}$ – загальний коефіцієнт ефективності комерційної логістики за функціональною підсистемою – закупівля товарів і управління товарними запасами;
 $K_3^{eс}$ – загальний коефіцієнт ефективності комерційної логістики за функціональною підсистемою – складування товарів;
 $K_3^{eт}$ – загальний коефіцієнт ефективності комерційної логістики за функціональною підсистемою – транспортування товарів;
 $K_{екл}^{eт}$ – інтегральний коефіцієнт ефективності комерційної логістики – еталонний (за найбільшим коефіцієнтом, який одержано в процесі розрахунків на досліджуваних підприємствах).

Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності комерційної логістики

ньо високий рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 1,0 до 0,81;

– до складу другої групи належать торговельні підприємства, що мають хо-

роший рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти перебувають у відношенні до еталонного в межах від 0,80 до 0,71;

– до третьої групи належать торговельні підприємства, що мають задо-

вільний рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 0,70 до 0,41;

– четверта група об'єднує торговельні підприємства, де впровадження комерційної логістики в їхню діяльність знаходиться на початковому етапі, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 0,40 і нижче.

Проведення аналізу динаміки розвитку торговельних підприємств за показниками ефективності комерційної логістики стає підставою для визначення належності підприємства до тієї чи іншої групи, умов переходу з однієї групи до іншої. Зміни статусу за роками дозволяють оцінити ефективність комерційної логістики не тільки порівняно з підприємствами-лідерами у цьому процесі та розробити шляхи запобігання переходу у групу нижчого статусу, що стає основою для формування стратегії і тактики подальшого розвитку.

Дослідження ефективності комерційної логістики на 18 торговельних підприємствах м. Дніпропетровська дозволило об'єднати їх у чотири групи. До перших трьох груп увійшли підприємства, що належать до великих корпоративних угруповань з різним ступенем впровадження комерційної логістики. До четвертої групи увійшли середні і малі торговельні підприємства, а їхні характеристики підтверджують висновок про неспроможність таких структур конкурувати з торговельними підприємствами, що належать до складу великих корпорацій.

Проведений комплексний аналіз ефективності впровадження комерційної логістики дозволяє приймати рішення щодо можливості досягнення рівня подібних за масштабами діяльності підприємств; обґрунтування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики, зміни чи коригування вже обраної стратегії та розробки комплексу заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їх об'єднань з метою досягнення та

утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби.

Стратегія підвищення ефективності комерційної логістики розглядається як характеристика призначення і місця діяльності торговельних підприємств на ринку; спосіб досягнення стратегічних цілей щодо одержання максимального прибутку при мінімальних логістичних витратах; напрямку розвитку комерційної логістики з необхідним для цього ресурсним потенціалом.

Концепція формування означеної стратегії базується на застосуванні системного підходу до дослідження елементів комерційної логістики як взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих засобів досягнення стратегічних цілей та інтеграційного підходу, спрямованого на об'єднання різних функціональних підсистем та їх учасників у рамках єдиної логістичної системи. Це дозволяє на підставі блокової побудови схеми розробки і реалізації стратегії забезпечити ефективність діяльності торговельного підприємства та обґрунтувати вибір інструментарію оптимізації внутрішніх ресурсів при управлінні товарними потоками [2].

За таким підходом обґрунтовано концептуальну схему вибору варіантів стратегії підвищення ефективності комерційної логістики для торговельного підприємства (рис. 2).

Формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики на підприємствах роздрібної торгівлі за п'ятьма блоками дозволяє власникам і менеджерам підприємств оцінити можливості розвитку, якість стратегічного управління, прийняти стратегічні рішення щодо ефективного впливу на фактори, що забезпечують результативність діяльності.

Серед вихідних параметрів формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики слід виділити дослідження умов господарювання підприємств роздрібної торгівлі на регіональному ринку [3–5], які дозволили визначити регіони з високим, помірним та низьким рівнем забезпеченості на-

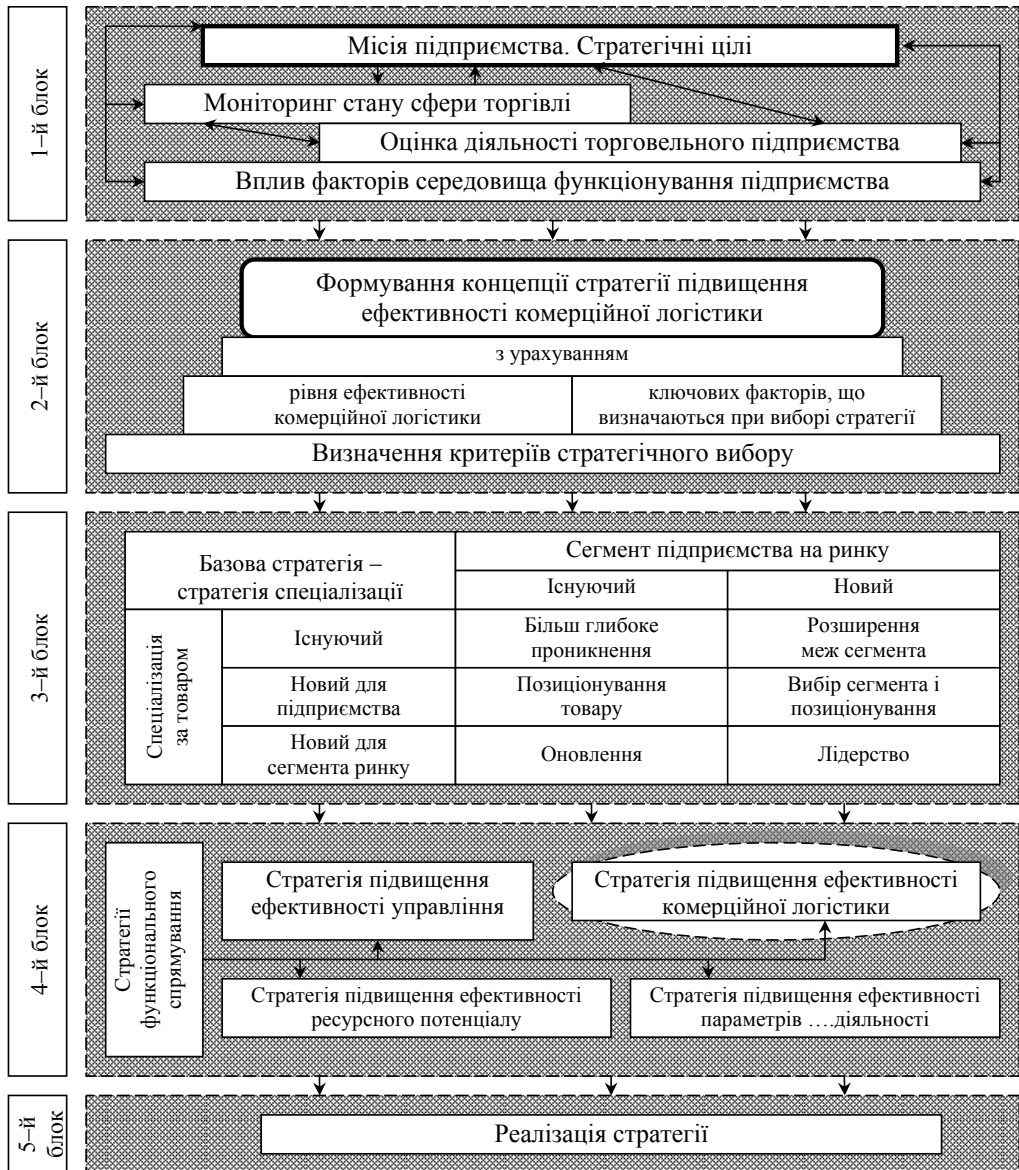


Рис. 2. Концептуальна схема формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики

селення об'єктами роздрібно торгівлі і торговою площею на 10 тис. населення.

Найбільш забезпеченими регіонами є Чернігівська область (24 об'єкти роздрібно торгівлі на 10 тис. населення), м. Севастополь (23 об'єкти), Львівська (22 об'єкти), Кіровоградська (21 об'єкт), Вінницька, Волинська, Житомирська і Хмельницька області та АР Крим (20 об'єктів). Досліджувані параметри менш оптимістичні для Хар-

ківської, Тернопільської, Рівненської, Івано-Франківської (16 об'єктів), Дніпропетровської (15 об'єктів), Донецької, Чернівецької і Луганської областей та м. Києва (14 об'єктів). Високою забезпеченістю торговою площею на 10 тис. населення відзначаються м. Київ (2259 м²), м. Севастополь (2203 м²), Київська область (1861 м²). Помірна забезпеченість торговою площею на 10 тис. населення спостерігається у Чер-

нігівській (1545 м²), Дніпропетровській (1521 м²), Одеській (1499 м²), Житомирській (1446 м²), Хмельницькій (1378 м²) і Харківській (1373 м²) областях. Низькою забезпеченістю відзначаються Тернопільська (940 м²), Чернівецька (925 м²), Івано-Франківська (923 м²) області.

Проведена оцінка показує, що стан розвитку сфери торгівлі у більшості регіонів України є сприятливим для підприємств роздрібною торгівлі.

Для аналізу внутрішнього потенціалу торговельних підприємств застосовано SWOT-аналіз та PEST-аналіз, за допомогою яких досліджено існуючі на споживчому ринку можливості, потенціал їх використання, потенційні загрози, здатні коригувати позиції підприємства, сильні і слабкі сторони торговельних підприємств.

Результати дослідження свідчать про достатній потенціал торговельних підприємств Дніпропетровської області (середньозважена оцінка можливостей складає 3,6 бала, загроз – 3,55 бала; сильні і слабкі сторони оцінюються, відповідно, у 4,1 та 4,0 бала), які у сукупності із зовнішніми умовами можна використати для збереження сегментів діяльності, параметрів вихідних характеристик і підвищення ефективності діяльності.

Таким чином, узагальнення існуючих теоретико-методологічних підходів до визначення ефективності комерційної логістики дозволило довести, що найбільш прийнятною є методика, яка передбачає використання існуючої статистичної інформації, що дає можливість одержати реальні результати досліджень. Система частинних показників, визначених за різними методиками, загальних коефіцієнтів локальних ефектів з кожної функціональної області та їх інтегрального параметра дозволяє об'єктивно оцінити в динаміці ефективність впровадження комерційної логістики.

Запропонований алгоритм оцінки ефективності впровадження комерційної логістики дозволяє за відношенням інтегральних коефіцієнтів досліджуваних підприємств до еталонного ін-

тегрального коефіцієнта ефективності комерційної логістики виділити чотири групи підприємств роздрібною торгівлі: з достатньо високим, хорошим, задовільним рівнем впровадження комерційної логістики в діяльність підприємств та підприємства, де впровадження комерційної логістики знаходиться на початковому етапі. Результати оцінки є основою для прийняття рішень щодо можливості досягати рівня подібних собі за масштабами діяльності підприємств; визначення стратегії підвищення ефективності комерційної логістики; зміни чи коригування вже обраної стратегії.

Концепція формування стратегії підвищення ефективності комерційної логістики на підприємствах роздрібною торгівлі за системним та інтеграційним підходами базується на об'єднанні різних функціональних підсистем та їх учасників у рамках єдиної логістичної системи, що дозволяє на підставі блокової побудови схеми розробки і реалізації означеної стратегії забезпечити ефективність діяльності торговельного підприємства та визначити вибір інструментарію оптимізації внутрішніх ресурсів при управлінні товарними потоками.

Список використаної літератури

1. Гончар Л.А. Передумови і механізми впровадження комерційної логістики на підприємствах роздрібною торгівлі / Л.А. Гончар // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 89–93.
2. Гончар Л.А. Стратегія підвищення ефективності комерційної логістики / Л.А. Гончар // Держава та регіони. – 2008. – № 5. – С. 39–43.
3. Соціально-економічне становище України // <http://www.urbstat.gov.ua>
4. Основні показники соціально-економічного розвитку України // <http://www.urbstat.gov.ua/operativ/operativ2008/mp/op/op-v/arh-op2008.html>
5. Споживчий ринок // <http://www.urbstat.gov.ua/operativ/operativ2008/sr/roz/roz-u/roz0109-u.htm>

Отримано 30.09.09

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.1:001.9

В.Л. ПІКАЛОВ, кандидат хімічних наук, ст. науковий співробітник, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК НОВА ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЯМИ

Економіка знань, у фокусі якої зосереджені особливості виробництва і споживання знань в суспільно-корисній діяльності, стає найважливішим фактором інноваційного розвитку суспільства. У статті наведено аналіз існуючих теоретичних уявлень про феномен управління знаннями і деяких проблем впровадження системи управління знаннями в корпораціях.

Экономика знаний, в фокусе которой сосредоточены особенности производства и потребления знаний в общественно-полезной деятельности, становится важнейшим фактором инновационного развития общества. В статье представлен анализ существующих теоретических представлений о феномене управления знаниями и некоторых проблем внедрения системы управления знаниями в корпорациях.

The economy of knowledge, in focus of which the features of production and consumption of knowledge are concentrated in publicly-useful activity, becomes the major factor of innovative development of society. In the article the analysis of existent theoretical pictures is presented of the phenomenon of knowledge management and some problems of introduction of control the system by knowledge in corporations.

управління знаннями, інноваційний розвиток, управління корпораціями

Упродовж всієї історії людства знання були істотним фактором його інтелектуального і соціально-економічного розвитку, проте на сьогодні вони стають найважливішим ресурсом розвитку країн, регіонів і організацій. Ринок знань значною мірою починає відігравати головну роль в економіці, випереджаючи в розвитку ринок матеріальних товарів.

Економіка знань, у фокусі якої зосереджені особливості виробництва і застосування знань в суспільно-корисній діяльності, стає найважливішим фактором інноваційного розвитку суспільства. От чому багато корпорацій у пошуках конкурентних переваг, усвідомлюючи значення знань як стратегічного ресурсу розвитку, успішно формують нову функцію управління корпораціями – управління знаннями. Невипадково останнім часом у науковій літературі з'явилися достатньо серйозні праці, присвячені проблемам економіки, що ґрунтуються на знаннях [1–6].

Хоча термін «управління знаннями» почав все ширше використовуватися в науковій літературі й управлінській

практиці, проте все ще існуюча невизначеність самого поняття «знання», що має місце в епістемології, безліч його визначень, сформульованих у різних культурах і філософських школах, відсутність цілісного погляду на цю нову сферу управлінської діяльності істотно ускладнюють вирішення питань прикладного характеру [7]. Такий стан справ в економіці, яка ґрунтується на знаннях, зумовив виникнення різних підходів, технологій і методів управління знаннями.

Метою статті є аналіз існуючих теоретичних уявлень про феномен управління знаннями і деяких проблем впровадження системи управління знаннями в корпораціях.

Зокрема, проведені автором дослідження свідчать про те, що об'єктом управління знаннями в корпорації є її нематеріальні активи, об'єднані поняттям «знання», – специфічні активи, які за відсутністю відчутної форми здатні приносити дохід протягом тривалих термінів їх використання [8]. При цьому в епістемології спостерігаються певні загальні ознаки поняття знання, головни-

ми з яких є розрізнення понять «знання», «дані» й «інформація», значення знання для виявлення нового знання, залежність певного знання від інших знань і невідокремленість знання від його носія. До речі, значення терміна «знання» у контексті праці автор розуміє так: «Знання – селективна, впорядкована, певним чином отримана, відповідно до яких-небудь критеріїв (норм) оформлена інформація, що має соціальне значення і що визнається як саме знання певними соціальними суб'єктами і суспільством у цілому. Знання – перевірений суспільно-історичною практикою результат процесу пізнання дійсності, адекватне її відображення у свідомості людини у вигляді уявлень, понять, суджень, теорій» [9].

Розглядаючи функцію управління як призначення, дію, а також як смислову, знакову і ціннісну її роль, автор вважає за можливе виділити такі основні функції управління знаннями:

- аналітичну, яка забезпечує пошук і відбір початкових даних і первинної інформації, готових знань у потоці інформації, вибір ефективних інформаційних ресурсів, аналіз методів діяльності, досвіду і кваліфікації персоналу, додання додаткової цінності зібраній інформації шляхом її узагальнення;

- розподільну, що сприяє впорядкуванню знань, оцінці ступеня їх корисності, а також класифікації за певними критеріями існуючих знань, накопиченого досвіду, методів роботи і кваліфікації персоналу, внесенню класифікованих знань до корпоративної пам'яті;

- інтеграційну, що спрямована на витягання знань з корпоративної пам'яті шляхом обміну знаннями і досвідом працівників між структурними підрозділами, а також рівнями управління корпорації;

- охоронну, яка забезпечує створення бар'єрів на шляху можливого витоку знань і інформації. Вона розповсюджується на операційні процеси, знання про клієнтів, на фінансові результати, набутий досвід, стратегічні плани, цілі тощо;

- створення нових знань, які ґрунтуються на дослідженнях і експери-

ментах, вивченні клієнтів, зворотному зв'язку і вирішенні проблем корпорації.

Доречно відзначити, що властивості перерахованих функцій – багатогранні, межі їх розпливчасті, а самі вони на певних етапах органічно переходять одна в одну. У рамках аналітичної функції інформація шляхом узагальнення, агрегації, встановлення причинно-наслідкових зв'язків між різними факторами, зіставлення з наявним досвідом трансформується в нові знання. Крім того, аналітична функція в процесі впорядкування знань (за допомогою створення бази даних і бази знань, системи управління документообігом, експертних систем тощо) плавно переходить в розподільну функцію управління знаннями. Структуризація знань за критеріями цінності та сфери застосування сприяє оперативному розповсюдженню і розподілу необхідних знань, їх концентрації для вирішення нестандартних завдань.

Управління знаннями первинно є своєрідним охоронним бар'єром для небажаної дії зовнішнього середовища, сприяє нейтралізації несприятливих зовнішніх факторів. Важливим механізмом охорони знань є також правовий захист об'єктів інтелектуальної власності. У свою чергу, надійно захищена корпоративна база знань допомагає зберегти властивості знань, що додають їм особливої цінності.

Інтеграційна функція управління знаннями полягає у використанні новітніх управлінських, маркетингових та інформаційних технологій, а також інноваційної активності і творчої діяльності корпорації. Інтеграція знань сприяє мінімізації ризиків, мотивації працівників до навчання, самонавчання та розвитку, а також розповсюдженню знань на базі відповідної корпоративної культури та інтерактивного середовища навчання.

Таким чином, у загальному вигляді управління знаннями включає функції додання додаткової цінності наявній інформації шляхом виявлення, відбору, синтезу, узагальнення, зберігання і розповсюдження знань; додання знанням споживчого характеру, доступного для користувачів; створення інтерактивно-

го навчального оточення, що забезпечує достатній рівень обміну інформацією і знаннями, а також умовами для засвоєння нових знань. Від рівня ефективності реалізації кожної функції управління знаннями в сучасних умовах значною мірою залежить конкурентоспроможність корпорації.

Управління знаннями тісно пов'язане з управлінням інформацією, але відрізняється тим, що є набагато ширшим поняттям, оскільки охоплює такі процеси, як ідентифікація знань, їх розвиток і використання, а також генерація нових знань. Таким чином, функція управління знаннями в корпораціях забезпечує отримання, використання, розповсюдження і трансформацію знань з метою нарощування конкурентних переваг корпорацій. Управляючи знаннями, корпорації прагнуть створити і закріпити свої конкурентні переваги, перетворити свою організацію на систему, здатну до адаптації до зовнішнього середовища, яке систематично змінюється, максимально реалізує професійні і особисті можливості персоналу.

Управління знаннями в корпораціях створює умови, за яких освіта перетворюється на різновид ефективних інвестицій, а професійний досвід стає їх високоліквідним активом. При цьому процес управління знаннями гармонізує потенціал певного індивідуума і вимоги виробничої ситуації.

Основна мета функції управління знаннями полягає в акумуляції інтелектуального капіталу, виявленні і розповсюдженні наявної інформації і досвіду, створенні умов для розповсюдження і передачі знань. На практиці виконання цієї функції полягає у систематичному і цілеспрямованому формуванні, оновленні і застосуванні знань з метою максимізації вартості корпорації. Крім того, ця функція значною мірою полегшує доступ до практичного досвіду, знань і експертних даних, що створюють нові можливості, які сприяють вдосконаленню діяльності корпорацій, стимулюють інновації і нарощують споживчу вартість їх продукції, робіт або послуг.

До нинішнього часу управління знаннями як функція та як вид управлінської діяльності в корпораціях охоплює вирішення таких основних завдань:

- додання додаткової цінності наявній інформації шляхом виявлення, відбору, синтезу, узагальнення, зберігання і розповсюдження знань;

- додання знанням споживчого характеру з тим, щоб вони були необхідною і доступною для користувача інформацією;

- втілення знань у продуктах, послугах, документах, базах даних і програмному забезпеченні;

- стимулювання приросту знань (розповсюдження всередині компанії, обмін знаннями між працівниками);

- створення інтерактивного навчального оточення, в якому працівники, що володіють знаннями, постійно обмінюються інформацією і використовують всі умови для генерації і освоєння нових знань;

- оцінка знань, вимірювання і використання нематеріальних активів організації;

- контроль за ефективним використанням знань.

Таким чином, управління знаннями в корпораціях можна розглядати як процес, за допомогою якого організації одержують прибуток з масиву знань, що знаходяться в їх розпорядженні. Використання інтелектуального капіталу і пов'язана з цим професійна компетенція персоналу є найважливішими факторами, що забезпечують виживання і економічний успіх корпорацій в умовах економічної кризи. Саме знання стають найважливішим джерелом високої продуктивності, інновацій і конкурентних переваг тих корпорацій, що діють в оточенні турбулентного зовнішнього середовища.

На думку автора, вельми перспективним є розгляд корпоративної системи управління знаннями як сукупності стратегій і процесів з виявлення, набуття, розповсюдження, використання, контролю знань і обміну ними для забезпечення конкурентоспроможності бізнесу. При цьому корпоративні стра-

тегії управління знаннями мають бути спрямовані на створення додаткової вартості, реалізованої в продукції, роботах або послугах на основі формування, накопичення і використання знань. У свою чергу, реалізація стратегій управління знаннями сприяє підвищенню ефективності використання всіх наявних в організації ресурсів, зниженню втрат від невикористаних інтелектуальних активів, поліпшенню обслуговування клієнтів, розробці і впровадженню інновацій тощо.

Доречно відзначити, що при розробці стратегії управління знаннями істотною є ідентифікація заснованих на знаннях, унікальних і невідтворюваних імітацій найбільш значущих для певної корпорації ресурсів та інтелектуальних здібностей, що забезпечують конкурентоспроможність продукції і ринкові позиції корпорації. В умовах конкуренції використовуються різні стратегії, проте, мабуть, якнайкращий результат може бути досягнутий тільки тоді, коли корпорації, розробляють і реалізують стратегію управління знаннями в повній відповідності зі стратегічними цілями і ключовими аспектами загальної корпоративної стратегії, а також у взаємозв'язку з іншими функціональними стратегіями.

Зокрема, якщо корпорація прагне досягти конкурентної переваги на основі високої якості обслуговування споживачів, то її зусилля повинні бути спрямовані перш за все на:

- отримання знань про споживачів, їх потреби, бажання, погляди, переваги, мотивацію, купівельну спроможність, лояльність;

- розширення знань про конкурентів, їх стратегічні устремління, ринкову і товарну стратегії;

- поглиблення знання про продукт, його місце на ринку, цінності для споживача, можливу собівартість у майбутньому;

- нарощування знань про бізнес-процеси, методи управління ними і можливі системні інновації;

- створення внутрішньокорпоративної інформаційної системи щодо ши-

рокого використання її співробітниками компанії;

- навчання персоналу методам і формам роботи з клієнтами з метою розвитку зв'язків і стійких відносин із споживачами і клієнтами.

Методами реалізації стратегії управління знаннями в цьому випадку можуть бути систематичні опитування споживачів, формування баз даних про клієнтів і їхні переваги. Отримані таким чином знання, використовуювані для вдосконалення продукту і якості обслуговування споживачів, стають найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності. У рамках цієї стратегії на основі відомостей про індивідуальні побажання, що зберігаються в спеціальній базі даних, корпорації зможуть здійснювати індивідуальне обслуговування клієнтів, передавати їм додаткову інформацію про споживчі властивості реалізованих товарів для ефективнішого їх використання.

У рамках концепції управління знаннями корпорації можуть концентрувати свої зусилля або на певних видах інтелектуального капіталу, або на окремих аспектах управління знаннями. При цьому можуть бути використані або стратегії, спрямовані на навчання, розвиток творчих і розумових здібностей персоналу, навичок і умінь, обмін досвідом, знаннями, спілкування співробітників тощо, або стратегії створення і розвитку корпоративних систем управління на основі сучасних інформаційних технологій, які потребують значної уваги при розробці процедур, технічного і програмного забезпечення.

Досить перспективними слід визнати стратегії, спрямовані на розвиток інтелектуальної власності шляхом ефективного управління такими інтелектуальними активами, як патенти, ліцензії, авторські права, торгові марки.

При створенні цілісної корпоративної системи управління знаннями, безумовно, необхідно розглядати весь інтелектуальний капітал компанії в сукупності, використовувати інтегровані стратегії управління та весь комплекс методів управління знаннями. Проте впровадження управління знаннями в

практику компаній у ряді випадків виявляється невдалим, головним чином через відсутність адекватних методів збору і обробки знань, а також незабезпечення доступу до знань відповідного персоналу. Хоча здійснення функцій управління знаннями не може підкорятися стандартним рецептам і правилам, проте практика вже виробила деякі базові принципи, які лежать в основі всього діапазону цього виду діяльності.

По-перше, оскільки функція управління знаннями одночасно розповсюджується на людину, процеси і технології, то вона має здійснюватися як єдина інтеграційна система, що забезпечує об'єднання, комунікації і співпрацю персоналу. Саме знання, що має за своєю природою інтеграційну здатність, дозволяє розібратися в сенсі складної і часто суперечливої інформації.

По-друге, корпорації мають створити концептуальну систему управління, щоб спрямовувати свою діяльність і вимірювати процес, поділяти загальні погляди і ефективно використовувати знання, забезпечувати можливість різним групам працівників мати загальну основу для обміну знаннями і співпраці. Така система має бути достатньо простою і зрозумілою для інтерпретації креативних і комунікативних знань, мати певну структурну гнучкість, щоб пристосовуватися до індивідуальних особливостей людей. При цьому процеси управління знаннями мають бути не тільки формально сприйнятні, але і адаптовані до зовнішнього і внутрішнього середовища корпорації.

Оскільки основним завданням системи управління знаннями є створення додаткової вартості, треба не тільки нарошувати обсяг знань, але й зробити їх пусковим інструментом всієї діяльності корпорації. Знання – потенціал дії, воно набуває цінності тільки при його використанні, більш того, воно має бути використане там, де воно матиме найвищий економічний потенціал. Управління знаннями має бути спрямоване саме на ті бізнес-процеси, які дають значну віддачу інвестицій завдяки освоєним інноваціям або реалізованим удосконаленням.

При виконанні функцій управління знаннями нерідко виникають певні труднощі технологічного характеру, серед яких можна виділити такі основні проблеми.

По-перше, процес інтеграції, розповсюдження і використання знань у повсякденній діяльності має як культурний, так і технологічний аспекти. Обмін знаннями і повсякденна практика такого обміну можливі тільки у відповідному культурному середовищі корпорації, де такого роду діяльність заохочується, визнається і винагороджується. При цьому до якнайкращого результату призводить перетворення процесу навчання на складову частину повсякденної роботи персоналу на основі доступних, надійних, пов'язаних з устаткуванням і програмним забезпеченням технологій співпраці.

По-друге, збереження знань в адекватній для ефективного використання формі потребує здійснення кодифікування знань так, щоб зберігалися їх відмітні, часто досить ілюзорні властивості, які надають знанню особливої цінності.

По-третє, це суперечність між необхідністю стандартизації і збереженням специфічності знань. Потенційні властивості знання виявляються у його специфічності – індивідуальному досвіді й унікальності ситуації, тоді як системи, що забезпечують ефективну доступність знань у корпораціях, мають будуватися на базі загальноприйнятої термінології і стандартних процедур.

На думку автора, перспективи впровадження і розвитку системи управління знаннями в корпораціях стримуються через відсутність об'єктивних підходів до оцінки окупності інвестицій у знання, які, у свою чергу, настійно потребують розробки чітких параметрів визначення вартості самого знання. Безумовно, це непросте завдання, оскільки цінність знання визначається важливістю рішення, яке може бути прийняте в результаті оволодіння цим знанням, а вартість його залежатиме від змісту вирішуваного завдання і часового лагу.

Результативність системи управління знаннями, визначена, перш за все, ступенем стійкого розвитку суб'єктів

господарювання, залежить від рівня застосування організаційних знань у повсякденній діяльності корпорацій.

Список використаної літератури

1. Информационные технологии в бизнесе / под ред. М. Желены. – СПб.: Питер, 2002. – 1120 с.

2. Вебер А.В. Knowledge – технологии в консалтинге и управлении предприятием / А.В. Вебер, А.Д. Данилов, С.И. Шифрин. – СПб.: Наука и техника, 2003. – 176 с.

3. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 416 с.

4. Sanyal B. Innovations in university management / B. Sanyal. – P.: UNESCO, 1995. – 318 p.

5. Мильнер Б.З. Управление знаниями / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 178 с.

6. Нонака И. Компания – создатель знания. Классика Harvard Business Review: пер. с англ. / И. Нонака. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 2008 с.

7. Пикалов В.Л. Управление знаниями как важнейший элемент интеграционной системы управления торговым предприятием / В.Л. Пикалов // Академичний огляд. – 2008. – № 1. – С. 123–131.

8. Пікалов В.Л. Концептуальні підходи до створення результативної системи управління розвитком суб'єкта господарювання / В.Л. Пікалов, В.А. Павлова // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 2 (5). – С. 148–158.

9. Философский энциклопедический словарь. – М.: Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.

Отримано 5.10.09

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.7:004

М.В. ТАРАСЮК, кандидат економічних наук, викладач
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТРЕБИ ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ ФАКТОР ПРОЦЕСУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ

У статті розглянуто сутність інформації та інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами. Досліджено інформаційні потреби контролерів як основного фактора, що впливає на проектування та функціонування системи інформаційного забезпечення. Визначено основні фактори, що впливають на формування інформаційних потреб контролерів.

В статье рассмотрена суть информации и информационного обеспечения контроллинга в управлении торговыми сетями. Исследованы информационные потребности контролеров, как основного фактора, влияющего на проектирование и функционирование системы информационного обеспечения. Определены основные факторы, влияющие на формирование информационных потребностей контроллеров.

In the article essence of information and informative providing of controlling is considered in a management of the networks of auctions. The informative necessities of comptrollers are explored, as a basic factor, influencing on planning and functioning of the system of the informative providing. Basic factors are certain, which influence on forming of informative necessities of inspectors.

контролінг, торговельні мережі, інформація, інформаційне забезпечення контролінгу, інформаційні потреби контролерів

Контролінг – управлінська технологія, що забезпечує досягнення місії та стратегічних цілей підприємства, охоплює всі напрями діяльності, бізнес-процеси та бізнес-об’єкти, дозволяє здійснювати ефективне управління суб’єктом підприємництва не тільки в реальному режимі часу, але і його майбутньою діяльністю. Ця технологія також сприяє розвитку комунікацій на підприємстві завдяки: створенню відповідної системи інформаційного забезпечення; сервісній підтримці реалізації всіх управлінських функцій; вивченню та розповсюдженню позитивного досвіду управління; дослідженню і синтезу передових теоретичних наукових напрацювань у сфері менеджменту, маркетингу, економіки, фінансів, аналізу, логістики, інвестицій, інновацій та ін.; постійному моніторингу ключових показників діяльності підприємства, що здатне до адаптування, саморозвитку та самовдосконалення і забезпечується прямим під-

порядкуванням служби контролінгу вищому менеджменту та незалежністю від керівників нижчих рівнів.

Ефективність реалізації функцій контролінгу в управлінні торговельними мережами залежить від якості інформаційного забезпечення, а також від того, наскільки оперативною та достовірною буде інформація, що надходить до служби контролінгу. З іншого боку, завданням створення та функціонування системи інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами є унеможливлення надлишку інформації. Оскільки надлишкові обсяги інформації, які кожного дня можуть надходити до служби контролінгу, унеможливають її ефективну обробку, а отже, роблять практично неможливим ефективне функціонування контролінгу, при проектуванні системи інформаційного забезпечення контролінгу слід чітко враховувати інформаційні потреби контролерів.

Важливість дослідження проблем інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами полягає також у тому, що на сьогодні інформацію характеризують як важливий ресурс, який ставлять в один ряд із такими важливими ресурсами суспільства, як нафта, газ, корисні копалини.

Таким чином, ефективне функціонування контролінгу в управлінні суб'єктами бізнесу, в тому числі торговельними мережами, потребує відповідного інформаційного забезпечення. Основним ресурсом, що споживається службою контролінгу торговельної мережі в ході виконання нею своїх функцій, є інформація. Отже, від якості цього ресурсу залежить якість висновків та управлінських звітів, що готуються для менеджерів, які, у свою чергу, впливають на управління торговельною мережею в цілому.

Враховуючи вищенаведене, слід зазначити, що створення ефективної системи інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами потребує передусім якісної інформації, якій притаманні певні особливості, розрізняється за багатьма класифікаційними ознаками та має відповідати низці вимог.

В основі проектування, створення та функціонування системи інформаційного забезпечення контролінгу лежать інформаційні потреби контролерів, що й обумовлює актуальність теми статті.

Окремі напрацювання з питань інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні знайшли відображення в працях вітчизняних і російських науковців, зокрема О.О. Ананькіної, Н.Г. Данілочкіної, О.М. Кармінського, О.А. Каверіної, І.І. Оленової, С.М. Петренко, М.С. Пушкаря, В.П. Савчука, Л.А. Сухаревої, С.Г. Фалька, Н.П. Шульги та ін. Серед доробків зарубіжних науковців особливо цікавими є праці А. Дайле, Й. Вебера, Е. Майера, Р. Манна, Д. Хана, П. Хорвата та ін.

Грунтовно розглянуто питання створення систем інформаційного забезпечення та формування якісної інформації

для управління, в тому числі контролінгу, у працях Ю.В. Орлова, С.М. Петренко, Л.А. Сухаревої, А.І. Орлова, В.О. Новака, Л.Г. Макаренко, М.Г. Луцького, М.Г. Твердохліба, В.Л. Плескач, Ю.В. Рогушиної, Н.П. Кустової, Л.Д. Дідковської, П.Л. Гордієнко, С.В. Мельниченко та ін.

У досліджених наукових працях практично відсутній системний підхід до аналізу проблем формування якісного інформаційного забезпечення контролінгу, а також інформаційних потреб контролерів торговельних мереж.

Мета статті полягає у визначенні сутності терміна «інформаційні потреби контролінгу в управлінні торговельними мережами» та вивченні основних факторів, що їх визначають.

Узагальнюючи інші сучасні наукові погляди на сутність інформації [1, 2 та ін.], можна сформулювати таке визначення терміна «інформація в контролінгу торговельних мереж» – це сукупність відомостей про стан об'єктів контролінгу в суб'єктах сітьового торговельного підприємства, а також про результати діяльності суб'єктів контролінгової діяльності.

Інформаційне забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами слід розглядати як систему та як процес. Узагальнюючи викладені наукові погляди на сутність інформаційного забезпечення та враховуючи особливості контролінгу в управлінні торговельними мережами, наводимо авторське визначення терміна. Отже, «система інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами» – це функціональний комплекс засобів, методів і технологій, що забезпечує збір, пошук, групування, аналітичну обробку, зберігання та поширення інформаційних даних про стан та параметри функціонування об'єктів контролінгу в розрізі основних показників діяльності суб'єкта сітьового торговельного підприємства з певною періодичністю та відповідно до інформаційних потреб контролерів.

О.В. Мухомедзянова [3] та деякі інші дослідники [4] пропонують розглядати інформаційне забезпечення як

процес, що складається з низки послідовних етапів. Підсумовуючи результати дослідження О.В. Мухомедзянової та враховуючи особливості контролінгу в управлінні торговельними мережами, пропонуємо виділення таких етапів процесу інформаційного забезпечення, а також визначити основні дії, що відбуваються на кожному етапі цього процесу:

– *встановлення інформаційних потреб контролерів* (конкретизація отримувача інформаційних даних, визначення змісту необхідної інформації, формування основних вимог до певної інформації та ін.);

– *збір або отримання необхідної інформації від інших підрозділів, її обробка* (отримання даних із зовнішніх та внутрішніх джерел інформації, визначення строків збору та обробки інформації, оцінка витрат на збір інформації та ефекту від цієї інформації, визначення виконавців збору інформації та ступеня її деталізації, структуризація інформації, агрегування інформаційних даних та їх групування в розрізі ключових показників діяльності торговельної мережі та ін.);

– *передача інформації та її інтерпретація* (встановлення форми подання інформації та безпосереднє надання інформаційних даних споживачам, виключення можливого дублювання інформаційних потоків в торговельній мережі, перевірка коректності отриманої інформації, розробка та коригування форм управлінської звітності служби контролінгу, приведення інформаційних даних до стандартизованого формату подання та ін.);

– *зберігання інформації* (предметна орієнтація інформаційних даних, забезпечення незмінності депонованої інформації, забезпечення хронології зберігання інформації та її інтегрованості, визначення та дотримання строків зберігання певної інформації та ін.);

– *аналіз інформації* (формулювання аналітичних висновків за певними аспектами контролінгової діяльності, розробка майбутніх сценаріїв поведінки економічної системи торговельної мережі, формування різноманітних висновків

та пропозицій щодо забезпечення руху торговельної мережі у певному цільовому напрямку діяльності, а також щодо покращання господарювання та ін.).

Отже, першим і найважливішим етапом процесу інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами є встановлення інформаційних потреб контролерів. Контролінгова інформація, а отже, функціонування системи інформаційного забезпечення контролінгу, на думку Н.П. Шульги [5], має відповідати інформаційним потребам її споживачів – власників та менеджерів. Відповідно, можна дійти висновку, що інформація, яка надходить до служби контролінгу торговельної мережі, має відповідати її інформаційним потребам.

Як інформаційні потреби А.І. Орлов [6] пропонує розглядати усвідомлене розуміння різниці між індивідуальним знанням про предмет та знання, що накопичені суспільством. Враховуючи особливості контролінгу в торговельних мережах, а також його цілі та завдання, подамо таке визначення терміна «*інформаційні потреби контролінгу в управлінні торговельними мережами*», – це усвідомлене контролерами торговельної мережі розуміння різниці між їхніми знаннями про стан та параметри функціонування певних об'єктів контролінгу та фактичним станом таких об'єктів, а також різниця між існуючими професійними знаннями контролерів та накопиченими знаннями та досвідом суспільства, науки, конкурентів, контрагентів та певних менеджерів і співробітників суб'єкта мережевого торговельного підприємства.

І.Є. Давидович [7] пропонує диференціювати інформаційні потреби співробітників служби контролінгу залежно від окремих етапів планування і контролю. Така думка є досить цікавою та заслуговує на увагу. Схожа точка зору наводиться у праці О.Д. Сердюка [8], який зокрема зазначає, що роль інформації на різних етапах процесу менеджменту різна, а отже, різні й потреби в ній. Таким чином, необхідно зробити висновок про те, що інформаційні потреби контролінгу в управлінні торговельними мережами відрізняються залежно від його

підсистем. Так, стратегічний контролінг в управлінні торговельними мережами потребує передусім даних про стан зовнішнього середовища прямого і непрямого впливу, тактичний контролінг орієнтується переважно на дані зовнішнього середовища та інформацію про стан внутрішнього середовища суб'єкта мережевого торговельного підприємства, оперативний контролінг, у свою чергу, потребує передусім оперативної інформації про стан внутрішнього середовища торговельної мережі.

Слід зазначити, що інформаційні потреби контролінгу в управлінні торговельними мережами залежить також від конкретного етапу реалізації механізму контролінгу. Так, на етапі аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на господарську діяльність торговельної мережі служба контролінгу потребує інформації про сьогоденний стан та динаміку ключових показників зовнішнього середовища за попередні періоди, на основі чого розробляються відповідні аналітичні висновки.

Л.І. Кравченко [9] пропонує диференціювати інформаційне забезпечення аналізу залежно від певного функціонального підрозділу управління, наприклад, аналіз роздрібного товарообороту, аналіз оптового товарообороту, аналіз витрат обігу тощо. Отже, можемо дійти висновку, що інформаційні потреби контролінгу в управлінні торговельними мережами визначають також такі фактори: функціональний підрозділ управління, ключовий аспект управління, функція управління, а також елемент організаційної та фінансової структури торговельної мережі, до якого у певний момент прикута увага фахівців служби контролінгу.

Більш широкий перелік факторів, що впливають на обсяги та зміст інформаційних потреб менеджерів, а отже, і контролерів, наводиться у праці М.Г. Твердохліба [10]. Узагальнюючи напрацювання дослідника, а також враховуючи особливості контролінгу в мережевому торговельному підприємстві, слід визначити такі фактори, що впливають на формування інформацій-

них потреб контролерів торговельних мереж:

- важливість певного виду контролінгової діяльності;
- кількість ключових показників діяльності торговельної мережі, відповідальність за які несе певний контролер;
- кількість варіантів майбутньої поведінки певного об'єкта контролінгу;
- структура служби контролінгу та ін.

Таким чином, з метою задоволення інформаційних потреб контролерів торговельної мережі необхідно створити відповідне інформаційне забезпечення, яке можна розглядати як систему і процес. Як система інформаційне забезпечення включає в себе такі елементи: підсистема збору інформації про стан внутрішнього середовища, підсистема збору інформації про стан внутрішнього середовища, підсистема інформаційних потоків та інформаційні технології. Як процес інформаційне забезпечення передбачає реалізацію таких етапів: встановлення інформаційних потреб контролерів, збір, або отримання необхідної інформації від інших підрозділів, її обробка, передача інформації та її інтерпретація, зберігання інформації, аналіз інформації.

Відзначимо також, що ключовим фактором, що впливає на проектування та функціонування інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами, є інформаційні потреби контролерів.

Список використаної літератури

1. Экономический и юридический словарь / авт. и сост. А.Н. Азрилян и др. – М.: Ин-т нов. экон., 2004. – 1088 с.
2. Большой экономический словарь / авт. и сост. А.Н. Азрилян и др. – 7-е изд., доп. – М.: Ин-т нов. экон., 2008. – 1472 с.
3. Мухомедзянова О.В. Контролинг в системе управления организацией рыбохозяйственного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление

народным хозяйством» / О.В. Мухомедзянова. – Мурманск, 2007. – 24 с.

4. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath&Partners; пер. с нем. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 269 с.

5. Шульга Н.П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика / Н.П. Шульга. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2004. – 326 с.

6. Орлов А.И. Менеджмент: учебник / А.И. Орлов. – М.: Изд-во «Изумруд», 2003. – 460 с.

7. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посіб. / І.Є. Давидович. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.

8. Сердюк О.Д. Теорія та практика менеджменту: навч. посіб. / О.Д. Сердюк. – К.: Професіонал, 2004. – 432 с.

9. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. – М.: Новое знание, 2003. – 526 с.

10. Твердохліб М.Г. Інформаційне забезпечення менеджменту: навч. посіб. / М.Г. Твердохліб. – К.: КНЕУ, 2000. – 208 с.

Отримано 14.07.09

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

УДК 339.747(4)

А.О. ЗАДОЯ, доктор економічних наук, професор, перший проректор
Дніпропетровського університету економіки та права

А.М. ПАВЛЕНКО, аспірантка Національного гірничого університету

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В КРАЇНАХ СХІДНОЇ ТА ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ: СПІЛЬНІ РИСИ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

Досліджуються зовнішні та внутрішні фактори, які викликають наявність спільних рис та національних особливостей фінансово-економічної кризи в країнах Східної та Центральної Європи. Обґрунтовано висновок про те, що найтісніший зв'язок існує між темпами зростання внутрішнього кредитування напередодні кризи та глибиною економічного спаду під час кризи.

Исследуются внешние и внутренние факторы, вызывающие наличие общих черт и национальных особенностей финансово-экономического кризиса в странах Восточной и Центральной Европы. Обоснован вывод о том, что самая тесная связь существует между темпами роста внутреннего кредитования накануне кризиса и глубиной экономического спада во время кризиса.

The external and internal factors, causing presence common features and national particularities of the financial-economic crisis in the countries of Eastern and Central Europe are researched. The conclusion that most crowding relationship exists between rate of the increase the internal lending on the eve of the crisis and depth of the economic decline during crisis is motivated.

економічна криза, прями іноземні інвестиції, експорт, валютний курс, зовнішні та внутрішні ризики

Сучасна фінансово-економічна криза має загальносвітовий, планетарний характер. Немає такого регіону на планеті, до якого у тій чи іншій формі не докотилися кризові явища. Разом з тим не викликає сумніву і той факт, що форми прояву, глибина та конкретні терміни кризи мають свої регіональні та національні особливості. На наш погляд, найбільш цікавим для аналізу національних особливостей кризи є регіон, який прийнято називати Центральною та Східною Європою. До цього регіону належать країни Східної (Україна, Росія, Білорусь) та Центральної Європи (Угорщина, Словенія, Словаччина, Чехія, Польща), Прибалтійські (Латвія, Литва, Естонія) та Балканські країни (Сербія, Хорватія, Румунія, Болгарія). Спільним для них є таке:

– усі ці країни належать до пост-соціалістичних країн, ринкові пере-

творення в яких розпочалися (з різним ступенем інтенсивності) лише у 80–90-х роках минулого століття;

– для більшості країн регіону криза 2008–2009 рр. є першою циклічною кризою, так би мовити, у «чистому вигляді», яка відбувається уже після переходу країн до ринкової економіки. Попередня криза 2001–2002 рр., як фаза середньострокового циклу, ще не мала повного комплексу внутрішніх причин для її формування, а тому відбувалася у дещо деформованому вигляді;

– майже всі країни регіону є досить інтегрованими у світове господарство, оскільки їх економіка суттєво залежить від зовнішньої торгівлі.

Разом з тим не можна забувати, що до цього регіону, з одного боку, належать країни, які вже кілька років є членами Європейського Союзу або мають за мету таке членство, з іншого боку, сюди вхо-

дять Росія та Білорусь, які проголосили про створення власної союзної держави та не розглядають входження до Євро-союзу як перспективу. Країни регіону також суттєво відрізняються забезпеченістю природними ресурсами, структурою експорту та імпорту, стабільністю національної валюти тощо.

Останнім часом з'явилося немало досліджень, присвячених перебігу економічної кризи в окремих країнах. Узагальненню початку фінансово-економічної кризи у країнах Східної та Центральної Європи й очікуванням її подальшого ходу було присвячено 19-й Економічний форум, який відбувся 9–12 вересня 2009 р. у Крініце (Польща) [1]. Проте залишається нез'ясованим питання щодо спільності передумов кризи та її перебігу у різних країнах, а також причин, які викликають національні особливості цих процесів.

Метою статті є виявлення факторів, які обумовлюють спільність рис фінансово-економічної кризи у країнах Східної та Центральної Європи та викликають певні особливості щодо глибини кризи і перспектив її подолання.

Якщо характеризувати в найзагальніших рисах спільні форми прояву фінансово-економічної кризи для країн регіону, то слід звернути увагу на таке:

– перш за все, різко скоротився експорт як до Західної Європи, так і у взаємній торгівлі. Наприклад, експорт України до європейських країн у січні-липні 2009 р. становив лише 44,6% від відповідного показника за аналогічний період попереднього року, тобто скоротився майже у 2,5 раза [2]. Аналогічні тенденції спостерігаються у Польщі та Росії;

– спостерігається не тільки зменшення припливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку цих країн, але навіть значне «втікання» іноземного капіталу. Так, за останній квартал 2008 р. обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України скоротилися на 2 млрд дол. (з 37,6 млрд дол. на 1.10.08 до 35,7 млрд дол. на 1.01.09 [2]). Правда, за сім місяців 2009 р. загальний

обсяг інвестицій відновився. За прогнозами, приріст чистих інвестицій у 2009 р. суттєво скоротиться в усіх країнах регіону (табл. 1). Найбільш суттєвим таке скорочення буде в країнах Прибалтики. Болгарія залишиться найпривабливішою країною регіону для іноземних інвестицій та найбільш залежною від них, хоча й у цій країні питома вага чистих іноземних інвестицій у ВВП скоротиться майже у 2,5 раза (з 21% у середньому за 2005–2008 рр. до 8,5% у 2009 р.). Лише у трьох країн (Росія, Білорусія та Словенія) питома вага ПІІ у ВВП несуттєва і не буде принципово змінюватися;

Таблиця 1

Питома вага чистих прямих іноземних інвестицій у відсотках до ВВП*

Країна	Середнє за 2005–2008 рр.	2009 р.
Україна	6,5	2,0
Росія	1,0	0,5
Білорусь	2,5	2,0
Сербія	7,5	2,5
Хорватія	6,0	4,0
Румунія	6,5	2,5
Болгарія	21,0	8,5
Латвія	5,5	1,0
Литва	3,5	0,5
Естонія	7,5	0,2
Угорщина	3,5	1,5
Словенія	-0,3	-0,2
Словаччина	5,0	2,0
Польща	3,0	1,5
Чехія	5,0	1,5

* Розраховано за: Report on Transformation. Hard Landing: Central and Eastern Europe Facing the Global Crisis. – Price Water House Coopers, 2009. – Р. 8.

– країни регіону залишаються досить залежними від зовнішніх ринків, що створює додаткові загрози для динаміки їхніх національних економік. Питома вага експорту у ВВП у середньому по регіону досягає майже 50% (табл. 2). Разом з тим існує суттєве відхилення від середнього показника як в один бік, так і в інший: для Словаччини цей показник сягає 83%, тоді як для Хорватії не доходить до 20%.

Таблиця 2

Зведені показники економічного розвитку країн регіону*

Країна	Показники						Прогноз динаміки ВВП на 2009 р., %
	ВВП на душу населення		відсотки до ВВП	Експорт		Середньорічний темп приросту ВВП за 2005–2008 рр., %	
	тис. дол. США	відсотки до середнього показника по регіону		відсотки до середнього показника по регіону	відсотки до середнього показника по регіону		
Регіон	14,9	100	45	100	100	6,0	-5,0
Україна	7,3	49	36	80	80	5,1	-8,0
Росія	15,9	107	28	63	63	7,0	-6,0
Білорусь	12,3	82	53	117	117	9,5	-4,3
Сербія	10,8	72	22	48	48	5,8	-2,0
Хорватія	18,5	124	18	40	40	4,2	-3,5
Румунія	12,6	84	30	67	67	6,3	-4,1
Болгарія	12,3	83	43	95	95	6,2	-2,0
Латвія	17,1	115	25	55	55	7,0	-12,0
Литва	18,9	127	50	110	110	6,9	-10,0
Естонія	20,3	136	57	126	126	5,6	-10,0
Угорщина	19,5	131	70	155	155	2,4	-3,3
Словенія	29,5	193	63	140	140	5,1	-2,7
Словаччина	22,0	148	83	184	184	8,0	-2,1
Польща	17,5	117	36	81	81	5,3	-0,7
Чехія	25,4	170	67	149	149	5,6	-3,5

* Розраховано за даними національної статистики країн регіону.

Серед країн регіону Україна виявилася державою, де фінансово-економічна криза найглибша. Світовий банк постійно погіршує прогноз падіння ВВП у 2009 р. Якщо ще у липні 2009 р. передбачалося, що ВВП в Україні зменшиться за рік на 8% (табл. 2), то вже у жовтні прогноз було погіршено до 14%. Найчастіше особливу глибину кризи пояснюють зовнішнім фактором. Українська економіка, як зовнішньоорієнтована, постраждала через спад попиту на традиційні товари експорту (чорні метали та хімічну продукцію) і, як наслідок, – скорочення виробництва у цих та пов'язаних з ними галузях. Разом з тим зіставлення ступеня залежності від зовнішніх ринків країн регіону не дає підстав для особливого виділення України. Більше того, питома вага експорту у ВВП України складає лише 80% від середнього показника по регіону.

Взагалі, зіставляючи показник залежності економіки країни від експорту (питому вагу експорту у ВВП) з глибиною економічної кризи, важко знайти якийсь взаємозв'язок. Наприклад, у країнах Прибалтики очікуване падіння обсягів виробництва у 2009 р. приблизно порівнянне (10–12%), тоді як показник експортозалежності коливається від 25% у Латвії до 57% – в Естонії. У цілому із семи країн регіону, де питома вага експорту у ВВП перевищує середній показник по регіону, лише дві мають прогнозоване падіння обсягів ВВП більше, ніж середній показник (табл. 3). Це дає підстави говорити про відсутність

жорсткого зв'язку зовнішнього фактора з глибиною економічної кризи.

Досить часто стверджують, що глибина економічної кризи пов'язана з темпами докризового зростання: чим швидше зростала економіка напередодні кризи, тим глибшим буде спад. Аналіз динаміки економіки країн досліджуваного регіону дає певні підстави для підтвердження такої залежності. Із семи країн, які у 2005–2008 рр. розвивалися прискореними темпами, що перевищували середньорегіональні (Росія, Білорусь, Румунія, Болгарія, Латвія, Литва, Словаччина), три мають прогнозований спад обсягів виробництва більший, ніж по регіону (Росія, Латвія, Литва), а ще дві – близький до середньорегіонального (Білорусь та Румунія).

Країни, що входять до досліджуваного регіону, є досить диференційованими за зовнішніми та внутрішніми ризиками. Загальновизнано, що ризикованість надання кредитів тій чи іншій країні (а звідси її можливості щодо залучення зовнішніх коштів для інвестування та вирішення поточних проблем) в узагальненому вигляді відображається у кредитному рейтингу (табл. 4). Незважаючи на відносну «молодість» ринкової економіки в країнах цього регіону, п'ять з них мають повний кредитний рейтинг (А): Словенія, Словаччина, Польща, Чехія та Естонія. Хоча останній загрожує зниження рейтингу, викликане, перш за все, більш високими темпами очікуваного падіння обсягів виробництва у 2009 р. порівняно з іншими країнами. Ще п'ять країн мають помірний рейтинг (Росія, Хорватія, Болгарія, Литва та Угорщина). Рейтинг інших країн визначено як дуже низький. І лише для України кредитний рейтинг визначено як негативний. Порівнюючи дані табл. 1 та 4, легко помітити, що Україна залишається інвестиційно привабливою державою: питома вага чистих прямих іноземних інвестицій у ВВП на 2009 р. прогнозується на рівні тих країн, які мають повний рейтинг. Це можна пояснити рядом причин:

1. В Україні продовжується процес приватизації, і частина іноземного капіталу заходить через участь у конкурсах

Таблиця 3

Залежність глибини економічної кризи від зовнішнього фактора

Країни, в яких питома вага експорту у ВВП більша, ніж у середньому по регіону	Країни, в яких прогнозований спад обсягів ВВП у 2009 р. більший, ніж у середньому по регіону
Білорусь Литва Естонія Угорщина Словенія Словаччина Чехія	Україна Росія Латвія Литва Естонія

Таблиця 4

Групування країн за кредитним рейтингом (за станом на липень 2009 р.)*

Кредитний рейтинг			
А (повний)	BBB (помірний)	В або ВВ (дуже низький)	С (негативний)
Естонія Словенія Словаччина Польща Чехія	Росія Хорватія Болгарія Литва Угорщина	Білорусь Сербія Румунія Латвія	Україна

*Складено за: www.standardandpoors.com

на придбання державної частки майна підприємств. Глибока криза та недовіка існуючої нормативної бази змушують пропонувати до продажу державне майно за дуже низькими цінами, що приваблює іноземний капітал.

2. Відносно невисока частка іноземного капіталу у банківській сфері – трохи більше 45% (серед країн регіону вона менша лише в Росії, Білорусі та Словенії) – залишає широкі можливості для проникнення у цей сектор іноземного капіталу. Оскільки фінансово-економічна криза вразила перш за все банківську сферу, то склалися сприятливі умови для отримання контролю над банками при значно менших витратах, ніж це могло бути у докризовий період. Прикладом такого проникнення може стати здобуття російським капіталом Промінвестбанку.

3. Сприяє залученню іноземного капіталу і ситуація з курсом національної валюти. Значне падіння курсу національної валюти призвело до збільшення розриву між ринковим курсом та паритетом купівельної спроможності гривні. Як показали наші попередні дослідження, для іноземного інвестора більш важливим є не стільки курс національної

валюти, скільки його співвідношення з паритетом купівельної спроможності, який визначається співвідношенням середнього рівня цін у країнах-емітентах відповідної грошової одиниці [4]. За таких умов кожний долар, ввезений в Україну у 2009 р., має щонайменше на 20% більшу купівельну спроможність, порівняно у докризовий період.

Слід відзначити, що курси валют країн регіону по-різному відреагували на фінансово-економічну кризу (табл. 5). У Словаччині курс національної валюти навіть зріс порівнянно із серединою 2008 р. майже на 5%. Майже без змін залишилися курси валют Болгарії, Латвії, Литви, Естонії, Словенії та Словаччини. Досить значне падіння курсу національної валюти (приблизно 15%) зафіксовано в Росії, Білорусі, Сербії, Румунії та Угорщині. Однак найбільше втратили польський злотий (23%) та українська гривня (приблизно 30%) [1, 11].

Таким чином, проведений аналіз зовнішніх факторів та глибини економічної кризи в країнах Центральної та Східної Європи не дозволяє виявити тісний зв'язок між ними. Тому твердження про те, що, зокрема, в Україні значний спад обсягів виробництва викликаний

Таблиця 5

Групування країн за масштабами зміни курсу національної валюти щодо євро (II квартал 2009 р. / II квартал 2008 р.)

Відхилення до 5%	Зниження 5–10%	Зниження 10–20%	Зниження більше 20%
Хорватія Болгарія Латвія Литва Естонія Словенія Словаччина	Чехія	Росія Білорусь Сербія Румунія Угорщина	Україна Польща

переважно впливом світової кризи, не знаходить підтвердження. А це означає, що причини, які викликають глибину економічної кризи, слід шукати у ризиках внутрішньої нестабільності.

Проведений нами аналіз показав, що найбільша тіснота виявляється між темпами спаду обсягів виробництва в період кризи та докризовим зростанням внутрішнього кредитування (табл. 6). За цим показником Україна є одноосібним лідером: за 2005–2008 рр. обсяги внутрішніх кредитів зросли у 4 рази. З деяким відставанням, але теж досить швидко, зростало внутрішнє кредитування у Румунії, Білорусі, Прибалтійських країнах. Усі ці країни є лідерами за темпами спаду обсягів ВВП у 2009 р. (У табл. 6 країни, темпи падіння ВВП у яких вищі, ніж середні по регіону, виділено напівжирним шрифтом, а країни, де зменшення обсягів виробництва близьке до середньорегіональних, – напівжирним курсивом).

Виявлений зв'язок має зрозуміле теоретичне обґрунтування та дає підстави для певних висновків. По-перше, глибина сучасної економічної кризи коріниться у фінансовій сфері. Створення «мильного» попиту напередодні кризи шляхом значного іпотечного кредитування та насичення економіки незабезпеченими товарами, грошима створювало оманливі стимули для виробництва. І як тільки у кредитуванні з'явилися проблеми (а грошовий мультиплікатор має свої об'єктивні межі), розпочався обвал попиту, який призвів до обвалу виробництва. По-друге, на глибину економічної кризи впливає не стільки експортозалежність, скільки імпортозалежність. Це добре видно на прикладі України.

Всі передкризові роки грошові доходи населення зростали значно швидше, ніж обсяги виробництва. Спроба покрити потреби у споживчих товарах за рахунок імпорту поставила економіку у залежність від наявності валюти для придбання товарів закордонного виробництва саме споживацької спрямованості. Питома вага продукції АПК та харчової промисловості в імпорті за 2008 р. зросла з 6,5 до 6,9%, а продукції легкої промисловості – з 3,2 до 3,4%. Питома вага продукції машинобудування скоротилася на 2%. І це за умови загального скорочення імпорту [2]. Звичайно, це викликало надмірний попит на валюту, що й призвело до значного падіння курсу гривні. Потретьє, дії влади напередодні кризи мали не стабілізаційний, а прокризовий характер. Це, зокрема, стосувалося надання кредитів у іноземній валюті. Серед країн регіону тільки у п'яти країнах (Україна, Сербія, Хорватія, Румунія та Угорщина) більше 50% кредитів видавалися в іноземній валюті. Але найбільша їх питома вага була саме в Україні. Мовчазне спостереження за цим процесом з боку Національного банку України не виправдане з точки зору стабілізаційної функції цієї установи. По-четверте, ситуація в Україні ускладнилася тим, що серед країн регіону вона має найнижчий показник ВВП на душу населення (лише 49% від середнього показника по регіону). При такій бідності населення досить легко спрогнозувати, що масштабне кредитування в іноземній валюті обов'язково викличе кризу неплатежів, що й підтвердилося у другій половині 2008 р.

Отже, при наявності спільних рис фінансово-економічної кризи у країнах Центральної та Східної Європи кожна

Таблиця 6

Групування країн за приростом внутрішніх кредитів (2005–2008 рр.), %

Приріст внутрішніх кредитів				
До 50	50–100	100–150	150–200	Більше 200
Чехія	Росія Сербія Хорватія Угорщина Словенія Словаччина	Болгарія Естонія Польща <i>Білорусь</i>	Латвія Литва	<i>Румунія</i> Україна

з них має свою специфіку, яка обумовлена не стільки зовнішніми факторами, скільки особливостями розвитку внутрішнього ринку та політикою, яку проводить кожна держава.

Список використаної літератури:

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

2. <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. www.standardandpoors.com

4. Задоя А.А. Валютный курс и его влияние на мотивацию внешнеэкономической деятельности / А.А. Задоя // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 137–140.

Отримано 3.09.09

УДК 339.9.012.23

О.М. ТРУШЕНКО, кандидат економічних наук, ст. викладач
Дніпропетровського університету економіки та права

ІННОВАЦІЙНА КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано тенденції розвитку конкуренції в сучасних економічних умовах, значення інноваційної конкурентоспроможності як необхідної складової глобальної конкурентоспроможності національної економіки та її особливості. Визначено стадії розвитку національних економік (факторна, ефективна та інноваційна), показники, що зумовлюють рівень глобальної конкурентоспроможності країн; за цими показниками подано короткий аналіз конкурентоспроможності розвинутих країн.

В данной статье проанализированы тенденции развития конкуренции в современных экономических условиях, значение инновационной конкурентоспособности как необходимой составляющей глобальной конкурентоспособности национальной экономики и ее особенности. В статье определены стадии развития национальных экономик (факторная, эффективная и инновационная), показатели, которые обуславливают уровень глобальной конкурентоспособности стран; по данным показателям представлен краткий анализ конкурентоспособности развитых стран.

The given article dwells upon competition development tendencies in terms of modern economic environment, upon the role and peculiarities of innovation competitiveness as an important component of global competitiveness of national economy. The article gives the analysis and definitions of the stages of national economies development (factor driven, efficiency driven and innovation) and indicators measuring global competitiveness of the country as well as brief competitiveness analysis of developing countries.

глобалізація, глобальна конкуренція, інноваційна конкуренція, національна економіка, показники конкурентоспроможності, інноваційний потенціал

На сучасний стан розвитку міжнародної конкуренції та її складових значно впливають глобалізаційні тенденції. Міжнародна конкуренція набуває глобального характеру, а її носіями є вже не тільки національні економіки, а й транснаціональні корпорації, які об'єднують у собі як національні системи накопичення капіталу, освіти, організацію науки тощо, так і виробничо-підприємницькі та фінансові структури світового масштабу. Саме такі системи мають здатність до концентрації інтелектуального, науково-технічного та фінансового капіталу, що, у свою чергу, надає їм можливість визначати характер глобального економічного розвитку. У такому зв'язку підвищується значення зовнішніх міжнародних імпульсів для розвитку національних економік. Такі імпульси відображаються у сфері виробництва, інвестування, використання

трудових ресурсів, науково-технічної та інноваційної діяльності.

Трансформаційні процеси у сфері виробництва, обміну та розподілу призвели до змін у характері та механізмах конкуренції. Раніше конкурентні переваги економічних агентів визначалися наявністю певних трудових та природних ресурсів, але останнім часом головну роль відіграє модернізація виробничих і технологічних процесів, використання інформації, інтелектуальних ресурсів тощо. Розвиток НТП призводить до появи нової стадії конкуренції – інноваційної, в основі якої розробка та реалізація різних інноваційних продуктів (нових видів продукції, якісно нових технологій, способів та методів організаційно-управлінського забезпечення виробництва товарів та послуг).

Протягом усього розвитку суспільства економісти багато сперечалися

щодо факторів, які визначають рівень багатства країни та її конкурентоспроможність. Так, на думку А. Сміта, важливу роль відігравали спеціалізація країни та поділ праці, неокласики найбільш важливими факторами розвитку вважали інвестиції у фізичний капітал та інфраструктуру, а вже пізніше підкреслили значення таких механізмів, як освіта, технологічний прогрес, макроекономічна стабільність, ефективне управління тощо. Отже, можна зазначити, що національна конкурентоспроможність являє собою складне явище; підвищення її рівня залежить від комплексного вдосконалення різних сфер підприємницької діяльності.

У 2004 р. професор Х. Сала-і-Мартін запропонував визначити індекс глобальної конкурентоспроможності країн, в якому конкурентоспроможність країни вимірюється за допомогою оцінювання ефективності таких 12 показників.

1. Інституціональне середовище, тобто адміністративно-правова система, в якій взаємодіють підприємці, фірми та держава. Необхідність ефективного функціонування інституціонального середовища особливо відчули країни під час останньої економічної кризи, коли держава мала відігравати значну роль у врегулюванні багатьох питань. Якість інститутів визначається такими параметрами, як: право власності, захист інтелектуальної власності, юридична незалежність, прозорість державної політики, суспільна довіра до політиків, бюрократія, корупція тощо.

2. Інфраструктура — один з найважливіших факторів конкурентоспроможності, адже високий рівень розвитку інфраструктури дозволяє зменшити ефект відстані між регіонами всередині країни, що в результаті сприяє інтеграції національного ринку та підсилює його роль у зв'язках з ринками інших країн та регіонів. Адже розвинуті транспортні системи (якість автомобільних та залізничних доріг, порти та авіатранспорт) надають підприємцям та споживачам можливість вчасно отримувати власні товари та послуги; функціонування заводів та фабрик прямо залежить від без-

перебійного постачання електроенергії, а розгалужена мережа телекомунікацій прискорює потік інформації, що в цілому покращує економічні результати діяльності підприємств у країні та її загальний рівень.

3. Макроекономічна стабільність — макроекономічне середовище визначає здатність країни до суперництва на світовому ринку. Хоча слід зазначити, що тільки макроекономічні показники (ВВП, інфляція, зовнішній борг тощо) не визначають тенденції розвитку країни, а лише відображають її поточний стан, а вже від якості прийняття рішень та ефективності функціонування інститутів, як було зазначено вище, залежить рівень конкурентоспроможності.

4. Здоров'я та початкова освіта. Конкурентоспроможність країни як здатність підвищити продуктивність виробництва насамперед залежить від стану працівників, адже їхнє погане здоров'я може призвести до значних втрат підприємства та погіршення якості продукції. Отже, для зростаючої економіки, неабияку роль відіграють інвестиції в охорону здоров'я. Крім того, слід брати до уваги й такий фактор, як можливість отримання базової освіти, відсутність якої може стати суттєвою перешкодою для розвитку бізнесу всередині країни та знижує її рівень на світовому ринку.

5. Вища освіта та підвищення кваліфікації. Глобалізація економіки потребує від підприємців не тільки відточеної майстерності та професіоналізму, а й вміння швидко адаптуватися до змін в сучасному світі. Отже, рівень кваліфікації країни в цілому можна визначити за якістю системи освіти (науково-технічна освіта та розвиток менеджменту), рівнем розповсюдження та доступу до Інтернету у навчальних закладах, заходами щодо підвищення кваліфікації тощо.

6. Ефективність ринку товарів та послуг. Чесна ринкова конкуренція як національна, так і іноземна, дуже важлива для підвищення ринкової ефективності і, таким чином, продуктивності вітчизняного підприємництва. Найкраще середовище для обміну товарами та послугами створюється завдяки відсутнос-

ті перешкод для розвитку бізнесу з боку держави та вимірюється такими показниками: інтенсивність локальної конкуренції ефективність антимонопольної політики, розмір та ефективність оподаткування, тарифне регулювання тощо.

7. Ефективність ринку праці. Держава повинна надавати достатньо стимулів робітникам для того, щоб вони докладали максимум зусиль для пошуку роботи, а також за потреби мали можливість швидко та з мінімальними витратами змінювати вид діяльності. Для оцінки ефективності ринку праці використовуються різні показники: гнучкість визначення заробітної плати, ступінь співпраці робітника і роботодавця, взаємозв'язок оплати праці і продуктивності та, наприклад, участь жінок у процесі виробництва.

8. Розвинутість фінансового ринку. Остання економічна криза підкреслила значну роль фінансового сектора в економічному розвитку країни. Ефективний фінансовий сектор економіки направляє іноземні інвестиції та фінансові ресурси громадян (їх збереження) до тих підприємців або інвестиційних проектів, які зможуть використати їх з найбільшою продуктивністю. Для розвитку національної економіки дуже вадливою є розгалужена фінансова система, завдяки якій приватний сектор має змогу без перешкод отримувати кредити (розвинута та прозора банківська система) та інші фінансові продукти.

9. Технологічний розвиток. В умовах глобалізації сучасного світу новітні технології стають дедалі важливішими елементами конкурентного середовища фірми, адже здатність їх вчасно використовувати визначає ступінь розвитку та конкурентоспроможності підприємства. Для виявлення рівня конкурентоспроможності всієї країни важливим є ступінь доступності новітніх технологій для користувачів усередині країни (законодавча база інформаційних та комунікаційних технологій, кількість користувачів Інтернету, мобільних телефонів та персональних комп'ютерів) та використання прямих іноземних інвестицій, які є джерелом залучення іноземних

технологій. Слід зазначити, що здатність країни створювати власні новітні технології та розповсюджувати їх на світовому ринку не є визначальною для виявлення рівня технологічного розвитку та більшою мірою характеризує її інноваційний потенціал.

10. Розмір ринку, від якого залежить продуктивність фірми та можливість використання «ефекту масштабу». Традиційним ринком для підприємства вважався такий, що розташований в межах національних кордонів. Але в епоху глобалізації міжнародні ринки стали невід'ємною частиною національних ринків (особливо для невеликих країн). Таким чином, експорт являє собою складову національного попиту, а також визначає розмір ринку, на якому функціонують підприємства країни.

11. Конкурентоспроможність підприємств являє собою вищий ступінь ефективності виробництва товарів та послуг підприємствами всередині країни та визначається такими показниками, як: кількість та якість місцевих постачальників; природа конкурентних переваг; ступінь розвитку маркетингу; розгалуженість процесу виробництва; розвинутість системи поділу тощо.

12. Інноваційний потенціал, який, на думку багатьох економістів, у майбутньому визначатиме рівень життя. У сучасному світі перемога в конкурентній боротьбі для країни визначатиметься не тільки ефективністю зазначених вище показників. Важливістю набуває здатність створювати власні інноваційні технології, для чого потрібне розвинуте інноваційне середовище, інвестиції в наукові дослідження, наявність висококваліфікованих дослідних інститутів, інтенсивна співпраця в дослідній галузі між університетами та сферою виробництва, захист інтелектуальної власності.

Зазначені вище 12 показників перебувають у тісному взаємозв'язку один з одним. Так, досягнення високого рівня інноваційного потенціалу неможливе без ефективної роботи інститутів, захисту права інтелектуальної власності, високого рівня вищої освіти, розвинутих ринків товарів та послуг, праці, а також

належної інфраструктури. Але слід зазначити, що ці показники по-різному визначають рівень конкурентоспроможності різних країн, адже можливості розвитку України зовсім інші ніж, наприклад, Швейцарії. Це пояснюється тим, що Україна та Швейцарія перебувають на різних стадіях розвитку. В умовах розвитку глобальної конкуренції дослідниками всесвітнього економічного форуму запропоновано визначати такі стадії розвитку національної економіки, які й визначають конкурентні переваги країни: факторна економіка (основою конкурентоспроможності країн є наявність ресурсів та зумовлений цим процес виробництва); ефективна економіка (в конкурентній боротьбі країни з максимальною ефективністю використовують ресурси, звертаючи увагу на розвиток вищої освіти, фінансового сектора;

рівень технологічного розвитку тощо) та інноваційна економіка, для якої характерний найвищий рівень життя та оплати праці (рівень конкурентоспроможності зумовлений розвитком інноваційного середовища). Проаналізовані вище 12 показників можна поділити на 3 групи, що характеризують кожну стадію розвитку країни (рис. 1.1).

Отже, згідно з даними Всесвітнього економічного форуму, національна конкурентоспроможність країни, яка на сучасному етапі розвитку світової економіки набуває глобального характеру, визначається не лише здатністю країни досягти високих темпів економічного зростання, підвищувати рівень продуктивності факторів виробництва та здатністю національних компаній та транснаціональних корпорацій, центральні офіси яких розташовано в країні, кон-

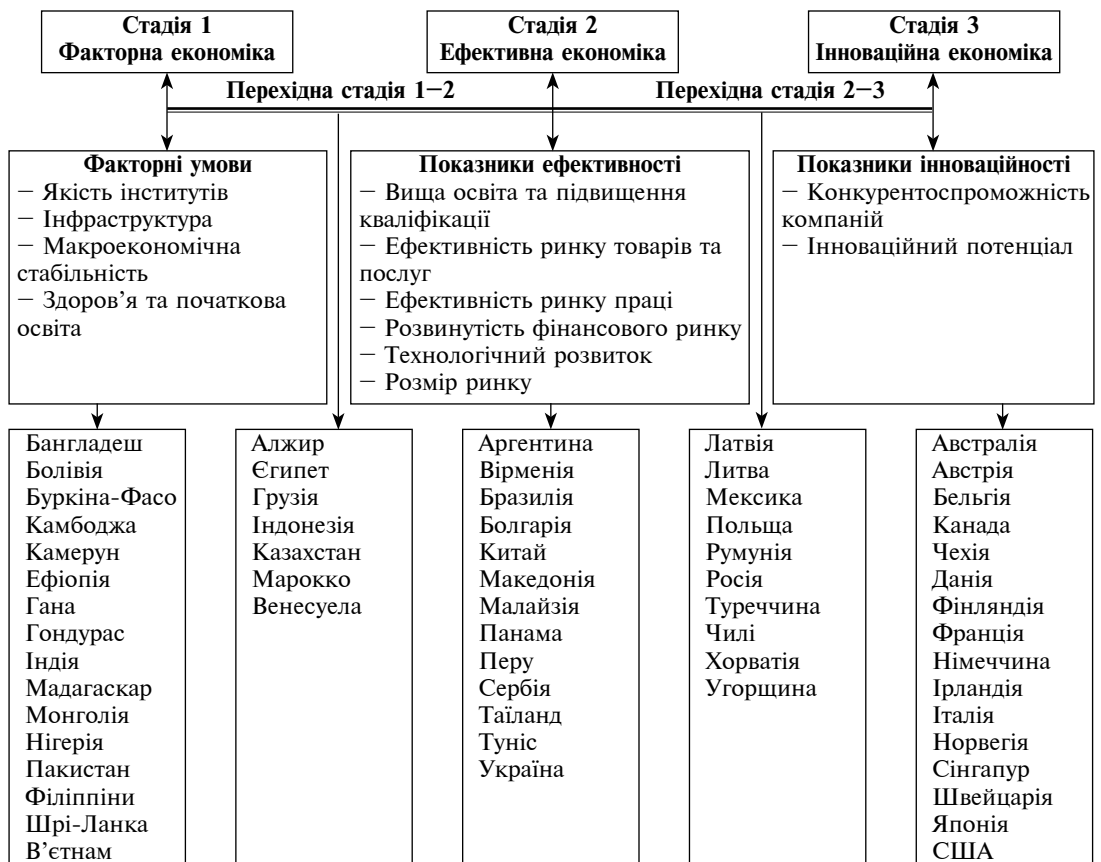


Рис. 1. Стадії розвитку національної економіки

курувати на глобальному ринку та збільшувати його частку. Усе це складові ресурсної та ефективної конкурентоспроможності, які характеризували розвиток міжнародної конкуренції ХХ ст. В умовах розвитку глобальної конкуренції підвищення рівня конкурентоспроможності країни тісно пов'язане з розвитком економіки знань, основою якої є розвиток інноваційної стадії конкуренції.

На думку А. Милейковського, основним джерелом розвитку в країнах з ринковою економікою в останні десятиріччя є індустрія інновацій, що зумовлює постійне виникнення нових сфер виробництва, нових товарів та, відповідно, нових ринків [5; с. 25]. Й. Шумпетер вважав, що інновація призводить до виникнення нового ринку або тимчасового встановлення монополії певного виробника [6; с. 55]. Під поняттям «новий ринок» мається на увазі поява нового товару або послуги з новими споживчими властивостями, які принципово відрізняються від інших товарів або послуг.

В економічній літературі інноваційна конкуренція найчастіше пов'язується з монополізацією або олігополізацією виробництва, які пов'язані з використанням переваг концентрації капіталу для доповнення цінових методів (зниження витрат виробництва) неціновими. До таких нецінових методів конкурентної боротьби можна віднести вдосконалення організаційної структури, покращання техніко-економічних показників виробництва, вдосконалення маркетингових механізмів, тощо.

Слід розрізнати використання новітніх технологій у старих та традиційних сферах виробництва, які завдяки інноваціям стають більш конкурентоспроможними на ринку, від появи саме нових сфер виробництва. У тих сегментах ринку, які вже сформовані та давно розвиваються, саме цінові методи конкурентної боротьби стимулюють реалізацію інноваційних технологій. На відміну від цього, основна вага конкурентної боротьби в новітніх сегментах ринку припадає на використання інтелектуального капіталу та передових досягнень науки. У таких випадках реалізація інновацій (техноло-

гічних та продуктових) призводить до виникнення монополюного стану певних виробників, який можна назвати станом «поза конкуренцією».

Отже, створення інноваційної конкуренції означає, що економічний агент на основі використання інтелектуального капіталу для створення інноваційних технологій виробництва та менеджменту сформував новий сегмент ринку, отримав право визначати параметри ціни на новий продукт. Новий сегмент ринку характеризується відсутністю конкурентів, які ще не існують, адже нові знання ще не було розповсюджено (або не продано права на інновацію), та формування нового попиту, що можливо завдяки використанню «агресивних» та певною мірою ризикованих засобів та заходів.

Слід зазначити, що інноваційна конкуренція характерна майже для всіх ринків товарів та послуг, хоча на ринках традиційних товарів та послуг домінує цінова конкуренція, а на ринках інноваційної продукції – інноваційна. До особливостей інноваційної конкуренції можна віднести:

- високий динамізм ринку;
- «агресивний» характер, адже економічні агенти досить активні, гнучкі, легко сприймають та стимулюють зміни;
- вартість товару або послуги визначається їх новизною, оригінальністю, унікальністю та сучасністю;
- конкуренція викликає інтенсивні зміни в організаційній структурі, політиці, менеджменті;
- суб'єктивний фактор відіграє визначну роль у створенні конкурентних переваг та реалізації конкурентної політики підприємства;
- концентрація капіталу здійснюється на новій основі.

Отже, в якісно нових умовах функціонування світової економічної системи відбулася зміна базових складових національної конкурентоспроможності. Країни Західної Європи, США та розвинуті країни Азії розробили та реалізували концепції підвищення конкурентоспроможності на основі розвитку науки, техніки та масштабного застосування

інновацій як основного фактора утримання конкурентних переваг, що й дозволило їм досягти інноваційної стадії економічного розвитку.

Для визначення ролі певних країн у розвитку світової економіки та науково-технічного прогресу в економічній літературі використовуються поняття «країна – інноваційний лідер» та «країна-аутсайдер». Країна – інноваційний лідер, відповідно, успішно та ефективно займається інноваційною діяльністю та має певний вплив на світовий інноваційний процес та цивілізований розвиток. Для визначення країн лідерів за рівнем інноваційності зазвичай використовуються такі показники, як кількість зареєстрованих патентів, частка світового ринку інновацій, обсяг виробленої та реалізованої інноваційної та високотехнологічної продукції, обсяг експорту інноваційної та високотехнологічної продукції, кількість інновацій-

но активних компаній та підприємств, ефективність фінансових інвестицій в розвиток науки і техніки тощо.

Отже, країнами-інноваційними лідерами сьогодення за багатьма дослідженнями є розвинуті країни світу (США, Японія, Канада, Німеччина, Великобританія, Фінляндія та інші країни ЄР) та нові індустріальні країни Азії. На прикладі країн-лідерів можна визначити загальні умови підвищення рівня інноваційної конкурентоспроможності, до яких слід віднести інституційні (стабільність ринкових та державних інститутів, законодавчого забезпечення, державна та корпоративна інноваційна політика тощо), загальнополітичні (стабільність політичної ситуації, високий рівень суспільного розвитку та демократизації) та економічні (висока ефективність національної економічної політики та ефективність державного регулювання). У табл. 1 подано рейтинг глобальної кон-

Таблиця 1

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності країн світу

Країна	ІГК 08-09	ІГК 09-10	Якість інститутів	Макроекономічна стабільність	Якість вищої освіти	Фінансовий ринок	Технологічний розвиток	Конкурентоспроможність підприємств	Інноваційний потенціал
Швейцарія	2	1	8	17	6	14	3	3	2
США	1	2	34	93	7	20	13	5	1
Сінгапур	5	3	1	35	5	2	6	14	8
Швеція	4	4	2	15	3	12	1	4	5
Данія	3	5	3	14	2	8	4	8	10
Фінляндія	6	6	4	12	1	7	10	9	3
Німеччина	7	7	16	30	22	36	12	2	7
Японія	9	8	28	97	23	40	25	1	4
Канада	10	9	17	31	9	11	11	17	12
Нідерланди	8	10	10	38	10	23	2	6	13
Великобританія	12	13	21	71	18	24	8	12	15
Франція	16	16	26	58	15	21	24	10	18
Ісландія	20	26	13	119	4	85	14	23	16
Китай	30	29	48	8	61	81	79	38	26
Чехія	33	31	62	43	24	42	30	25	25
Іспанія	29	33	49	62	33	50	29	28	40
Естонія	32	35	31	47	21	29	16	48	37
Польща	53	46	66	74	27	44	48	44	52
Індія	50	49	54	96	66	16	83	27	30
Італія	49	48	97	102	49	100	39	20	50
Росія	51	63	114	36	51	119	74	95	51
Казахстан	66	67	86	59	59	11	69	88	64
Латвія	54	68	65	99	34	60	47	82	88
Україна	72	82	120	106	46	106	80	91	62

курентоспроможності країн, складений за даними всесвітнього економічного форуму (в якому проаналізовано 133 країни), а також рейтинг складових, що її визначають [7].

З табл. 1 можна побачити, що перші 10 країн перебувають на інноваційній стадії розвитку, що підтверджує неабияке значення розвитку науково-технічного та інноваційного потенціалу країни для підвищення рівня її конкурентоспроможності. Так, швейцарську економіку можна охарактеризувати надзвичайним інноваційним потенціалом та високорозвинутою бізнес-культурою. Країна витрачає багато коштів на розвиток науки та техніки, а тісна співпраця між академічними інститутами та підприємницьким сектором надає можливість застосовувати результати досліджень для створення новітніх конкурентоспроможних продуктів. Отже, інноваційний потенціал країни вимірюється великою кількістю патентів (148,27 на млн громадян), та за цим показником Швейцарія займає 7-ме місце. Слід також відзначити високу якість функціонування швейцарських інститутів (верховенство закону, незалежна правова система), стабільне макроекономічне середовище, відмінну інфраструктуру тощо.

США, які в багатьох економічних рейтингах вважаються безперечним лідером, протягом останніх років за рівнем глобальної конкурентоспроможності у 2009 р. займають другу позицію, що можна пояснити наслідками економічної кризи, адже інституційне середовище країни виявилось не настільки ефективним, аби надати необхідну державну підтримку приватному сектору та перешкодити марнотратству державних коштів. Рівень розвитку фінансового ринку лише за рік знизився з 9-ї позиції на 20-ту, підвищення рівня заборгованості громадян лише підкреслило макроекономічну нестабільність. Хоча слід зазначити, що США залишаються країною з високорозвинутою бізнес-культурою та інноваційною діяльністю компаній. Розгалужена система університетів, в яких розташовані дослідні центри та державна підтримка науково-технічного розви-

тку, є саме тими факторами в розвитку країни, що визначають її конкурентні переваги.

Сінгапур являє собою найефективнішу країну Азії, з найкращою інституційною системою (навіть у той час, коли в багатьох країнах довіра до держави зникає, якість роботи інститутів Сінгапуру продовжує підвищуватися). За ефективністю ринків товарів та послуг Сінгапур займає перше місце, а за рівнем розвитку фінансового сектора – друге, за інфраструктурою світового рівня – четверте місце. Хоча найзначнішими факторами конкурентоспроможності в сучасних умовах для Сінгапуру є: акцент на розвиток системи освіти та підвищення рівня кваліфікації робітників, впровадження інноваційних технологій та інвестицій у власний інноваційний потенціал.

Інші країни, що займають доволі високі позиції в рейтингу глобальної конкурентоспроможності (Великобританія, Данія, Японія, Фінляндія, Німеччина, Франція, Ісландія, Китай, Чехія) характеризуються добре розвинутою інфраструктурою та високою якістю інституціонального середовища, але найбільше уваги у розвитку національної економіки приділяється технологічному розвитку, підвищенню рівня бізнес-культури, якості вищої освіти, рівня кваліфікації персоналу та розвитку інноваційного потенціалу. Навіть незважаючи на доволі погані показники за рівнем макроекономічної стабільності (США, Японія, Ісландія) та певні перешкоди для ведення підприємницької діяльності в розвинутих країнах, такі як: високий рівень податків, дещо складний доступ до фінансування, державна бюрократія, такі країни продовжують утримувати позиції лідерів завдяки тому, що своєчасно використовують переваги та можливості глобалізаційних процесів.

Отже, слід зазначити, що інноваційний процес є основою стабільного економічного розвитку для розвинутих країн, а для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою може бути каталізатором швидкого зростання, адже інноваційна конкуренція, яка ха-

рактизує сучасний стан розвитку глобальної міжнародної конкуренції потребує необхідності створення масштабної науково-технологічної модернізації суспільного виробництва з використанням прогресивних технологій, що позитивно позначається на ефективності розвитку національних економік та світової економіки в цілому.

Список використаної літератури

1. Азгальдов Г.Г. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин // Экономические стратегии. – 2008. – № 2 (60). – С. 162–164.

2. Антонюк Л.Л. Інноваційна конкурентоспроможність України та її регіонів / Л.Л. Антонюк // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 4. – С. 37–45.

3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: учебное

пособие / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 267 с.

4. Орлов А.И. Современные подходы к управлению инновациями и инвестициями / А.И. Орлов, Л.А. Орлова // Экономика XXI века. – 2002. – № 12. – С. 3–26.

5. Роль инноваций в развитии современных технологий // Экономика и управление в зарубежных странах: инф. бюллетень. – 2002. – № 2. – С. 26–43.

6. Украина в системе международного разделения труда: монографія [под ред. О.Б. Чернеги]. – Донецк: ДонНУЭТ, 2007. – 357 с.

7. The global competitiveness report 2009–2010. // World economic forum, 2009. – 479 с.

Отримано 5.10.09

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Запрошуємо Вас до співробітництва в журналі «Академічний огляд», сучасному виданні, розрахованому на економістів, фахівців з різних напрямків підприємницької діяльності, менеджерів, банкірів, викладачів вузів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей. Журнал «Академічний огляд» затверджений Постановою Президії ВАК України № 1-05/3 від 8.07.2009 р. як фахове видання в галузі економічних наук.

Редакція приймає до розгляду статті українською, російською та англійською мовами, в яких враховано вимоги ВАК України до наукових статей і витримано такі умови:

1. Стаття повинна бути роздрукована на одній стороні аркуша, через 1,5 інтервала, кегль 14, ширина полів: ліве – 3 см, верхнє і нижнє – не менше 2 см, праве – 1 см. Наявність електронного варіанта обов'язкова. Обсяг статті 6–10 сторінок.

2. Наукові статті необхідно подавати у стислому, точному викладенні, без повторень, з чіткими формулюваннями і висновками.

3. Обов'язковими елементами статті є анотації українською, російською і англійською мовами, а також ключові слова мовою статті.

4. Автор повинен звірити цитати, формули, таблиці і підписати статтю.

5. Бажано, щоб стаття аспіранта або здобувача супроводжувалася аргументованим висновком наукового керівника про доцільність публікації.

6. Бібліографічні джерела подаються за нумерованим списком, посилання на них у тексті – у квадратних дужках.

7. До статті додається довідка про авторів, в якій необхідно вказати ім'я, по батькові, прізвище, науковий ступінь, вчене звання, посаду, адресу, місце роботи і контактні телефони кожного автора.

8. Редакція залишає за собою право на рецензування, наукове і літературне редагування матеріалів.

Публікація статей платна.

*Звертатися за адресою: 49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна Леніна, 18. Редакція журналу «Академічний огляд».
Тел./факс: 778-58-66, 778-05-28.
e-mail: gio@duerp.edu*