

ЗМІСТ

Холод Б.І., Дашевська О.В.	Методика вибору та обґрунтування стратегії розвитку вищого навчального закладу 5
Економічна теорія	
Пилипенко Г.М., Литвиненко Н.І.	Діагностика співвідношення державної і ринкової координації у національній економіці 12
Кузьмінов С.В.	Великі моделі чи «ящик з інструментами»: що корисніше? 20
Сорочайкин А.Н., Филатова А.В.	Дистрибутивная теория справедливости Дж. Ролза 26
Білоцерківець В.В.	Зародження елементів економічного та авангардно-економічного в процесі антропосоціоекономогенезу 32
Пестова О.А.	Інституціональні аспекти теорій інноваційного розвитку 38
Сокиринська І.Г.	Трансформація теоретичних підходів до забезпечення динамічної рівноваги: історичний аспект 46
Фінанси	
Кузнецова С.А.	Специфіка фінансового контролінгу в різних компаніях 53
Нусінова О.В.	Оцінка фінансової безпеки підприємств з урахуванням інтересів власників 60
Хватов Ю.Ю.	Парижская денежная (валютная) конференция 1867 г.: мифы и реальность 65
Чмутова І.М., Афанасенко М.В.	Методичні підходи до формування рейтингу банків України 73
Галіцин В.К., Козак О.Ю.	Повна математична модель банківського портфеля 79
Болгар Т.М.	Сучасний фінансовий стан банківської системи України 86
Економіка підприємства	
Павлова В.А.	Стандарты обслуживания в системе обеспечения безопасности потребления 93
Зборовська О.М.	Економіко-математичне моделювання величини матеріальних потоків металургійного підприємства 100
Ляшко Д.Ю.	Методологічні підходи до формування вартісної привабливості підприємства 106

Македон В.В., Чернявская И.М.	Оценка экономической эффективности и контроль процессов организационных изменений на предприятии, вызванных «эффектом разрыва» 112
Хаврова К.С.	Розробка інформаційної бази для аналізу поточних витрат торговельних підприємств 121

Менеджмент і маркетинг

Тараненко Ю.К., Холод О.Г., Бахшиєв Р.Г.	Інноваційна маркетингова стратегія у системі online-торгівлі..... 127
Пікалов В.Л.	Управління знаннями як важливий фактор розвитку ключових компетентностей суб'єкта господарювання 134
Щербина І.М., Арістаров Є.М.	Оптимізація витрат у каналах розподілу 139

Світове господарство

Arvydas Guogis, Romualdas Kacevičius	The Relationship Between Informational Policy And The Changes In Social Capital: Central And Peripheral Differences In Lithuania 146
Задоя А.О., Венгер С.А.	Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі 156
Морозов Ю.Д., Тараненко И.В.	Стратегия как фактор обеспечения экономического благополучия организации в контексте мировых тенденций устойчивого развития.. 164
Шубін О.О., Малигіна В.Д.	Регулювання якості і безпеки продовольчої сировини і харчових продуктів у контексті вимог світового ринку..... 176
Чорна О.О., Поджарова О.С., Дудар М.В.	Політика імпортозаміщення та стимулювання інвестицій в Україні..... 185
Магдич А.С.	Загальні риси та національні особливості макроекономічної динаміки країн Центральної та Східної Європи..... 191

Журнал затверджено до друку вченою радою Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (протокол від 13 жовтня 2011 р. № 9) і вченою радою ДВНЗ «Національний гірничий університет» (протокол від 26 жовтня 2011 р. № 10).

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

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук;
І.В. Багорова, доктор економічних наук;
О.С. Галушко, доктор економічних наук;
А.О. Задоя, доктор економічних наук
(заступник головного редактора);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук;
С.А. Кузнецова, 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;
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук;
В.В. Зірка, доктор філологічних наук;
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук;
Ю.К. Тараненко, доктор технічних наук;
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук;
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку із сучасними тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємствстві 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.

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.

© «Академічний огляд», 2011

© Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2011

CONTENTS

B. Kholod, O. Dashevskva	Methods of strategy selection and substantiation of the development of a higher educational establishment	5
Economic theory		
G. Pylypenko, N. Lytvynenko	Diagnostics of ratio between public and commercial coordination in national economy	12
S. Kuzminov	Big models or “tool box”: which is more useful?	20
A. Sorochaykin, A. Philatova	A distributive theory of justice by John Rawls	26
V. Bilotserkivets	The origin of economic and avant-garde economic elements in the process of anthropological, social and economic genesis	32
O. Piestova	Institutional aspects of innovative development theories	38
I. Sokyrynska	Transformation of theoretical approaches to dynamic balance provision: historical aspect	46
Finance		
S. Kuznetsova	Specific of financial control in different businesses	53
O. Nusinova	Evaluation of enterprise financial safety subject to owners’ interests	60
Yu. Khvatov	The Paris Conference of Money (currency), 1867: myths and reality	65
I. Chmutova, M. Afanasenko	Methodical approaches to the formation of Ukrainian banks’ rating	73
V. Galitsyn, O. Kozak	Complete mathematical model of bank portfolio	79
T. Bolgar	Current financial position of Ukrainian banking system	86
Enterprise Economics		
V. Pavlova	Service standards in the system of consumption safety assurance	93
O. Zborovs’ka	Economic and mathematical modeling of metallurgical enterprise material flows volume	100
D. Lyashko	Methodological approaches to the formation of enterprise cost attractiveness	106
V. Makedon, I. Chernyavskaya	Evaluation of economic efficiency and monitoring of the processes of enterprise organizational changes caused by “bursting effect”	112
K. Khavrova	Data base development for the analysis of trade enterprises current expenditures	121
Management and Marketing		
Yu. Taranenko, O. Kholod, R. Bakhshyev	Innovation marketing strategy in the system of on-line trade	127
V. Pikalov	Knowledge management as an important evolution factor of a business entity key competences	134
I. Scherbyna, Ye. Aristarov	Optimization of expenses in distribution channels	139

World Economy

Arvydas Guogis, Romualdas Kacevicius	The relationship between informational policy and the changes in social capital: central and peripheral differences in Lithuania	146
A. Zadoia, S. Venger	Transfer pricing in international business	156
Yu. Morosov, I. Taranenko	Strategy as a factor of company economic stability in the context of world trends of sustainable development.....	164
O. Shubin, V. Malygina	Quality and safety control of raw food and food products in the context of world market requirements	176
O. Chorna, O. Podzharova, M. Dudar	Import substitution policy and investment promotion in Ukraine	185
A. Magdich	Common features and national peculiarities of macroeconomic dynamics of the countries of Central And Eastern Europe	191

Редактор *Л.В. Пилипчак*

Коректори: *М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова*
Комп'ютерна верстка і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 17555-6405 ПР від 16 лютого 2011 р.

Підписано до друку 27.10.2011. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 17,50.
Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duer.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 3505 від 23.06.2009 р.

УДК 378.1:658

Б.І. ХОЛОД, доктор економічних наук, професор, ректор
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.В. ДАШЕВСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

МЕТОДИКА ВИБОРУ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

У статті розглянуто проблеми стратегічного управління вищим навчальним закладом. Автори пропонують методику стратегічного управління вищим навчальним закладом, що базується на використанні концепції життєвого циклу організації. Запропонована методика включає практичний інструментарій формування, вибору та обґрунтування стратегій розвитку та конкурентоспроможності вищих навчальних закладів.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, стратегія, життєвий цикл організації, PEST-аналіз, аналіз протиріч, метод сценаріїв.

Вступ. Одним із шляхів реформування освіти, визначених у Державній національній програмі «Освіта» (Україна XXI століття), є такий: «Органічна інтеграція освіти і науки, активне використання наукового потенціалу вищих навчальних закладів і науково-дослідних установ, новітніх теоретичних розроблень та здобутків». Пріоритетність якісної освіти, яка проголошена на національному рівні, передбачає формування нової політики вищих навчальних закладів на нових концептуальних засадах. Це потребує, у свою чергу, змін у підходах до менеджменту від оперативного до стратегічно-цільового.

Уже багато університетів світу розглядають освітній заклад як підприємницьку організацію й упевнено використовують можливості діяти як рентабельні підприємства в глобальній економіці: здійснюють глобалізацію навчальних планів, створюють міжнародну освітню мережу, опановують нову парадигму багатовимірної громадянськості, розробляють міжнародну педагогічну етику, розвивають ідеї, концепції, перспективи глобальної освіти.

Постановка завдання. Як свідчать дослідники В.Д. Немцов і Л.Є. Довгань, в Україні теорія і практика стратегічного управління ще не досягла належного розвитку через складні умови господа-

рювання, брак коштів для впровадження інноваційних проектів та процесів, наукових технологій. Лише 30% українських ВНЗ системно впроваджують стратегічне управління освітнім закладом і мають чітку унікальну місію. Таким чином, проблема розробки стратегії розвитку вищим навчальним закладом, його поведінка у відношенні до конкурентів набувають все більш актуального значення.

Метою статті є обґрунтування, розробка та практичне впровадження комплексної системи методів стратегічного управління вищим навчальним закладом, яка включає практичний інструментарій формування, вибору та обґрунтування стратегій розвитку та конкурентоспроможності вищих навчальних закладів.

Результати. Питання про необхідність розробки стратегії ВНЗ та методики її розробки дуже актуальні серед керівників ВНЗ, науковців освітньої галузі. Разом з тим цілий ряд дослідників вважають стратегічне планування інструментом, який має використовуватись ВНЗ лише в надзвичайних випадках. Лорд Даренфорд, який керував Лондонською школою економіки, підтримує цю точку зору і висуває як аргумент те, що ВНЗ не може контролювати зовнішнє середовище, а за відсутнос-

ті контролю не має і стратегії, лише оперативне планування.

Водночас більшість дослідників вважають стратегічне планування ефективним інструментом адаптації та розвитку ВНЗ в сучасних конкурентних умовах. Келлер, Блау, Дудерштадт та інші у своїх працях не тільки обґрунтували необхідність стратегічного планування для ВНЗ, але й виділили найбільш важливі складові цього процесу. Келлер відніс до них три внутрішні аспекти (традиції та цінності, сильні та слабкі сторони, можливості та пріоритети керівництва) та три зовнішні (тенденції зовнішнього середовища, напрями розвитку ринку та конкурентну ситуацію). Блау виділив необхідність структурної організації для творчої діяльності ВНЗ, відзначивши при цьому можливий конфлікт академічної бюрократії та творчого потенціалу ВНЗ. Дудерштадт, визначаючи основні рушійні сили стратегічного планування (фінансові імперативи, зміни потреб суспільства, технічний прогрес та ринкові умови), відзначав різницю між професійною та класичною вищою освітою. Для професійної освіти він вважав не тільки необхідним, але й природним змінюватися згідно з тими професійними сферами, до яких ВНЗ готує своїх випускників.

Президент швейцарської бізнес-школи IMD Пітер Лоранж виділяє декілька основних напрямів створення навчальним закладом суспільно корисної споживчої цінності: наукові дослідження (створення нових знань), навчання (розповсюдження знань), виконання ролі відповідальних громадян. Реалізувати ці напрями ВНЗ може, використовуючи стратегічні альтернативи, наприклад, за класичними стратегіями М. Портера: виробництво освітніх послуг з найменшими витратами; диференціація освітніх послуг;

орієнтація на широкий ринок; орієнтація на специфічну ринкову нішу. Стосовно українського ринку вищої освіти, дані щодо використання цих альтернатив вітчизняними ВНЗ можна подати у вигляді таблиці (табл. 1).

Л.Р. Прус пропонує підхід до ідентифікації стратегій конкуренції за критеріями *частка ринку* та *асортимент*, використання яких дозволяє виокремити лідерів, послідовників та нішерів [1]. На основі використання додаткового критерію – динаміки ринкової частки ВНЗ – виокремлено наступальний та оборонний тип конкурентної поведінки: зменшення або стабільність ринкової частки свідчить про оборонну стратегію, а зростання – про наступ.

Л.М. Яременко зазначає, що головним напрямом зростання ефективності фінансово-господарської діяльності є формування вектора стратегічних цілей ВНЗ та їх своєчасне коригування. Науковець пропонує на основі аналізу впливу економічних показників на структуру вектора стратегічних цілей ВНЗ результативну матрицю можливих бальних оцінок стратегічних цілей ВНЗ.

Вищевикладені стратегічні підходи до діяльності ВНЗ не є повним переліком, ми лише окреслили загальну картину розвитку стратегічного планування у вищій освіті. Яку б модель чи метод не обрав ВНЗ для розробки власної стратегії, необхідно враховувати, що процес стратегічного планування включає в себе декілька обов'язкових етапів, без яких ефективно реалізувати обрану стратегію неможливо:

1. Проведення ситуаційного аналізу – аналіз поточного стану ВНЗ, визначення етапу його життєвого циклу, аналіз зовнішнього середовища (PEST, SWOT).

Таблиця 1

Приклади використання стратегічних альтернатив українськими ВНЗ

Стратегічні альтернативи	Орієнтація на широкий ринок	Орієнтація на специфічну ринкову нішу
Виробництво освітніх послуг з найменшими витратами	Великі державні ВНЗ – університети	Державні спеціалізовані ВНЗ
Диференціація освітніх послуг	Великі приватні профільні ВНЗ	Невеликі приватні ВНЗ

2. Визначення стратегічних цілей, бачення та місії.

3. Вибір моделі та методів реалізації стратегії – складання стратегічної карти, формування цільових показників досягнення стратегічних цілей, розробка плану дій.

4. Розробка організаційної структури для реалізації обраної стратегічної моделі.

Таким чином, автори згодні з тими дослідниками, які вважають за доцільне використовувати стратегічне планування та конкурентні методи ведення діяльності вищих навчальних закладів. Можна сказати словами П. Друкера, що не буває слабо розвинутих країн і організацій, які погано працюють, а є слабе управління... Для українських вишів це твердження особливо актуальне і доводить необхідність застосовувати сучасні апробовані методи управління розвитком та досягненням найвищих результатів.

У таких умовах концепція розвитку навчального закладу, як і будь-якої іншої організації, за життєвими циклами виступає ефективним інструментом реалізації його економічної стратегії. Саме модель життєвого циклу дозволяє простежити процес розвитку організації від моменту її виникнення до сучасного стану (моніторинг та діагностика) та запровадити механізми впливу в потрібні моменти часу (стратегія і тактика).

Для вирішення наукової проблеми ми визначили методологічну гіпотезу щодо життєвого циклу ВНЗ: кожен етап життєвого циклу організації (ЖЦО) має певний набір кількісних та якісних характеристик внутрішнього і зовнішнього середовища, які дозволяють з високою точністю ідентифікувати етап ЖЦО та визначити його тривалість. Для розробки цієї гіпотези було проведено критичний аналіз фахової літератури, який показав відсутність аналізу етапів життєвого циклу ВНЗ безпосередньо в прив'язці до зовнішнього середовища, а отже, і відсутність бачення вищого навчального закладу як живої відкритої системи.

Аналіз існуючих моделей та проведені дослідження авторів довели наявність кількісно-якісних характеристик

кожного етапу життєвого циклу ВНЗ (ЖЦ ВНЗ), які необхідно перевести на мову цифрового опису. Для цього ми виділили і об'єднали в п'ять груп основні складові функціонування вищого навчального закладу, комплексна діагностика яких, на нашу думку, дає змогу визначити етапи його життєвого циклу, обрати оптимальну стратегію розвитку та інструментарій її реалізації: система управління (У); організаційна структура (О); фінансово-економічна система (Ф); маркетингова система (М); кадрова система (К) [2–4].

Кожний показник, незалежно від мети його використання, буде мати значний вплив на практичні дії та прийняття рішень. Якщо ми досліджуємо проблему реалізації економічної стратегії ВНЗ, нам необхідно оперувати показниками для того, щоб результати мали практичну цінність у підвищенні ефективності закладу.

Кожна з груп характеризується певним набором кількісно-якісних показників, значення яких характерні для того чи іншого етапу ЖЦ ВНЗ. Саме така комплексна діагностика допомагає уникнути односторонності в ідентифікації етапу ЖЦ ВНЗ і нівелювати неточності. Таким чином, загальну модель комплексної діагностики ВНЗ у рамках теорії життєвого циклу можна подати в такому вигляді:

$$E_{1...m} \rightarrow Y(y_{1...n}) + O(o_{1...n}) + \Phi(\phi_{1...n}) + M(m_{1...n}) + K(k_{1...n}), \quad (1)$$

де $E_{1...m}$ – етап ЖЦ;

m – номер етапу ЖЦ;

$Y(y_{1...n})$ – показники системи управління;

$O(o_{1...n})$ – показники організаційної системи;

$\Phi(\phi_{1...n})$ – показники фінансово-економічної системи;

$M(m_{1...n})$ – показники маркетингової системи;

$K(k_{1...n})$ – показники кадрової системи;

n – кількість показників, $n = 1, 2, 3, \dots$

Основні показники за кожною групою, які можуть бути використані в комплексній діагностиці ЖЦ ВНЗ, наведено в табл. 2.

Показники комплексної діагностики ВНЗ

Група	Показники
Система управління	Пріоритети менеджменту, стиль вищого керівництва, система контролю
Організаційна структура	Вид організаційної структури, відповідність структурних підрозділів бізнес-процесам, кількість структурних підрозділів, кількість інтеграцій (реструктуризацій) за період існування ВНЗ
Фінансово-економічна група	Економічний прибуток, оборотний капітал коефіцієнт інвестицій, витрати на організаційний розвиток, вартість та зношеність основних фондів
Маркетингова система	Частка ринку, обсяг продажів, витрати на маркетинг, імідж ВНЗ, маркетингове планування та управління
Кадрова система	Співвідношення адміністративного та професорсько-викладацького персоналу, середній рівень оплати праці за основними категоріями персоналу (керівництво, професорсько-викладацький склад), плинність кадрів за роками та кваліфікаційними (професійними) характеристиками, освітньо-вікова структура менеджменту організації, конфліктність

Необхідно зазначити, що для ефективною діагностики розвитку ВНЗ за етапами життєвого циклу важливо проводити аналіз показників в історичній ретроспективі, завдяки чому підвищується точність ідентифікації етапу життєвого циклу, визначення його тривалості та розробки необхідних дій. Крім того, необхідно вказати на різні методи отримання кількісних та якісних показників. Щодо кількісних показників, то для їх отримання використовуються кабінетні та польові дослідження всередині об'єкта діагностики, методи фінансового та економічного аналізу, маркетингові методи розрахунку відповідних показників. Щодо якісних даних, то тут використовуються експертні методики дослідження в польових умовах (на об'єкті діагностики, в колі контактних аудиторій об'єкта діагностики тощо).

Визначення ЖЦ ВНЗ неможливе без урахування різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів, які, по суті, і визначають діяльність закладу. Взаємодія цих факторів зазвичай комплексна і має специфічні відмінності для освітньої галузі та самих вищих навчальних закладів.

Для аналізу впливу зовнішнього середовища на діяльність організацій різних галузей соціально-економічного життя країни використовують різні ме-

тодики. Вибір тієї чи іншої методики залежить від мети аналізу, наявних ресурсів для аналізу, вмінь та навичок менеджера, галузі та ін.

Макросередовище вищого навчального закладу — це той рівень зовнішнього середовища, який великий за розмірами та має довгострокове практичне значення для керівництва. Для того, щоб зробити завдання аналізу макросередовища більш значущим, його розбивають на однорідні та керовані підкатегорії. Одним з найбільш ефективних засобів тут є PEST-аналіз (STEP). Головне призначення PEST-аналізу полягає в унеможливленні переоцінки в аналізі головних аспектів зовнішнього середовища. Для сфери вищої освіти пропонується аналізувати політико-правові, економічні, соціально-демографічні, науково-технологічні фактори.

За результатами дослідження закладів вищої освіти м. Дніпропетровська, найбільший вплив серед PEST-факторів на вищу освіту мають економічні, а саме зменшення рівня державного фінансування наукових досліджень та зниження рівня доходів населення. За економічними факторами йдуть соціально-демографічні, серед яких були виділені старіння нації та структура зайнятості населення; серед політичних факторів

макросередовища найбільший вплив на вищу освіту мають лобювання інтересів окремих державних ВНЗ та рівень політичної стабільності держави (рис. 1).

прямів розвитку вищого навчального закладу та його сучасних проблем.

Для визначення рівня впливу факторів макросередовища на ВНЗ ми роз-

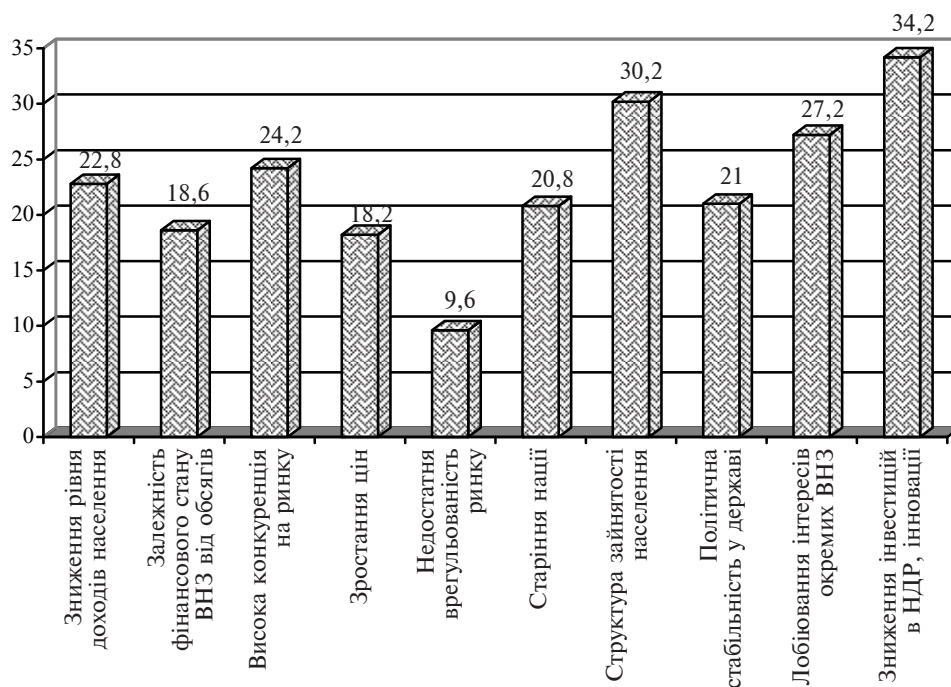


Рис. 1. Фактори макросередовища, які мають найбільший вплив на розвиток вищої освіти (за даними опитування по м. Дніпропетровську)

PEST-аналіз дозволяє скласти «карту протиріч» між зовнішнім середовищем та розвитком ВНЗ. Аналіз таких протиріч забезпечує навчальний заклад переліком необхідних заходів щодо лобювання власних інтересів як у макросередовищі, так і в галузі. Імовірний вихід аналізу протиріч полягає у виявленні ряду протиріч, які б були найважливішими для ВНЗ і стосовно яких необхідно вжити будь-яких заходів [5–12]. Після виявлення тенденції та формулювання основних протиріч необхідно проаналізувати можливі сценарії подальшого розвитку ситуації та виділити бажані та небажані напрями розвитку вищого навчального закладу. Такий аналіз називають методом сценаріїв [13].

Таким чином, комплексне використання названих трьох методів аналізу макросередовища дає найбільш повне уявлення щодо тенденцій майбутніх на-

робили матрицю «Макросередовище ВНЗ». Змінні, які використані в матриці, відповідають трьом методам дослідження макросередовища, які були розглянуті вище, а саме: PEST-фактори, етапи життєвого циклу протиріч та відповідні їм реакції ВНЗ, сценарії. Ці змінні співвіднесені в матриці 4×4; всього в матриці 16 чарунок, кожна з яких відображає різну значущість того чи іншого PEST-фактора відповідно до етапу розвитку навчального закладу (рис. 2). Процес заповнення матриці включає такі основні етапи:

1. PEST-аналіз, аналіз протиріч, аналіз сценаріїв.
2. Співвідношення результатів аналізу протиріч з виокремленими сценаріями.
3. Заповнення чарунок матриці отриманими даними за PEST-аналізом.
4. Визначення етапу розвитку ВНЗ.

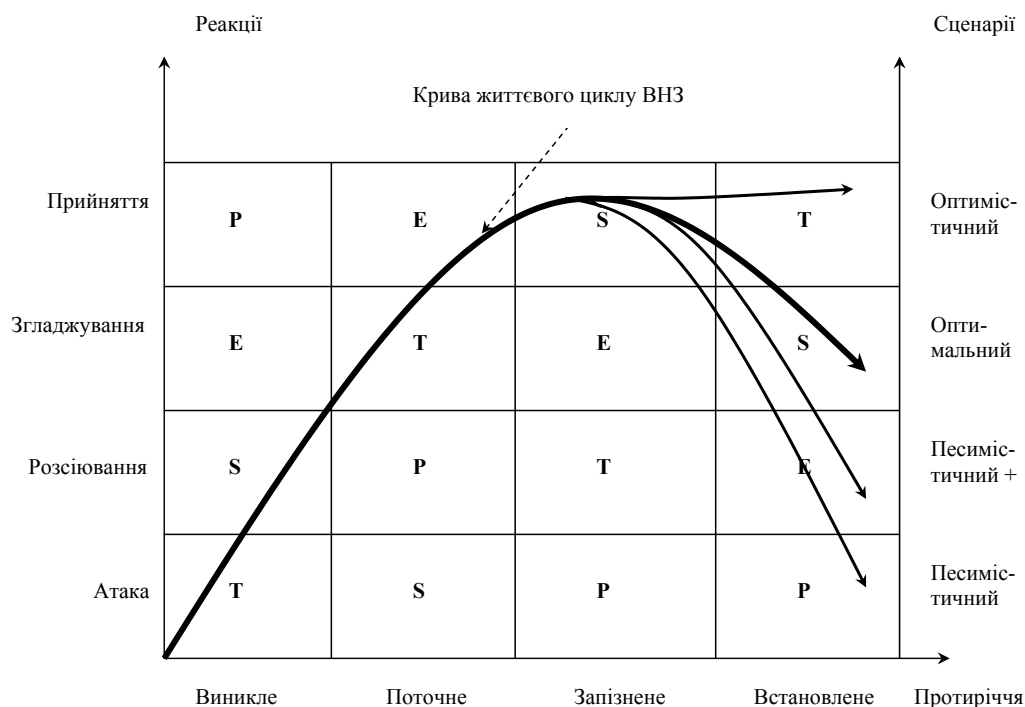


Рис. 2. Матриця «Макросередовище ВНЗ»*

Необхідно відзначити, що, попри очевидну простоту застосування цього методу, він потребує попередніх досліджень. Таке попереднє дослідження спрямоване на виявлення ідеально оптимального впливу PEST-факторів на ВНЗ. Реалізація такого дослідження необхідна тільки один (перший) раз, а результати використовуватимуться постійно. Попереднє дослідження включає формування набору ключових характеристик кожного PEST-фактора для освітньої галузі та визначення вагових коефіцієнтів їх впливу на ВНЗ. Для цього можна використати метод експертних оцінок, а саме провести опитування експертів освітньої галузі.

Результатом попереднього дослідження буде модель кожного етапу життєвого циклу ВНЗ (1):

$$f(x_n) = y_{P(x_n)} + y_{E(x_n)} + y_{S(x_n)} + y_{T(x_n)}, \quad (2)$$

де $f(x_n)$ – функція етапу ЖЦ ВНЗ;

$y_{i(x_n)}$ – вагові коефіцієнти PEST-факторів;

$i_{(x_n)}$ – значення PEST-фактора.

$$y_{i(x_n)} = 1/m \sum y_m, \quad (3)$$

де m – кількість експертів.

Після формування матриці (заповнення всіх чарунок), проводиться таке ж опитування, але стосовно конкретного вищого навчального закладу, оцінюється вплив PEST-факторів на цей заклад у конкретний період часу, і отримані дані заносяться в матрицю для визначення етапу життєвого циклу за впливом макросередовища. PEST-фактори в чарунках розміщуються відповідно до протиріч та сценаріїв, а також враховуючи вплив на умови ЖЦ ВНЗ. На рис. 2 наведено універсальний варіант розташування PEST-факторів на матриці.

Висновки. Таким чином, задані орієнтири та результати досліджень дозволяють не тільки визначити етап ЖЦ ВНЗ за факторами макросередовища, а й сформулювати набір певних сценаріїв та дій щодо уникнення небажаних переходів кривою життєвого циклу та нівелювання негативного впливу макросередовища.

*Розроблено авторами.

Список використаної літератури

1. Прус Л.Р. Кооперація як сучасний варіант конкурентної поведінки вищих навчальних закладів / Л.Р. Прус // Вісник Донецького держ. ун-ту економіки і торгівлі. – 2007. – № 3 (35). – С. 105–111.
2. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособие / И.К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 450 с.
3. Ивашковская И.В. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста / И.В. Ивашковская, Д.О. Янгель // Корпоративные финансы. – 2007. – № 4. – С. 97–110.
4. Феррис П.У. Маркетинговые показатели / П.У. Феррис, Н.Т. Бендл, Ф.И. Пфайфер, Д.Дж. Рейбштейн / пер. с англ.; под ред. И.В. Тараненко. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2009. – 480 с.
5. Heath R. Strategic issues management / R. Heath. – Thousand Oaks, CA: Sage, 1997. – 380 p. – P. 84.
6. Dutton J. Selling issues to top management / J. Dutton, S. Ashford // Academy of Management Renew. – 1993, № 18. – P. 397–428.
7. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ. Лаборатория, 2005. – 541 с. – С. 305.
8. Bartha P. Managing corporate external issues: An Analytical Framework / P. Bartha // Business Quarterly. – 1982, Autumn, 47. – P. 78–90.
9. Stanbury W. Business–government relations in Canada / W. Stanbury. – 2-nd ed. – Toronto: Nelson, 1993.
10. Corrado F. Media for managers / F. Corrado. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1984.
11. Mahon J. Corporate political strategy / J. Mahon // Business in the Contemporary World. – 1989, Autumn. – P. 50–62.
12. Spivey W. Surveying recent econometric forecasting performance (Reprint No. 106) / W. Spivey, W.J. Wroblewski. – Washington: D.C., 1980.
13. Schoemaker P.J.H. Scenario planning: A toll for strategic thinking / P.J.H. Schoemaker // Sloan Management Review. – 1995. – No. 36. – P. 25–39.

В статье рассмотрены проблемы стратегического управления высшим учебным заведением. Авторы предлагают методику стратегического управления высшим учебным заведением, базирующуюся на использовании концепции жизненного цикла организации. Предложенная методика включает практический инструментарий формирования, выбора и обоснования стратегии развития и конкурентоспособности высших учебных заведений.

Ключевые слова: *высшее учебное заведение, стратегия, жизненный цикл организации, PEST-анализ, анализ противоречий, метод сценариев.*

In the article are considered the problems of strategic management higher educational establishment. An author offers methodology of strategic management higher educational establishment based on the use of conception of life cycle of organization. The offered methodology includes the practical tool of forming, choice and ground of strategies of development and competitiveness of higher educational establishments.

Key words: *higher educational establishment, strategy, life cycle of organization, PEST, analysis of contradictions, method of scenarios.*

Надійшло до редакції 07.09.2011

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.52

Г.М. ПИЛИПЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет»

Н.І. ЛИТВИНЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет»

ДІАГНОСТИКА СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ І РИНКОВОЇ КООРДИНАЦІЇ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Статтю присвячено вирішенню проблеми кількісного виміру співвідношення державної і ринкової координації у національній економіці через введення та розрахунок загального індексу інститутів координації, який поєднує субіндекси сили ринку і сили держави.

Ключові слова: сила ринку, сила держави, загальний індекс інститутів координації, дистанція влади, індивідуалізм.

Постановка проблеми. Сучасна Україна, як і більшість країн постсоціалістичного простору, вирішує досить важливу проблему трансформаційного періоду, а саме: формування ефективної моделі координації. Неоліберальна концепція, з якої розпочалися ринкові реформи, сьогодні остаточно визнана недієздатною. Як зазначає Дж. Тобін, «на жаль, у своїй ейфорії професійні західні радники з питань управління переходом посткомуністичних країн до ринкової капіталізму часто забували, що економічні перемоги у війні систем були досягнуті не ідеологічно чистими режимами вільного ринку, а змішаними типами, в яких держава відіграла суттєву, а то й вирішальну роль. Вони також залишили без уваги, що дуже складні структури законів, інститутів та звичаїв, які століттями формувалися в капіталістичних країнах, є суттю найважливіших засад сучасних ринкових систем» [1, с. 44–45]. У силу цього перед науковцями виникла необхідність дослідження різних поєднань координаційних механізмів та визначення їх ефективності. Сьогодні такі вітчизняні економісти, як В. Геєць, А. Гриценко, В. Дементьев, І. Малий, Ю. Пахомов та інші, активізували наукові пошуки у площині до-

слідження проблем взаємодії держави і ринку.

Незважаючи на значний доробок, ми змушені констатувати відсутність необхідної роботи щодо розробки підходів, за допомогою яких можна було б здійснювати діагностику поточного стану функціонування механізмів координації. Як вважається, без з'ясування якісних і кількісних характеристик останніх неможливо розробити дійові заходи з формування ефективної моделі координації.

Мета цієї статті полягає у розробці методологічного підходу до кількісного виміру співвідношення держави і ринку в національній економіці.

Виклад основного матеріалу. Найбільшого поширення у світовій практиці набув підхід до виміру державної участі в економіці, за яким встановлюють частку податків або державних видатків у ВВП. Ця частка водночас є критерієм розмежування сфер дії ринкових та державних механізмів, оскільки, вилучаючи державні видатки із ВВП, надається інформація про відсоток витрат, отриманих за рахунок ринкових форм функціонування економіки. Табл. 1 демонструє результати застосування цієї методики.

Частка загальних державних видатків (% до ВВП)*

Країна	1870	1913	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Німеччина	10,0	14,8	30,4	32,4	38,5	45,1	43,3	44,3	44,0
Франція	12,6	17,0	27,6	34,6	40,3	46,5	49,1	47,9	57,2
Італія	11,9	11,1	—	30,1	34,7	34,3	43,3	43,8	47,2
Великобританія	9,4	12,7	34,2	32,2	39,1	39,9	41,8	37,8	47,0
Швеція	5,7	10,4	—	31,0	—	57,6	64,6	57,2	49,3
Нідерланди	9,1	9,0	26,8	33,7	—	52,1	50,1	41,2	46,6
США	7,1	7,5	21,4	27,0	30,7	32,7	33,7	35,1	36,2
Японія	8,8	8,3	19,8	25,5	17,5	28,1	34,7	32,5	38,7

*Складено за: [2–4].

Дані табл. 1 свідчать, що показник загальних державних видатків майже щодо всіх країн тільки зростає, демонструючи розширення впливу держави на економіку. Однак при залученні фактів економічної історії стає зрозумілим, що держава у дійсності відіграла далеко не однакову роль у регулюванні економічних процесів на різних етапах економічного розвитку. Кількісні ж методи оцінки не дозволяють діагностувати ці аспекти. Чому так відбувається?

Глибокий аналіз теоретичних джерел з проблем державного управління, які представлені у соціології, політології та соціальній філософії, а також робота з показниками міжнародних статистичних баз дозволили дійти висновку про різний зміст, який вкладають сьогоденні представники окремих напрямів соціальної науки у поняття «держава». До речі, у свій час Ф. фон Хайек звертав увагу на термінологічну плутанину, яка виникла внаслідок неправильного перекладу ряду наукових праць фундаментального характеру на різні мови.

«Англійською, — пише вчений, — можна і тривалий час було прийнято обговорювати спонтанний і організований порядки через проведення різниці між «суспільством» (society) і урядом (government). Доки мова йде про одну країну, при обговоренні цих проблем немає потреби використовувати метафізично навантажений термін «держава» (state). За останні сто років, головним чином під впливом континентальних і гегельянських ідей, широкого розповсюдження набула практика гово-

рити про «державу» у тих випадках, де точніше й доцільніше було б говорити про «уряд». Виконує дії або проводить політику завжди організація, яка називається урядом. Зовсім не сприяє ясності, коли термін «держава» використовується там, де достатньо було б використати термін «уряд». І зовсім вже цілковита плутанина виникає, коли, бажаючи порівняти стихійний порядок і організацію, суспільству протиставляють не «уряд», а «державу» [5, с. 66].

Саме така термінологічна невизначеність характерна як для вітчизняної, так і російської економічної науки. За традицією, що склалася, переклад західної економічної літератури на українську і російську мови здійснювався на основі використання єдиного терміна — «держава» — й ігнорування його мовних відтінків, які вказують на різну сферу застосування цього поняття. Відтак, у середовищі вітчизняної науки не розрізняються терміни, які відображають різні аспекти економічної діяльності уряду.

У дійсності урядові функції мають два боки. По-перше, це виконання необхідних з точки зору суспільних цілей економічних функцій (згідно з неокласичною версією — виправлення «фіаско» ринку) і, по-друге, це примушення до виконання правил, на яких базується координація (за інституціональною теорією — забезпечення правил гри). Однак у середовищі економістів між цими двома функціями уряду чітка різниця не проводиться, хоча вона бажана.

Продовжуючи соціологічну традицію М. Вебера, який запропонував для

визначення суті держави (state) використовувати термін «сила держави», вважаємо за необхідне застосовувати його як поняття, що відображає діяльність уряду з примушення до виконання правил. Для вивчення діяльності уряду з виконання економічних функцій, пов'язаних з управлінням наданими у розпорядження держави ресурсами, що використовуються для регулювання ринкової координації, доцільно використовувати терміни «масштаб» або «сфера» державної участі в економіці.

Оскільки у світовій практиці не існує на сьогодні загальноживаного єдиного підходу до розрахунку індикаторів сили ринку і сили держави, пропонуємо розробити власний інтегральний індекс. У ньому, на нашу думку, мають сполучатися ті індикатори, які дають змогу виявити впливовість ринку і держави на прийняття економічних рішень і, водночас, відобразити ефективність реалізації економічних функцій держави і координаційних механізмів ринку.

Відбір необхідних параметрів слід здійснювати на основі детального аналізу вже існуючих індексів, які розраховуються відомими міжнародними організаціями. Силу ринку пропонуємо вимірювати через відомий індекс економічної свободи [6], який необхідно доповнити характеристикою існуючого конкурентного середовища. Більшість існуючих кількісних показників оцінки останнього спрямовані або на моніторинг домінування окремої фірми, або на діагностику конкуренції галузевих ринків. Оскільки така інформація не відображає ситуацію, яка склалася у національній економіці, пропонуємо використовувати параметри макроекономічного рівня. Найбільш прийнятними щодо цього вважаються два показники «Звіту із світової конкуренції», а саме: інтенсивність конкуренції на місцевих ринках та ступінь домінування на ринку [7].

Наявність свободи підприємництва та ефективної конкуренції необхідні, але, на наш погляд, недостатні індикатори для характеристики сили ринку. На нашу думку, їх необхідно допов-

нити індексом демократії [8], оскільки саме демократія є політичним вираженням економічної свободи та, водночас, показником ступеня розповсюдження у суспільній свідомості ліберальних цінностей. Таким чином, складовими індексу сили ринку виступають три показники, що оцінюють, по-перше, свободу підприємництва, по-друге, ефективність конкуренції і, по-третє, рівень демократії у відповідній країні.

Оцінювання сили держави необхідно, на наш погляд, побудувати на основі тих змістовних рис цієї категорії, які відображають здатність координувати економічні дії, тобто здійснювати примушення до виконання правил гри. Це знаходить свій прояв у здатності уряду створювати закони і забезпечувати їх виконання; мобілізації податків і ефективному їх використанні; забезпеченні поєднання принципів економічної свободи та необхідності у діяльності економічних агентів; впливовості на процес формування економічної свідомості нації; здійсненні владного контролю над економічними ресурсами у межах національної економіки. Виходячи із подібного розуміння категорії «сила держави», пропонуємо здійснювати її кількісну оцінку через систему індикаторів, які, з одного боку, характеризують результативність та ефективність виконання державою покладених на неї функцій та, з іншого, відображають її здатність прозоро та якісно запроваджувати у життя економічну політику.

На наш погляд, найбільш виразно ефективність реалізації економічних і соціальних функцій держави відображає індекс розвитку людського потенціалу, свідченням чого є його розгалужена та, водночас, взаємопов'язана структура [9].

Ще один напрям реалізації державою своїх функцій – гарантування недоторканності приватної власності як основи функціонування ринкової економіки – пропонується оцінювати через досить популярний у світовій практиці показник, а саме: індекс прав власності [10]. Важливою складовою самої можливості держави виконувати свої економіч-

ні функції та одночасно характеристикою її здатності забезпечити реалізацію двох суперечливих завдань – мобілізації фінансових ресурсів до бюджету і збереження високої мотивації до продуктивної праці та інвестиційних вкладень – є податкова політика. Для її урахування при розрахунку індексу сили держави нами пропонується використання даних «Звіту із світової конкуренції» за двома позиціями. По-перше, оцінки суб'єктів господарювання відповідної національної економіки щодо впливу існуючої податкової системи країни на стимули до праці та інвестування та, по-друге, загальної питомої ваги оподаткування у доходах [7].

Для характеристики здатності держави прозоро та якісно запроваджувати у життя економічну політику пропонуємо використати насамперед показник державного управління, або індекс державності. Останній розраховується Світовим банком на основі набору критері-

жаних органів у країні та прозорістю їх системи управління. Тому в індекс сили держави ми пропонуємо ввести також індекси недієздатності держави та корупції [7; 12]. Сім останніх відібраних нами складових індексу сили держави укрупнюємо за допомогою факторного аналізу за методом головних компонент до двох складових – індекс державного управління та індекс економічних функцій держави. Відтак, у загальному вигляді отримуємо індекс сили держави, який поєднує чотири складні індекси: індекс людського розвитку, індекс прав власності, індекс державного управління та індекс економічних функцій держави.

Поєднання вищенаведених показників у інтегральний індекс дає нам можливість відобразити та виміряти силу ринку і держави у національній економіці. Структурні компоненти формування такого індексу відображає схема, наведена на рис. 1.

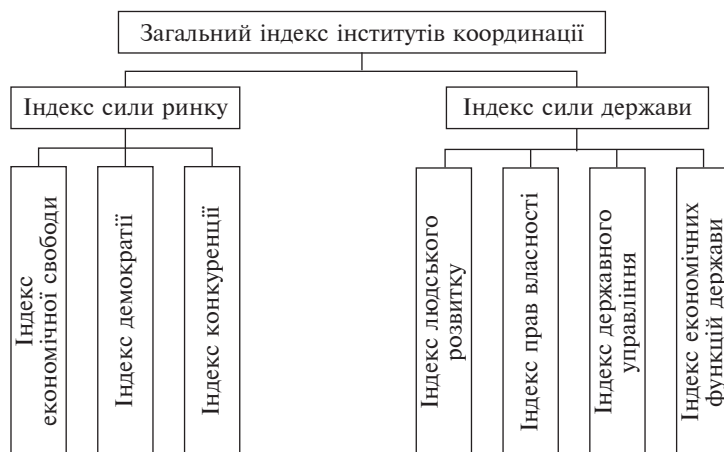


Рис. 1. Структура загального індексу інститутів координації

їв якості діяльності держави, який було розроблено Д. Кауфманом [11]. Із цього індексу для оцінювання сили держави у нашому дослідженні обираємо три його окремі складові: політичну стабільність та відсутність насильства, ефективність уряду і якість законодавства.

Нарешті, здатність та ефективність економічної політики держави визначається ступенем довіри населення до дер-

Виходячи із запропонованої структури, значення загального індексу інститутів координації розраховується за середньоарифметичним із двох субіндексів: індекс сили ринку та індекс сили держави. Результати його розрахунку наведено у табл. 2.

Як видно з табл. 2, до країн, які мають найбільш ефективні інститути координації, належать Швейцарія, Австра-

Загальний індекс інститутів координації

Країна	Індекс сили ринку	Індекс сили держави	Загальний індекс інститутів координації
Швейцарія	8,24	8,11	8,18
Австралія	8,28	7,87	8,07
Данія	8,19	7,74	7,96
Нідерланди	8,04	7,88	7,96
Норвегія	7,84	7,93	7,89
Нова Зеландія	7,78	7,95	7,87
Швеція	7,79	7,72	7,75
Фінляндія	7,72	7,76	7,74
США	7,93	7,54	7,73
Австрія	7,79	7,54	7,67
Сінгапур	7,27	8,02	7,64
Великобританія	7,70	7,41	7,56
Чехія	7,59	6,71	7,15
Естонія	7,20	6,93	7,07
Італія	6,74	6,25	6,49
Об'єднані Арабські Емірати	5,64	7,21	6,42
Перу	6,41	5,41	5,91
Колумбія	6,16	5,11	5,63
Гана	6,06	5,17	5,61
Гондурас	5,67	5,03	5,35
Парагвай	5,88	4,85	5,37
Китай	5,35	5,29	5,32
Бенін	6,11	4,35	5,23
Марокко	5,20	5,10	5,15
Замбія	5,79	4,47	5,13
Танзанія	5,62	4,55	5,08
Україна	5,33	4,77	5,05
Кенія	5,70	4,30	5,00
Нікарагуа	5,44	4,48	4,96
Росія	4,88	5,00	4,94
Пакистан	5,34	4,33	4,84
Болівія	5,22	4,28	4,75
Бангладеш	5,47	3,92	4,69
Сирія	4,36	4,86	4,61
Венесуела	4,33	4,44	4,38
Бурунді	4,49	2,82	3,66
Чад	3,45	3,19	3,32
Зімбабве	3,04	2,61	2,82

лія, Данія, Нідерланди, Норвегія, Нова Зеландія, Швеція, Фінляндія, США, Австрія, Сінгапур, Великобританія. Причому в інтегральному індексі Інститутів координації всіх цих країн виявлено показники сильного ринку (індекси від

7,27 до 8,28) і сильної держави (індекси від 7,41 до 8,11).

Такий результат не є неочікуваним, оскільки у теорії доведено, що ринок не може ефективно виконувати свої координаційні функції за відсутності еди-

ної етичної основи обмінних операцій, захищеності прав власності, підтримки конкуренції, гаранта свободи і демократії. А це – прями функції держави і показник її сили. До цього можна додати, що і без примушення з боку державної влади до виконання законів, без державної ідеології як засобу поєднання індивідуальних цінностей на єдиній етичній основі ринкова координація також виявиться слабкою.

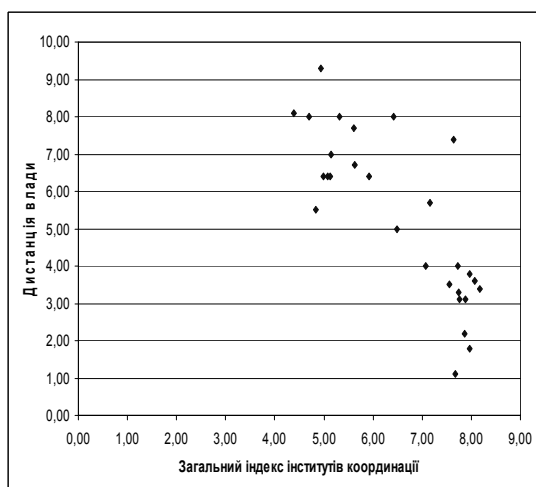
Про це, власне, свідчать характеристики значень загального індексу інститутів координації таких країн, як Бурунді (3,66), Чад (3,32) та Зімбабве (2,82). Подібні низькі значення цього індексу визначаються найнижчими серед наведеної вибірки країн за значеннями як індексу сили ринку (4,49 для Бурунді, 3,45 для Чаду і 3,04 для Зімбабве), так і індексу сили держави (2, 82; 3,19 і 2,61 відповідно). Вищі за середні показники ефективності інститутів координації виявилися у Чехії, Естонії, Італії та Об'єднаних Арабських Еміратів. Для цих країн характерні відносно високі значення індексу сили ринку (від 5,64 в ОАЕ до 7,49 в Чехії) та індексу сили держави (від 6,25 в Італії до 7,21 в ОАЕ).

Найбільш численною за середніми показниками загального індексу інститутів координації є група країн, до якої входять Перу, Колумбія, Гана, Гон-

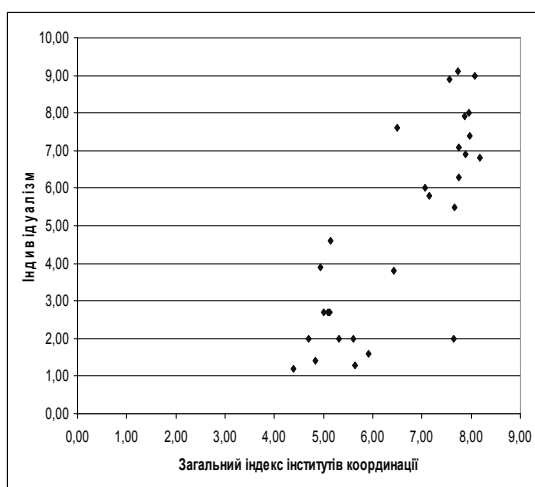
дурас, Парагвай, Китай, Бенін, Замбія, Танзанія, Україна, Кенія, Нікарагуа, Росія, Пакистан тощо. Україна, яка опинилася у цій групі за результатами досліджень, поступається за цим показником багатьом нерозвинутим країнам Азії та Африки.

Висновок про різні співвідношення інститутів координації у кожній окремо взятій національній економіці необхідно також перевіряти на відповідність індикаторам національної ментальності, оскільки різне співвідношення інститутів координації встановлюється під впливом інституціональних факторів залежно від тих глибинних цінностей, які є основою менталітету. Для вирішення цього завдання слід встановити зв'язок між уведеним нами загальним індексом інститутів координації та індикаторами національної ментальності, які отримані за допомогою методики Г. Хофстеда [13, с. 87]. На рис. 2 на основі застосування діаграми розсіювання наведено зв'язок між загальним індексом інститутів координації і індексом дистанції влади (PDI), з одного боку, та індексом індивідуалізму (IDV) – з іншого.

За графіком, який наведено на рис. 2а, можна зробити висновок, що обидва показники розвиваються в одному напрямі, і більшість точок концентруються біля прямої. Отже, ми можемо



а)



б)

Рис. 2. Зв'язок між індексами інститутів координації і дистанції влади (а) та індивідуалізму (б)

припустити наявність лінійного зв'язку між інститутами координації й цінностями, які відображає індикатор дистанції влади (PDI). Подібна залежність з дуже високою вірогідністю існує і між індексом індивідуалізму (IDV) та загальним індексом інститутів координації, яку наведено на рис. 26.

Висновки. На основі проведеного аналізу ми можемо стверджувати, що Україна за своєю моделлю координаційних інститутів належить до тих країн, які мають одночасно і відносно слабкий ринок (5,29), і відносно слабку державу (4,74) (вимірювання здійснювались на основі шкали, за якою 0 – це відсутність в економічній системі державного регулювання і домінування ринкових форм координації, 10 – це сильна держава, переважання державних адміністративних важелів впливу на прийняття економічних рішень). Таке поєднання співвідношення державної і ринкової координації ґрунтується на специфічній системі цінностей, в якій, виходячи із результатів діагностики, за Хофстедом (2008 р.), має місце низьке значення індексів дистанції влади та індивідуалізму [14, с. 272–278].

Слабкість держави не дозволяє створити і забезпечити необхідні умови для ефективної ринкової координації. У свою чергу, слабкість ринку не створює економічних важелів протидії групам специфічних інтересів, які використовують державу заради реалізації своїх інтересів, і не сприяє підвищенню ефективності державної координації. За таких умов виникає необхідність проведення реформ, спрямованих на формування в економіці України більш ефективної моделі сполучення інститутів координації.

Список використаної літератури

1. Тобин Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована / Дж. Тобин // Российский экономический журнал. – 2002. – № 3, С. 42–45.

2. Эльянов А. Государство и развитие / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 1. – С. 3–14.

3. World Economic Outlook. – May, 2000. – P. 172.

4. European Economy. – November, 2010. – P. 158.

5. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Ф. Хайек. – М.: ИРИСЭН, 2006. – 644 с.

6. Index of Economic Freedom 2010 // <http://www.heritage.org/Issues/Economic-Freedom/Index-of-Economic-Freedom>

7. The Global Competitiveness Report 2010–2011 // <http://www3.weforum.org/pdf/GCR10/GCR20102011fullreport.pdf>

8. Democracy index 2010 // http://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=demo2010

9. Human Development Index 2010 // <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/>

10. International Property Rights Index 2010 // http://www.internationalpropertyrightsindex.org/2010_IPRI.pdf

11. Governance Research Indicator Country Snapshot, GRICS // http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp

12. Failed States Index 2010 // <http://www.fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010>

13. Латова Н. Этнометрические подходы к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей / Н. Латова, Ю. Латов // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 80–102.

14. Пилипенко А. Исследование экономической ментальности и исторический поход / А. Пилипенко, Н. Литвиненко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 40–2. – Донецьк, ДонНТУ, 2011. – С. 272–277.

Статья посвящена решению проблемы количественного измерения соотношения государственной и рыночной координации в национальной экономике через введение и рас-

чет общего индекса институтов координации, который объединяет субиндексы силы рынка и силы государства.

Ключевые слова: *сила рынка, сила государства, общий индекс институтов координации, дистанция власти, индивидуализм.*

Article is devoted the decision of a problem of quantitative measurement of a parity of the state and market coordination in national economy. It was conclude to create an integral index «General index of institutes of coordination». This index brings together two subindexes: «Force of the market» and «Force of the state».

Key words: *force of the market, force of the state, the general index of institutes of coordination, a power distance, individualism.*

Надійшло до редакції 07.09.2011

УДК 330.101

С.В. КУЗЬМІНОВ, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ВЕЛИКІ МОДЕЛІ ЧИ «ЯЩИК З ІНСТРУМЕНТАМИ»: ЩО КОРИСНІШЕ?

У статті розглядається концепція взаємодії між економічною наукою та практикою економічної діяльності та державного регулювання. Ця проблема аналізується з точки зору мейнстріму, марксизму, інституціоналізму та інших шкіл сучасної економічної науки. Автор доходить висновку, що інструменталізм А. Маршалла зберігає свою актуальність, попри наявні вади.

Ключові слова: методологія мейнстріму, маршалліанська парадигма, інструменталізм.

Постановка проблеми. Теза про кризу економічної теорії вже стала загальним місцем в дискусіях економістів найвищого рангу. Нездатність нинішньої ортодоксії (мейнстріму, основної течії у розвитку економічної науки сьогодні) не тільки дати рецепти стосовно швидкого і ефективного виходу з поточної світової кризи, але навіть своєчасно передбачити її дає багато приводів для критики з боку опозиційно налаштованих економістів. У той же час прибічники мейнстріму не поспішають відмовлятися від свого бачення світу та ролі економічної теорії в ньому, незважаючи на те, що альтернативні версії відносин між розробниками економічної науки та користувачами їх доробок існують вже понад 150 років.

Метою цієї статті є з'ясування того, чи є це небажання вираженням суб'єктивно обумовленої залежності від траєкторії попереднього розвитку або воно має більш раціональне підґрунтя.

Виклад основного матеріалу. Найбільш загальним поділом сучасних шкіл економічної думки є поділ на мейнстрім та так звані неортодоксальні школи економічної науки, як це робить, наприклад, А. Лібман [1, с. 87–126]. При цьому як мейнстрім, так і опозиційні йому школи, дуже неоднорідні як в плані аксіоматики, так і в плані методології. З початку ХХІ ст. вже досить важко розрізнити, що є мейнстрімом, а що ні. У

цілому до мейнстріму, як правило, відносять всі теорії, які у явному або прихованому вигляді базуються на гіпотезі про *раціонально мислячого економічного індивіда* і які, становлячи основу економічного імперіалізму, де-факто стають лідером соціальних наук взагалі [2]. Усі інші течії автоматично належать до неортодоксальних.

Стосовно предмета нашого дослідження варто зазначити, що як сам мейнстрім, так і опозиційні йому школи, містять і проринкові, і антиринкові тези. Так, загальновизнаним є те, що певні завдання, необхідні для існування суспільства, ринок не вирішує. Це так звані «провали ринку», наявність яких не заперечує сучасний мейнстрім [3]. У той же час основну координаційну роботу, на думку представників мейнстріму, має виконувати ринок. Опозиційні мейнстріму течії в цілому налаштовані значно скептичніше щодо ринку і заперечують його здатність справлятися з координацією не тільки у випадках «провалів». Яскравим прикладом є посткейнсіанство, яке, продовжуючи традицію економічної науки середини ХХ ст., виходить із принципової нездатності ринку встановлювати загальну рівновагу між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Проте в самому посткейнсіанстві немає закликів до демонтажу ринкової системи, що в неявному вигляді свідчить про визнання пост-

кейнсіанцями певних її переваг. Приблизно така ж ситуація з інституціоналізмом та іншими (за винятком радикально антиринково налаштованого марксизму) неортодоксальними школами економічної теорії.

Питання протиборства між, умовно кажучи, «проринковим» напрямом економічної теорії та тим напрямом, який передбачає необхідність активної інтересуючої ролі держави як найбільш потужного надособистісного утворення в економіці, в основі своїй зводиться до вирішення питання про те, чи може людина сама вирішити, що для неї буде більш корисним. Іншими словами, йде пошук відповіді на питання, чи забезпечує вільна індивідуальна контрактна система найвищий рівень задоволеності членів суспільства економічною ефективністю цього суспільства.

Звісно, це питання саме по собі досить комплексне, не кажучи вже про багатоплановість відповіді на нього. По-перше, необхідно визначитися, чи формується задоволеність або певні елементи для її визначення поза сферою людської свідомості. Сучасна наука дає, як правило, негативну відповідь, хоча в історії людства гомоцентризм далеко не завжди займав домінуючу позицію, свідченнями чого є і віра в божественні настанови, які визначають, «що таке добре, а що – погано», і віра в «доброто царя», і лозунги на кшталт «народ та партія єдині». Проте в рамках нашого дослідження будемо вважати, що *задоволеність як показник правильності своїх дій формується в межах людської свідомості під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів*. По-друге, маємо домовитися стосовно основного гносеологічного питання щодо можливості пізнання світу людиною, причому тут є два аспекти:

– чи існує об'єктивна реальність взагалі;

– якщо вона дійсно існує, то наскільки адекватно відображається людською психікою.

Негативні відповіді на ці питання в тій чи іншій формі характерні для представників агностицизму, наприклад, І. Канта, Д. Юма, Б. Рассела та ін.

[4]. Серед економістів ХХ ст. агностицизм притаманний працям Ф. фон Хайєка. Радикальний агностицизм, який заперечує наявність об'єктивної реальності поза межами свідомості, не становить інтересу з наукової точки зору, оскільки заперечує саму наявність предмета наукового дослідження. Більш цікавими для наукового пізнання є м'які форми агностицизму, зокрема прагматизм та інструменталізм.

Засновник прагматизму американський філософ і логік Ч. Пірс, філософія якого стала підґрунтям для наукового позитивізму, звертав особливу увагу на динамічність, еволюційність світобудови, що викликає постійну зміну її законів. Відповідно, людське пізнання законів світобудови є хронічно застарілим, а закони, сформульовані науковцями, досить приблизними [5; 6; 7; 8]. Можливих варіантів виходу з цієї проблеми два – або взагалі відмовитися від пізнання світу, або змиритися з тим, що знання завжди «обернене в минуле». Показовим прикладом останнього підходу є економетрика. Втім майже вся економічна теорія як наука розробляє моделі, які описують те, що було, і її прогностичні можливості повністю залежать від того, наскільки майбутнє схоже на минуле.

Інструменталізм, заснований Дж. Дьюї, дещо інакше вирішує проблему неповноти людського знання. За Дьюї, теорії є лише інструментами розуміння реальності і зовсім необов'язково мають бути їй тотожні. Якщо людина, спираючись на певну теорію, робить правильні речі, то така теорія визнається правильною незалежно від того, наскільки вона реалістична [9]. Відповідно, суто теоретично теорії можуть створюватися під кожен проблему і під кожного суб'єкта. В економічній теорії цю лінію започаткував А. Маршалл, який стверджував, що «... функція аналізу і дедукції в економічній науці полягає не в створенні кількох довгих ланцюгів логічних міркувань, а у правильному створенні багатьох коротких ланцюжків та окремих сполучних ланок» (цит. за [10, с. 212], переклад наш – С.К.). Джоан

Робінсон, яка також поділяла подібний погляд на економічну науку, влучно назвала економічну теорію «ящиком з інструментами» [11].

Критика інструменталістського підходу зводиться в основному до того, що не зовсім зрозуміло, який інструмент для пояснення або прогнозування має використовуватися в кожному конкретному випадку. У формулюванні О. Ананьїна [12] це виглядає так:

– економічне знання стає фрагментованим («балканізованим»);

– виявлені причинно-наслідкові зв'язки правильні лише за «інших рівних умов»;

– «інші рівні умови» часто залишаються невизначеними, отже, їх наявність або відсутність не діагностується;

– як результат, реальна ситуація не може бути поставлена у відповідність певному аналітичному інструменту, отже, економічна наука, заснована на інструменталізмі, не здатна виконати ані пояснювальну, ані прогностичну функцію.

Принаймні частково з цією аргументацією слід погодитися. Дійсно, неправильний вибір інструмента аналізу може призвести до результатів, які будуть відірваними від економічної реальності і дадуть неправильні пояснення того, що відбулось або відбувається, чи неправильні прогнози того, що може відбутися.

Як вказує той же О. Ананьїн, вибір адекватного інструмента визначається *здоровим глуздом*. Причому слід звернути увагу, що на необхідність доповнення теоретичної науки здоровим глуздом вказували, крім А. Маршалла, ще й такі видатні економісти, як Дж.С. Мілль та Г. Шмоллер. Здоровий глузд необхідний також і в марксизмі, оскільки застосування формаційного підходу потребує принаймні визначити, до якої формації слід віднести конкретну спільноту (а це може бути нелегко, приміром, у випадку аналізу сучасних країн Північної Європи). Без застосування здорового глузду неможливо застосувати і напрацювання інституціоналізму, кейнсіанства, компаративізму. Врешті-решт, навіть вирі-

шення питання про те, чи є певна проблема економічною, чи ні, належить до сфери здорового глузду.

Прояв проблеми у випадку відсутності у користувача певної економічної теорії достатньої кількості здорового глузду відрізняє «великі» холистичні моделі від сукупності невеликих «фрагментарних» моделей не так якісно, як кількісно. Чим меншими моделями описується реальність, тим частіше економіст має застосовувати здоровий глузд для формування адекватної картини світобудови в рамках об'єкта дослідження. Відповідно, чим більшими є моделі, тим меншим є міжмоделний простір і тим рідше доводиться застосовувати здоровий глузд та інтуїцію.

З іншого боку, ціна помилки буде більшою при застосуванні більших моделей, оскільки після вибору певної моделі подальший аналіз може мало сполучатися з реальністю і проходити некритично стосовно попередньо зробленого висновку щодо вибору моделі. Відповідно, практичне застосування холистичного підходу загрожує невеликою кількістю великих помилок, а інструменталістського – великою кількістю невеликих.

Відповідь на питання про те, що гірше – більша вірогідність помилок, але невеликих, чи менша вірогідність помилок, але глобальної, завжди є результатом індивідуального вибору теоретика чи практика. Певні переваги є і в одного підходу і в іншого, але оскільки в нашому дослідженні ми спираємося саме на інструментальний підхід, то вважаємо за доцільне надати три основні аргументи саме на його захист:

За необхідності вибору адекватної моделі на кількох етапах аналізу реальної ситуації є вірогідність, що дослідник, який неправильно обрав інструмент на якомусь етапі, перегляне це рішення на наступних етапах, оскільки виявить міжетапні протиріччя, в тому числі і протиріччя з емпіричними даними. У той же час великі моделі менше підштовхують дослідника до постійної верифікації проміжних результатів у процесі моделювання.

Оскільки економічна теорія претендує на статус методологічного базису для прикладних економічних дисциплін (маркетингу, менеджменту, фінансів тощо), то це означає необхідність пояснювати її положення відповідним фахівцям, формуючи у них основи економічного мислення. Зважаючи на обмеженість когнітивних здібностей людини, навчання фахівців-прикладників прийомом користування відносно невеликими теоретичними моделями видається більш реалістичним завданням, аніж спроба помістити у свідомість маркетолога чи фінансиста цілісну холистичну модель суспільства.

У галузі економічної політики тактика «малих кроків» потенційно загрожує менш руйнівними наслідками. Показовим є зіставлення шоківих (як, приміром, в Польщі та Україні) та градуалістських (як в Угорщині та Китаї) моделей ринкових реформ. Перевага останніх не тільки в тому, що, реформуючи сектор за сектором, держава дає час на адаптацію економічним суб'єктам, які займаються певним видом діяльності, зберігаючи відносну стабільність національної економіки за рахунок секторів, що на певний момент не реформуються. З точки зору економіко-теоретичного обґрунтування реформ та оцінки їх успішності градуалізм кращий, оскільки дозволяє використовувати «невеликі» відносно відокремлені моделі, а відтак, і оперативно перевіряти, чи дає реформа, скажімо, роздрібної торгівлі ліками очікуваний результат. Якщо ж така реформа пішла за незапланованим сценарієм, і сектор почав працювати неналежним чином, то виправлення такої помилки буде легшим і дешевшим, ніж у випадку тотального одночасного реформування всієї системи національної економіки.

Не заперечуючи наявності проблем маршалліанської парадигми економіко-теоретичного знання, маємо зазначити, що альтернативні парадигми виявляються ще більш проблемними у випадку, коли робиться спроба використати їх висновки на практиці.

Наприклад, еволюціонізм в нинішньому його варіанті абсолютно непридатний для прогнозування майбутніх змін. Аналогічно до того, як еволюційна теорія Ч. Дарвіна може пояснити, чому певний вид тварин або рослин має ті чи інші ознаки і як вони виникли, але не може навіть приблизно визначити, які морфологічні зміни відбудуться з цими видами у майбутньому, еволюційні теорії (як в марксистському, так і в інституціональному варіантах, а також в усіх інших) цілісно можуть описати ситуацію, яка є і навіть як вона виникла, проте виявляються безсилим перед проблемою прогнозування. Амбітна науково-дослідна програма Т. Веблена стосовно інституціонального проектування так і залишилася нездійсненою. Ті ж прогнози, які робляться еволюціоністами, базуються на визначних персональних здібностях прогнозистів, їх непересічній інтуїції та здоровому глузді і майже ніяк не пов'язані з еволюціоністським інструментарієм епістемологічно.

Компаративістика як напрям економічної теорії, концентруючись на порівнянні діяльності економічних суб'єктів різних рівнів, намагається дослідити роль певної складової об'єкта дослідження через порівняння об'єктів, які відрізняються саме цією складовою. Проте на заваді використання цього методу стоїть той простий факт, що в реальному житті не так просто знайти об'єкти, які відрізняються лише однією ознакою, будучи ідентичними за всіма іншими. Крім того, серйозною проблемою є те, що вже саме виділення ознак пов'язане з агрегуванням, абстрагуванням та формуванням абстрактних категорій. Відповідно, вже починаючи з найпершого етапу дослідження, воно може виявитися необ'єктивним, залежним від того ж таки здорового глузду дослідника і навіть ідеологічно навантаженим.

Той же недолік і в економетриці. Уже на етапі відбору даних для аналізу та їх групування дослідник не може обійтися без певної онтологічної картини об'єкта дослідження, що ставить під сумнів об'єктивність отриманих результатів. Крім того, економетрика, засно-

вана на аналізі даних минулого, може більш-менш достовірно оцінити картину цього минулого, проте через незворотність часу і еволюцію економічних інститутів отримані кількісні зв'язки дуже рідко можуть бути перенесені на аналіз майбутнього. Наприклад, навіть такі загальні величини, як коефіцієнти трансформації в моделі В. Леонтьєва «витрати-випуск», виявилися не такими стійкими, як на це розраховував автор. Ця проблема стає тим гострішою, чим активніше проходить трансформація економічних інститутів, що значно деактуалізує економетричні дослідження в трансформаційній економіці.

Неомарксизм успадкував від своєї ранньої версії нездатність описувати проміжні суспільства, які не вписуються у рамки ідеальних типів капіталістичної чи соціалістичної формації. Так, неомарксизм мало що може запропонувати для аналізу економік розвинутих країн, які, зберігаючи елементи капіталізму, розгорнули масштабні соціальні програми (наприклад, Швеції, Японії, Канади та багатьох інших). Проте стосовно України більш важливим недоліком є те, що неомарксистський інструментарій погано описує проміжні стани економіки, що реформується. Отже, на нинішньому етапі трансформацій в Україні і у світі неомарксизм може бути важливим лише як пересторога від сповзання до дикого капіталізму взірця XVIII–XIX ст., що, звісно, теж важливо, але на сучасному етапі, на нашу думку, може бути лише доповненням до основного масиву економіко-теоретичних знань.

Неокейнсіанство, яке, беззаперечно, є лідером в галузі макроекономічного регулювання, страждає тими ж вадами, що і будь-яка інша «велика» теорія – воно погано адаптується до проміжних станів економіки, а відтак, як і неомарксизм, малопридатне для аналізу трансформаційної економіки. Ще одна проблема – неокейнсіанство погано сполучається з напрацюваннями поведінкової та інституціональної економіки. Відсутність успіхів у цьому напрямі заявленої науково-дослідної програми Дж. Акерлофа є наочним підтверджен-

ням цієї проблеми. Відповідно, виявлені в другій половині XX ст. завдяки працям А. Тверські, Д. Канемана, Г. Даймонд і самого Дж. Акерлофа особливості людської поведінки не знайшли ніякого відображення в кейнсіанській теорії, тоді як прикладні дослідження фінансових і товарних ринків без цих елементів вже не мисляться. Нездатність інкорпорувати в теорію нагальні запити практики має, на нашу думку, вважатися вадою такої теорії.

Висновки. Таким чином, значною проблемою теорій, альтернативних маршалліанському мейнстріму, є їх нездатність інтегрувати інші теорії. Натомість мейнстрім не тільки теоретично здатний збагачуватися за рахунок інших економічних шкіл, але і практично довів це, ввівши до своїх моделей елементи поведінкової психології (в рамках поведінкової економічної теорії [13]), інституціоналізму (в рамках неоінституціональних теорій), частково – соціології, а також економетрики. Отже, видається більш перспективним розвиток маршалліанського «ящика з інструментами» і підготовка інтелектуальних користувачів теорії, а не спроби створити універсальну мегатеорію, яка в автоматичному режимі буде видавати абсолютно правильні відповіді на всі економічні питання незалежно від того, наскільки розумним є користувач такого економіко-теоретичного знання.

Список використаної літератури

1. Либман А.М. Экономическая теория и социальные науки об экономике / А.М. Либман // Труды семинара «Теоретическая экономика» / под ред. А. Рубинштейна. – М.: ИЭ РАН, 2008. Кн. 1. – С. 11–63.
2. Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука / Р.Л. Хайлбронер // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 1. – С. 41–55.
3. Сендлер Т. Экономические концепции для общественных наук / Т. Сендлер; пер. с англ. – М.: Весь мир, 2006. – 376 с.
4. Кэррол Роберт Т. Агностицизм / Роберт Т. Кэррол // Энциклопедия за-

блуждений: собрание невероятных фактов, удивительных открытий и опасных поверий. – М.: Диалектика, 2005. – С. 13.

5. Пирс Ч.С. Начала прагматизма / Ч.С. Пирс; пер. с англ., предисл. В.В. Кирющенко, М.В. Колопотина. – СПб.: Лаборатория метафизических исследований философского факультета СПбГУ: Алетейя, 2000. – 318 с.

6. Пирс Ч.С. Логические основания теории знаков / Ч.С. Пирс; пер. с англ. В.В. Кирющенко, М.В. Колопотина, послесл. В.Ю. Сухачева. – СПб.: Лаборатория метафизических исследований философского факультета СПбГУ: Алетейя, 2000. – 352 с.

7. Пирс Ч.С. Закрепление верования / Ч.С. Пирс // Вопросы философии. – 1996. – № 12. – С. 106–120.

8. Пирс Ч.С. Как сделать наши идеи ясными / Ч.С. Пирс // Вопросы

философии. – 1996. – № 12. – С. 120–132.

9. Дьюи Дж. Реконструкция в философии / Дж. Дьюи / пер. с англ. М. Занаворов, М. Шиков. – М.: Логос, 2001.

10. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 3. – 351 с.

11. Робинсон Дж. Теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 471 с.

12. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ / О.И. Ананьин; Ин-т экономики. – М.: Наука, 2005. – 244 с.

13. Саймон Г. Науки об искусственном / Г. Саймон; пер. с англ. Э.Л. Ниппельбаума; послесл. О.К. Тихомирова. – М.: Мир, 1972. – 147 с.

В статье рассматривается концепция взаимодействия между экономической наукой и практикой экономической деятельности и государственного регулирования. Эта проблема анализируется с точки зрения мейнстрима, марксизма, институционализма и других школ современной экономической науки. Автор приходит к выводу, что инструментализм А. Маршалла сохраняет свою актуальность, несмотря на имеющиеся недостатки.

Ключевые слова: методология мейнстрима, маршаллианская парадигма, инструментализм.

In the article the concept of interaction between economics and practice of economic activity and governmental regulation is revised. This problem is analyzed in terms of mainstream, Marxism, institutionalism and other schools of modern economic science. The author concludes that Marshallian instrumentalism retains its relevance despite existing weaknesses.

Key words: mainstream methodology, Marshallian paradygm, instrumentalism.

Надійшло до редакції 15.09.2011

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.8

А.Н. СОРОЧАЙКИН, доктор философских наук, кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой Самарского государственного университета

А.В. ФИЛАТОВА, кандидат философских наук, доцент
кафедры Самарского государственного университета

ДИСТРИБУТИВНАЯ ТЕОРИЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ ДЖ. РОЛЗА

Статья посвящена осмыслению дистрибутивной теории справедливости Дж. Ролза в современных социально-экономических условиях. Справедливость в сознании общества тесно связана с представлением о равенстве. Однако философско-экономический подход показывает, что эти ценности в реальной экономической деятельности трудно совместимы. Поэтому вопрос о справедливости с учетом его экономических аспектов предстает гораздо более сложным и многоплановым, нежели он выглядит в повседневном массовом сознании.

Ключевые слова: экономический механизм, базовый критерий, Джон Ролз, справедливость, философия экономики, экономический аспект, индивид, социально-экономический, экономическая теория.

Постановка проблемы. Современное общество для своего функционирования требует системы взаимосвязанных рынков, которая вовлекает в свой оборот не только обычные товары и услуги, но и сам труд, продукты культурной и интеллектуальной деятельности. Суметь сориентироваться в таком мире – это, прежде всего, осознать закономерности его развития, представить себе действие базовых экономических механизмов, выявить их внутреннее устройство и скрытые от повседневного опыта взаимосвязи. В данном контексте существенное значение приобретает категория этики и справедливости в экономической деятельности. Наиболее глубоко и оригинально в рамках философии экономики необходимость четкой взаимосвязки экономических и социальных благ, основанной на принципах справедливости, представлена в трудах американского мыслителя Джона Ролза [1].

Целью нашей статьи является исследование теории справедливости Дж. Ролза с социально-экономических позиций, а также отражение в общественном сознании понятий «справедливость» и «равенство».

Изложение основного материала. В обоснование конституции справедливо-

го общества американский ученый признаёт два основополагающих принципа, в которых уравниены права всех индивидов. Это, во-первых, принцип равной свободы с соответствующей формулировкой – «преимущества для всех» [1]. В соответствии с этим, ситуации, в которых возможно говорить о полноценной свободе, Дж. Ролз определяет, вводя три базовых критерия: наличие свободных субъектов действия; присутствие неких ограничений, в контексте которых эти субъекты определяются в качестве свободных от них; и, собственно, действия, которые могут совершать или не совершать индивиды. Автор «Теории справедливости» специально оговаривает, что условием полной и адекватной реализации принципа равной свободы может быть только экономическая среда, организованная как система свободного рынка, хотя частная форма собственности на средства производства при этом не является обязательной.

Что касается другого основания справедливого распределения благ – то это принцип равной доступности, согласно которому все, что может представлять собой благо для человека, должно быть равно открыто для любо-

го члена общества. Речь здесь идет как о равной доступности материальных благ, так и об открытом для всех доступе к любым должностям и иным социальным позициям в обществе. В справедливом обществе при наличии денежных средств любому человеку должны быть доступны любые товары и услуги, а при наличии у него соответствующих способностей, знаний, трудолюбия, настойчивости и т. п. для него должна существовать возможность достичь в обществе того положения, к которому он стремится.

Исследователь показывает, что эти два принципа в сжатом виде представляют собой тот этический фундамент, на котором должна базироваться любая совместная экономическая деятельность, если она хочет быть честной и справедливой. Особого внимания заслуживает вводимый американским ученым принцип различия или неравенства индивидов, согласно которому идеи свободы и справедливости, сформулированные в соответствии с реалиями современного общества, не предполагают одинакового процветания для всех и каждого. Прежде всего, любой индивид теперь сам решает, что именно является для него благом, соразмеряя его с собственными способностями его достичь. В этом смысле социальное неравенство проистекает из самой природы человека: люди от природы неравны по своим способностям, талантам, склонностям и задаткам. Стало быть, неравенство далеко не всегда противоречит справедливости: возможны и существуют справедливые формы неравенства.

Вместе с тем все это не исключает для Дж. Ролза того факта, что общество должно и может быть построено на справедливых и моральных основаниях. Возникает закономерный вопрос: как в таком случае американский ученый трактует соответствующие понятия честности и справедливости? В своих рассуждениях философ исходит из предпосылки, что чувство справедливости составляет неотъемлемое свойство абсолютного большинства людей, —

другой вопрос, что у различных индивидов оно может быть развито в неодинаковой степени. Субъектом справедливого общества при этом считается моральный индивид, который определяется как «субъект притязаний», а способность быть моральной личностью признается Дж. Ролзом в качестве достаточного условия для осуществления идеала равной справедливости в обществе. Важно отметить, что основные права и свободы считаются американским философом сущностно независимыми от различия способностей индивидов. Концепция справедливости как честности утверждает, что если наличествуют минимальные требования к условию быть моральной личностью, то такой человек в полной мере наделяется максимально возможными гарантиями справедливости [1].

Это относится и к различиям внутри способности понимать справедливость: меньшая способность не является аргументом в пользу ограничения притязаний такого человека на справедливость. Соответственно, и большая способность к чувству справедливости (развитые навыки в применении принципов справедливости) считается в рамках данной теории всего лишь одним из прочих природных дарований. Очевидные привилегии, которые дают такие способности, подпадают под действие описанного выше принципа различия, но ни в чем не затрагивают применение более фундаментального принципа равной свободы [2, с. 137].

Для пояснения этого тезиса мыслитель приводит весьма показательный пример круга, заполненного разноудаленными от центра точками. Находясь на разном расстоянии от центра, все эти точки, тем не менее, в равной мере обладают свойством принадлежности к этому кругу. То же и с идеей справедливости как честности: она гарантирует обществу, что любые вариации (способности) в пределах более общего свойства (моральность) следует рассматривать, как и любые другие природные (и в этом смысле — случайные) дарования. Принимая за основу чувство честности,

члены общества должны осознавать, что не все индивиды собственными усилиями могут обеспечить себе более или менее достойное существование. Речь идет об инвалидах, нетрудоспособных, хронически больных и иных категориях людей, которые без общественной поддержки неизбежно будут влачить жалкое существование. Будет честным, если социальные трансферты будут направлены именно этим категориям граждан. Ученый доказывает, что социальное неравенство оправдано и справедливо только тогда, когда оно приносит выгоду наименее благополучным членам общества. В силу этих обстоятельств идея неравенства в таком обществе получает у Дж. Ролза существенное уточнение: «...неравенство должно быть связано с должностями и позициями, доступными всем в равной степени» [1, с. 103].

Вместе с тем, характеризуя справедливые формы социально-экономического неравенства, американский исследователь специально подчеркивает, что степень благосостояния того или иного члена общества должна быть обратно пропорциональна объему распространяющихся на него социальных гарантий и государственной поддержки. Это означает, что перераспределение благ должно быть в первую очередь ориентировано на наименее обеспеченные слои населения. Иными словами «честный индивид» Ролза является не только моральным, но и рациональным [3, с. 85]. Если в соответствии со своей первой характеристикой индивид должен стремиться к максимально эффективной помощи бедным, то вторая характеристика конкретизирует и сужает область применения первой. Рационально организованная экономическая деятельность должна учитывать факт ограниченности социальных ресурсов, поскольку неограниченная помощь может попросту подорвать сам механизм производства благ. Речь идет о том, что наиболее способные, предприимчивые (а значит, и наиболее обеспеченные) индивиды в конечном счете способствуют повышению уровня благосостояния общества в целом (в том числе и его

наименее обеспеченным гражданам). Следовательно, масштабы социально-экономического перераспределения не должны превышать той меры, которая понижала бы общее благосостояние общества, разрушая саму систему, отвечающую за этот процесс.

Из этого следует, что теория справедливого распределения благ должна быть дополнена еще одним принципом – рациональной эффективности. Сам философ формулирует его следующим образом: «Принцип утверждает, что конфигурация эффективна, когда невозможно изменить ее так, чтобы сделать лучше одним людям (по крайней мере одному человеку) без того, чтобы в то же время не сделать хуже другим людям (по крайней мере одному человеку)» [1, с. 71]. Например, схема производства продукции может считаться эффективной только в том случае, если для нее нельзя указать альтернативу, при которой увеличение производства одного из товаров не сопровождалось бы уменьшением производства другого товара. То же самое и со способом распределения товаров: он признается эффективным при условии отсутствия другого способа перераспределения, который был бы способен улучшить условия по крайней мере одного из индивидов без ухудшения условий другого. «Если бы мы сумели произвести большее количество одного товара без одновременного уменьшения другого, большее количество товара могло бы быть использовано для улучшения условий одних людей без ухудшения условий других. <...> Распределение товаров или схема производства продукции неэффективны, когда есть способ улучшить ситуацию одним индивидам, не делая хуже при этом другим» [1, с. 72]. Не составляет особого труда заметить, что отнюдь не всякое эффективное экономическое поведение само по себе обязательно справедливо. Институт крепостного права, к примеру, весьма эффективен для одного конкретного слоя общества (помещики), будучи, однако, именно по этой причине кардинально несправедлив. В этом пункте рассуж-

дений Дж. Ролза мы можем видеть, как два предыдущих принципа, выражающих требования социальной справедливости, надстраиваются над принципом рациональной эффективности, конкретизируя и, соответственно, сужая его применение. «Проблема заключается в <...> нахождении концепции справедливости, которая выделила бы из всех этих эффективных распределений такое, которое является еще и справедливым» [1, с. 72]. Рационально организованное экономическое поведение индивида, таким образом, теперь тоже, в свою очередь, оказывается ограничено двумя другими условиями теории. Рассмотренная сама по себе, такая модель рациональности вполне может сосуществовать с фактом неравенства, но она плохо согласуется с ограничивающими ее принципами справедливости. За всем этим стоит проблема честного и одновременно эффективного распределения, которую и пытается теоретически разрешить ученый, на определенных условиях примирив два базовых принципа экономической жизни и общественного устройства. Как может показаться, это возможно за счет требования «формального равенства возможностей» (то есть правовых гарантий равенства), который накладывается на принцип эффективности. Такое равенство возможностей американский исследователь формулирует как «одни и те же законные права доступа ко всем выгодным социальным положениям» [1, с. 75].

Анализ показывает, что данное теоретическое требование относится к так называемой концепции естественной свободы, но и его оказывается недостаточно для установления справедливости распределения. Названная концепция должна быть расширена за счет либеральной концепции справедливости («требование открытости карьер талантам», в терминологии Дж. Ролза), которая не ограничивается только предыдущими сугубо юридическими гарантиями равной доступности, а требует, чтобы все имели реальный доступ к стартовым экономическим возможностям и социальным шансам. Согласно этой концеп-

ции, люди, имеющие один и тот же ресурс способностей при одинаковом желании его реализовать, должны иметь одинаковые перспективы успеха, независимо от своего исходного положения в социальной системе. Возможности роста социально-экономического положения таких людей и, соответственно, их ожидания не должны зависеть от принадлежности к какому-либо определенному классу [4, с. 88].

Можно заключить, что либеральная система призвана минимизировать влияние на итоговое распределение случайных факторов везения и, главное, неодинаковых стартовых позиций в социальной иерархии. Конечно, ни одно общество не может быть схемой сотрудничества, в которую люди входят добровольно в буквальном смысле; каждый человек при рождении обнаруживает себя в некотором конкретном положении в некотором конкретном обществе, и природа этого положения существенно воздействует на его жизненные перспективы. Однако, подчеркивает Дж. Ролз, «общество, удовлетворяющее принципам справедливости как честности, приближается к идеалу общества, основанного на добровольной схеме настолько, насколько это вообще возможно, потому что оно основано на принципах, которые свободные и равные личности должны принять при справедливых обстоятельствах. В этом смысле его члены автономны, и осознаваемые ими обязательства налагаются добровольно» [1, с. 27]. Иными словами, принцип эффективности является одним из важнейших атрибутов современного экономического человека («*Homo economicus*»), выражающим саму сущность этой новой модели рациональности [2; 3].

Обобщая рассмотрение дистрибутивной теории Дж. Ролза, мы можем выделить пять базовых принципов справедливого распределения социально — имущественных благ в обществе. Первые два относятся к общепризнанным требованиям рыночной экономики: (1) принцип равной свободы и (2) принцип равной доступности. Помимо них американский исследователь вводит три но-

вых оригинальных принципа: (3) различия (неравенства) индивидов; (4) «честности» (как ограничение принципа различия) и (5) рациональной эффективности (как основание экономической справедливости).

Отметим, что идеальный тип экономического поведения, соответствующий данным требованиям, исследователь приписывает «честному индивиду». Именно антропологическая модель «честного индивида» является тем вариантом «*Homo economicus*», который предлагает рассматриваемая здесь концепция. Неотъемлемыми атрибутами «экономического человека» при этом считаются моральность и рациональность (трактуемая как основание эффективности).

Анализируя распределительную теорию [2; 3; 4], можно выстроить своеобразную пирамиду из трех основных ее принципов, где каждый последующий сужает и ограничивает применение предыдущего. Некоторые действия, теоретически возможные, к примеру, в рамках только первого принципа, оказываются недопустимыми при учете следующего. В основании этой пирамиды следует поместить принцип различия как условие социальной и экономической справедливости. Затем следует сужающий сферу его применения принцип честности как гарант социальной справедливости. И, наконец, принцип рациональной эффективности, находясь на вершине пирамиды, накладывает на предыдущий и элиминирует из того ряд противоречащих ему действий. Вообще же здесь можно было бы говорить о взаимном обусловливании и взаимограничениях, накладываемых принципами данной теории друг на друга, как это происходит с уже рассмотренным отношением эффективной рациональности, с одной стороны, и требованиями равной доступности и свободы — с другой.

Необходимо иметь в виду, что Дж. Ролз не является профессиональным экономистом. В его работе нет каких-либо моделей или расчетов, показывающих, как конкретно можно реали-

зовать дистрибуцию благ в свете такого понимания справедливости. Он очерчивает лишь общие рамки решения проблемы совмещения неравенства, честности и справедливости в современном плюралистическом и рыночном обществе. Поэтому рассмотренный выше подход — это не чисто экономический подход современных экономических теорий, автор явно тяготеет к исследованию в духе философии экономики.

Чтобы более полно представить, как индивиды могли бы посмотреть на предлагаемое справедливое общество без искажений, обусловленных их различными социальными позициями, Дж. Ролз предлагает мысленный эксперимент, который называет «занавесом неведения». В рамках этого эксперимента все вторичные и приводящие причины социального неравенства как бы «закрываются в скобки», оставляя человека в ситуации чистого выбора и договора о принципах справедливости. Эту исходную ситуацию справедливости как честности исследователь уподобляет естественному состоянию человека в традиционной теории общественного договора, с той лишь разницей, что американский ученый не локализует эту ситуацию исторически, трактуя ее как всего лишь теоретическую гипотезу. В итоге идеализированный индивид в рамках данной ситуации оказывается предельно моральным и рациональным одновременно без того, чтобы эти его атрибуты противоречили друг другу. Отношения между индивидами в данном случае рационально прозрачны и просты.

Вполне очевидно, что в любом реальном обществе существует большее или меньшее число привилегированных субъектов, которых вполне устраивает их положение и доходы. Поэтому совсем не очевидно, что они согласятся изменить существующие социальные институты и ввести принципы справедливости как честности. Но предположим, что люди, которые составляют и подписывают первоначальный социальный контракт, закладывающий основополагающие структуры общества, не в состоянии знать, каким будет их ста-

тус в этом обществе, займут ли они в нем положение в верхних слоях или же окажутся в нижних. Эту гипотетическую ситуацию неопределенности ученый и называет «занавесом неведения». В такой ситуации, доказывает он, люди, поразмыслив, должны принять общество, построенное на принципах справедливости как честности, и заключить соответствующий общественный договор.

С нашей точки зрения, «занавес неведения» не так уж и далек от современного социально-экономического порядка. Этот теоретический контраст нельзя лишь свести к сугубо мыслительному теоретическому эксперименту; корректнее его представить в виде своего рода гиперболы, в гипертрофированном виде представляющей современные тенденции. Дело в том, что при сегодняшнем уровне социальной мобильности, подвижности и непредсказуемости социально-экономического пространства, возможных для индивида ролей, позиций и статусов в этом пространстве, человек несколько раз в жизни действительно может оказаться перед своеобразным «занавесом неведения» [4, с. 90]. В этом плане его будущее негарантировано, а социальный статус далеко не так стабилен, как это было, к примеру, в сословном обществе с его жесткими кастовыми границами.

Выводы. Как представляется, рассмотренная нами концепция справедли-

вости Дж. Ролза отражает, что не удивительно, лишь первый этап общества благосостояния. Поэтому можно предположить, что представления о справедливости не являются универсальными, что они обусловлены социально-историческими традициями становления рыночных отношений в различных странах, укоренившимися в разных обществах понятиями о соотносительной ценности свободы, равенства и экономической эффективности.

Список использованной литературы

1. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. – Новосибирск: Изд-во Новосибирского ун-та, 1995. – 535 с.
2. Сорочайкин А.Н. Homo economicus: антропологические предпосылки и эпистемологические допущения экономических теорий: монография / А.Н. Сорочайкин. – Самара: Офорт, 2009. – 352 с.
3. Сорочайкин А.Н. Философия экономики. В поисках новых подходов: монография / А.Н. Сорочайкин. – М.: Изд-во Московского ун-та, 2005. – 192 с.
4. Сорочайкин А.Н. Человек в системе социально-экономических отношений: монография / А.Н. Сорочайкин. – Самара: Самар. отд-ние Литфонда, 2007. – 198 с.

Статтю присвячено осмисленню дистрибутивної теорії справедливості Дж. Ролза у сучасних соціально-економічних умовах. Справедливість у свідомості суспільства тісно пов'язана з уявленнями про рівність. Однак філософсько-економічний підхід показує, що ці цінності у реальній економічній дійсності важко поєднуються. Тому питання про справедливість з урахуванням його економічних аспектів постає більш складним та багатоплановим, ніж воно виглядає у повсякденній масовій свідомості.

Ключові слова: економічний механізм, базовий критерій, Джон Ролз, справедливість, філософія економіки, економічний аспект, індивід, соціально-економічний, економічна теорія.

The work is devoted to understanding distributive theory of justice John Rawls in contemporary socio-economic conditions. Fairness in the consciousness of society is closely linked with the notion of equality. However, philosophical and economic approach shows that these values are in real economic activity is difficult to mix. So the question of justice in view of its economic aspects appears much more complex and diverse than it looks in everyday mass consciousness.

Key words: economic mechanism, the basic criterion, John Rawls, justice, philosophy of economics, the economic aspect, the individual, socio-economic, economic theory.

Надійшло до редакції 15.09.2011

УДК 330.8

В.В. БІЛОЦЕРКІВЕЦЬ, кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

ЗАРОДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ТА АВАНГАРДНО-ЕКОНОМІЧНОГО В ПРОЦЕСІ АНТРОПОСОЦІОЕКОНОМОГЕНЕЗУ

У статті розкриваються особливості зародження елементів економічного і авангардно-економічного буття в умовах становлення людства.

Ключові слова: антропосоціоекономогенез, економічні, соціальні, біологічні фактори, авангардна економіка.

Вступ. Формування авангардної економіки як відносно самостійної субмножини в межах економічної множини розпочалося ще на світанку становлення людства. Процес опанування предками сучасних людей перших господарських операцій збігся у часі не лише з появою економічного буття, але й перших елементів авангардної економіки. Дійсно, екзистенціалізація економічного буття, за своїм визначенням, передбачає онтологічне можливості управління господарством суб'єктами, що, полишаючи виключно тваринний, інстинктивний початок, набувають ознак економічних акторів. Онтогенізація економічного відбулась ще в часи тривалого перехідного періоду від тваринного світу до первісного, коли не існувала навіть людина сучасного фізичного типу – *Homo sapiens sapiens*. Саме цей момент є вихідним у розгортанні спіралі поступового становлення економічного буття, позначеного численними періодами стрімкого аж до емерджентності економічного прогресу, на зміну яким приходили часи тривалого гальмування, що переростало в столітні та тисячолітні стагнації і похмурі періоди депресії, занурення людського суспільства у вир дееконімізації й десоціалізації, коли на місце суспільного приходило зоологічне індивідуальне, а на місце людського – тваринне, виключаючи не тільки поступ економічного, але і його збереження в колишньому вигляді.

Постановка завдання. Одноставної думки щодо конкретного часу становлення цієї первісної економіки немає. Науковий дискурс відбувається як щодо кількості етапів (стрибків) в еволюції людини як соціальної істоти [1; 2], так і стосовно самого існування таких стрибків [3; 4]. На нашу думку, генезу людства не можна пояснити лише біологічними та соціальними факторами. Трактування становлення сутності людини в термінах подвійного процесу антропогенезу та соціогенезу надто обмежене, воно не в змозі пояснити все багатство та різноманіття проявів безпосередньо людської природи, різко скорочує дослідницькі можливості щодо ґрунтового розкриття причин та специфіки процесу динамічної еволюції людини, особливо стосовно епохи домінування неоліту. Подібне штучне самообмеження на рівні епістемологічної платформи логічно породжує проблеми на практично-науковому рівні, дезавуює як інструментальний потенціал наукового дослідження, так і саму його науковість, ставлячи під сумнів його адекватність дійсності, за умов фрагментарності дослідної програми, надзвичайно синтетичного характеру і предмета, і об'єкта докладання дослідницьких зусиль. Це зумовлює фактично вивчення не реальності, в тому чи іншому її наближенні, а певних фантомів, що склались в уяві дослідників, псевдонаукове подання дійсності як простору гус-

то наповненого симулякрами, відобразити які й має така «наукова» дослідна програма. Проте насправді становлення людської сутності не можна дослідити, ґрунтуючись на синтетичному поєднанні тваринного й суспільного початків у житті наших предків, воно являло собою цілісний процес, який діалектично поєднував і поєднує в собі біологічні, соціальні та господарські складові. І саме в подібному холистичному ракурсі можливе пізнання цього процесу, що й **становить мету цієї статті.**

Результати дослідження. Якщо спочатку стрімка аридизація навколишнього середовища призвела до появи цілої плеяди факторів, що зумовили біологічні за суттю еволюційні зміни у фізіології, внутрішньому та зовнішньому вигляді гомінідів, то подальший бурхливий прогрес гомінідів, появу низки їх видів слід пов'язувати, в першу чергу, із соціальними факторами. Куцоподібна еволюція гомінідів обумовила жорстку конкурентну боротьбу між видами, перемога в якій здобувалась саме в соціальній площині, і отримав її найбільш соціалізований вид, який, проте, не припинив свій еволюційний розвиток, продовживши його вже в економічному ракурсі.

Можна виокремити три глобальні етапи становлення людини, починаючи від нашого найдавнішого із знайдених предків *Sahelanthropus tchadensis*, що жив 7 млн років тому, аж до *Homo sapiens* у його сучасній подобі, що поступово наближається до ідеалу *Homo economicus*:

1) Етап абсолютної доміанти біологічного. Для цього етапу характерне панування інстинктивної діяльності. Поведінка індивіда визначається закарбованими в генетичній пам'яті наборами стереотипних реакцій на зовнішні подразники. Особливості цих реакцій, специфіка їх реалізацій залежать від фізіологічної та анатомічної будови певного організму, конкретних природних умов його існування, біоценозу, складовою частиною якого він є. Набори інстинктивних реакцій формуються протягом тривалого періоду, що охоплює життя тисяч поколінь організмів, та ви-

ступають у формі закріпленого в пам'яті алгоритму дій у випадку типових, чітко класифікованих змін у навколишньому середовищі. Вони являють собою дисципліну відгуків індивіда чи їх групи на однорідні, позначені постійною повторюваністю та аналогічністю за розвитком, виклики. Такі реакції виступають для істот як «спосіб задоволення їх потреб, забезпечують виживання та відтворення популяції», при цьому «об'єктом змін (необхідних за умов трансформації зовнішніх умов) є» сам організм [5]. Проте неможливість чіткої класифікації зовнішнього подразника, зарахування його до певного типу, відсутність у наборі стереотипних реакцій на виклики його аналога не буде мати своїм наслідком нейтральний відгук чи цілковите ігнорування змін в оточуючому середовищі. На біологічному рівні суб'єкт має можливість запропонувати ще незаалгоритмізований шлях реагування на виклик і, залежно від ефективності цього нового оригінального способу вирішення проблеми, прийняти рішення щодо залучення його чи незалучення до набору набутих протягом власного існування рефлексивних реакцій.

Втім поведінка людських створінь і під час цього етапу визначалась не лише суто біологічними імперативами. Примати завжди займали позиції суспільних істот, саме елементи соціального життя обумовили їх еволюційне піднесення в тваринному світі. Соціальність виступала внутрішньо притаманною особливістю ранньої людини, яка, будучи успадкованою від пращурів, об'єктивізувала конкурентні переваги архантропів у боротьбі з ворожим навколишнім середовищем, забезпечила ефективну реалізацію їх потенціалу в епоху надзвичайної невизначеності майбутнього. Проте елементи соціального не утворювали моноліт, їх множина не отримувала рис компактної. Вони виступали, скоріше, як острівці цілісності соціального в просторі біологічного. Соціальне не розчинялося у біологічному, навіть не атомізувалось у цілісності домінуючого, а набувало в процесі дифузії ознак ризомної цілісності соціального, переплете-

ного з біологічним. На цьому етапі виникають й перші зародки примітивного економічного, що отримують прояв у вигляді застосування засобів праці, суспільному поділі праці у формі розподілу обов'язків щодо підтримання вогню тощо. Проте саме домінанта біологічного обумовила зміни в бутті пралюдини. Так, кліматична катастрофа, швидке поширення саваноподібних біоценозів та, як наслідок, стрімке зростання обсягу мозку об'єднаних у первісні стада пралюдських істот призвели до швидкого збільшення енерговитрат, а необхідність їх компенсації – до переходу ранніх хомо еректусів до споживання насиченої білками м'ясної їжі. І лише нагальна необхідність здобути цю більш калорійну їжу спровокувала використання, а в подальшому й створення, пралюдною засобів праці. Розвиток і соціального, і господарського життя обумовлювався саме біологічними імперативами.

2) Етап соціалізації. Ризомна цілісність соціального поступово поширювалась, поглинаючи та трансформуючи в процесі sukcesії біологічне. Острівці суспільного зростали, тотальна домінанта біологічного послаблювалась. Імперативи соціального виходили на перший план, посуваючи біологічне на хінтергрунт життя людини. Не тільки розвиток, а навіть саме виживання окремої особистості стає протягом цього етапу неможливим поза життям соціуму. Сучасні дослідження антропологів надали низку доказів на користь цієї тези, довівши, що людина «стає людиною лише за наявності культурного середовища, в спілкуванні з іншими подібними їй істотами. За відсутності цієї умови у неї не реалізується навіть її біологічна програма як живої істоти, і вона передчасно вмирає. Поза культурою людина як жива істота гине» [5]. При цьому поняття «культура» та «суспільство» стосовно людського соціуму розглядаються як ідентичні поняття.

Поступове поглиблення соціалізації життя людини відбувалось шляхом дифундування соціального в біологічне, заміщення менш гнучких біологічних конструкцій соціальним риштуванням,

яке лише з часом набувало ознак сталості та тривкості. Дійсно, піднесення людини над тваринним царством відбувалося настільки блискавично, що шлях пристосування до швидкоплинного навколишнього середовища через створення відповідних біологічних адаптерів виявився не тільки малопродуктивним, але й безперспективним. Людські види, еволюція яких ґрунтувалася б тільки на біологічній основі, виявилися б неконкурентоспроможними й не мали надій перемогти в безперервній боротьбі за виживання в середовищі з різко обмеженими ресурсними можливостями [4]. Біологічна еволюція була в змозі запропонувати лише надто повільні механізми пристосування шляхом природного відбору, а відповідні генетичні зміни сприяли б максимальній адаптації організму до певної екологічної ніші, інструментально обумовивши посилення його спеціалізації. Така спеціалізація забезпечить підвищення ефективності функціонування організму, дозволить більш успішно використовувати наявні ресурси, проте адекватність наданих біологічною еволюцією істоті засобів реагування на виклики конкретного навколишнього середовища постулює їх недостатню адекватність за умов, що змінились. Стратегія моноорієнтації на повільні механізми біологічної еволюції виявилася недостатньо ефективною за обставин жорсткої конкурентної боротьби між майбутніми людськими істотами. Стрімкі кліматичні зміни, непередбачувані та асинхронні інгресії та регресії льодовиків, катастрофічне виверження вулкана Тоба, інші природні катаклізми в десятки разів скорочували популяцію людських істот, неодноразово ставлячи людство перед загрозою повного вимирання. За таких умов неминучою була хредодизація ланцюжків біологічних пристосувань, що унеможливило прийнятний за часом процес нової адаптації та реадaptaції, потребуючи кардинальної зміни самого алгоритму виживання.

Таким алгоритмом став перехід майбутньої людини від біологічної спеціалізації до деспеціалізації та універсальності. Це не означає, що людська істо-

та застигла в існуючому вигляді, припинивши реагувати на виклики навколишнього середовища. Проте механізм реагування на загрози, відповідні їм функціональні зміни з біологічної площини переносяться в площину соціальну. Створення нових та трансформації існуючих соціальних конструкцій можуть відбуватись значно швидше порівняно з аналогічними перетвореннями їх біологічних аналогів. Здатність до формування таких конструкцій стала додатковою та найзначнішою перевагою людських істот у боротьбі як з викликами природи, так і з гомінідами з конкуруючих видів. Особини та їх групи, що мали більший хист до соціалізації свого життя, отримували можливість більш ефективно відповідати на зовнішні та внутрішні виклики, аніж їх менш соціалізовані конкуренти. Отже, їх популяція та ареал поширення зростали, а у конкурентів – зменшувалися, обумовлюючи наслідки соціального відбору аналогічні біологічному. Втім це не означає, що соціальні конструкції витіснили біологічні, навпаки, вони виступали лише як додатки до біологічних, виконуючи роль зовнішніх маніпуляторів, певних тимчасових протезів неіснуючих природно-біологічних утворень. У випадку ж тривалої ефективності подібних тимчасових утворень (як, наприклад, із соціальними механізмами моногамного шлюбу тощо) вони поступово заміщувались більш сталими біологічними аналогами. Слід зазначити, що таке заміщення мало лише частковий характер, конфігурації соціального змінювались, вони поступались частиною свого простору біологічному, дифундуючи та утворюючи свої анклавні в інших сферах біологічного життя. При цьому імперативи, продиктовані біологічним, могли ігноруватися людськими істотами у випадку протиріччя їх соціальним імперативам.

Саме під час цього етапу відбувається й поступове посилення в бутті людських істот ролі господарського життя. Діяльність людини як соціальної істоти опосередкована. Соціальне життя передбачає застосування чітко визначених посередників як у процесі кому-

нікації між окремими особами, так і в процесі взаємодії між людиною та природою. Якщо в першому випадку трансляція настанов та звітів щодо їх виконання відбувалась у вигляді регламентованих вербальних конструктів та поведінкових патернів, то у другому – передатною ланкою виступали засоби праці та продукти праці. Значна роль розвитку і перших, і других у становленні людини не викликає заперечень. Проте, з економічної точки зору, нас, у першу чергу, цікавлять другі. Інструментальна спеціалізація перших засобів праці, що з'явилися у палеантропів, орієнтація їх на застосування саме для розбирання м'ясних туш [4], постулює як існування господарських відносин, так і необхідність реалізації цих відносин у соціальному середовищі, у зв'язці не тільки людина – природа, але й людина – людина.

Наявні технології надавали можливість окремому індивіду лише спорадично отримувати м'ясу їжу, здобувши її під час полювання на дрібних тварин. У ситуації погіршення кліматичних умов та посилення фактора нестабільності ймовірність успішного полювання зменшується, а доступ до висококалорійної їжі обмежується. Лише об'єднання індивідів у групи, причому не зоологічне об'єднання, а поєднання у людське суспільство, стає запорукою отримання бажаного, передумовою виживання у ворожому навколишньому середовищі. Поява таких утворень дозволила людським істотам на основі комплексної організації спільного процесу полювання на великих тварин та їх споживання, господарської спеціалізації кожного з членів первісної орди досягти необхідного рівня задоволення потреб у висококалорійній їжі.

3) Етап економізації. Сучасні дослідження показали, що біологічна (генетична) відмінність людини від найближчих родичів є, на диво, малою і становить близько 1%, значно більшими є відмінності в поведінковому аспекті, проте і в цьому ракурсі *Homo sapiens sapiens* належить до вищих приматів. Унікальність людини визначається іншим, а

саме генно-культурною коеволюцією, за якої природний відбір доповнювався, а то й повністю замінювався паралельним процесом культурного відбору. Численні елементи людської культури можна зустріти в поведінці вищих приматів, проте вони завжди мають рудиментарний характер та виступають у ізольованому вигляді. Людська ж культура виступає як цілісність, що охоплює увесь репертуар поведінкових патернів. Причому не раз і назавжди заданих, а таких, що видозмінюються, поступово ускладнюються та/або редукують залежно від вимог та специфіки подальшої еволюції. Поведінкові репертуари наших пращурів мали дещо інші комбінації патернів, й зовсім інші їх набори будуть притаманні нашим нащадкам. Слід зазначити, що спільна еволюція біологічного, соціального й економічного в людині мала безперервний характер. Якщо елементи соціального проявлялись ще в межах зоологічних об'єднань вищих приматів, то елементи економічного отримують прояв у виготовленні та застосуванні кістяних та кам'яних засобів праці австралопітеками. Отже, розповсюдження соціального і економічного в просторі біологічного отримувало ризомний характер. Важливість біологічної основи в розвитку людини то зменшувалась, то знов підвищувалась. Натомість протифазно за тими ж напрямками час від часу зростала та згасала роль соціального та економічного. Щоправда, їх позиції поступово посилювались.

Якщо протягом етапу соціалізації економічна складова становлення людини залишалась у тіні, відіграючи другорядну роль, то під час третього етапу її роль стає визначною. Саме в господарській площині продовжується конкурентна боротьба між *Homo sapiens sapiens*, що знищили всіх своїх конкурентів-гомінідів у часи етапу соціалізації. Маючи конкурентів з ідентичним біологічним та соціальним потенціалом, отримати додаткові переваги, спираючись на однакову або гіршу ресурсну базу, було вкрай важко. Тому на авансцену подальшої еволюції людини виходить економічна складова.

Зрозуміло, що формування соціального та економічного буття відбувалося не лише в первісних стадах *Homo sapiens sapiens*. Економічна поведінка не є виключною прерогативою сучасної людини. Більш того, елементи економічного були притаманні не тільки діяльності наших пращурів, ознаки його фіксуються і в діяльності багатьох антропоїдів та навіть окремих видів сучасних вищих приматів. Так, операції обміну, оплати за послуги між шимпанзе тощо атрибутивно мають входити до набору економічного. При цьому вони властиві не примітивній реципрокційній економіці, де розподіл відбувається за потребами, а входять до операційного наповнення більш розвинутої ринкової економіки.

Проте такі окремі прояви економічного в діяльності вищих приматів мають настільки рідкісний, спорадичний характер, що їх можна сприймати, скоріше, як лінії девіантної, неприродної для цих істот поведінки, аніж як невід'ємну складову їх повсякденного існування. Людину відрізняє від тварини не наявність окремих ознак соціального та економічного чи їх послідовність, скільки їх синергія, сплав. Дослідження прикладів діяльності приматів з ознаками економічної дозволяє виявити, що всі випадки такої девіантної поведінки відбувались за обставин нехарактерних для звичайного життя тварин. Зовнішні фактори приводили до появи екстремальних умов, за яких примати були змушені шукати нові, оригінальні шляхи вирішення завдань, що поставили перед ними нетипові виклики. За статичних умов така необхідність була відсутня, як відсутні і підстави для діяльності з ознаками економічної.

Висновки. Поява та поширення економічного в діяльності людської істоти не було пересічним явищем, просто ще одним з альтернативних шляхів, за допомогою яких тварини, еволюціонуючи, виживали в умовах погіршення ресурсної бази та розширювали свій ареал і популяцію. У процесі антропо-соціоекономогенезу поповнення людиною власного арсеналу пристосувань до навколишнього середовища саме еко-

номічним стало, з точки зору природи, неординарним актом. Саме під час етапу економізації економічні відносини в житті людини набули ознак сталості та постійності, стали невід'ємною складовою повсякденного людського буття. Зміна ролі й місця економічного відбувалась багато в чому суцесійно. Економічне поступово витісняє, заміщує, асимілюючи та трансформуючи, біологічне та соціальне. Так, біологічні імперативи споживання в людській «редакції» непомітно, у граційно-витонченій формі перетворюються на їх економічний аналог, значна частина системи соціальних табу втрачає свою виключно соціальну актуальність, ставши системою правил економічної гри. На місце набутих протягом тривалої еволюції біологічних та соціальних рефлексів приходять рефлексивні економічні. Поведінка людини зовні стає все більше й більше відірваною від своїх біологічних та соціальних основ, а мотивація її стає суто економічною,

оскільки вже не існує людських мотивів, які б за своєю суттю не були економічними.

Список використаної літератури

1. Семенов Ю.И. Как возникло человечество / Ю.И. Семенов. – М.: Наука, 1966. – 576 с.
2. Оппенгеймер С. Изгнание из рая. Хроники демографического взрыва: пер. с англ. / С. Оппенгеймер. – М.: Эксмо, 2004. – 654 с.
3. Elton S. Comparative context of Plio-Pleistocene hominid brain evolution / S. Elton, L.S. Bishop, B. Wood // Journal of Human Evolution. – 2001. – Vol. 41. – P. 1–27.
4. Бейли Дж. Доисторический мир; пер. с англ. / Дж. Бейли, Т. Седдон. – М.: Росмэн, 1995. – 160 с.
5. Белик А.А. Культурология. Антропологические теории культур / А.А. Белик. – М.: Российский гос. гуманитар. ун-т, 1999. – 241 с.

В статті розкриваються особливості зародження елементів економічного й авангардно-економічного буття в умовах становлення людства.

Ключевые слова: антропосоциоэкономогенез, економічні, соціальні, біологічні фактори, авангардна економіка.

In the article features of original of elements of economic and avanguard economic life are opened in conditions of becoming of humanity.

Key words: anthroposocioeconomygenesis, economic, social, biological factors, avanguard economy.

Надійшло до редакції 15.09.2011

УДК 330.341.1

О.А. ПЕСТОВА, викладач

Західнодонбаського приватного інституту економіки і управління

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ТЕОРІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розкрито в історичній ретроспективі суть поняття «інновації». Визначено тлумачення цього поняття в період становлення класичної політичної економії і в сучасних умовах. Запропоновано розгляд інноваційних процесів в економіці під впливом інституціоналізму.

Ключові слова: інновації, інституціоналізм, інститути, технології, інноваційні процеси.

Вступ. Розвиток продуктивних сил вносить суттєві зміни у суспільне відтворення. Перш за все він потребує швидкої і часто радикальної зміни виробничих відносин, у межах і за допомогою яких функціонує суспільне виробництво. Ці зміни в країнах з високо розвинутою ринковою економікою, як правило, відбуваються у таких формах, які найбільш адекватні стану і рівню розвитку продуктивних сил у кожній конкретній країні, що зменшує гостроту суперечності між рівнем їх розвитку і характером та рівнем розвитку виробничих відносин.

Як відомо, виробничі відносини виступають суспільною формою продуктивних сил, і хоча вони відносно самостійні і мають власну логіку розвитку, але в головному вони визначаються рівнем розвитку продуктивних сил, і, перш за все, такими їх складовими, як людина і засоби виробництва. У сучасних умовах особливого значення набуває людський фактор і не просто сам по собі у своїх загальних кількісних і якісних характеристиках, а як носій і творець нових знань, нових технологій тощо. Саме піднесення людини у цьому сенсі стало наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. фундаментом зародження й розвитку нової постіндустріальної перспективи.

Інноваційний тип економічного розвитку стає тією основою, яка моделює і визначає економічну міць будь-якої країни, її визнання та перспективи на світовому ринку. Цей тип організа-

ції суспільного відтворення радикально змінює всю сукупність виробничих відносин, притаманних тій чи іншій країні. При цьому удосконалення економічних відносин між людьми потребує суттєвої зміни в самій людині як у суб'єкті цих відносин. А оскільки вплив на людину з точки зору її розвитку в напрямі тих вимог, які їй висуває сучасне виробництво, реалізується через цілу низку суспільних інститутів – то це, у свою чергу, підвищує роль інституціоналізму як теорії, висновки якої ґрунтуються саме на аналізі впливу цих інститутів на суспільне виробництво.

Постановка завдання. Роль інституцій у житті організованого суспільства досить висока, тому економічна інноваційна теорія вирішальною мірою формується під впливом інституціоналізму. Погляд на інновації через призму інституціоналізму зумовлений, перш за все, потребою створення та розвитку інститутів ринку в країнах у період трансформації.

В економічній науці інституціоналізм представлено значною різноманітністю шкіл і концепцій, однак для усіх його течій характерне надання великого значення емпіричному аналізу інституціонального середовища, зокрема впливу інститутів на ефективність використання обмежених ресурсів та на забезпечення економічного зростання. Основною ідеєю теорії інституціоналізму є зосередження уваги на позаекономічній сутності рушійних сил суспільного розвитку.

Тісний взаємозв'язок між інноваційним типом розвитку економіки і виробничими відносинами потребує, перш за все, чіткого визначення інновації. На сьогодні існує значна кількість концепцій і підходів щодо визначення інновацій, і немає загально визначеного поняття «інновація». Це пояснюється тим, що змістовний аналіз суті інновацій як економічного явища ще не повністю завершено, і це є предметом дискусій. На сьогодні можна виділити два підходи в дослідженні інновацій як явища.

Так, частина науковців, до яких можна віднести таких відомих вчених, як К. Кларк, У. Мітчелл, К. Маркс, М.Д. Кондратьєв, Й. Шумпетер та ін., вважають науку про інновації складовою частиною економічної теорії, яка описує циклічні економічні процеси з позиції розвитку техніки і технології.

Інші дослідники, М. Туган-Барановський, Ф. Хайек, Г. Менш, К. Фрімен розглядають науку як міждисциплінарну, що охоплює загальні питання методології і організації інноваційної діяльності.

В умовах таких помітних розбіжностей у тлумаченні інновацій, а відтак, і науки про них, необхідно розглянути як саме явище інновацій, так і становлення перших теоретичних уявлень про них в історичній ретроспективі, що і становить мету цієї статті. При цьому ми виходимо з найбільш узагальненого тлумачення інновації як чогось нового. Поклавши саме це в основу дослідження історії становлення інноваційної теорії, розглянемо її гносеологічні корені.

Виклад основного матеріалу. Початковий етап зародження теорії інновацій ми можемо спостерігати уже в часи Стародавнього світу, де створення чогось унікального, невідомого розглядалось не як зміни виробничо-технологічного характеру, визначені часом, а як втручання божественної волі. Особливості світогляду в античний період вели до того, що виробнича діяльність людини здійснювалась в основному як стилізація природних процесів, наслідування природи, підлаштування під її ритми.

Проте подальший розвиток продуктивних сил, ускладнення господарської діяльності потребували розвитку організації людського суспільства, накопичення і передавання наростаючих обсягів інформації про навколишнє середовище. Потяг до осмислення нового привів до зародження перших уявлень про те, що існують поряд з уявними і природні форми.

В епоху Відродження процес створення нового відобразився у наукових, літературних, художніх, філософських творах («Сповіді» Ф. Петрарки, «Книги про шляхетність» П. Браччоліні та ін.). Специфічною особливістю науки цієї епохи був її тісний зв'язок з мистецтвом. Епоха Відродження особливо відзначається великими науковими зсувами у сфері пізнання і створення нового. Цей розвиток пов'язаний із зародженням капіталістичного засобу виробництва та успіхами нового, антидогматичного світогляду. В епоху Відродження змінився погляд на реальність, виникли нові ідеї, які й привели до радикальних змін у всіх сферах ідеології та світогляду і які були неможливі в умовах античного суспільства або раннього середньовіччя. Церковна регламентація життя, яка в середні віки здавалася природною, почала втрачати силу.

Пізніше осмислення економічної творчості з позицій створення чогось нового спостерігаємо у представників Реформації. Як відомо, загальні причини, що призвели до її виникнення, пов'язані із зародженням нових капіталістичних відносин і нових класів, із загостренням соціально-політичних протиріч. Реформація підштовхувала до економії, до розвитку промисловості, до відмови від дорогих розваг (так само, як і дорогих богослужінь). Це сприяло нагромадженню капіталу, що вкладався в торгівлю й виробництво. У підсумку протестантські держави почали випереджати в економічному розвитку католицькі й православні.

У період первісного нагромадження капіталу виникає перше економічне системне вчення – меркантилізм. Його представники намагаються теоретично

обґрунтувати необхідність нововведень і роблять перші спроби їх практичного впровадження в господарське життя суспільства. Саме у цей період зароджуються перші теоретичні концепції інноваційних процесів і висновків щодо зовнішньої державної політики. Грунтуючи свої ідеї на примноженні національного багатства за допомогою зовнішньої торгівлі, меркантилісти починають виділяти і роль державних політичних новацій.

З появою в економічній теорії класичної школи акцент в аналізі інновацій переходить від її організаційного боку до технологічного, що обумовлено переведенням предмета дослідження зі сфери обігу у сферу виробництва.

Класична політична економія розвивалася як наука про багатство, тому як початковий пункт своїх доктрин представники цієї течії обрали суспільний поділ праці. Фундаментальне значення цього елемента представник класичної школи А. Сміт пояснював, поперше, тим, що поділ праці є причиною, яка стимулює продуктивність, а розвиток виробництва визначає весь добробут країни. Він вважав, що поділ праці підвищує продуктивність трьома способами: збільшенням вправності кожного окремого робітника; збереженням часу при переході від одного виду діяльності до іншого; стимулюванням винаходів, що полегшують і зменшують витрати людської праці.

Продовжувач вчення А. Сміта, його послідовник Д. Рікардо, у праці «Начала політичної економії та оподаткування» головну загрозу для прогресивного промислового розвитку й нагромадження капіталу бачив у зростанні економічного й політичного впливу землевласників. Останнє він пов'язував з тим, що їхні доходи у формі земельної ренти поглинали зростаючу частку національного доходу. Звідси його ідеї щодо технічного прогресу, а це вже, безсумнівно, стосується теорії інновацій.

К. Маркс у праці «Капітал» називає зростання продуктивності праці першим економічним законом, що відображає найбільш загальну основу й внутрішню логіку економічного прогресу,

є джерелом і способом підвищення ефективності виробництва. При цьому у процесі виробництва виникають нові потреби, народжуючи ідеальний образ ще не існуючих продуктів і стимулюючи їх виробництво в майбутньому. Визначальною, активнішою і революційною складовою продуктивних сил є людина. Саме вона своєю діяльністю створює умови для появи нової техніки. При цьому впровадження останньої потребує якісних змін у функціях працівника. Така суперечність між цими елементами продуктивних сил вирішується з підвищенням кваліфікації робочої сили, що, у свою чергу, стимулює економічний прогрес. Саме перенесення аналізу економічних явищ у сферу виробництва, дослідження внутрішніх закономірностей економічної системи, її об'єктивних законів функціонування і розвитку дозволяє спочатку класикам, а пізніше і К. Марксу визначити нововведення як головну рушійну силу економічного прогресу.

Таким чином, механізм генерування і впровадження виробничих нововведень розглядається класиками на макро- і мікрорівнях. Підгрунття макросистеми становить ринок і конкуренція, що встановлюють жорсткі умови виживання економічних суб'єктів і підштовхують їх до інноваційного розвитку. На макро-рівні перевага віддається одиничному поділу праці, що змушує робітника виконувати спеціалізовану операцію і спонукає відкривати легші способи її виконання (А. Сміт «Дослідження про природу і причини багатства народів», 1776, Д. Рікардо «Начала політичної економії та оподаткування», 1817).

Те велике значення, якого набувають нововведення для функціонування і розвитку будь-якої економічної системи, і перш за все ринкової, викликає посилений інтерес науковців до цих питань. Поступово формуються теорії інновацій, які представлені різними напрямками. При цьому, залежно від особливостей і основних тенденцій розвитку ринкової економіки, акцент у дослідженнях ставиться на тому чи іншому комплексі проблем.

Так, на початку ХХ ст. однією з ключових проблем була проблема циклів. У цей період теорія інноваційного розвитку сформувалася як одна з теорій економічного циклу, хоча закінченого вигляду вона набула тільки в середині ХХ ст. До цього науково-технічний прогрес ще не розглядався більшістю вчених як основний фактор циклічного та інституціонального економічного розвитку. Одним з перших, хто пов'язав причину економічних криз з особливостями відтворення основного капіталу, був видатний український учений-економіст М.І. Туган-Барановський. У праці «Промислові кризи в сучасній Англії, їхні причини і вплив на народне життя» М.І. Туган-Барановський проаналізував різні підходи до пояснення циклічного характеру розвитку виробництва і дійшов висновку, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не стільки зовнішні обмежувальні фактори, скільки внутрішні властивості економічної системи, які, власне, і породжують циклічність її розвитку [6, с. 315–316].

Інноваційну проблематику розглядає і російський науковець того часу М. Кондратьєв. У теорії «довгих хвиль» він досліджує інновації як явище із складною неоднорідною структурою. Окрім цього, М. Кондратьєв ув'язує «довгі хвилі» з радикальними змінами в інших сферах суспільного життя: «...і війни, і соціальні потрясіння залучаються до ритмічного процесу розвитку великих циклів і стають не вихідними силами цього розвитку, а формою його прояву» [2, с. 23].

Розвиваючи основні положення свого вчителя М.І. Туган-Барановського, М. Кондратьєв суттєво просувається у формуванні теорії інновацій. Суть його внеску полягає в тому, що, розглядаючи циклічний характер розвитку суспільного виробництва, він більш широко пов'язує ці цикли з технічним прогресом, іншими словами, з інноваціями. Як справедливо відзначає М. Кондратьєв: «...закладено основи загальної теорії інновацій, яка охоплює не тільки технологію і економіку, але й соціально-

політичну сферу, а також розкриває механізм взаємодії інновацій у різних сферах суспільства» [2, с. 147–154; 4, с. 71].

Особливий внесок у формування цілісної інноваційної теорії економічного розвитку вніс Й. Шумпетер. Він завершив концептуальний напрям, започаткований М.І. Туган-Барановським. У своїй концепції найбільшу увагу він приділяє такій базовій категорії теорії інноваційного розвитку економіки, як інновація. Він розглядав інновації як виготовлення нового продукту, впровадження нового методу, освоєння нового ринку, отримання нового джерела сировини, проведення реорганізації.

Вагомий внесок у становлення теорії інновацій зробив англійський дослідник К. Фрімен. Аналізуючи промислові цикли, перш за все довгі хвилі економічного розвитку, він значно ширше, ніж Й. Шумпетер, розглядає причини довгих хвиль. К. Фрімен пов'язує їх не тільки з результатом впровадження радикальних нововведень, але і з процесом розширення, тобто дифузії технологічної парадигми від декількох лідируючих секторів до всієї економічної системи. Він акцентує увагу на тому, що широке розповсюдження технологій стає можливим у результаті соціальних та інституціональних змін: кооперації і конкуренції в підприємницькому секторі, організації науково-дослідної діяльності, національних і міжнародних режимів економічного регулювання.

В інноваційному розвитку економіки надзвичайно важливу роль відіграє інформаційна складова. Цьому аспекту інноваційної теорії значну увагу приділяє американський економіст Ф. Хайек. Розглядаючи конкурентну боротьбу і пов'язуючи її з тим феноменом, який забезпечує постійні стрибки в розвитку продуктивних сил, він пише про існуючу монополію на інформацію. У його інтерпретації, інформація забезпечує за певних умов переваги підприємцю-новатору. У праці «Згубна самовпевненість» Ф. Хайек зазначає, що «практично кожен індивід має певні переваги щодо інших у тому розумінні, що він володіє унікальною інформацією, якій

можна знайти вигідне застосування, але яку можна використати лише за умови, коли рішення, що залежать від цієї інформації, приймає він сам або бере в цьому активну участь» [7, с. 149].

Подальший розвиток теорії інновацій здійснено в працях відомого російського вченого Питирима Сорокіна. Він робить наголос на необхідності широкого підходу до розуміння значення соціалізації як складової в теорії інновацій. Цей висновок він робить на основі детального аналізу всієї попередньої історії розвитку людського суспільства. У праці «Соціальна і культурна динаміка» вчений визначив динаміку технічних нововведень більш ніж за п'ять тисячоліть історії розвитку людства, а також найбільші нововведення, що спостерігалися за тисячоліття в інших сферах духовного життя суспільства.

Досліджуючи гносеологію розвитку суспільного виробництва, він підкреслює, що люди, стикаючись з обмеженістю природних ресурсів, були змушені шукати нові шляхи виробництва матеріальних благ. У цих умовах єдиним способом зростання продуктивності праці стало раціональне використання робочої сили. Усе це стало основою для безсумнівного підтвердження того факту, що такий розвиток значно посилював роль соціальних аспектів в інноваційних процесах, бо формування нових знань, навичок і професійних умінь людини неможливе без такої діяльності.

У подальшому в наукових працях багатьох дослідників підкреслюється постійно зростаюча роль інновацій як двигуна сучасної ринкової економіки. У цьому напрямі помітним явищем стали дослідження нововведень, здійснених відомим професором Г. Меншем. Він став найпослідовнішим продовжувачем теорії Й. Шумпетера і розвинув його концепцію на сучасному рівні наукових знань. Внеском Г. Менша в теорію інновацій стало уточнення класифікації інновацій і висунення «гіпотези перервності». Він дотримувався тієї точки зору, що нововведення є перевертанням у виробництві, базисні інновації «приходять групами, або хвилями і перебува-

ють у безпосередньому зв'язку з кризовими явищами або процвітанням економіки» [3].

В умовах наростання масштабності кризових явищ в економічному розвитку багатьох розвинутих країн він ставить за мету дослідити зв'язок таких фаз промислового циклу, як криза і депресія, з характером і динамікою нововведень або інновацій. На підставі цього він робить висновок про необхідність широкого залучення держави до інноваційних процесів. У зв'язку з цим Г. Менш говорить про глобальне регулювання з боку держави в напрямі створення економічних умов для розробки, реалізації та поширення інновацій.

Новий етап у розвитку теорії інновації в її поєднанні з інституціоналізмом здійснили такі вчені, як Дж. Гелбрейт, Г. Колм, Дж. Б'юнекен, Р. Коуз, Д. Норт, Г. Мюрдаль та ін. Їх наукові розробки суттєво розширили сферу економічного аналізу за рахунок досліджень наслідків впливу неекономічних факторів на господарське життя країни.

При цьому розгляд закономірностей формування і розвитку ринкової економіки здійснюється крізь призму реальних особливостей і протиріч з виокремленням держави як домінуючої сили в процесі трансформації суспільства.

Сучасний інституціоналізм включає декілька історично сформованих напрямів, з яких кожен певною мірою пов'язаний з теорією інновацій. Одним з цих напрямів є індустріально-технологічний інституціоналізм, засновником якого є Дж. Гелбрейт. У праці «Економічна теорія й цілі суспільства» [1, с. 116] Дж.К. Гелбрейт констатує, що плануючу підсистему економіки становлять корпорації, керовані техноструктурою, а її підсистему – дрібні фірми. Саме техноструктура має велике значення для аналізу концепцій інновацій. Він доводив, що мотивація великих корпорацій залежить від впливу «техноструктури» або відомчого управління, і такими корпораціями управляє прагнення до безпеки й розширення, а не гонитва за максимальним прибутком.

На думку Дж. Гелбрейта, процеси в сучасній ринковій економіці більшою мірою визначаються великими корпораціями, що випускають складну техніку, і ці корпорації мають частковий контроль над ринковою ціною.

З розвитком сучасної корпорації й появою організації, що підкоряється вимогам сучасної техніки й планування, а також у зв'язку з відділенням функцій власності на капітал від функції контролю над підприємством підприємці у розвиненому промисловому підприємстві дуже часто вже не виступає як індивідуальна особа. Замість підприємця скеровуючою силою підприємства вважається адміністрація, яка здатна достовірно визначити, що, як і в яких обсягах виробляти. Саме управління капіталом стає одним із різновидів складної професійної діяльності.

Суттєві зміни в організації суспільного виробництва, які пов'язані з розвитком продуктивних сил і які чітко констатує Дж. Гелбрейт у своїх наукових дослідженнях, ведуть до певної трансформації відносин власності. Вони проявляються в помітному усуненні надлишку приватної власності, певного її свавілля як важливого і дуже дійового фактора утворення економічного прибутку. Саме ці зміни у відносинах власності створюють більш сприятливі умови для інноваційної діяльності, а відтак, і для отримання інноваційної ренти власником. Але економічні наслідки такої трансформації і відносин власності не обмежуються цим важливим і домінуючим для власника стимулом.

Інституціоналізм формується як теорія, яка вивчає напрями впливу участі держави в суспільному виробництві в трьох основних сферах: соціальній політиці, структурній політиці та програмуванні економічного розвитку. Уже із самого початку, на відміну від маржиналізму або класичної економічної теорії, інституціоналізм немає тієї базової категорії, яка надає відповідній теорії певну єдність, цементує її як напрям у розвитку економічної теорії. Для класичної економічної теорії такою базою є трудова теорія вартості, для маржиналізму —

теорія граничної корисності. Але відсутність такої базової категорії не зменшує практичної значущості інституціоналізму, яка в певних умовах навіть виграє за рахунок високого ступеня практичної значущості, висновки, які роблять вчені-інституціоналісти.

Сучасний інституціоналізм сформувався на базі еволюційної методології пізнання явищ, яка за своїми принципами дуже близька до класичної макроекономіки. Засновниками цієї теорії є Р. Нельсон і С. Уїнтер. Еволюційний інституціоналізм фокусує увагу на виникненні самих інститутів та факторів їх змін у часі. Основою еволюційного аналізу економічних змін є «способи поведінки» або «рутини», що нечітко простежувались у динамічній концепції «конструктивного руйнування» Й. Шумпетера та були розвинені Р. Нельсоном та С. Уїнтером. Автори зазначали: «Ми застосовуємо еволюційну теорію для аналізу ефекту автономних змін ринкової кон'юнктури, що викликані ендогенними інноваціями. Наша теорія і є теорією ринкових процесів» [5].

Зазначене дозволяє вважати правомірним, що на основі опису та пояснення інституціональних аспектів економічних процесів теорій інновацій у фундаментальних працях економічної думки необхідним було і залишається застосування еволюційного підходу. Але у працях багатьох інституціоналістів аналіз економічних процесів, побудований на еволюційній методології, доповнюється елементами інноваційної теорії.

На цьому етапі розвитку інституціоналізму відбуваються суттєві зміни в методології інституціоналізму як економічної теорії. У стислій формі їх можна звести до такого: посилюється міждисциплінарний зв'язок економічної теорії та інших суспільних наук; важливим аспектом стає дослідження соціально-політичних, соціокультурних, психологічних, науково-технологічних напрямів суспільної дійсності; атомістичні уявлення витісняються холістичними, тобто взаємодія частин, які утворюють ціле; головними складовими інституціонального аналізу стають ті інститути суспіль-

ства, які забезпечують як інновації, так і формування інноваційного середовища; важливе місце займає не тільки еволюція інститутів, а і сам механізм їх взаємодії в суспільному виробництві.

Подальший розвиток інституціоналізму пов'язаний з розвитком індустріального суспільства і з появою та поширенням теорії постіндустріального суспільства. Ця теорія ґрунтується на дослідженні формування і розвитку суспільства на основі прогресу нового знання, технології суспільного виробництва.

Досвід показує, що теорія постіндустріального суспільства не протистоїть і не заперечує інших теорій, у тому числі теорії інституціоналізму, а інтегрує їх, збагачує свій зміст та методи дослідження суспільства, перетворюється на важливий і ефективний засіб пізнання тенденцій у розвитку суспільства на зламі тисячоліть. Ця теорія, спираючись на інші теоретико-економічні дослідження, розкриває перехід від індустріального до постіндустріального суспільства. Його обумовлюють такі фактори: переважання сфери послуг над сферою виробництва; зміна соціальної структури суспільства (класовий поділ поступається місцем професійному); центральне місце у визначенні політики в суспільстві займає теоретичне знання; запровадження планування та контролю над технологічними змінами.

Отже, розвиток інноваційної теорії як важливої складової і певної бази інституціоналізму відображає нові дослідження у науці, техніці, технологіях та організаціях. Сучасне суспільство живе в період становлення суспільства знань, причому не просто знань, які фіксують ті чи інші сторони дійсності, а знань, завдяки яким відбувається становлення нових цивілізаційних вимірів – динамічно стрімких, сповнених несподіваних поворотів, викликів, що потребує енергії інтелекту, інноваційного мислення і, зрештою, інноваційної людини.

Висновки. Таким чином, аналіз розвитку інституціоналізму як економічної теорії, яка відображає вплив цілої низки суспільних інститутів на забезпечен-

ня економічного зростання, дає можливість зробити такі висновки:

1) сучасний інституціоналізм може стати теорією ефективно організації суспільного виробництва тільки за умови його опори на інноваційні теорії розвитку. Цей висновок особливо важливий для України, де рівень розвитку багатьох соціальних інститутів ще недостатній, а часто процес формування цих інститутів ще знаходиться на початковій стадії;

2) інституціоналізм як теорія в сучасних умовах розширює базу дослідження, включаючи ті соціальні інститути, які не мають формалізованої структури в суспільстві (є неформальними), але які відіграють все більш важливу роль в реалізації інноваційних процесів і технологій;

3) у нашому суспільстві цей аспект інституціональної теорії набуває особливого значення тому, що багаті культурні і традиційні складові нашого менталітету в роки соціалістичного минулого були відірвані від суті формування і реалізації економічних відносин.

Список використаної літератури

1. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт; ред. В.И. Бомкина. – М.: Прогресс, 1976. – 408 с.

2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М., 2002. – С. 383.

3. Менш Г. Технологический пат: Инновации преодолевают депрессию / Г. Менш, 1975.

4. Москаленко О.М. Теоретико-методологічні основи обґрунтування теорії інновацій / О.М. Москаленко// Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2008. – Вип. 20. – С. 70–79.

5. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений: пер. с англ. / Р. Нельсон, С. Уинтер; научн. ред. В.Л. Макаров. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

6. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы /

М.И. Туган-Барановский. – Смоленск, 1923. – С. 315–316.

7. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. Хайек. – М.: Новости: Catallaxy, 1992. – 304 с.

8. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України / А.А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.

9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 159.

10. Religion, Modernity and Postmodernity / ed. by P. Heelath and D. Martin. – Maiden: Blackwell Publishers, 1998.

В статье в исторической ретроспективе раскрыта сущность понятия «инновации». Определено толкование этого понятия в период становления классической политической экономии и в современных условиях. Предложено рассмотрение инновационных процессов в экономике под влиянием институционализма.

Ключевые слова: *инновации, институционализм, институты, инновационные процессы.*

The article reveals the essence of «innovation» concept in historical retrospective. The interpretation of this concept is determined within the period of forming classical political economy as well as in modern conditions. Consideration of innovational processes in economy under the influence of institutionalism is offered.

Key words: *innovations, institutionalism, institutions, innovation processes.*

Надійшло до редакції 15.09.2011

УДК 330.101

І.Г. СОКИРИНСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

ТРАНСФОРМАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИНАМІЧНОЇ РІВНОВАГИ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті здійснено аналіз науково-теоретичних поглядів на формування рівноваги економічної системи та обґрунтовано необхідність формування цілісної концепції розвитку підприємств на засадах динамічної рівноваги.

Ключові слова: динамічний розвиток, динамічна рівновага, статична рівновага, диспропорційність, макроекономічне середовище.

Постановка проблеми. Сучасні явища в економічних системах багатьох країн, які зумовлені наслідками дії світової фінансової кризи, поставили на порядок денний актуальне питання збалансованості та врівноваженості економічних систем та їх поступового динамічного розвитку. У наукових дискусіях та публікаціях все частіше відзначається необхідність не стільки економічного зростання, скільки стабільного розвитку на засадах динамічної рівноваги.

У сучасних умовах динамічного розвитку суспільства та трансформації суспільних відносин відбуваються значні зміни у діяльності окремих господарських одиниць, оскільки ці зміни є наслідком загального економічного розвитку. Такий розвиток базується перш за все на підґрунті технічного прогресу, запровадженні новітніх технологій, зростанні виробничих потужностей, що має приводити до підвищення життєвого рівня суспільства. Але, як свідчить історична ретроспектива, економічне зростання не може відбуватися у довгостроковому періоді постійно та поступово – воно періодично переривається настанням нестабільності, спадом або стагнацією виробництва, може супроводжуватися інфляційними впливами та зниженням рівня зайнятості. У цьому аспекті аналіз історичного розвитку економічної динаміки є актуальним

питанням, бо він дає підставу визначити загальні засади макроекономічного розвитку та, виходячи з цього, сформувавши можливі напрями більш ефективного функціонування окремих суб'єктів господарювання та галузей з урахуванням тих протиріч, які виникають внаслідок періодичних коливань.

Метою цього дослідження є аналіз поглядів провідних представників світової економічної думки на фактори та механізми встановлення рівноваги економічної системи в історичному аспекті та обґрунтування доцільності формування цілісної концепції розвитку як економіки в цілому, так і окремих господарських одиниць на засадах динамічної рівноваги.

Виклад основного матеріалу. Якщо почати здійснення огляду з ранніх етапів розвитку суспільних відносин, то можна зауважити, що зовнішні загрози та впливи існували завжди і на перших порах мали здебільшого природний характер. У цей період економічна діяльність окремих домашніх господарств, які займалися створенням продукту, була доволі стабільною та маломінливою з точки зору суспільних явищ, але вразливою до природних катаклізмів. Проте з плином часу та зміною економічних формацій, особливо з формуванням права власності та відчуження результатів праці та ресурсів, більшо-

го впливу набувають не зміни природного середовища, а перетворення у соціальному та виробничо-економічному середовищі. Загалом, явищам економічної та будь-якої неживої природи властива повторюваність. В економічній теорії це відображається явищами циклічності. Що ж до живої природи, то тут повторюваність відбувається дещо по-іншому, оскільки жива система має більшу схильність до мінливості, в чому й полягає природа її розвитку. Але наслідки еволюційних процесів позначаються через певний, доволі довгий проміжок часу. Це особливо було видно на ранніх етапах суспільного розвитку. Так, економічна теорія свідчить, що обмеженням розвитку домашніх господарств було натуральне виробництво, яке починалось та закінчувалось у межах певної одиниці [4]. При цьому потреби були доволі низькими, та стимулювання зовнішнього попиту як такого не відбувалося.

Якісний перехід на наступну сходинку суспільного розвитку відбувся завдяки першому суспільному поділу праці та виникненню внаслідок цього товарного виробництва. Найбільш значущим явищем цього етапу є перетворення господарської одиниці із закритої системи, яка виробляє та споживає все для особистих потреб, на відкрити систему, яка вже вимушена враховувати запити та потреби зовнішнього середовища задля власного виживання та розвитку. Саме на цій стадії розвиток набуває більш стрімкої динаміки, оскільки стимулюється викликами ззовні та потребує від господарської одиниці вирішення нових протиріч, що й виступає стимулом для розвитку. Великого значення на цьому етапі набуває необхідність формування, підтримки та розвитку міжгосподарських зв'язків, що потребує створення певної початкової інфраструктури.

З метою подальшого аналізу уявимо економічну систему на макрорівні у загальному вигляді як набір економічних суб'єктів та всю множину зв'язків між ними, які породжуються об'єктивними відносинами між ними. На відміну від

попереднього етапу, зовнішні протиріччя ускладнюються різноманітністю цих зв'язків і охоплюють більшу кількість сфер та ланок, а природна складова вже втрачає свою превалюючу важливість. Їй на зміну виходять соціальні, економічні і навіть суспільно-політичні фактори. Залежність від дій контрагентів, державних структур та суспільних потреб змушує економічних суб'єктів враховувати більшу кількість факторів та почати формувати стратегію свого подальшого розвитку.

При цьому рух економіки на макрорівні можна уявити (змодельовати) як послідовну зміну станів рівноваги наявних мікроструктур – економічних суб'єктів [2]. При цьому, з одного боку, усталеність розвитку окремого суб'єкта визначається уже не тільки станом його внутрішніх протиріч, а й станом всієї макроструктури та того етапу розвитку, який наразі вона проходить. Отже, на збалансованість економічної системи впливають як фактори об'єктивного характеру (наприклад, циклічність), так і суб'єктивні фактори, викликані необхідністю подолання внутрішніх протиріч, що сприяє збільшенню змін та коливань системи.

Зважаючи на внутрішню природу збалансованості економічної системи в економічній теорії розглядаються два підходи. Перший з них, який наведено в працях таких економістів-класиків, як А. Сміт [3], Д. Рікардо [5], бере за основу постулат, що ринкова економіка – це внутрішньо збалансована система, така, що саморозвивається та містить внутрішні вбудовані стабілізатори, які спрацьовують кожного разу, коли система виходить із стану рівноваги. Тобто з цієї точки зору економічна система є такою, що може здійснювати самонастроювання і самостійно збалансовувати попит та пропозицію за допомогою механізму цін. Ці погляди мали під собою реальні засади, адже, дійсно, тривалий час економіка розвивалася без суттєвих кризових коливань: дослідники датують першу доволі значну промислову кризу в Англії 1825 р. Тому на ранніх періодах постулат щодо внутрішньої збалан-

сованості економічної системи був цілком прийнятним та відобразив той стан, в якому економіка знаходилася до початку XIX ст.

Другий погляд знаходимо в працях Д.М. Кейнса, який наполягав, що внутрішні стабілізатори економічної системи самостійно спрацьовуватимуть доволі довго, і за цей час руйнівні сили можуть сильно розбалансувати багато аспектів та посилити ті диспропорції, що вже відбулися. І, як висновок, Д.М. Кейнс запропонував необхідність державного регулювання економіки. Такий підхід був цілком виправданим, адже з'явився він в історичному плані як реакція на виклик руйнівної дії Великої депресії 1929–1933 рр., коли методи та «рецепти» класиків уже не спрацьовували. У цей період змінювався економічний уклад, виникали нові потреби, розбалансовувалися економічні зв'язки. Треба зауважити, що ринковий принцип, який панував до початку Великої депресії, передбачав домінують продавця на ринку та обмежене врахування факторів виробничо-господарського середовища та потреб споживачів. Недостатність сукупного платоспроможного попиту призвела до надмірної товарної пропозиції та кризи надвиробництва.

Загалом, під час криз відбувається певна перебудова макроструктур, при цьому ступінь цих змін залежить від сили кризових явищ, запасу міцності відповідних структур, ступеня диспропорцій їх розвитку тощо. Після цієї масштабної кризи відбулося переформатування з ринку продавця на ринок споживача, що вимагало від підприємницьких структур швидко реагувати на потреби та запити ринку, пропонувати нові, унікальні товари з метою виживання в конкурентній боротьбі. Таким чином, дестабілізація ринкового середовища змусила підприємців шукати дійові засоби відновлення рівноваги власного бізнесу, адже ті, яким не вдалося відновити таку рівновагу, зазнали масових банкрутств.

Після прояву чергових циклічних явищ в економіці не тільки дослідникам, а і практикам стає очевидною диспропорційність, що складається між по-

питом та пропозицією в різних сферах. І тому подальше зростання економіки можливе за умови відновлення рівноваги у використанні ресурсів, комплексного розвитку окремих галузей та виваженого правового регулювання діяльності економічних суб'єктів.

Таким чином, досягнення динамічної рівноваги в умовах зростання продуктивності виробничих ресурсів ускладнюється за рахунок того, що науково-технічний прогрес вносить суттєві зміни в структуру виробництва, кількісні та якісні потреби виробників і споживачів. А підвищення продуктивності використання ресурсів, у свою чергу, тягне за собою необхідність змін у пропорціях споживання та накопичення, розподілі доходів тощо.

Для з'ясування сутності та змісту економічної рівноваги доцільно зупинитися на аналізі тих теоретичних засад, на яких виникла її економічна доцільність та необхідність. Одним з перших дослідників у цій сфері визнають Л. Вальраса (1834–1910), яким було вперше розроблено систему ринкової рівноваги, яка отримала назву замкненої моделі економічної рівноваги [1], опублікованої в праці «Елементи чистої політичної економії» (1874).

Але, незважаючи на логічну завершеність та важливість цієї теорії, вона має занадто абстрактний характер та сильно спрощує стан реальної економіки, не враховуючи багатьох насправді важливих факторів. На наш погляд, основний внесок Л. Вальраса полягає не стільки в спробі математично описати модель загальної ринкової рівноваги, скільки у постановці цієї проблеми взагалі, оскільки саме праця цього дослідника стала поштовхом до подальших досліджень та пошуку моделей динамічної рівноваги та економічного зростання. До слабких місць моделі рівноваги Вальраса можна віднести перш за все її статичність, що взагалі було властивим для досліджень неокласичної школи того часу. Слід зауважити, що представники неокласичної школи не відкидали зовсім фактора мінливості ринку, але вважали його таким, що має зовніш-

ній щодо системи характер та викликаний лише зовнішніми впливами.

Відомою постаттю в дослідженнях проблеми рівноваги вважається Й. Шумпетер (1883–1950), який у праці «Теорія економічного розвитку» [6] вперше змістив акценти з досліджень статичної рівноваги на динаміку та розвиток економічної системи. На відміну від неокласичного напрямку досліджень, в якому вважалося, що нестабільність системи є наслідком дії зовнішніх факторів, Й. Шумпетер дослідив ті фактори, які підривають рівновагу системи зсередини. Він відзначав, що такими внутрішніми факторами можуть бути нові виробничі комбінації, які можуть стосуватися створення нового продукту, використання нових технологій, нової організації виробництва, відкриття нових ринків тощо.

Багато уваги у дослідженні Й. Шумпетер приділив особі підприєм-

ця, вважаючи що мотиви підприємницької діяльності мають ірраціональний характер, адже він зацікавлений у перемозі своєї справи, власному успіху та саморозвитку. Вважаємо, що ці фактори дійсно вносять не тільки динамізм у розвиток системи, але й впливають на суттєве зростання непередбачуваності та ризику, оскільки зумовлені здебільшого суб'єктивними мотивами.

Таким чином, Й. Шумпетер, ввівши у свої дослідження особистість підприємця та інноваційні аспекти розвитку і визначивши вплив психологічних мотивів, змістив напрям подальших досліджень механізму встановлення рівноваги в процесі динамічного розвитку на формування відповідного макроекономічного середовища.

Послідовний розвиток проблеми формування макроекономічної рівноваги в історичному контексті у світлі поглядів видатних економістів подано в табл. 1.

Таблиця 1

Погляди видатних економістів на проблеми формування рівноваги економічної системи

Дослідники	Погляди на стан рівноваги економічної системи
А. Сміт (1723–1790), Д. Рікардо (1772–1823)	Економічна система потенційно стійка, оскільки ринковій економіці притаманна повна зайнятість всіх ресурсів та максимальний обсяг виробництва. За таких умов економіка знаходиться в стані рівноваги
Ж.Б. Сей (1767–1832)	Головна тотожність – сукупний попит завжди дорівнює сукупній пропозиції. Отже, ринкова економіка створює собі рівноважний стан в умовах конкурентної боротьби
К. Маркс (1813–1883)	Причину порушення рівноваги та початку кризи вбачав у виробництві товарів понад величину платоспроможного попиту. Причиною цього вважав не стільки помилки в оцінці ємності ринку і навіть не в бажанні отримання максимального прибутку, скільки в самій природі та законах розвитку економіки
Л. Вальрас (1834–1910)	Досліджував економічну систему з точки зору замкненої статичної рівноваги. Вважав, що економіка сама, завдяки ринку, забезпечує такі пропорції, за яких ефективний попит та пропозиція є рівні, що забезпечує наявність рівноваги
Дж.Б. Кларк (1847–1938)	Розрізняв статичну та динамічну рівновагу. При статичній – ціни дорівнюють граничним витратам виробництва, прибуток та додатковий продукт відсутні; при динамічній – удосконалення можуть збільшити граничну продуктивність факторів виробництва, при цьому підвищення заробітної плати відбувається дещо пізніше та створює тимчасовий прибуток, який нівелюється в новій статичній рівновазі
Парето (1848–1923)	Розглядав динамічну рівновагу, при якій змінюються всі параметри економіки. Побудував динамічну систему макроекономічної рівноваги, ввівши поняття «Парето-ефективний стан економіки» або «оптимум Парето». Довів, що рівноважний стан економіки мав би бути довічним, якби не змінювалися умови. Але внаслідок постійних змін відбувається порушення «Парето-ефективного стану економіки» – коли неможливо поліпшити стан будь-якого учасника обміну без того, щоб не погіршити стан іншого

Дослідники	Погляди на стан рівноваги економічної системи
Й. Шумпетер (1883–1950)	Розробив теорію динамічної рівноваги, дослідивши ті фактори, які «підривають» рівновагу ринкової системи зсередини (вважав такими нові виробничі комбінації, які й визначають динамічні зміни в економіці)
Дж.М. Кейнс (1883–1946)	Факторами порушення рівноваги вважав коливання у рівні доходів, що викликаються неочікуваними змінами обсягу інвестицій. Вважав, що рівноваги може бути досягнуто навіть за умови неповної зайнятості (при цьому корисним є дослідження типових явищ, які складаються з масових прагнень та дій учасників економічних процесів)
М. Фрідман (1912–2006)	Ринкова економіка у своїй основі є збалансованим господарством, яке здатне до автоматичного саморегулювання. Єдине, що може порушити рівновагу – це диспропорція між темпами зростання обсягу продукції та темпами зростання грошової маси в обороті
П.Е. Самуельсон (1915–2009)	Економічна рівновага є не статичною, а динамічною. Рівноважний стан є лише чергуванням статичності та динаміки. Тобто закономірності загальної економічної рівноваги збігаються із закономірностями еластичності та ділової циклічності економічного розвитку. Макроекономічна рівновага можлива тільки за умови, коли загальний обсяг заощаджень дорівнює загальному обсягу інвестицій. Оскільки таке можливе лише в окремих випадках, то задля збереження стану рівноваги держава має підтримувати цей баланс
М.Г. Менк'ю (1958)	Повна економічна рівновага – структурний оптимум господарської системи, якого суспільство намагається досягнути, але повністю не досягає у зв'язку з постійною зміною самого оптимуму, тобто ідеалу пропорційності

Отже, бачимо, що послідовно світова економічна думка викристалізувалася у напрямі зміщення акцентів зі статичної рівноваги на необхідність дослідження динамічної рівноваги економічної системи. При цьому різні дослідники робили, як видно з табл. 1, наголос на окремих факторах балансу або рівноваги в контексті стратегічного напрямку власних досліджень.

У загальному вигляді проблема встановлення рівноваги на макроекономічному рівні зводиться до необхідності врівноваження таких складових, як попит та пропозиція на товарному ринку, попит та пропозиція на грошовому та фінансовому ринку, врівноваженість заощаджень та накопичень тощо.

Кожне зростання в будь-якій сфері викликає диспропорційність та порушення рівноваги, яка була досягнута на попередньому етапі. І державне регулювання, спрямована на узгодження макроекономічних пропорцій, не вирішує цілком зазначеної проблеми. Як бачимо, серед відомих дослідників відсутній єдиний погляд на масштаби та доцільність

такого регулювання. Причому спостерігати таку розбіжність поглядів можна як на ранніх етапах розвитку економічної думки, так і серед сучасних вчених. Це дає підстави стверджувати, що проблема досягнення макроекономічної рівноваги в процесі розвитку економіки вагома, якщо не ключова серед сучасних економічних досліджень. До того ж у світлі сучасних подій варто досліджувати не статичний стан рівноваги, тому що він є, на наш погляд, лише теоретичним короткостроковим станом, а ті фактори, які забезпечуватимуть стан динамічної рівноваги економіки.

Якщо поглянути на макроекономічну систему в цілому, то можна уявити її як сукупність окремих суб'єктів господарювання, різноманітних зв'язків між ними, регулюючих державних структур тощо. З позицій системного підходу більшим цілісним для такої національної системи буде її інтернаціональне оточення, а внутрішні протиріччя будуть викликані станом технічного, технологічного розвитку окремих суб'єктів господарювання, станом інфраструктур-

ного розвитку, внутрішньою динамікою грошово-фінансової системи тощо. Така система може знаходитися в статичному стані лише теоретично, адже кожного моменту вона відчуває як зовнішні, так і внутрішні впливи, які можуть викликати її збурення в межах значного діапазону коливань. Причому чим більшою є кількість елементів такої системи, чим різноманітнішими є зв'язки між ними, тим більшою є її різnorodність і тим меншою буде її стійкість та здатність залишатися у статичному стані. Можливістю утримання рівноваги в такому випадку є власна динаміка системи, тобто утримання рівноваги можливе у власному русі. Такий стан системи доцільно розглядати не як раз і назавжди заданий, а як «динамічну», «рухливу» рівновагу. Цей стан є таким, що здійснює постійний баланс розвитку самої системи з оточуючим її середовищем. З часом це призводить до втрати рівноваги системою, її нестійкості і у випадках більш складної розбалансованості – до кризи, яка потребуватиме структурної перебудови задля формування майбутньої нової рівноваги на наступному якісному рівні. Історичний огляд економічної думки з цього питання підтверджує цей висновок – чим більш ранні етапи розвитку проходить економічна система, тим більше її стани схожі на статичну рівновагу і навпаки – з розвитком продуктивних сил, економічних відносин, інфраструктурних та зовнішніх зв'язків все чіткіше прослідковується динамічна складова їх руху та розвитку.

Такі ж проєкції можуть бути здійснені і на мікроекономічну систему. Окреме підприємство, пристосовуючись до факторів зовнішнього середовища (конкурентних, політичних, регулюючих, технологічних тощо) та відчуваючи внутрішні протиріччя (виробни-

чі процеси, мотивація персоналу, фінансова стійкість та фінансове забезпечення тощо), також має знаходитися в процесі динамічного руху, в пошуку такого стану, який би був здатний збалансувати дію різноспрямованих векторів у стан рівноваги.

Висновки. Кризи останніх десятиріч свідчать, що ринкова економіка перетворюється у динамічно нестійку, а рівновага настає лише в певні періоди, коли після прояву кризових явищ постає необхідність відновлення її збалансованості. Отже, для досягнення соціально-економічного розвитку рівновага економічної системи необхідна, але для стану сучасного розвитку необхідна саме динамічна рівновага, що потребує пошуку механізму встановлення цієї рівноваги і актуальне як з точки зору макроекономічної системи, так і окремого суб'єкта господарювання, діяльність якого спрямована власне на зростання й розвиток.

Список використаної літератури

1. Агапова И.И. История экономической мысли / И.И. Агапова. – М.: ЭКМОС, 1998. – 244 с.
2. Моделирование экономики: интервью с академиком А.А. Петровым // <http://www.ecolife.ru/intervju/758/>
3. Рикардо Д. Сочинения. Т. 2. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо. – М., 1955. – 702 с.
4. Самуельсон П. Экономика: у 2 т. Т. 1 / П. Самуельсон; пер. з англ. – Львів: Світ, 1993. – 494 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – 596 с.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.

В статті проведено аналіз науково-теоретических взглядов на формирование равновесия экономической системы и обоснована необходимость формирования целостной концепции развития предприятий на основах динамического равновесия.

Ключевые слова: динамическое развитие, динамическое равновесие, статическое равновесие, диспропорциональность, макроэкономическая среда.

The article analyzes the scientific and theoretical views on the formation of the economic system equilibrium, and the need of holistic concept of enterprises development that based on a dynamic equilibrium is justified.

Key words: *dynamic development, dynamic equilibrium, static equilibrium, the disparity, the macroeconomic environment.*

Надійшло до редакції 07.09.2011

ФІНАНСИ

УДК 336.012.23

С.А. КУЗНЕЦОВА, доктор економічних наук,
завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В РІЗНИХ КОМПАНІЯХ

Сформульовано напрями специфікації фінансового контролінгу. Запропоновано структуру та склад специфічних ознак, які визначають специфіку побудови системи фінансового контролінгу компанії. Ідентифіковано ознаки галузевої специфіки компанії. Окреслено особливості організації фінансового контролінгу з урахуванням розмірів бізнесу, галузевої специфіки та в межах обраної організаційної структури компанії.

Ключові слова: фінансовий контролінг, специфіка фінансового контролінгу, специфіка компаній, система фінансового контролінгу, фінансовий контролер, фінансовий менеджмент.

Постановка проблеми. Запорукою ефективності розвитку будь-якого бізнесу є функціонування якісної системи фінансового контролінгу. При цьому якість фінансового контролінгу визначається спроможністю цієї системи забезпечити дієвість контрольної функції фінансового менеджменту та рівнем сприяння загальної ефективності управління фінансами компанії. Відправною точкою впровадження фінансового контролінгу є чітке розуміння специфіки компанії, оскільки саме врахування специфічних ознак при побудові (або реорганізації) фінансового контролінгу на підприємстві забезпечує його подальшу дієвість та загальну ефективність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Попри підвищену потребу українського бізнесу в побудові системи фінансового контролю в межах власних компаній у вітчизняній спеціальній літературі практично відсутні напрацювання щодо теоретичних, методологічних та організаційних засад фінансового контролінгу.

Аналіз спеціальних джерел [1–10] дозволив констатувати, що системного наукового дослідження за вказаним напрямом не проведено ні вітчизняними, ні зарубіжними авторами.

Обґрунтування потребує розмежування напрямів специфікації діяльності компаній, виділення їх складових та

встановлення конкретних специфічних ознак, що визначають специфіку компанії, тлумачення кожної специфічної ознаки з метою її чіткого розуміння суб'єктами, що будуть досліджувати специфіку конкретного суб'єкта господарювання, формулювання умов та обмежень врахування кожної із встановлених специфічних ознак у процесі організації системи фінансового контролінгу компанії.

Постановка завдання. З метою вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо специфічних особливостей діяльності різноманітних компаній та попереднього дослідження [11] сформулюємо напрями специфікації фінансового контролінгу компанії, визначимо структуру та склад специфічних ознак, які визначають специфіку побудови системи фінансового контролінгу компанії, надамо їх стислу характеристику та обґрунтуємо особливості організації фінансового контролінгу з урахуванням розмірів бізнесу, галузевої специфіки та в межах обраної організаційної структури компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно виважено підходити до питання формування системи фінансового контролінгу. Враховуючи сутність системи як економічної категорії, що базується на цілісності окремих

елементів та змінності завдань управління у часі, при організації системи фінансового контролінгу на підприємстві доцільно впроваджувати всі складові фінансового контролінгу. Підґрунтям для формулювання власної позиції є отримані результати проведених власних досліджень, які свідчать про те, що в процесі функціонування компанії виникає потреба у використанні всіх елементів фінансового контролінгу, при цьому вплив кожного з них на процес прийняття управлінських рішень змінюється з часом, але не виключається протягом всього періоду існування компанії.

Тому, розглядаючи питання організації фінансового контролінгу, необхідно використовувати синергійний та системний підходи та передбачати створення саме системи фінансового контролінгу незалежно від специфічних особливостей, притаманних конкретній компанії. При цьому саме специфіка діяльності компанії є визначальним параметром організації системи фінансового контролінгу.

Схематично розроблену структуру та склад специфічних ознак, що визначають існуючу специфіку діяльності компанії, наведено на рис. 1.

У загальному розумінні: напрям — шлях розвитку та лінія руху певних про-

цесів [12, с. 511]; специфікація — перелічені специфічні особливості будь-чого [13, с. 624]; ознака — характерна риса, властивість, якість цілісної економічної системи, її окремих стадій та етапів, а також певних економічних явищ і процесів [12, с. 618]. Відповідно, під напрямом специфікації діяльності компанії слід розуміти напрям визначення специфічних ознак компанії.

З метою створення системи фінансового контролінгу виділяємо такі напрями специфікації компанії:

- розміри бізнесу компанії;
- організаційна структура компанії;
- галузева специфіка компанії.

При визначенні напрямів специфікації діяльності компанії враховуємо думку, висловлену делегацією Європейської комісії в Україні, Молдові і Білорусі: організація має включати встановлення структури, в рамках якої можуть провадитися необхідні види діяльності з визначенням відповідального за кожний окремий вид діяльності, а також з визначенням відповідальності управлінського персоналу [14, с. 343].

Стосовно питань, які є предметом цього дослідження, констатуємо, що технологія організації фінансового контролінгу з урахуванням специфіки діяльності компанії має базуватися на

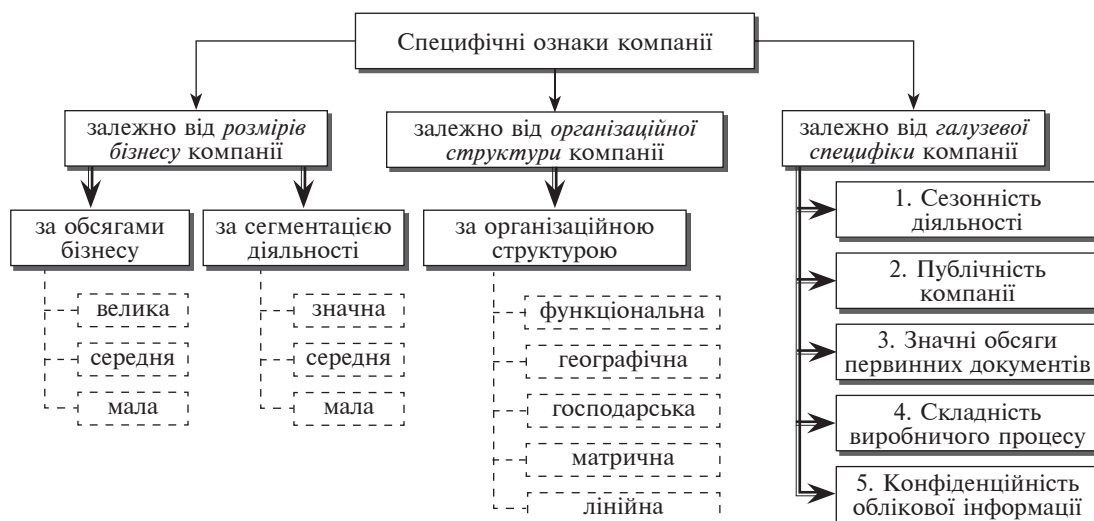


Рис. 1. Структура та склад специфічних ознак, які визначають специфіку фінансового контролінгу компанії

встановленій організаційній структурі, в рамках якої можуть провадитися необхідні види діяльності з визначенням відповідального за кожний окремий вид діяльності, а також з визначенням відповідальності управлінського персоналу.

Для правильного розуміння визначених напрямів специфікації діяльності компанії та подальшого дослідження специфіки діяльності конкретного підприємства наведемо пояснення їх змісту та стисло характеристики специфічних ознак, що формуються в межах кожного напрямку.

Розміри бізнесу компанії. Розмір бізнесу необхідно визначати як його обсягами в загальному розумінні, так і сегментацією діяльності – кількістю окремих напрямів бізнесу.

Обсяги бізнесу компанії визначають обсяги облікової інформації, її різноманітність та специфіку. Так, для великих підприємств характерні значні обсяги облікової інформації, що ставить в актуальну площину необхідність використання автоматизованої технології її обробки, виокремлення облікового підрозділу та впровадження потужної системи фінансового контролінгу. З іншого боку, для малих підприємств можуть бути притаманні великий спектр облікової інформації разом з незначними її обсягами. У такому випадку необхідно передбачати відповідну організацію фінансового контролінгу з встановленням додаткових вимог до професійної компетенції облікового персоналу.

Система фінансового контролінгу має бути адаптована до *організаційної структури компанії*. Як зазначав проф. А.М. Кузьмінський, особливості організаційно-виробничої структури об'єднань здійснюють вплив на склад облікової інформації, порядок її формування [15, с. 78]. Таким чином, організація фінансового контролінгу має бути спрямована на забезпечення вимог системи управління.

Окреслимо особливості організації фінансового контролінгу в контексті обраної організаційної структури суб'єктів господарювання.

Загалом можна умовно виокремити за складністю такі організаційні структури управління підприємствами:

- 1) організаційні структури із складним рівнем ієрархії, до яких відносять:
 - функціональну структуру управління;
 - географічну структуру управління;
 - господарську структуру управління;
 - матричну структуру управління;
- 2) організаційні структури з лінійним рівнем ієрархії.

Коротко викладемо специфіку організації системи фінансового контролінгу в межах кожної із зазначених організаційних структур управління суб'єктами господарювання.

Функціональна організація системи управління обумовлює організацію фінансового контролінгу за функціональною ознакою: контрольна інформація має формуватися за визначеними функціями управління, відповідно, розподіл праці між контролерами необхідно організовувати з урахуванням їх підпорядкованості. Виходячи із зазначених умов, організацію праці контролерів треба розглядати через призму комплексного забезпечення системи управління контрольною інформацією за визначеними функціональними напрямами.

Наприклад, організовані такі функціональні напрями управління: комерційний, фінансовий, виробничий, технічний. Відповідно, система фінансового контролінгу має забезпечувати формування контрольних функцій за вказаними напрямами (комерційний напрям – фінансовий контроль руху виробничих запасів, продажу готової продукції, дебіторів та кредиторів; фінансовий напрям – фінансовий контроль фінансових операцій, грошових потоків; виробничий напрям – фінансовий контроль руху запасів у виробництві, виробничих витрат; технічний напрям – фінансовий контроль за нематеріальними активами).

Побудова організаційної структури за географічною ознакою потребує формування усього спектра контрольних функцій у межах визначених геогра-

фічних сегментів. Тому доцільно організувати фінансовий контроль за всіма стадіями господарської діяльності за кожним географічним сегментом окремо. При цьому остаточне рішення щодо функціонування системи фінансового контролінгу необхідно приймати з урахуванням розмірів бізнесу та галузевої специфіки.

Використання господарської структури організації діяльності компаній передбачає відокремлення частин діяльності підприємства з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг) за такими критеріями:

- видом продукції (товарів, робіт, послуг);
- способом отримання доходу (способом розповсюдження продукції, товарів, робіт, послуг);
- характером виробничого процесу;
- залежно від характерних для цієї діяльності ризиків;
- категорією покупців;
- дотриманням єдиного технологічного процесу.

Відповідно, організація фінансового контролінгу в рамках цієї організаційної структури має базуватися на забезпеченні можливості формування контрольних функцій за обраним критерієм відокремлення господарських сегментів, які виступають у ролі окремих самостійних центрів відповідальності.

Додатково, при визначенні форми організації фінансового контролінгу, слід враховувати, що вказані сегменти можуть здійснювати діяльність у кількох географічних регіонах, що обумовлено стадіями виробництва продукції, політикою післяпродажного обслуговування, умовами доставки товарів тощо.

Матрична організаційна структура має найбільший ступінь ієрархічності та характеризується розмежуванням центрів управління за визначеними сегментами та загальними функціональними напрямками управління компанією. Означена структура передбачає виокремлення двох видів підпорядкованості персоналу: адміністративна підпорядкованість – контроль діяльності в межах визначено-

го сегмента, та функціональна підпорядкованість – контроль діяльності залежно від притаманних функцій.

Слід враховувати, що при обранні матричної організаційної структури, доцільно організувати працю фінансових контролерів таким чином:

– фінансовий контролер виробничого підрозділу (цеху, дільниці тощо):

1) адміністративно підпорядковується керівнику цього підрозділу і далі за структурою – виробничому директору;

2) функціонально підпорядковується начальнику підрозділу фінансового контролінгу і далі за структурою – фінансовому директору.

У межах матричної організаційної структури фінансовий контролінг має здійснюватися як за функціональними напрямками управління діяльністю окремих сегментів, так і компаній загалом.

Тому організація фінансового контролінгу в системі управління, що побудована з використанням матричної організаційної структури, потребує:

– чіткого розподілу праці між виконавцями із встановленням меж відповідальності кожного виконавця;

– організації контрольного процесу, виходячи із необхідності забезпечення контрольною інформацією системи управління як у межах функціонального розподілу загалом та за визначеними сегментами, так і в цілому за визначеними сегментами та за функціональними напрямками діяльності окремих сегментів.

Організаційні структури з лінійним рівнем ієрархії не висувають додаткових вимог щодо фінансового контролінгу. Зважаючи на зазначене, в процесі організації фінансового контролінгу необхідно враховувати фінансові можливості компанії та рівень компетенції осіб, на яких можна покласти обов'язок фінансового контролінгу.

Галузева специфіка суб'єкта господарювання. На додаток до висловлених раніше критичних зауважень, коментарів, доповнень та уточнень специфічних ознак, які розглянуто вище, пропонуємо третій напрям дослідження специфіки компанії:

— визначення специфіки компанії залежно від галузевої ознаки.

Суттєвим фактором у процесі організації фінансового контролінгу є врахування галузевих особливостей компанії. За класифікатором видів економічної діяльності, що впроваджений Держкомстатом України [16], визначено такі види економічної діяльності: сільське господарство, мисливство, лісове господарство; промисловість; будівництво; торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність готелів та ресторанів; діяльність транспорту та зв'язку; фінансову діяльність; операції з нерухомим майном, оренду; інжиніринг та надання послуг підприємцям; освіту; охорону здоров'я та надання соціальної допомоги; надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту.

Наведена багатоспекторність видів економічної діяльності суб'єктів господарювання обумовлює формулювання різноманітних вимог щодо системи фінансового контролінгу в галузевому контексті. Загалом, обрання галузевої специфіки в сучасному економічному просторі визначається стратегією розвитку підприємства з урахуванням впливу зовнішніх факторів економічного, соціального, політичного характеру тощо.

При цьому інтегрованість та глобальність сучасних економічних відносин сприяють веденню підприємствами одночасно кількох різних видів економічної діяльності, відмову від роботи за одним видом економічної діяльності на користь іншого виду економічної діяльності. Проте в більшості підручників, посібників, наукових праць ця проблема зовсім не розкривається.

Галузева специфіка організації фінансового контролінгу не має перебувати в прямій залежності від виду економічної діяльності, яким займається компанія. Для правильного розуміння та обґрунтування цієї позиції важливо дослідити та виокремити фактори, що визначають галузеву специфіку компанії.

На основі отриманих результатів проведеного дослідження та узагальнен-

ня вітчизняного та зарубіжного практичного досвіду управління різноманітними компаніями пропонуємо використовувати п'ять специфічних ознак, які характеризують галузеву специфіку їх діяльності та визначають специфіку організації фінансового контролінгу в компанії:

- 1) сезонність діяльності;
- 2) публічність компанії;
- 3) значні обсяги первинних документів;
- 4) складність виробничого процесу;
- 5) конфіденційність облікової інформації.

Коротко викладемо суть запропонованих специфічних ознак.

Сезонність діяльності обумовлює змінність обсягів діяльності та, відповідно, обсягів контрольних процедур залежно від сезону або загалом відсутність певного виду діяльності протягом визначеного періоду та, відповідно, відсутність або значну уповільненість руху контрольної інформації у цей період. Запропонована специфічна ознака притаманна, зокрема, сільському господарству, мисливству, лісовому господарству; меншою мірою — будівництву, діяльності готелів та ресторанів, торгівлі, діяльності у сфері культури та спорту і незначною мірою впливає на освіту, операції з нерухомим майном, оренду.

Публічність компанії передбачає обов'язковість оприлюднення фінансової звітності. Така специфічна ознака характерна для підприємств, що займаються фінансовою діяльністю, та може бути притаманна всім видам економічної діяльності більшою чи меншою мірою залежно від обраної форми власності (значний рівень публічності — для підприємств колективної форми власності, особливо для акціонерних товариств; середній рівень публічності — для комунальних підприємств та державних підприємств, низький рівень публічності — для приватних підприємств; для підприємств, заснованих на змішаній формі власності рівень публічності визначається публічністю суб'єктів за формами власності, майно яких об'єднане).

Під специфічною ознакою «значні обсяги первинних документів» слід

розуміти значущість обсягів первинних бухгалтерських документів, що фіксують відповідні господарські операції підприємства, у кількісному вимірі, оскільки значні обсяги документообігу визначають особливості поділу праці контролерів, організацію служби фінансового контролінгу та організацію праці виконавців. При оцінці впливу такої специфічної ознаки, як «значні обсяги первинних документів», необхідно брати до уваги значні за кількістю обсяги переміщення (транспортування) або зберігання чи будь-які інші дії, що пов'язані із зміною прав власності чи володіння. Найбільш ця специфічна ознака притаманна торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльності готелів та ресторанів; діяльності транспорту та зв'язку; меншою мірою – фінансовій діяльності; операціям з нерухомим майном, оренді; охороні здоров'я та наданню соціальної допомоги; наданню комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту.

Складність виробничого процесу потребує впровадження окремого блоку фінансового контролінгу – фінансового контролінгу виробництва, для якого притаманна складність організації та ведення, потреба у розрахунку та обліку виробничої собівартості продукції, робіт та послуг, висунення додаткових вимог щодо професійної компетенції працівників тощо. Запропонована специфічна ознака характерна для виробництва, будівництва, меншою мірою – для сільськогосподарства; діяльності готелів та ресторанів.

Специфічна ознака «конфіденційність облікової інформації» притаманна компаніям, які здійснюють види економічної діяльності, в межах якої формується облікова інформація, що належить до інформації з обмеженим доступом і знаходиться у володінні, користуванні або розпорядженні окремої юридичної особи та поширюється виключно за її бажанням відповідно до погоджених з нею умов. Умови віднесення інформації до складу конфіденційної інформації суб'єктів господарювання ре-

гламентовані Законом України «Про інформацію» [17]. Згідно з вимогами діючої вітчизняної законодавчої бази [17], конфіденційність облікової інформації є обов'язковою специфічною ознакою для суб'єктів господарювання, що займаються фінансовою діяльністю, та може бути наявною для всіх видів економічної діяльності, виходячи із встановлених на підприємстві конфіденційних ознак та меж.

Висновки та перспективи. Напрямами специфікації фінансового контролінгу в різних компаніях визнано: розміри бізнесу компанії (за обсягами бізнесу та за сегментацією діяльності); організаційну структуру та галузеву специфіку компанії. Разом з ознаками, притаманними виключно одному виду економічної діяльності, існують об'єднуючі ознаки, характерні для різних видів економічної діяльності компанії. Тому при побудові (або реорганізації) системи фінансового контролінгу в конкретній компанії доцільно розглядати її галузеву специфіку не в межах окремих видів економічної діяльності, а з огляду на наявність п'яти специфічних ознак, які характеризують галузеву специфіку та визначають специфіку організації фінансового контролінгу в компанії: 1) сезонність діяльності; 2) публічність компанії; 3) значні обсяги первинних документів; 4) складність виробничого процесу; 5) конфіденційність облікової інформації.

Врахування викладених теоретичних та організаційних засад специфікації компаній при побудові (або реорганізації) фінансового контролінгу забезпечить його подальшу дієвість та загальну ефективність управління фінансами компанії.

Список використаної літератури

1. Nobes C.W. International Classification of Financial Reporting / C.W. Nobes. – Groom Helm, 1984.
2. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

3. Davia Howard R. Accountant's Guide to Fraud Detection and Control / Howard R. Davia. – New York: John Wiley & Sons, inc., 2000. – 368 p.
4. Тріска І.І. Фінансовий контролінг та необхідність його впровадження на вітчизняних підприємствах / І.І. Тріска, В.В. Левицька // http://www.gusnauka.com/7_NMIV_2010/Economics/60175.doc.htm
5. Кравчук О.М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посіб. / О.М. Кравчук, В.П. Лешук // http://ebooktime.net/book_36_glava_73_%D0%A2%D0%95%D0%9C%D0%90_I1_%D0%A4%D0%86%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9E%D0%92%C3%90.html
6. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підручник / М.Т. Білуха, М.В. Микитенко. – К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2005. – 888 с.
7. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в системе управления предприятием / В.П. Завгородний. – К.: Ваклер, 1997. – 976 с.
8. Фаріон І.Д. Організація обліку, контролю і аналізу: навч. посіб. / І.Д. Фаріон, І.В. Перезовова; під ред. І.Д. Фаріона. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 487 с.
9. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Novath & Partners; пер. с нем. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 269 с.
10. Мних Є.В. Адаптивність змістових характеристик економічних понять і категорій у системі бухгалтерського обліку і контролю / Є.В. Мних // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 83–86.
11. Кузнецова С.А. Трансформационные перспективы финансового менеджмента в современном обществе и нестабильной экономике: Экономика и управление в XXI веке. Т. 7: Менеджмент в современных условиях: монография / С.И. Ашмарина, В.С. Гродский, С.А. Кузнецова и др. – Самара: Глагол, 2011. – С. 91–111.
12. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 2 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К., 2001. – 848 с.
13. Большая экономическая энциклопедия / Т.Н. Варламова, Н.А. Васильева и др. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
14. Посібник з бухгалтерського обліку / Делегація Європейської комісії в Україні, Молдові і Біларусі. – МПП «Селко». – К.: 2004. – 554 с.
15. Учетная и аналитическая информация в объединении / А.Н. Кузьминский. – К.: Вища школа, Головное изд-во, 1979. – 96 с.
16. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
17. Закон України «Про інформацію»: за станом на 1 вересня 2011 р. / Верховна Рада України // Інформаційно-правова система «Ліга: Закон» – 2011. – № 09.

Сформулированы направления спецификации финансового контроллинга. Предложены структура и состав специфических признаков, определяющих специфику построения системы контроллинга компании. Идентифицированы признаки отраслевой специфики компании. Очерчены особенности организации финансового контроллинга на основе размеров бизнеса, отраслевой специфики и в рамках выбранной организационной структуры компании.

Ключевые слова: *финансовый контролинг, специфика финансового контроллинга, специфика компаний, система финансового контроллинга, финансовый контролер, финансовый менеджмент.*

Directions specifications of financial controlling formulated. The structure and composition of specific features that define the specifics of building a system of financial controlling companies offered. Characteristics of industry specific companies identified. The features of financial controlling of the size of business, industry specifics, and within the chosen organizational structure outlined.

Key words: *financial controlling, financial controlling specificity, specific companies, the system of financial controlling, financial controller, financial management.*

Надійшло до редакції 07.09.2011

ФІНАНСИ

УДК 336.012.23.003.12

О.В. НУСІНОВА, кандидат економічних наук, професор
Міжнародного науково-технічного університету

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ІНТЕРЕСІВ ВЛАСНИКІВ

У статті розроблено методичні підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства з точки зору власників корпоративних прав. Запропоновано при визначенні еталонної вартості бізнесу, яка може бути досягнута за умови усунення всіх загроз та небезпек, враховувати наявність заборгованості перед акціонерами, що визначається як різниця суми економічної амортизації та виплачених дивідендів.

Ключові слова: вартість бізнесу, фінансова безпека, амортизація, дивіденди, фінансова стійкість, прибуток, грошовий потік.

Вступ. Наявність загроз інтересам власників корпоративних прав впливає на рівень безпеки підприємства. Так, зменшення дивідендних виплат негативно впливає на ринкову вартість підприємства та, відповідно, скорочує можливості підприємства щодо залучення інвестицій. Тому оцінка фінансової безпеки підприємства має проводитись з урахуванням інтересів його власників. У праці [2] було наведено класифікацію загроз економічній безпеці за суб'єктами впливу, яка дозволяє виокремити економічні загрози безпосередньо підприємству та власникам корпоративних прав на нього.

Аналіз досліджень і публікацій. Розглянемо традиційні підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства.

Погіршення фінансового стану спричиняє втрату частини прибутку. При цьому, залежно від встановленого ступеня кризи, втратами бізнесу можуть бути:

– втрати частини дебіторської заборгованості – з метою отримання грошових коштів від покупців підприємство втрачає деяку її частину, а саме: надані дисконти, знижки за вчасність при погашенні тощо;

– втрати від користування товарними кредитами – підприємство не має змоги вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями перед постачальниками,

за що сплачує додаткові відсотки за користування товарними кредитами;

– втрати від неліквідів на складах – перебої у збуті продукції призводять до значного акумулювання залишків готової продукції та запасів на складах. Це об'єктивно призводить до втрати частини вартості цієї продукції внаслідок її пошкодження, знецінення;

– втрати від браку;

– втрата частини майна – для погашення заборгованості підприємство змушене реалізувати частину своїх основних засобів;

– штрафи, пені;

– фінансові санкції за несплату обов'язкових платежів.

У праці [4] при визначенні інтегрального показника безпеки запропоновано використовувати метод середнього геометричного:

$$I = \sqrt[N]{\prod_{n=1}^N Z_n}, \quad (1)$$

де Z_n – частковий показник безпеки, виражений у частках.

Обмеженням цього методу є те, що усі часткові показники мають бути безрозмірними та вираженими у частках. При цьому в процесі визначення середнього геометричного низький рівень за однією складовою безпеки компенсується за рахунок високого рівня за іншою складовою. На нашу думку, при визна-

ченні фінансової безпеки така компенсація неможлива, тому що відсутність загроз за однією складовою не може зменшити загрози за іншою. Тому при визначенні інтегрального показника фінансової безпеки більш адекватним є застосування принципу найгіршого варіанта, тобто низький рівень безпеки визнається у разі існування загроз хоча б за однією складовою безпеки.

Наявність великої кількості різнорідних показників, що мають різний економічний зміст, дуже ускладнює проведення оцінки рівня фінансової безпеки за інтегральними показниками та їх економічну інтерпретацію.

Тому доцільним є визначення рівня фінансової безпеки на основі показника, на якому відображається негативний вплив усіх можливих внутрішніх та зовнішніх загроз для підприємства. На наш погляд, таким показником є вартість підприємства.

Невипадково в сучасній теорії економічної ефективності центр ваги перемістився з прибутку в бік вартості підприємства. На важливості управління, зорієнтованого на вартість (Value-Based Management – VBM), в цей час наголошується в працях багатьох авторів. Так, у праці [1] зазначається, що менеджери керують корпорацією лише доти, поки не знайдеться інша команда менеджерів, яка за допомогою альтернативної стратегії зможе суттєво підвищити ринкову вартість цієї корпорації. «Зміна влади» закономірно відбувається у разі, якщо компанія не отримала достатніх результатів за критерієм вартості для акціонерів.

Постановка завдання. Розглянемо методичні підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства з урахуванням інтересів власників корпоративних прав.

Викладення матеріалу та результати. Економічними проявами загрози погіршення фінансового стану є прямі та непрямі втрати прибутку через невідповідність фінансового стану встановленим зовнішнім та внутрішнім нормативам.

Відповідно, протистоїть цій загрозі фінансова безпека, рівень якої визначається за пропонованою нами концепцією [3] як співвідношення фактичної та

еталонної вартості бізнесу, яка могла б бути досягнута при нормалізації фінансового стану.

Для визначення еталонної вартості пропонуємо використовувати регресійні залежності котирувань акцій певного підприємства або усіх підприємств певної галузі на вітчизняних біржах від фінансових показників діяльності, репутації та показників тенденції ринку. Таким чином, можна записати:

$$Setal = f(EBITDA_{etal}, Brep, Iрин), \quad (2)$$

де $Brep$ – бальна оцінка репутації підприємства, грн;

$Iрин$ – індекс тенденції вітчизняного фондового ринку (індекс ПФТС);

$EBITDA_{etal}$ – еталонна величина EBITDA, яка може бути одержана за умови усунення всіх загроз фінансовій безпеці підприємства.

Еталонна величина EBITDA, яка була б отримана підприємством за абсолютного рівня фінансової безпеки, визначається, виходячи з її фактичної величини з урахуванням недоотриманої величини прибутку через невідповідність показників фінансового стану нормативам.

У випадку погіршення фінансового стану втрати бізнесу характеризують ту частину прибутку, яка витрачена на нейтралізацію загрози фінансового стану. У разі відсутності такої загрози еталонний прибуток (Pr_{max}) становить:

$$Pr_{max} = Pr_{\phi} + BB, \quad (3)$$

де Pr_{ϕ} – фактичний прибуток;

BB – втрати прибутку.

Для визначення величини Pr_{max} необхідно провести коригування балансу підприємства до такого стану, за якого забезпечується рівність нормативам та визначається величина нормативного грошового потоку, що генерують дані активи, яка потім за допомогою коригувальних коефіцієнтів переводиться у суму нормативного прибутку.

Розглянемо порядок коригування активу балансу. На першому етапі знаходимо нормативний залишок грошових коштів та їх еквівалентів на кінець

періоду з формули коефіцієнта абсолютної ліквідності:

$$ЗГКн = ПЗ \cdot Нал, \quad (4)$$

де $ЗГКн$ – нормативний залишок грошових коштів та їх еквівалентів;

$Нал$ – норматив коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Аналогічно визначаються нормативні величини інших статей балансу за показниками ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

Різниця між нормативною та фактичною величиною залишків активів характеризує частину грошового потоку підприємства, яка мала б бути отримана при дотриманні нормативів показників фінансового стану.

У разі проведення оцінки безпеки фінансового стану підприємства з позиції його власника при визначенні вартості власного капіталу має бути враховано величину економічної амортизації. Це пояснюється тим, що бухгалтерська амортизація не відображає реальну втрату вартості капіталу з позиції інвестора (економічну амортизацію), тому що лише інвестор може визначити свої альтернативні витрати, бухгалтерська амортизація відображає лише фізичний та моральний знос (зниження вартості) активів, але не враховує зниження вартості власного капіталу з позиції власника.

Економічна амортизація визначається (ED) таким чином:

$$ED = ЧА \cdot \frac{r_{влас} \cdot (1 + r_{влас})^T}{(1 + r_{влас})^T - 1}. \quad (5)$$

Слід враховувати, що економічна амортизація може бути повністю або частково компенсована власнику за ра-

хунок сплати дивідендів. У разі якщо економічна амортизація перевищує сплачені дивіденди ($Дспл$), виникають додаткові зобов'язання перед акціонерами ($Зақц$):

$$Зақц = ED - Дспл. \quad (6)$$

У разі проведення оцінки з позиції власника зазначені зобов'язання погіршують фінансовий стан підприємства. Тому величина власного капіталу підприємства має бути зменшена на додаткові зобов'язання перед акціонерами.

Надалі розрахуємо рівень безпеки фінансового стану, враховуючи інтереси власників ГЗК.

У табл. 1 наведено розрахунок суми економічної амортизації. При цьому як ставка вартості власного капіталу використовувалась ставка за депозитами (11,5%).

Як видно з табл. 1, найбільша сума економічної амортизації у ВАТ «ПівнГЗК» (1,4 млрд грн), тому що у цього підприємства найбільша балансова вартість чистих активів.

У табл. 2 наведено результати розрахунку суми додаткових зобов'язань перед акціонерами.

Як видно з табл. 2, зобов'язання перед акціонерами повністю виконані лише у ВАТ «ІнГЗК». У той же час у всіх інших підприємств є суттєві зобов'язання. Найбільші зобов'язання (482 млн грн) мають місце у ВАТ «ПівдГЗК», що жодного разу не сплачувало дивіденди за весь період існування.

У разі проведення оцінки з позиції власника зазначені зобов'язання погіршують фінансовий стан підприємства. Тому величина власного капіталу

Таблиця 1

Результати розрахунку суми економічної амортизації

Показник	ВАТ «ПівнГЗК»	ВАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ІнГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»	ВАТ «ПолтГЗК»
Балансова вартість чистих активів (ЧА), тис. грн	11374198	4595838	7258988	3717764	3329062
Ставка вартості власного капіталу (ставка за депозитами), %	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5
Сума економічної амортизації (ED), тис. грн	1400141	549497	941525	482212	409801

Таблиця 2

Результати розрахунку суми додаткових зобов'язань перед акціонерами

Показник	ВАТ «ПівнГЗК»	ВАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ІнГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»	ВАТ «ПолтГЗК»
Сума економічної амортизації (ЕД), тис. грн	1400141	549497	941525	482212	409801
Сума сплачених дивідендів (Дспл), тис. грн	1120000	420354	1788126	–	–
Додаткові зобов'язання перед акціонерами (Зац), тис. грн	280141	129143	-846601	482212	409801

підприємства має бути зменшена на додаткові зобов'язання перед акціонерами, а поточні зобов'язання – збільшені, оскільки ці зобов'язання бажано погасити протягом поточного року.

З урахуванням цього коригування проводиться перерахунок фінансових коефіцієнтів та величини додаткового вхідного грошового потоку.

Результати визначення нормативних показників прибутку, які були б отримані ГЗК у разі відповідності показників фінансового стану нормативам з урахуванням інтересів власників, наведено у табл. 3.

Надалі з використанням визначених у табл. 3 нормативних показників прибутку розраховується показник без-

пеки фінансового стану ГЗК з позиції власника з використанням різних видів вартості (табл. 4).

Оскільки у ВАТ «ІнГЗК» зобов'язання перед акціонерами повністю виконані, рівень фінансової безпеки не змінився.

Без урахування зобов'язань перед акціонерами рівень безпеки у ВАТ «ПівдГЗК» становив 0,84; з урахуванням невиконання зобов'язань перед акціонерами – 0,63.

Висновки. Таким чином, на рівень фінансової безпеки підприємства впливає ступінь компенсації інвесторам втрати вартості капіталу шляхом виплати дивідендів. У разі якщо виплачені дивіденди дорівнюють або більше економічної

Таблиця 3

Визначення нормативних показників прибутку з урахуванням інтересів власників, тис. грн

Показник	ВАТ «ПівнГЗК»	ВАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ІнГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»	ВАТ «ПолтГЗК»
Виручка від реалізації продукції	6752444	3113776	5147861	2362208	4062545
ЕВІТДА	2578703	812729	2003283	40128	567245
Операційний прибуток	2015790	596077	1644434	–	355563
Чистий прибуток	1246471	249402	933571	–	177986
Чиста рентабельність продажу, %	18,46	8,01	18,14	1,7	4,38
Операційна рентабельність продажу, %	29,85	19,14	31,94	–	8,75
Рентабельність продажу за ЕВІТДА, %	38,19	26,1	38,91	–	13,96
Нормативна виручка від реалізації продукції	9169576	3177856	–	3763948	4339932
Нормативний ЕВІТДА	3501786	829455	–	63940	605976
Нормативний операційний прибуток	2737370	608344	–	–	379841
Нормативний чистий прибуток	1692663	254535	–	–	190139

Результати оцінки безпеки фінансового стану ГЗК

Показник	ВАТ «ПівнГЗК»	ВАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ІнГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»	ВАТ «ПолтГЗК»
Фактична вартість бізнесу, тис. грн	6492290	2069371	4877383	5612356	4474973
Еталонна вартість, без урахування зобов'язань перед акціонерами, тис. грн	10945540	4528565	8232307	6651372	4595221
Кбез.фс, частки од.	0,59	0,46	0,59	0,84	0,97
Еталонна вартість бізнесу з урахуванням зобов'язань перед акціонерами, тис. грн	11673532	4540034	8232307	8942741	4780520
Кбез.фс, частки од.	0,56	0,46	0,59	0,63	0,97

амортизації, зниження рівня фінансової безпеки не відбувається. При перевищенні економічною амортизацією суми виплачених дивідендів виникає заборгованість перед власниками, яку необхідно враховувати при розрахунку еталонної вартості бізнесу, на основі якої визначається рівень фінансової безпеки.

Список використаної літератури

1. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин; пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
2. Молодецька О.М. Сучасні підходи до класифікації загроз економіч-

ній безпеці підприємства / О.М. Молодецька // http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52045.doc.htm

3. Нусінова О.В. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємств на підставі еталонної вартості / О.В. Нусінова // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Майбутнє – аудит». – Кривий Ріг: КТУ, 2010. – С. 92–94.

4. Шабінський О.В. Економічна безпека підприємств аграрного сектора України: теорія, методологія та механізм реалізації: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / О.В. Шабінський. – Луганськ, 2010. – 40 с.

В статье разработаны методические подходы к оценке финансовой безопасности предприятия с точки зрения владельцев корпоративных прав. Предложено при определении эталонной стоимости бизнеса, которая может быть достигнута при условии устранения всех угроз и опасностей, учитывать наличие задолженности перед акционерами, которая определяется как разница суммы экономической амортизации и выплаченных дивидендов.

Ключевые слова: стоимость бизнеса, финансовая безопасность, амортизация, дивиденды, финансовая устойчивость, прибыль, денежный поток.

In the article the methodical approaches to the assessment of financial security of the company from the point of view of the owners of corporate rights. Offered in determining the reference value of the business, which can be achieved with the elimination of all threats and hazards, taking into account the availability of debt to shareholders, is determined as the difference between the amount of economic depreciation and paid dividends.

Key words: the value of the business, financial security, amortization, dividends, financial stability, profit, cash flow.

Надійшло до редакції 15.09.2011

ФІНАНСИ

УДК 339.7(09)

Ю.Ю. ХВАТОВ, кандидат экономических наук, доцент
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

ПАРИЖСКАЯ ДЕНЕЖНАЯ (ВАЛЮТНАЯ) КОНФЕРЕНЦИЯ 1867 г.: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

В статье рассматриваются основные причины созыва, этапы проведения и итоги Парижской международной денежной (валютной) конференции 1867 г. Анализируется ход конференции, состав делегатов, их полномочия и основные, обсуждаемые на конференции, вопросы. Оцениваются последствия и основные причины фактического провала конференции в том виде, как она задумывалась организаторами (прежде всего Францией). Даются рекомендации по новой трактовке итогов Парижской международной денежной (валютной) конференции 1867 г. в процессе преподавания дисциплин «Международные финансы» и «Международная экономика и международные экономические отношения».

Ключевые слова: Парижская международная денежная (валютная) конференция 1867 г., Мировая валютная система золотого стандарта, Латинский монетный союз.

Постановка проблемы Введя в поисковую строку Google или Yandex «Парижская валютная конференция», мы получим среди первых результатов ссылки на Парижскую валютную систему, которая была якобы «юридически оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г.».

Большинство украинских и российских учебников по дисциплине «Международные финансы» в главах, посвященных этапам формирования мировой валютной системы, начинаются тезисом о том, что в 1867 г. в Париже состоялась первая международная валютная, а иногда денежная, конференция. Например, в известном учебнике «Міжнародні фінанси» С.Я. Боринца читаем: «Першою в історії світовою валютною системою була система, що опиралася на єдині правила обігу золотого грошового товару і відома під назвою системи золотого стандарту. Юридично вона була оформлена на Міжнародній конференції в Парижі 1867 р.» [1, с. 87].

В учебнике «Міжнародні фінанси» В.П. Шило, С.С. Доровской, С.Б. Ильиной, Н.С. Ивановой находим: «Перша валютна система стихійно сформувалася у 19 ст. після промислової революції на базі золотого монометалізму у формі

золотомонетного стандарту. Юридично оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції у 1867 році, яка визнала золото єдиною формою світових грошей, тому відома як Паризька валютна система» [2, с. 21].

В учебном пособии «Міжнародні фінанси» (авторы Н.Е. Бойцун и Н.В. Стукало) отмечается: «Початок золотого стандарту був покладений Банком Англії в 1821 р., але офіційне визначення даної системи відбулося в 1867 р. на Паризькій конференції» [3, с. 12].

«Юридично вона (система золотого стандарту) була оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції в 1867 р., яка визнала золото єдиною формою світових грошей» [4, с. 47], — отмечается в учебном пособии «Міжнародні фінанси» под редакцией А.М. Мозгового.

В третьем издании широко известного учебника под редакцией Л.Н. Красавиной «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» дается такое определение: «Первая мировая валютная система сформировалась в XIX в. После промышленной революции на базе золотого монометаллизма в форме золотомонетного стандарта. Юридически она была оформлена межгосударственным соглашением

на Парижской конференции в 1867 г., которое признало золото единственной формой мировых денег» [5, с. 55].

При всей разнице в формулировках все авторы едины в том, что в 1867 г. в Париже состоялась международная конференция, на которой межгосударственным соглашением была либо «юридически оформлена», либо «официально признана» золотомонетная мировая валютная система.

Показательно, что ни один из авторов не указывает сроки проведения конференции (месяц), точное количество стран-участниц и количество делегатов (раз это конференция). Нет также упоминания о названии итогового документа или документов конференции, которые «юридически оформляли» или «официально признавали» Мировую валютную систему золотого стандарта.

В статье «Парижская валютная система и ее роль в мировой экономике» О. Буторина по этому поводу задает следующие вопросы: «Как могла Франция организовать в 1867 г. конференцию, предлагающую сделать золото единственными мировыми деньгами, если двумя годами ранее — в 1865 г. — она основала Латинский монетный союз, базирующийся на биметаллизме — параллельном хождении золотых и серебряных монет», и «...почему в иностранной экономической литературе я ни разу не встречала упоминания ни о Парижской конференции 1867 года, ни о Парижской международной валютной системе» [6].

Данная проблема, хотя и не имеет прямого практического значения, но с точки зрения методологии преподавания дисциплин «Международные финансы» и «Международная экономика и международные экономические отношения» очень важна. Ее раскрытие может дать реальное представление об этапах становления мировой валютной системы и позволит выпускникам и преподавателям украинских и российских вузов беседовать с зарубежными коллегами на одном «понятийном» языке. **Целью данной статьи является уточнение степени влияния Парижской денеж-**

ной (валютной) конференции 1867 г. на процесс формирования и механизм функционирования Мировой валютной системы золотого стандарта, часто называемой парижской.

Изложение основного материала. Итак, попытаемся ответить на первый вопрос:

1. Имела ли место в Париже в 1867 г. Международная конференция, давшая название первой Мировой валютной системе?

Профессор P.L. Cottrell в своей статье «Серебро, золото и международный денежный порядок 1851–96» в книге «Britain in the international economy» отмечает: «Первая Международная Денежная Конференция (International Monetary Conference) состоялась в Париже вместе с Парижской всемирной выставкой» и далее: «В Парижской конференции участвовало 33 делегата из 20 стран» [7, с. 226].

«Конференция собралась 17 июня (1867 г.) под председательством маркиза Леонеля де Мустье (Le marquis Léonel de Moustier), министра иностранных дел Франции (всего Франция направила пять делегатов). Были представлены следующие страны: Австрия, Баден, Бавария, Бельгия, Дания, США, Франция, Великобритания, Греция, Италия, Нидерланды, Португалия, Пруссия, Россия, Швеция и Норвегия, Швейцария, Турция и Вюртемберг. Соединенные Штаты были представлены г-ном Самуэлем Б. Рагглесом (Mr. Samuel B. Ruggles, делегат от Нью-Йорка на Всемирной выставке), Великобритания — г-ном Томасом Грэмом (Mr. Thomas Graham, Master of the Mint) и мистером Риверсом Вильсоном (Mr. Rivers Wilson)» [8, iii.29.2]. Вот, что пишет известный итальянский экономист и историк, сотрудник Центра истории и экономики Кембриджского университета Лука Эйнауди (Luca Einaudi): «Представители 20 стран встретились в Париже в июне и июле 1867 г. ... В Международной конференции приняли участие все европейские страны, США, Россия и Османская империя» [9, с. 7].

Суммируя факты, приведенные в зарубежной экономической и истори-

ческой литературе, можно констатировать, что с 17 июня по 2 июля 1867 г. в Париже прошло 7 заседаний Международной денежной (валютной) конференции (International Monetary Conference), в которой принимали участие 33 делегата из 20 стран, включая Великобританию, Россию и США. Необходимо сразу же отметить, что, как пишет в своем отчете глава британской делегации Т. Грэм (Thomas Graham, Master of the Mint), «делегаты не были уполномочены посланными их странами каким-либо образом представлять свои страны, а голосовали по своему собственному разумению» [10, p.vi.].

Логично теперь задать следующий вопрос: «По чьей инициативе и с какой повесткой дня была созвана конференция?».

Здесь необходимо обратиться к истории создания Латинского валютного союза (The Latin Monetary Union (LMU)). К середине XIX в. соотношение сил между двумя основными европейскими валютами сложилось следующим образом: в то время как фунт, благодаря Британской колониальной империи и влиянию Лондонского финансового рынка, в основном доминировал за пределами Европы, французские золотые монеты составляли большую часть денежного обращения континентальной Европы.

Привлекательность французской валюты привела к ее принятию Бельгией (1832), Швейцарией (1850) и Италией (1862). В результате 23 декабря 1865 г. между Францией, Италией, Бельгией и Швейцарией была подписана Валютная (денежная) конвенция, положившая начало союзу, с легкой руки британской прессы получившему название Латинского валютного союза (LMU). Само название «Латинский» было введено в обиход британской прессой, чтобы подчеркнуть невозможность его расширения на северную Европу. Британская ежедневная газета «The Times» ожидала, что из европейских стран только Испания присоединится к союзу: «Мы можем разумно предположить, что со временем мы увидим полное единообразие в весе,

мерах и валюте среди наций, которые ... мы можем назвать «латинской расой» на континенте» [11, с. 8]. Но ситуация, сложившаяся тогда в международной валютной системе, способствовала расширению влияния французского франка. Папская область присоединилась к Латинскому союзу в 1866 г., а Румыния и Греция вступили в союз годом позже. В 1867 г. проведение Всемирной выставки в Париже создало возможность созыва международной денежной конференции. Главным вдохновителем конференции был видный французский экономист и политический деятель Феликс Эскиуро де Парье (Félix Esquirou de Parieu), который стоял у истоков Латинского союза. Как вице-президент государственного совета Франции, а затем министр государственного совета при Наполеоне III он был вице-президентом конференции. Президентом конференции стал маркиз Леонель де Мустье (Le marquis Léonel de Moustier), министр иностранных дел Франции.

Воспользуемся случаем и отдадим должное одному из первых активных сторонников единой Европы. В 1867 г. Парье предложил ввести общую валюту, основанную на 10 франках, назвав ее «Европа» [12, с. 350]. В 1870 г. он опубликовал работу «Principes de Science Politique», в которой предвосхитил институциональные структуры, разработанные Европейским союзом после Второй мировой войны. Парье призвал создать федеральную структуру «Европейский союз», которой будет управлять «Европейская комиссия», члены которой будут назначаться национальными правительствами, а позже – избранным «Европейским парламентом» [13, с. 336–357]. Федерация, по его мнению, должна иметь единую валюту, общий рынок, общую транспортную систему, почту и дипломатических представителей, что будет препятствовать развязыванию европейских войн. К сожалению, только почти сто лет спустя, пройдя через две кровавые войны, Европа сумела реализовать эти идеи.

Итак, Парье разработал схему, которая предусматривала: принятие еди-

ного золотого стандарта, использованные десятичной системы и координацию различных валют с французской системой (Латинский союз). Ключевым пунктом было введение в обращение 25-франковой золотой монеты, которая содержала бы 112.008 гран золота, и приведение к этому стандарту британского соверена (sovereign), который равнялся 1 фунту стерлингов и весил 113.001 гран золота, американской золотой монеты, так называемого «полуорла», равной 5 долларам и весившей 116.100 гран золота, а также испанского дублона, весившего 116.477 гран золота. Предлагалось также начать чеканить золотую монету в 10 австрийских флоринов, равную 25 франкам. США и Британия, таким образом, должны были понизить золотое содержание своих монет на 3,3% и 0,9% соответственно.

Ход конференции. Конференция открылась 17 июня в 9.30 в отеле Министерства иностранных дел под председательством Его Превосходительства Принца Наполеона. На первом заседании (session) был создан подкомитет для координации работы конференции, в который вошли:

1. Представители стран, которые приняли золотой стандарт, г-н Грэм, делегат от Англии, и Comted'Avila, делегат Португалии.

2. Представители стран с серебряным стандартом, барон Хок, делегат от Австрии, и М. Майнеке, делегат от Пруссии.

3. Представители стран с биметаллическим стандартом, г-н Якоби, делегат от России, и г-н де Парье, делегат от Франции.

4. И, наконец, седьмой член, Сэмюэль Б. Ruggles, делегат от США как единственный «трансатлантический» представитель.

Уровень компетентности делегатов был очень разный. Например, сразу же после избрания членом подкомитета представитель России г-н Якоби заявил, «что у России есть только один стандарт, а именно деньги». На что ему была прочитана краткая лекция г-ном Парье о сути биметалличес-

кого стандарта. О представителе России на конференции г-не де Якоби указано только то, что он был в чине тайного советника и являлся членом Императорской академии наук в Санкт-Петербурге. Смеем предположить, что делегатом от России был Борис Семёнович Якоби (нем. Moritz Hermann von Jacobi) – русский физик, академик Императорской Санкт-Петербургской академии наук. К такому выводу можно прийти, сопоставив известные факты его биографии. Во-первых, Б.С. Якоби был участником Всемирной выставки в Париже в 1867 г., где был награжден Большой золотой медалью за достижения в области гальванопластики. Во-вторых, в 1872 г. он участвовал в качестве русского делегата в работе Международной комиссии по установлению однообразной системы мер и весов в Париже. Именно тем, что Б.С. Якоби был выдающимся физиком и электротехником, а не финансистом, можно объяснить его поведение на Международной денежной (финансовой) конференции в Париже. Интересным, однако, является тот факт, что отец Б.С. Якоби, Симон Якоби, был личным банкиром короля Пруссии Фридриха Вильгельма III.

На втором заседании 19 июня 1967 г. было сформировано 12 вопросов, которые касались в основном создания универсальной денежной единицы либо на основе существующих денежных единиц, либо путем выпуска новой, а также механизмы обеспечения практической реализации этого проекта. Конференция единогласно проголосовала против создания абсолютно новой системы в пользу «совместной координации существующих систем».

На третьем заседании 20 июня голосовался вопрос о том, какой быть этой предлагаемой денежной единице серебряной или золотой. Серебро было отклонено единогласно. После проведенного голосования г-н Феер-Херцог (Швейцария) отметил как факт большого значения, что представители Пруссии и Швеции, стран, имеющих серебряный стандарт, проголосовали, по сути, в пользу золотого стандарта. Конферен-

ция затем единогласно (за исключением Нидерландов, которые одобрили серебряный стандарт в 1849 г.) проголосовала в пользу одного золотого стандарта, «оставляя за каждым государством свободу сохранить свой серебряный стандарт временно». Именно это голосование, на наш взгляд, и легло в основу мнения о «юридическом оформлении золотого стандарта».

На четвертом заседании 21 июня, по предложению барона де Хока (Австрия), конференция проголосовала за то, что, пока не будут приняты соответствующие меры в отношении соотношения между двумя металлами (золотом и серебром), эффективность от введения золотого стандарта в странах серебряного или биметаллического стандарта будет незначительна.

Пятое заседание 26 июня вел, как и все последующие, Принц Наполеон, которому, после доклада министра иностранных дел, Император поручил председательствовать на конференции, тем самым повышая ее статус. Было проголосовано, что международные золотые монеты должны быть одинаковой пробы в девять десятых частей золота. Кроме того, Мистер Риверс Вильсон (Mr. Rivers Wilson) от имени Великобритании зачитал заявление о том, что его правительство было радо принять участие в конференции, рассматривая ее как средство просвещения общественного мнения. Однако ожидания тех, кто рассчитывал, что оно откажется от своей собственной денежной единицы или ассимилирует ее с какой-либо континентальной системой, не оправдались. Стало понятно, что о создании общей денежной единицы стороны не договорятся. Однако состоялось еще два заседания конференции.

На шестом заседании 28 июня 13 стран высказалось в пользу пятифранковой золотой монеты в качестве общего знаменателя (меры для других монет). Англия и Швеция проголосовала против этого предложения, делегаты от Пруссии, Баварии, Бадена, Вюртемберга и Бельгии не голосовали. Также было проголосовано, что золотые монеты с

общим знаменателем 5 франков должны иметь легальное хождение в странах, согласных с этим, а также, что было бы целесообразно чеканить золотую монету в 25 франков для международного обращения. Было определено, что решения государств по поводу вопросов, рассмотренных на конференции, должны быть переданы французскому правительству, которое наделялось полномочиями, в случае необходимости, созвать конференцию вновь. Большинство делегатов проголосовало за крайнюю дату, к которой желательно предоставить ответы — 15 февраля 1868 г. США проголосовали за 15 мая 1868 г. Великобритания — за 1 июня 1868 г., а Франция и Испания воздержались.

На седьмом заседании 2 июля г-н Парье зачитал доклад о работе конференции. С благодарственной речью о гостеприимстве от имени иностранных делегатов выступил Барон Хок. В заключительном слове Принц Наполеон призвал делегатов конференции при возвращении в свои страны направить все свое влияние и всю свою энергию на практическую реализацию принятых решений. Затем Его Императорское Высочество объявил о завершении работы Конференции.

Ни 15 февраля, ни 1 июня 1868 г. конференция свою работу не возобновила. Следующая Международная валютная конференция состоялась лишь в августе 1878 г. в Париже после франко-прусской войны 1870—1871 гг.

Исходя из хода конференции, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, голосования на заседаниях имели, как принято сейчас говорить, «рейтинговый» характер. Во-вторых, по данным некоторых источников, планировалось подписать Конвенцию, проект которой подготовили Франция и Австрия. Однако не было подписано ни одного итогового документа конференции, имевшего хотя бы вид рекомендаций, не говоря уже про обязательства стран-участниц конференции. И, как уже отмечалось выше, на последних заседаниях было принято решение о проведении кон-

сультаций делегатов с правительствами своих стран.

«Хотя ни один международный договор или конвенция не стали прямым результатом конференции, Австрия и Швейцария приняли решение чеканить «международные» 25-франковые монеты» [14, с. 227]. А 31 июля 1867 г., сразу же после окончания Парижской конференции, Франция и Австрия подписали предварительный договор, по которому последняя страна обязуется чеканить монеты по системе Латинского союза. Аналогичные меры были приняты Румынией и Испанией в 1868 г. Очевидно, что Парижская конференция активизировала процесс расширения Латинского союза, а не создала новую мировую валютную систему.

В целом итоги Международной денежной (валютной) конференции в Париже летом 1867 г. можно свести к нескольким предложениям (рекомендациям):

1. Поддержка единого золотого стандарта.

2. Одобрение единого золотого содержания золота в монетах в пропорции 9/10.

3. Все золотые монеты любой из стран, которые станут участниками Конвенции, которая так и не была подписана, должны быть либо равны 5 франкам, или кратны этой сумме.

4. Страны-участницы должны принять 25-франковую золотую монету в качестве международного золотомонетного стандарта.

Позиция Великобритании свелась к следующему: поддерживая первые два пункта, британское правительство категорически отказалось от последних двух. «После всестороннего рассмотрения всех обстоятельств мы не рекомендуем, чтобы страна (Великобритания) должна просто принять золотую монету стоимостью 25 франков, чтобы заменить соверены (sovereign)». В то же время Великобритания приветствовала проведение подобных конференций в дальнейшем: «...Мы склонны думать, что различные вопросы могут быть лучше всего обсуждены и противоречивые взгляды согла-

сованы уполномоченными представителями разных стран на подобных конференциях» [15, XV111].

Во Франции также существовала оппозиция введению золотомонетного стандарта. Банк Франции, будучи частным акционерным банком, не хотел нести потери от введения золотого стандарта и денежной унификации, внедрение которых привело бы к ликвидации возможностей арбитражного заработка на разнице цен металлов и валют. Кроме того, сенат Франции в январе 1870 г. одобрил введение 25-франковой международной денежной единицы, но отказался от введения золотого стандарта. Голосование не было обязательным для правительства, но по сторонникам унификации в Великобритании и Германии был нанесен серьезный имиджевый удар. Швеция и Дания, видя, что проект по введению международной валюты провалился, создали в 1873 г. Скандинавский валютный союз (Scandinavian Monetary Union), основанный на золотом стандарте, к которому через два года присоединилась Норвегия.

Выводы. Оценивая последствия Парижской международной денежной (валютной) конференции, уже упоминавшийся выше Лука Эйнауди (Luca Einaudi) отмечает: «Наряду с уже существовавшим британским и прусским сопротивлением международной валютной унификации и отмене биметаллизма в пользу золотого стандарта, оказалось, что этот вопрос был далеко нерешен и во Франции. Он еще в течение более тридцати лет будет обсуждаться во всем мире» [16, с. 33]. А известный голландский исследователь исторических проблем европейской интеграции Вильям Вантхур (Willem Frans Victor Vanthoor) пишет: «Франция потерпела поражение в своей попытке использовать LMU (Латинский союз) как рычаг для создания глобальной денежной системы во время Международной денежной конференции... в 1967 г.» [17, 34]. Шарль П. Киндлбергер (Charles Pooг Kindleberger), историк-экономист, автор более 30 книг и один из ведущих «архитекторов» Плана Маршалла, оценивая

результаты Парижской международной денежной (валютной) конференции, написал так: «Рекомендации конференции 1867 года были почти полностью положены под сукно» [18, с. 70].

Парижская международная денежная (валютная) конференция не приняла, да и не могла принять, хотя бы в силу состава ее делегатов (Россию, например, представлял академик Санкт-Петербургской академии наук, физик и электротехник С.Б. Якоби, а США просто делегат от Нью-Йорка на Всемирной выставке) и объема их полномочий никаких «юридически обязывающих» документов по созданию Мировой валютной системы, которую, вследствие этого, можно было бы называть Парижской.

Поэтому предлагаем при подготовке учебных и методических материалов для преподавания дисциплин «Международные финансы» и «Международная экономика и международные экономические отношения» не использовать термин «Парижская валютная система» и не указывать на юридическое оформление этой исторически сложившейся мировой системы золотомонетного стандарта на Международной конференции в Париже 1867 г. Кроме того, в широко распространенное определение мировой валютной системы как «формы організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю» [1, с. 85; 2, с. 20; 3, с. 12], следует, на наш взгляд, внести уточнение: «Світова валютна система – це форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і в зрілих (сучасних) формах закріплена міждержавною домовленістю».

В то же время можно полностью согласиться с Карлом Феер-Гарцгогом, швейцарским экономистом и представителем Швейцарии на конференции в Латинском союзе, который, оценивая итоги Парижской международной денежной (валютной) конференции, пророчески отметил, что конференция «посеяла драгоценные семена... которые

в будущем неизбежно прорастут» [19, с. 34]. Современная Европейская валютная система стала тем деревом, которое выросло из посеянных Парижской международной конференцией семян.

Список использованной литературы

1. Міжнародні фінанси: підручник / С.Я. Боринец. – К.: Знання-Прес, 2002. – 311 с.
2. Міжнародні фінанси (за модульною системою): підручник / В.П. Шило, С.С. Доровська, С.Б. Ільїна, Н.С. Іванова. – К.: Кондор, 2010. – 346 с.
3. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / Н.Є. Бойцун, Н.В. Стукало. – К.: Професіонал, 2005. – 336 с.
4. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / під ред. О.М. Мозгового. – К.: КНЕУ, 2005. – 558 с.
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
6. Буторина О. Парижская валютная система и ее роль в мировой экономике / О. Буторина // olga-euro.livejournal.com/43527.html
7. Cottrell Philip L. Silver, gold and the international monetary order 1851-96 – Britain in the international economy / Philip L. Cottrell. – Cambridge University Press, 1992. – 426 p.
8. Cyclopedia of Political Science, Political Economy, and the Political History of the United States / Edited by: Lalor, John J. – New York: Maynard, Merrill, and Co., 1899. – 1136 p.
9. Einaudi L. From the Franc to the ‘Europe’: Great Britain, Germany and the attempted transformation of the Latin Monetary Union into a European Monetary Union (1865–73) / L. Einaudi // *The Economic History Review*. – 2000. – May. – Vol. 53. – Issue 2. – P. 284–308.
10. Report from the Royal Commission on International Coinage Printed by G. Edward Eyre to the Queen’s most excellent for Her Majesty’s Stationary Office, London, 1868. – 372 p.
11. The Times. – 1866. – 8 September.

12. Parieu F.E. de De l'uniformité monétaire / F.E. de Parieu // Journal des économistes. – 1867. – June. – P. 321–356.

13. Parieu F.E. de Principes de la science politique / F.E. de Parieu. – 2nd ed. – Paris, 1875. – 406 p.

14. Cottrell Philip L. Silver, gold and the international monetary order 1851–96» – Britain in the international economy / Philip L. Cottrell. – Cambridge University Press, 1992. – 426 p.

15. Report from the Royal Commission on International Coinage Printed by G. Edward Eyre to the Queen's most excellent for Her Majesty's Stationary Office. – London, 1868. – 372 p.

16. Einaudi L. Italian Prime Minister's Office, The Experience of Exchange Rate

Regimes in Southeastern Europe in a Historical and Comparative Perspective – Second Conference of the South-Eastern European Monetary History / L. Einaudi // Network (SEEMHN). – 2007. – April 13. – № 13. – P. 30–49.

17. Vanthoor W.F.V. European Monetary Union since 1848, a Political and Historical Analysis / Vanthoor W.F.V. – Cheltenham, 1996. – 207 p.

18. Kindleberger C.P. A Financial History of Western Europe / C.P. Kindleberger. – 2nd ed. – Oxford University Press, Oxford & New York. xix. – 524 p.

19. Bordo Michael D. Forrest Capie. Monetary regimes in transition. / Michael D. Bordo. – Cambridge University Press, 1993. – 394 p.

У статті розглядаються основні причини скликання, етапи проведення та підсумки Паризької міжнародної грошової (валютної) конференції 1867 р. Аналізується хід конференції, склад делегатів, їх повноваження і основні, обговорювані на конференції, питання. Оцінюються наслідки та основні причини фактичного провалу конференції в тому вигляді, як вона задумувалася організаторами (насамперед Францією). Даються рекомендації щодо нового трактування підсумків Паризької міжнародної грошової (валютної) конференції 1867 р. в процесі викладання дисциплін «Міжнародні фінанси» і «Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини».

Ключові слова: *Паризька міжнародна грошова (валютна) конференція 1867 р., Світова валютна система золотого стандарту, Латинський монетний союз.*

The article examines the main reasons, stages and results of the International Monetary Conference, held in Paris in 1867. The course of the conference, delegates and their authority, conference agenda are reviewed. Effects of the implications and underlying causes of the failure of the conference, as it was conceived by the organizers (especially France), are estimated. Recommendations for a new interpretation of the results of the Paris International Monetary Conference (1867) in the teaching discipline, «International Finance» and «International Economics and International Economic Relations» are made.

Key words: *International Monetary Conference held in Paris in 1867, international Gold-standard Monetary System, the Latin Monetary Union (LMU).*

Надійшло до редакції 07.09.2011

ФІНАНСИ

УДК 336.711(477)

І.М. ЧМУТОВА, кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету

М.В. АФАНАСЕНКО, аспірант
Харківського національного економічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ РЕЙТИНГУ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто процес рейтингування банків України, способи його здійснення. Сформовано систему показників, що відображають рівень економічного розвитку банківської установи. Проведено багатовимірну класифікацію банків України методом к-середніх на основі загального розміру активів банків і таксономічного показника рівня розвитку.

Ключові слова: рейтинг, рейтингове управління, рейтингова методика, таксономічний показник рівня розвитку.

Вступ. На сучасному етапі розвитку банківської системи України для комплексної оцінки банківських установ найбільш часто використовують такий інструмент, як рейтинг. Рейтинг дозволяє здійснити аналіз конкурентного середовища певного банку, шукати ділових партнерів, визначити позицію власної банківської установи на ринку тощо. Рейтинги широко використовуються споживачами для вибору оптимального банку для обслуговування, інвесторами для пошуку найкращого об'єкта для вкладання коштів, органами влади для здійснення контролю за основними показниками діяльності банків.

Здебільшого рейтинги створюються професійними рейтинговими агентствами, як міжнародного, так і національного рівня. Серед міжнародних агентств найбільш авторитетними та відомими є агентства Moody's Investors Service, Standard & Poor's та Fitch Ratings. Аналітичні центри світового рівня здатні не тільки адекватно оцінювати діяльність об'єктів рейтингу, а й формувати діловий клімат у країнах, регіонах та галузях. Це перетворює сучасні рейтингові агентства в інструмент відображення економічних реалій, та деякою мірою в інструмент впливу, що підвищує вимоги до якості їхніх оцінок [4, с. 10].

В Україні рейтингові агентства не мають такого ступеня довіри з боку споживачів, як міжнародні бренди. Довіра до національних рейтингових агентств значно знизилась 15 березня 2011 р. після позбавлення найдосвідченішого в Україні агентства «Кредит-рейтинг» права присвоєння обов'язкових рейтингів через численні порушення, що були пов'язані з недостовірністю рейтингових оцінок та наявністю у складі власників агентства осіб, пов'язаних з учасниками фінансового ринку [8, с. 8]. Беручи до уваги факт, що агентство «Кредит-рейтинг» протягом тривалого часу було монополістом на ринку рейтингових послуг, більшість рейтингів, що використовують банки для оцінки конкурентів та партнерів, були надані саме цим агентством. Таким чином, для українських банків на цей момент необхідне створення власної системи оцінки банківських установ, тобто системи зовнішнього рейтингового управління.

Питання рейтингового управління та рейтингування банків розглянуто у працях таких українських вчених, як: В.А. Батковський, А.П. Бєлий, О.І. Богатов, В.В. Вітлінський, Н.М. Внукова, Ю.Г. Лисенко, А.А. Мадих, В.Л. Петренко, В.Г. Скобелев. Цій тематиці присвячено дослідження таких зару-

біжних економістів: Р.Д. Бенкер, Д. Ван Девентер, Л.В. Дуканіч, Д. Жу, А. Каманхо, А.М. Кармінський, М. Месер, Ч.С. Тапієро, А.С. Тимченко, А. Чарнз, О. Шнек.

Узагальнення існуючих наукових напрацювань показало, що потребують удосконалення такі аспекти рейтингування банків:

1) розробка підходу до формування рейтингу банків;

2) обґрунтування необхідності класифікації банків України для процесу рейтингування.

Постановка завдання. Велика кількість різних методик та способів рейтингової оцінки, що суттєво відрізняються між собою методами розрахунку, кількістю та складом показників та динамічними властивостями, зумовлюють необхідність формування методичного забезпечення здійснення такої оцінки, що є метою цієї статті. Для досягнення поставленої мети необхідно визначити способи рейтингування банків, оцінити однорідність банківської системи України, сформулювати систему показників оцінки діяльності банку, здійснити класифікацію банків України. Вирішення цих завдань передбачає використання методів порівняльного та кластерного аналізів, таксономічного методу.

Результати. Створення рейтингу банківських установ на фінансовому ринку України передбачає такі етапи:

1. Збір інформації про діяльність банківських установ на фінансовому ринку та окремого досліджуваного банку. Цей процес безперервний, оскільки інформація про діяльність власного банку потрапляє до менеджерів постійно у формі звітів управлінського обліку. Дані про діяльність інших банків можна отримати з певною періодичністю, що залежить від дати публікації їх фінансових звітів.

2. Вибір типу, способу та методики рейтингування згідно з метою зовнішнього рейтингового управління. Процес вибору методики найбільш складний через відсутність у вітчизняній та зарубіжній практиці єдиного підходу до прове-

дення рейтингування банків. Проте такий вибір не потребує постійного проведення, оскільки для досягнення певної мети менеджери банку кожного разу можуть використовувати однакову методику.

3. Обчислення рейтингу та прийняття на основі його результатів певного управлінського рішення. Це завершальний етап зовнішнього рейтингового управління, що передбачає проведення розрахунків відповідно до обраної методики, інтерпретацію їх результатів та розробку певних практичних рекомендацій, які дозволять досягти поставленої мети.

Таким чином, виникає необхідність вибору способу рейтингування відповідно до потреб зовнішнього рейтингового управління. У сучасній банківській практиці існує 2 основні способи: складання єдиного рейтингу, що ранжує всі об'єкти за комплексним показником; складання категорій (класів, груп, сегментів), усередині яких може використовуватися ранжування за однією або декількома ознаками.

Перший підхід переважно використовується при кількісному аналізі, коли система оцінювання формується на основі декількох кількісних показників, у результаті чого за допомогою заданої метрики об'єкти однозначно ранжуються в порядку зростання або зменшення рейтингового числа. При використанні цього методу завжди можна вказати, який з порівнюваних об'єктів кращий.

Другий підхід заснований на іншому принципі. Спочатку передбачається, що не можна в силу будь-яких причин чітко виявити переваги кожного об'єкта щодо інших зі збереженням властивості транзитивності. Тоді проводиться поділ досліджуваної сукупності на групи із застосуванням методу експертних оцінок або за допомогою кількісної процедури класифікації.

Слід зазначити, що кількість українських банків досить значна, на цей момент українська банківська система налічує 176 банків. За наявності такої кількості об'єктів дослідження виникає необхідність перевірки їх однорід-

ності. Якщо банки України є однорідними об'єктами, з'являється можливість застосування першого підходу до формування рейтингів.

Оцінювання ступеня однорідності здійснюється за допомогою критеріїв математичної статистики, більшість з яких орієнтовано на аналіз форми одновершинних розподілів. Однорідними вважаються сукупності, яким властивий симетричний, нормальний розподіл [2, с. 36]. З метою кількісного підтвердження гіпотези неоднорідності банківської системи України було проаналізовано розподіли основних показників діяльності банків України, а саме: капіталу, прибутку, зобов'язань та активів, та розраховано їх основні статистичні характеристики. Отримані дані підтвердили відмінність розподілу основних показників діяльності банків України від нормального закону розподілу. В умовах однорідності даних значення середнього, моди та медіани мають бути приблизно рівними [3, с. 38]. Проте в цьому випадку за жодним з показників перелічені статистичні характеристики не збігаються. Також про неоднорідність банківської системи України свідчать значення коефіцієнтів асиметрії та ексцесу, що показують правобічну асиметрію та високовершинний розподіл величин капіталу, зобов'язань та активів. За величиною прибутку спостерігається лівобічна асиметрія та левориджу шинний розподіл.

Таким чином, за умови неоднорідності банків, рейтингування банків України має здійснюватись на основі другого підходу до формування рейтингів, а саме поділу досліджуваної сукупності на групи. У зв'язку з цим другим етапом здійснення зовнішнього рейтингового оцінювання є класифікація банків України.

Для здійснення процедури класифікації необхідно обрати відповідну схему. Національний банк України в процесі аналізу діяльності вітчизняних банківських установ поділяє їх на групи залежно від розміру сукупних активів. Цей метод використовується найбільш часто, відрізняється тільки класифікаційний

критерій. Проте така традиційна схема не відображає рівень розвитку кожного об'єкта, оскільки діяльність банківської установи характеризується низкою показників, кожен з яких має відповідати певному рівню. Інша схема класифікації використовує декілька показників для розподілу об'єктів. У цьому випадку кожна одиниця сукупності інтерпретується як точка у багатовимірному просторі, а близькість двох точок розглядається як їх подібність, однорідність [2, с. 42].

Для процесу зовнішнього рейтингового управління більш ефективним є використання багатовимірної класифікації, що дозволить сформувати групи банків залежно від їх економічного розвитку. Таким чином, постає питання про формування інтегрального показника рівня розвитку банків України, на який буде скориговано існуючу класифікацію НБУ за розміром активів.

Багатовимірна класифікація банківських установ буде визначатися використаними показниками та їх властивостями, тобто необхідно здійснити відбір класифікаційних ознак. У цьому випадку необхідно обрати показники, що найбільш повно характеризують діяльність банків. Для формування переліку показників, за якими здійснюватиметься класифікація банків України, були використані дистанційні, відкриті рейтингові методики. Це зумовлено тим, що особи, що формують рейтинг, при здійсненні оцінки банківських установ можуть спиратись тільки на наявну достовірну інформацію, а саме фінансові звіти банків. Для відбору показників було проаналізовано такі методики: методика В. Кромонава [1], методика О. Ширинської [1], вітчизняна методика [1], модифікована методика EuroMoney [6], методика динамічного нормативу О. Чуб [9], методика російської газети «Коммерсантъ-Daily» [5], методика Г.Г. Фетисова [7].

У процесі здійснення аналізу рейтингових методик було виявлено показники, що використовуються найчастіше. Такі показники можна сформувати в групи, наведені у табл. 1. У формулах

розрахунку використовуються такі абсолютні параметри: власний капітал (ВК), доходні активи (ДА), захищений капітал (ЗК), сумарні зобов'язання (СЗ), ліквідні активи (ЛА), зобов'язання до запитання (ЗЗ), загальні активи (ЗА), усього проблемних кредитів (ПК), прибуток (П), статутний фонд (СФ), доходи (Д), витрати (В).

рез зниження обсягів кредитних операцій, що є основними активними операціями банків в Україні, в той час як до розрахунку ТПРР було включено чотири показники, що характеризують саме прибутковість банків.

Після розрахунку класифікаційних ознак було здійснено класифікацію банків України методом k-середніх. У паке-

Таблиця 1

Показники комплексної оцінки діяльності банків

№ з/п	Група	Показник	Формула розрахунку
1	Показники достатності капіталу	Показник достатності капіталу	ВК/ДА
		Коефіцієнт захищеності капіталу	ЗК/ВК
		Рівень лівериджу	ВК/СЗ
2	Показники ліквідності	Коефіцієнт миттєвої ліквідності	ЛА/ЗЗ
		Генеральний коефіцієнт ліквідності	$\frac{\text{ЛА} + \text{ЗК}}{\text{СЗ}}$
3	Показники ділової активності	Коефіцієнт працездатності активів	ДА/ЗА
		Рівень проблемних кредитів	ПК/ЗА
4	Показники доходності та прибутковості	Прибутковість капіталу	П/ВК
		Прибутковість активів	П/ДА
		Коефіцієнт фондової капіталізації прибутку	ВК/СФ
		Співвідношення доходів та витрат	Д/В

Перераховані показники характеризують не тільки надійність банку, але й ефективність його діяльності. Це є необхідною умовою групування банків за рівнем економічного розвитку, оскільки забезпечений рівень надійності банківської установи не завжди є ознакою достатнього рівня прибутку.

Для наступного етапу класифікації було розраховано значення обраних класифікаційних ознак на основі статистичних даних НБУ [10]. На їх основі можна побудувати зведений показник, за яким можна оцінити рівень розвитку кожного вітчизняного банку. Як зведений показник було використано таксономічний показник рівня розвитку (ТПРР).

Слід зазначити, що у фінансовій установі з високим рівнем економічного розвитку значення ТПРР має наближатися до одиниці. Проте результати розрахунків свідчать про невисокі значення показника серед вітчизняних банків, що викликано наслідками світової фінансової кризи. Рівень прибутків українських банківських установ досить низький че-

ті STATISTICA 6.0 процедуру класифікації було реалізовано в модулі Cluster Analysis. Як було зазначено, для класифікації банків України за ступенем економічного розвитку необхідно скоригувати існуючу класифікацію НБУ за розміром активів, що налічує чотири групи. Таким чином, для процедури кластерного аналізу було обрано саме таку кількість груп банків. Необхідно відзначити, що у класифікаційній процедурі не беруть участь банки, термін функціонування яких менший за один рік, оскільки основні показники їх діяльності майже нульові.

У складі першої групи знаходиться 8 найбільших банків України, а саме: Приватбанк, Укресімбанк, Ощадбанк, Райффайзенбанк Аваль, Укрсоцбанк, Укрсіббанк, ВТБ та Промінвестбанк. Розмір активів перелічених банків настільки великий, що їх не можна порівнювати з іншими установами, тому за результатами кластерного аналізу їх було виділено в окрему групу. Середнє значення ТПРР у цій групі немаксималь-

не по всій банківській системі України, що пов'язано зі значною питомаю вагою проблемних кредитів у загальних активах цих банків.

Друга група складається з 32 банківських установ, що характеризуються високим рівнем розвитку та середнім розміром активів. У I півріччі 2011 р. банки цієї групи продемонстрували високий рівень прибутку, низький рівень проблемних кредитів, належні показники ліквідності. Середнє значення ТППР зазначеної групи незначно перебільшує середнє значення цього показника у першій групі, що свідчить про високий розвиток банків з двох перших кластерів.

Третя група найбільша за чисельністю об'єктів та налічує 107 установ. Банки, що входять до її складу, мають середній рівень розвитку за значенням ТППР та характеризуються невеликим розміром. У третій групі здебільшого сконцентровано банки з четвертої групи за класифікацією НБУ, тобто найменші. Середнє значення ТППР у цій групі свідчить про те, що банки цього кластера мають потенціал до переходу у другу групу за умови покращання своєї діяльності, однак для визначення конкретних установ необхідний більш детальний рейтинговий аналіз.

Четверта група складається з 26 банків з низьким рівнем економічного розвитку. На цей момент такі установи не варто розглядати як потенційних партнерів, оскільки їх діяльність має тенденцію до погіршення. У декількох банках цієї групи діє тимчасова адміністрація, а саме: у банках Володимирський, Інпромбанк, Родовід, Соцкомбанк та Столиця, що свідчить про те, що керівництво цих установ не може самостійно вжити належних заходів для відновлення їх діяльності. Існує загроза банкрутства перелічених банків, що може вплинути на фінансовий стан всієї держави.

Слід відзначити, що четверта група складається з банків різної величини. Так, банк Форум входить до 20 найбільших банків України за класифікацією НБУ за розміром активів, банки Родовід та ВіЕйБі займають 23-тю та

26-ту позицію відповідно. У той самий час, банк Столиця займає 170-те місце в цьому рейтингу, а банк Володимирський є найменшим банком України за розміром активів. Таким чином, великий розмір активів не може забезпечити стабільне та надійне функціонування банку, як і невеликий розмір установи не відображає її неналежний стан. Це підтверджує необхідність складання рейтингу на основі не тільки величини певного показника діяльності банків, а також на основі комплексного показника їх розвитку.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє здійснювати класифікацію банків України на основі загального розміру активів банків і таксономічного показника їх розвитку, що включає в себе показник достатності капіталу, коефіцієнт захищеності капіталу, рівень левриджу, коефіцієнт миттєвої ліквідності, генеральний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт працездатності активів, рівень проблемних кредитів, прибутковість капіталу, прибутковість активів, коефіцієнт фондової капіталізації прибутку та співвідношення доходів та витрат. Саме такий перелік показників дозволяє виявити групу банків, що мають неналежний фінансовий стан та не можуть розглядатись як потенційні партнери та об'єкти для інвестування. Такий ефект не досягається при використанні традиційних схем класифікації. Сформовані групи банків є базою для проведення зовнішнього рейтингового управління та дозволяють формувати рейтинг банків України без втрати властивості транзитивності.

Список використаної літератури

1. Гумен І. Складові банківських рейтингів: науково-практичний аспект / І. Гумен // Вісник НБУ. – 2000. – № 1 (47). – С. 57–60.
2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування / А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Закс Л. Статистическое оценивание / Л. Закс; под ред. Ю.П. Адлера, В.Г. Горского. – М.: Статистика, 1976. – 598 с.

4. Карминский А.М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 236 с.

5. Кацман Ю.В. Поисках оптимального банка / Ю. Кацман // Коммерсантъ-DAILY. – 1995. – № 89. – С. 7–8.

6. Пупликов С. Методологические основы оценки рейтингов банков / С. Пупликов, О. Морозевич // Банковский вестник. – 2003. – № 4. – С. 39–47.

7. Фетисов Г.Г. Устойчивость КБ и рейтинговые системы ее оценки /

Г.Г. Фетисов. – М.: Финансы и Статистика, 1999. – 167 с.

8. Харламов П. Липовые рейтинги? / П. Харламов // Деньги. – 2011. – № 6 (200). – С. 8.

9. Чуб О. Вплив іноземного капіталу на ефективність банківської системи України / О. Чуб // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 56–61.

10. Дані фінансової звітності банків України / Національний банк України // <http://www.bank.gov.ua/Bank-supervision/index.htm>

В статье рассмотрен процесс рейтингования банков Украины, способы его осуществления. Сформирована система показателей, которые отражают уровень экономического развития банковского учреждения. Проведена многомерная классификация банков Украины методом k-средних на основании совокупного размера активов банка и таксономического показателя уровня развития

Ключевые слова: рейтинг, рейтинговое управление, рейтинговая методика, таксономический показатель уровня развития.

The article describes the process of rating of Ukrainian banks, methods of its implementation. The system of indicators that reflect the level of economic development of the institution is formed. A multivariate classification of Ukrainian banks is conducted by the method of k-means based on the total amount of bank assets and taxonomic indicator of the level of development.

Key words: rating, rating management, rating method, taxonomic indicator of the level of development.

Надійшло до редакції 15.09.2011

ФІНАНСИ

УДК 336.71:330.4

В.К. ГАЛИЦИН, доктор економічних наук, професор,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

О.Ю. КОЗАК, аспірант
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ПОВНА МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ БАНКІВСЬКОГО ПОРТФЕЛЯ

Статтю присвячено побудові повної математичної моделі портфеля комерційного банку на основі бухгалтерського балансу з врахуванням економічних нормативів регулювання діяльності банків.

Ключові слова: банк, портфель, модель, рахунок, норматив, капітал, ліквідність, ризик, інвестиції.

Постановка проблеми. Оскільки нормативи Національного банку України [3] визначаються за рахунками бухгалтерського обліку, то для можливості їх врахування у моделі банківського портфеля її змінними величинами мають бути саме ці рахунки. Згідно із класифікацією банківських рахунків будемо іменувати їх просто рахунками.

Економічна постановка завдання полягає у формуванні банківського портфеля за окремими рахунками з метою максимізації результату діяльності комерційного банку за певним економічним критерієм та забезпечення стабільного і надійного його функціону-

вання, що передбачає необхідність врахування економічних нормативів регулювання діяльності банків України (рис. 1), а також окремих технологічних умов банківської діяльності, у тому числі і специфічних для конкретного комерційного банку. У загальному вигляді оптимізація банківського портфеля має здійснюватися за одним із двох критеріїв: максимум доходу банку (прибутку, власного капіталу тощо) при встановленому рівні ризику або мінімум ризику при заданому рівні цих показників.

Мета статті. Метою побудови повної моделі банківського портфеля є доведення принципової можливості реалі-

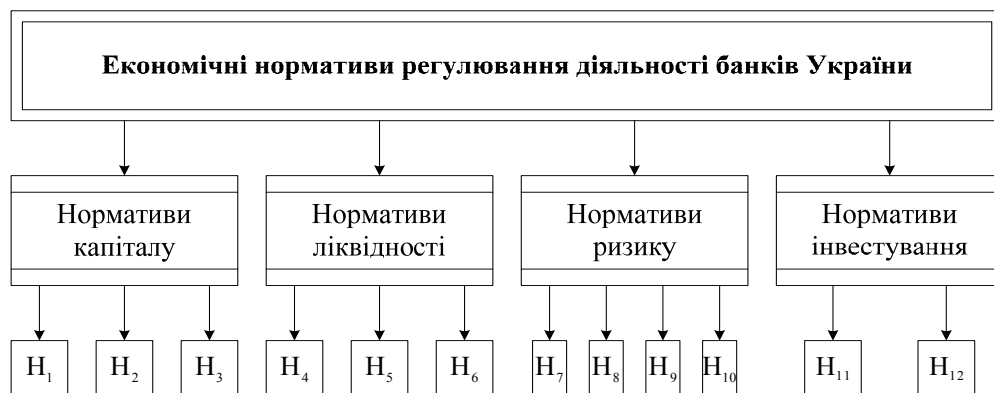


Рис. 1. Таксономія обов'язкових нормативів НБУ

лізації узагальненого підходу до формалізації процесу формування портфеля з врахуванням внутрішніх можливостей та факторів зовнішнього середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Існує два традиційні підходи до моделювання банківської діяльності: теорія портфеля активів, що досліджує можливості управління активами при припущенні сталості можливостей залучення пасивів, і традиційна теорія фірми, яка виходить із протилежного припущення – управління пасивами при незмінності активів.

Вперше портфельну теорію з врахуванням ризику розроблено Г. Марковіцем у монографії «Вибір портфеля: ефективна диверсифікація інвестицій» [7], в якій запропоновано модель формування оптимального портфеля цінних паперів за певних умов. Різні аспекти цієї теорії отримали розвиток у працях У. Шарпа [4], Р. Портера [8], Е. Кейна [6], Ю. Красовського [1], Н. Куземко [2] та ін. Але слід зазначити, що, незважаючи на вагомий внесок цих досліджень у розвиток теорії моделювання банківського портфеля, всі вони присвячені розробці часткових моделей, які не дають комплексної характеристики фінансової діяльності банку. За Е. Белтенспергером [5], у повній моделі банківської діяльності мають знаходити відображення активи і пасиви, а також їх взаємодія. Це означає, що модель планування фінансової діяльності банку має будуватися з використанням інформаційної моделі банку, елементами якої є статті балансу банку або банківські бухгалтерські рахунки, та з врахуванням впливу зовнішнього середовища, тобто відображення вимог з регулювання банківської діяльності та умов фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Розгляд економічного змісту наведених нормативів (рис. 1) дозволяє визначити ступінь повноти моделі банківського портфеля.

Норматив (мінімальний розмір) регулятивного капіталу (H_1) є одним з найважливіших показників діяльності комерційного банку, основним при-

значенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості та стабільності його діяльності. Він використовується при розрахунку нормативу H_7 .

Разом з нормативом H_1 діє норматив регулятивного капіталу банку, відкоригований на суму перевищення нормативів H_7 та H_9 , тобто $\bar{H}_1 = H_1 - (CпH_7 + CпH_9)$. Величини $CпH_7$ і $CпH_9$ містяться у спеціальному файлі автоматизованої системи аналітичного обліку банку.

Норматив \bar{H}_1 є базою для розрахунку нормативів H_2 , H_3 , H_8 , H_{11} , H_{12} , а для розрахунку нормативів H_9 та H_{10} використовується статутний капітал.

Норматив адекватності регулятивного капіталу (платоспроможності) (H_2) відображає здатність банку своєчасно і у повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Чим вище його значення, тим більшим є банківський ризик. При розрахунку нормативу H_2 використовуються активи, зменшені на суму відповідних резервів за активними операціями, на суму забезпечення кредиту безумовним зобов'язанням або грошовим покриттям у вигляді застави майнових прав, на суму дооцінки та зважені на відповідний коефіцієнт ризику за його групою, до якої віднесено актив (табл. 1).

Більш детальна інформація (розподіл рахунків активів банку за групами ризику) міститься в [3]. Саме вона має використовуватися при побудові повної моделі банківського портфеля.

Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу і сукупних активів (H_3) встановлюється з метою визначення спроможності банку захистити кредиторів і вкладників від непередбачуваних збитків, яких може зазнати банк у процесі своєї діяльності від різноманітних ризиків.

Нормативи другої групи спрямовані на забезпечення своєчасного виконання банком своїх грошових зобов'язань, яке визначається збалансованістю строків і сум погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобо-

Поділ активів банку за групами ризику*

Група	Активи	Ризик, %
1	Готівкові кошти Банківські метали Кошти в Національному банку України Боргові цінні папери центральних органів виконавчої влади, що рефінансуються та емітовані Національним банком Боргові цінні папери центральних органів виконавчої влади у портфелі банку на продаж та інвестиції	0
2	Кредити, що надані центральним органам виконавчої влади	10
3	Боргові цінні папери місцевих органів виконавчої влади, що рефінансуються та емітовані Національним банком Боргові цінні папери місцевих органів виконавчої влади в портфелі банку на продаж та на інвестиції	20
4	Кошти до запитання в інших банках Кредити, що надані місцевим органам виконавчої влади Гарантійні депозити в інших банках Валюта та банківські метали, які куплені, але не одержані	50
5	Депозити, що розміщені в інших банках Кредити, що надані іншим банкам Кредити, що надані суб'єктам господарської діяльності Кредити, що надані фізичним особам Фінансовий лізінг (оренда) Пролонгована заборгованість за кредитами Прострочена заборгованість за кредитами Сумнівна заборгованість за кредитами Дебіторська заборгованість за операціями з банками та з клієнтами Акції та цінні папери у портфелі банку на продаж та інвестиції Товарно-матеріальні цінності Основні засоби Інші активи банку	100

*Складено за «Методикою розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків України» [3].

в'язань банку, а також строками та сумами інших джерел використання коштів.

Зокрема норматив миттєвої ліквідності H_4 встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів (коштів у касі та на кореспондентських рахунках), норматив поточної ліквідності (з кінцевим строком погашення до 31 дня) H_5 – для визначення збалансованості строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку, норматив короткострокової ліквідності (з кінцевим строком погашення до 1 року) H_6 – для контролю за здатністю банку виконувати прийняті ним короткострокові зобов'язання за рахунок ліквідних активів.

Третя група нормативів найбільш численна. Вона включає нормативи кредитного ризику (H_7, H_8, H_9, H_{10}). Окремо визначається загальна відкрита (довга/коротка) валютна позиція банку. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента H_7 вводиться з метою обмеження кредитного ризику, що може виникнути внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань, норматив великих кредитних ризиків H_8 – з метою обмеження концентрації кредитного ризику за одним контрагентом, норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру H_9 , – для обмеження ризику, який виникає у процесі здійснення операцій з інсайдерами на

умовах, не вигідних для банку, що може призвести до негативного впливу на діяльність банку, норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам H_{10} , – для обмеження сукупного ризику щодо інсайдерів.

Відкрита (довга/коротка) валютна позиція банку встановлюється з метою контролю валютного ризику в діяльності комерційного банку, пов'язаній з проведенням операцій на валютному ринку.

Норматив інвестування в цінні папери за кожною установою H_{11} встановлюється для обмеження ризику, пов'язаного з операціями вкладання коштів у статутні фонди установ, що може призвести до втрати вкладеного капіталу банку, а норматив загальної суми інвестування H_{12} – для обмеження ризику, пов'язаного з операціями прямого чи опосередкованого вкладання коштів банку до статутних фондів юридичних осіб.

Із викладеного економічного змісту обов'язкових нормативів можна зробити висновок про те, що реалізація моделі банківського портфеля, в якій будуть враховані ці нормативи разом із природними умовами щодо збалансованості банківської діяльності та певними додатковими співвідношеннями між окремими групами статей активів, зобов'язань і власного капіталу, а також із технологічними умовами, що враховують специфіку фінансової діяльності конкретного комерційного банку, сприятиме забезпеченню його стабільної і надійної роботи. Особливо важливим є те, що при цьому будуть забезпечені гарантована ліквідність банку та мінімальна імовірність його банкрутства.

Формалізація сформульованої задачі оптимізації банківського портфеля здійснюється за банківськими рахунками r_i , де i – індекс рахунка ($i = \overline{1, m}$).

Сформулюємо умови задачі у вигляді обмежень моделі.

Обмеження з достатності капіталу банку. Ці обмеження враховують необхідність виконання нормативів капіталу H_1, H_2, H_3 .

Обмеження із дотримання нормативу регулятивного капіталу:

$$\sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i \geq H_1, \quad (1)$$

де I_{OK} – множина рахунків основного капіталу;

I_{DK} – множина рахунків додаткового капіталу;

I_B – множина рахунків відвернення.

Обмеження з адекватності регулятивного капіталу (платоспроможності):

$$0,01H_2 \left(\sum_{i \in I_A} p_i r_i - \sum_{i \in I_{H_2}} p_i r_i + \sum_{i \in I_V} r_i \right) \leq \\ \leq \sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i - (CpH_7 + CpH_9), \quad (2)$$

де I_A – множина рахунків активів;

I_{H_2} – множина рахунків, на які зменшуються активи при розрахунку нормативу H_2 , перелік яких наведено вище;

I_V – множина рахунків відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами;

p_i – коефіцієнт ризику за i -тим рахунком;

CpH_7, CpH_9 – величини перевищення нормативів H_7 і H_9 відповідно.

Обмеження із дотримання нормативу (коефіцієнта) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів:

$$0,01H_3 \sum_{i \in I_A} r_i \leq \\ \leq \sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r_i - (CpH_7 + CpH_9). \quad (3)$$

Обмеження з ліквідності банку. Ці обмеження враховують необхідність виконання нормативів H_4, H_5, H_6 .

Обмеження з миттєвої ліквідності:

$$0,01H_4 \sum_{i \in I_{H_4} \cup I_C} r_i \leq \sum_{i \in I_{KP} \cup I_K} r_i, \quad (4)$$

де I_{H_4} – множина поточних рахунків для розрахунку нормативу H_4 ;

I_C – множина рахунків за коштами суб'єктів господарювання, фізичних осіб і небанківських фінансових установ, строк погашення яких настав;

I_{KP} – множина рахунків коштів на кореспондентському рахунку;

I_K – множина рахунків коштів у касі.

Обмеження із поточної ліквідності (з кінцевим строком погашення до 31 дня):

$$0,01 H_5 \sum_{i \in I_{3П}} r_i \leq \sum_{i \in I_{АП}} r_i, \quad (5)$$

де $I_{3П}$ – множина рахунків зобов'язань з кінцевим строком погашення до 31 дня для розрахунку нормативу поточної ліквідності;

$I_{АП}$ – множина рахунків активів з кінцевим строком погашення до 31 дня для розрахунку нормативу поточної ліквідності.

Обмеження із короткострокової ліквідності (з кінцевим строком погашення до 1 року):

$$0,01 H_6 \sum_{i \in I_{31}} r_i \leq \sum_{i \in I_{A1}} r_i, \quad (6)$$

де I_{31} – множина рахунків ліквідних активів з кінцевим строком погашення до одного року для розрахунку нормативу короткострокової ліквідності;

I_{A1} – множина рахунків зобов'язань з кінцевим строком погашення до одного року для розрахунку нормативу короткострокової ліквідності.

Обмеження з банківських ризиків. Ці обмеження враховують необхідність виконання нормативів H_7 , H_8 , H_9 , H_{10} .

Обмеження з максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента:

$$0,01 H_7 \left[\sum_{i \in I_{ОК} \cup I_{ДК}} r_i - \sum_{i \in I_{В}} r_i \right] \geq \sum_{i \in I_{СЗ}} r_i, \quad (7)$$

де $I_{СЗ}$ – множина рахунків сукупної заборгованості за строковими депозитами, кредитами, факторингом і фінансовим лізингом, векселями, борговими цінними паперами, акціями, дебіторською заборгованістю, простроченими нарахованими доходами, 100% від суми позабалансових зобов'язань щодо одного контрагента (або групи пов'язаних контрагентів).

Кількість обмежень (7) визначається кількістю контрагентів або груп пов'язаних контрагентів.

Обмеження з великих кредитних ризиків:

$$H_8 \left[\sum_{i \in I_{ОК} \cup I_{ДК}} r_i - \sum_{i \in I_{В}} r_i - (СпН_7 + СпН_9) \right] \geq \sum_{i \in I_{ВЗ}} r_i, \quad (8)$$

де $I_{ВЗ}$ – множина рахунків сукупної заборгованості за строковими депозитами, кредитами, факторингом і фінансовим лізингом, векселями, борговими цінними паперами, акціями, дебіторською заборгованістю, простроченими нарахованими доходами, 100% від суми позабалансових зобов'язань, що враховуються в банку за великими кредитами щодо всіх контрагентів (або групи пов'язаних контрагентів).

Обмеження з максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру:

$$0,01 H_9 \sum_{i \in I_{СК}} r_i \geq \sum_{i \in I_{ІЗ}} r_i, \quad (9)$$

де $I_{СК}$ – статутний капітал банку;

$I_{ІЗ}$ – множина рахунків сукупної заборгованості за строковими депозитами, кредитами, факторингом і фінансовим лізингом, векселями, борговими цінними паперами, акціями, дебіторською заборгованістю, простроченими нарахованими доходами, 100% від суми позабалансових зобов'язань щодо одного інсайдера (або групи пов'язаних інсайдерів).

Кількість обмежень (9) визначається кількістю інсайдерів або груп пов'язаних інсайдерів.

Обмеження з максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам:

$$0,01 H_{10} \sum_{i \in I_{СК}} r_i \geq \sum_{i \in I_{ІЗС}} r_i, \quad (10)$$

де $I_{ІЗС}$ – множина рахунків сукупної заборгованості за строковими депозитами, кредитами, факторингом і фінансовим лізингом, векселями, борговими цінними паперами, акціями, дебіторською заборгованістю, простроченими нарахованими доходами, 100% від суми позабалансових зобов'язань щодо всіх інсайдерів.

Обмеження з обсягів інвестування. Ці обмеження враховують необхідність виконання нормативів H_{11} і H_{12} .

Обмеження з обсягів інвестування в цінні папери окремо за кожною установою:

$$0,01H_{11} \left[\sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r - (CпH_7 + CпH_9) + \sum_{i \in I_{ЦП} \cup I_{BK}} r_i \right] \geq \sum_{i \in I_{KI}} r_i, \quad (11)$$

де $I_{ЦП}$ – множина рахунків цінних паперів у торговому портфелі банку на продаж;

I_{BK} – множина рахунків вкладень в капітал асоційованих та дочірніх установ, а також вкладень в капітал інших установ у розмірі 10 і більше відсотків від їх статутного капіталу;

I_{KI} – множина рахунків коштів банку, що інвестуються на придбання акцій (часток/паїв) окремо за кожною установою.

Кількість обмежень (11) визначається кількістю установ.

Обмеження із загальної суми інвестування:

$$0,01H_{12} \left[\sum_{i \in I_{OK} \cup I_{DK}} r_i - \sum_{i \in I_B} r - (CпH_7 + CпH_9) + \sum_{i \in I_{ЦП} \cup I_{BK}} r_i \right] \geq \sum_{i \in I_{KO}} r_i, \quad (12)$$

де I_{KO} – множина рахунків коштів банку, що інвестуються з метою придбання акцій (часток/паїв) будь-яких юридичних осіб.

Безумовно, сформульовані обмеження щодо необхідності виконання обов'язкових нормативів НБУ мають бути доповнені умовами дотримання балансу банку:

$$\sum_{i \in I_A} r_i = \sum_{i \in I_P} r_i, \quad (13)$$

де I_A , I_P – множина рахунків активів і пасивів банку та можливих меж зміни

величин кожного з рахунків, що обумовлюються стратегією розвитку банку:

$$r_i^{\min} \leq r_i \leq r_i^{\max}, \quad i = \overline{1, m}, \quad (14)$$

де r_i^{\min} , r_i^{\max} – відповідно мінімальне та максимальне значення i -того рахунка.

Обмеження (1)–(14) обов'язкові за будь-якої постановки задачі оптимізації портфеля банку. Модель же кожної конкретної постановки цієї задачі може враховувати додаткові обмеження щодо виконання певних співвідношень між групами рахунків активів, зобов'язань та власного капіталу залежно від стратегічної мети банку.

Зокрема до таких обмежень можна віднести: забезпечення загальної ліквідності банку; забезпечення необхідного рівня високоліквідних активів; забезпечення можливості банку одночасно погасити зобов'язання за рахунок високоліквідних активів; забезпечення мінімального розміру обов'язкових резервів банку в НБУ за строковими вкладками; дотримання необхідного співвідношення між кредитами та депозитами; дотримання необхідного співвідношення між залученими коштами фізичних осіб та активів з обмеженим ризиком; обмеженість вексельних зобов'язань банку; врахування попиту та пропозиції фінансового ринку тощо.

Залежно від стратегічної мети банку визначається і критерій оптимізації банківського портфеля: максимум чистого процентного доходу, максимум власного капіталу, максимум прибутку тощо, які легко формалізуються на основі банківських рахунків.

Висновки. Запропонований підхід до формування банківського портфеля дозволяє розробити повну модель цього процесу на відміну від існуючих часткових. Врахування в моделі економічних нормативів регулювання діяльності банків сприятиме забезпеченню їх стійкого і надійного функціонування.

Список використаної літератури

1. Красовський Ю.В. Цілі та завдання оптимізації портфелів залучених та запозичених грошових коштів комер-

ційного банку / Ю.В. Красовський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: Мрія – І ЛТД УАБС, 2003. – Т. 7. – С. 145–153.

2. Куземко Н.В. Оптимізація портфеля банківських ресурсів з метою задоволення кредитного попиту / Н.В. Куземко // Фінансова система України: наук. записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 13. – С. 451–457.

3. Постанова НБУ № 315 від 02.06.2009 р. «Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні». – К.: ЛІГА ЗАКОН, 2100. – 23 с.

4. Шарп Уильям Ф. Инвестиции: учебник / Уильям Ф. Шарп, Александр Гордон Дж., Бэйли Джеффри В. – М.: Инфра-М, 2001. – 1035 с.

5. Baltensperger E. Alternative Approaches to the Theory of the Banking Firm / E. Baltensperger // Journal of Monetary Economics. – 1971. – January. – P. 205–218.

6. Kane Edward J. Bank Portfolio Allocation, Deposit Variability and the Availability Doctrine / Edward J. Kane, Burton G. Malkiel // Quarterly Journal of Economics. – 1965. – Vol. 79. – No. 1. – P. 113–134.

7. Markowitz H. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / H. Markowitz. – New York: John Wiley & Sons, 1959. – 356 p.

8. Porter R.C. A model of Bank Portfolio Selection / R.C. Porter // Yale Economic Essays. – 1961. – Vol. 1. – No. 2. – P. 323–359.

Статья посвящена построению полной математической модели портфеля коммерческого банка на основе бухгалтерского баланса с учетом экономических нормативов регулирования деятельности банков.

Ключевые слова: банк, портфель, модель, счет, норматив, капитал, ликвидность, риск, инвестиции.

The article is about building full simulator (mathematic model) of the commercial bank's portfolio based on balance sheet according to economic guidelines in regulation of the banks activity.

Key words: bank, portfolio, model, account, rule, capital, liquidity, risk, investment.

Надійшло до редакції 15.09.2011

Ф І Н А Н С И

УДК 336.71(477)

Т.М. БОЛГАР, кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СУЧАСНИЙ ФІНАНСОВИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджено стан банківської системи України за період 2007–2010 рр. Проаналізовано фінансовий стан БСУ та зроблено висновки щодо впливу нестабільного (кризового) стану економіки України на фінансові показники діяльності банків.

Ключові слова: банківська система України, надійність банків, фінансовий аналіз, фінансова криза, фінансові коефіцієнти.

Постановка проблеми. Ринкова економіка потребує від українських комерційних банків підвищення ефективності управління банківською діяльністю. Важлива роль у реалізації цього завдання відводиться оцінці фінансового стану банку. З її допомогою виробляються стратегія і тактика розвитку банку, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності проведення активних і пасивних операцій, оцінюються результати діяльності банку, його окремих підрозділів.

Успішний розвиток і надійність банківської системи України у сформованих економічних умовах багато в чому залежать від постановки в комерційних банках аналітичної роботи, що дозволяє надавати реальну і всебічну оцінку досягнутим результатам діяльності банків, виявляти їхні сильні і слабкі сторони, визначати конкретні шляхи оптимізації фінансового стану банків. Саме цим і зумовлено написання цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки та оптимізації фінансового стану банків присвячено праці багатьох провідних зарубіжних і вітчизняних учених, таких як М.Д. Алексеєнко, І.М. Вергуненко, А.М. Герасимович, Г.М. Губрій, О.В. Дзюблюк, С.В. Добринь, Г.Т. Карчева, Л.А. Ключко, В.В. Коваленко, В.М. Ко-

четков, О.А. Криклій, О.В. Крухмаль, О.В. Лук'янець, Р.В. Михайлик, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Примостка, С.Т. Пілецька, В.В. Рисін, І.Б. Убілава, І.М. Чмутова та ін.

Стан фінансів (фінансовий стан) банку, на думку О.В. Дзюблюка та Р.В. Михайлюка, визначається наявністю у нього фінансових ресурсів, забезпеченістю грошовими ресурсами, необхідними для діяльності, підтримки нормального режиму роботи, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами [1, с. 36].

На думку І.М. Чмутової, фінансовий стан банку визначається двома його головними характеристиками: фінансовою стійкістю та фінансовою результативністю. Фінансова стійкість комерційного банку, у свою чергу, залежить від ліквідності банку, капітальної стійкості, стабільності пасивів банку, кредитної та валютної стійкості. Фінансова результативність банку залежить від ефективності роботи активів банку, маржинальної прибутковості, а також мультиплікатора капіталу [2, с. 219].

І.М. Парасій-Вергуненко та С.Т. Пілецька стверджують, що метою оцінки фінансового стану банку є його аналіз в ретроспективній динаміці для виявлення реальної стійкості банку [3, с. 186; 4, с. 163].

С.В. Мішина, О.Ю. Мішин вважають, що аналіз фінансового стану банку

полягає у визначенні показників ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності [5, с. 100].

Поняття «фінансовий стан банку» часто ототожнюють з поняттям «фінансова стійкість», тобто характеризують як динамічну інтегральну характеристику спроможності банку як системи трансформування ресурсів та ризиків повноцінно виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [6, с. 314].

Метою цієї статті є узагальнення фінансових показників діяльності банківської системи України за період 2007–2010 рр. та визначення ступеня впливу фінансової кризи на сучасний стан БСУ.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан банку відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів і активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків і здатністю витримувати непередбачені втрати і зберігати стан ефективного функціонування. Стійкий фінансовий стан забезпечує спроможність комерційного банку ефективно працювати, досягати окреслених цілей, протидіючи різноманітним ризикам у процесі

діяльності на ринку фінансових послуг [7, с. 13].

Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується відносною стабілізацією банків при зростанні обсягів банківських операцій. Функціонування банківської системи в кризових ситуаціях характеризується зростанням ризику ліквідності, валютного, кредитного, процентного та інших ризиків унаслідок значного відтоку депозитів, невисокого рівня надходжень від погашення активів, обмеженням можливостей банків щодо кредитування економіки та залучення коштів на міжбанківському та зовнішніх фінансових ринках. За таких обставин підтримання ліквідності банків відбувається значною мірою за рахунок кредитів рефінансування, отриманих від Національного банку України [8, с. 98].

Для визначення сучасного стану та порівняння показників діяльності нами розглянуто та проаналізовано фінансовий стан банківської системи України, для чого обрано період 2007–2010 рр., коли у середині 2008 р. вітчизняна банківська система відчула негативний вплив Світової фінансової кризи 2007 р., яка розпочалася у США.

Основні показники діяльності банків України наведено в табл. 1 [9].

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Кількість зареєстрованих банків	198	198	197	194
Кількість діючих банків	175	184	182	176
Активи, млн грн				
Загальні активи	619086	973332	1001626	942088
Чисті активи	599396	926086	880302	1090248
Кредитний портфель	485507	792384	747348	755030
У тому числі: кредити, надані суб'єктам господарювання	276184	472584	474991	508288
Кредити, надані фізичним особам	153633	268857	222538	186540
Довгострокові кредити	291963	507715	441778	420061
Проблемні кредити (прострочені й сумнівні)	6357	18015	69935	84851
Вкладення в цінні папери	28693	40610	39335	83559
Резерви за активними операціями банків	20188	48409	122433	148839
Пасиви, млн грн				
Пасиви, всього	599396	926086	880302	942088
Власний капітал	69578	119263	115175	137725
Зобов'язання банків	529818	806823	765127	804363
Доходи, млн грн	68185	122580	142995	136848
Витрати, млн грн	61565	115276	181445	149875

З огляду на різке погіршення якості кредитного портфеля, вітчизняні банки були змушені, починаючи з 2009 р., більше ніж удвічі істотно збільшити резерви за активними операціями, насамперед кредитними, що зменшило їх прибуток. Витрати простежуються за всіма основними параметрами їх діяльності.

Як видно з табл. 1, величина як загальних, так і чистих (скоригованих на резерви за активними операціями) активів, збільшувалась стабільно протягом всього аналізованого періоду. Це відбулось в основному за рахунок зростання високоліквідних активів (з 63726 млн грн у 2007 р. до 120535 млн грн у 2010).

Необхідність суттєвого нарощування ліквідних коштів стала для банків об'єктивною необхідністю через кредитний бум, який спостерігався протягом 2005–2008 рр., коли банки надавали перевагу прибутковості над ліквідністю. Така політика призвела до того, що станом на 01.01.2009 р. банківська система України мала низький рівень високоліквідних коштів, який дорівнював лише 8,8%, тоді як на початок 2008 р. він становив 10,3%. У 2010 р. частка високоліквідних активів у загальних становила 11,03%.

Відзначимо, що зростання кредитного портфеля банків протягом 2007–2010 рр. на 55,5% відбулось за рахунок збільшення кредитів, наданих суб'єктам господарювання (на 84% у 2010 р. в порівнянні з 2007). Питома вага кредитів,

наданих фізичним особам, коливалась від 31,6% у 2007 р. до 24,7 у 2010. У цей же період кількість проблемних кредитів (прострочених та сумнівних) зросла від 6357 млн грн у 2007 р. до 84851 млн грн у 2010 р., тобто в 13,3 раза. Така ситуація підтверджує високу ризикованість кредитної політики окремих банків, які недостатньо уваги приділяли кредитуванню фізичних осіб.

Використання окремими банками спрощених методик кредитного скорингу давало змогу класифікувати позичальників за оптимістичним сценарієм як надійних та формувати мінімальні резерви. Кредитна експансія призвела до різкого зростання кредитного ризику, низького рівня управління та контролю за ризиками кредитних операцій, зниження запасу міцності банків та різкого погіршення їх фінансового стану.

Проведений аналіз показує стійку тенденцію перевищення доходів над витратами банків у 2007–2008 рр., тоді як у 2009 р. відбувся негативний злам у зворотному напрямі, і на 01.01.2010 р. витрати банків перевищили доходи на 38450 млн грн, а на 01.01.2011 р. – на 13027 млн грн, що свідчить про покращання ситуації.

Використовуючи коефіцієнтний метод, нами проаналізовано фінансовий стан банківської системи, а використовуючи статистичні дані за період 2007–2010 рр., розраховано визначені показники, значення яких занесено до табл. 2.

Таблиця 2

Основні показники фінансового стану банків України у 2007–2010 рр.

Показник	2007	2008	2009	2010
Коефіцієнт надійності	0,131	0,148	0,151	0,171
Коефіцієнт фінансового важеля	7,615	6,765	6,643	5,840
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	0,404	0,314	0,320	0,287
Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	13,981	11,232	7,328	6,459
Коефіцієнт активності залучення ресурсів	0,884	0,871	0,862	0,854
Коефіцієнт активності використання залучених коштів у кредитний портфель	0,900	0,904	0,849	0,835
Коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель	2,653	2,934	3,110	3,230
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,536	0,6238	0,6445	0,588
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,7531	0,7516	0,729	0,7733
Коефіцієнт короткострокової ліквідності	0,3993	0,3299	0,3588	0,9119

Показник	2007	2008	2009	2010
Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань	1,131	1,148	1,160	1,171
Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань	0,947	0,988	0,976	0,962
Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів	1,498	1,669	1,353	1,415
Чиста процентна маржа, %	5,030	5,300	6,210	5,790
Чистий спред, %	5,310	5,180	5,290	4,840
Рентабельність активів, %	1,500	1,030	-4,380	-1,450
Рентабельність загального капіталу, %	12,670	8,510	-32,520	-10,190

Коефіцієнт надійності у 2007 р. найбільше наблизився до свого мінімального значення і склав 13,1%, що на 4 процентних пункти менше значення 2010 р. Щорічне збільшення цього показника, максимальне значення якого у 2010 р. склало 17,1%, свідчить про зменшення рівня залежності банків від залучених коштів. Таким чином, банківська система України має високу забезпеченість власним капіталом, а отже, високу надійність.

Коефіцієнт фінансового важеля є оберненим показником до коефіцієнта надійності, він досяг свого максимального значення у 2007 р. і склав 7,615, що на 1,775 процентних пункти більше значення 2010 р. Характерним є те, що значення цього показника не досягає оптимального співвідношення 20:1 протягом 2007–2010 рр. Зменшення коефіцієнта фінансового важеля у динаміці свідчить не тільки про зменшення активності банків щодо залучення вільних коштів на грошовому ринку, але й про паралельне збільшення їх фінансової стійкості.

Розраховані дані свідчать про **зниження захищеності власного капіталу від інфляції**, оскільки частка капіталу, що розміщена у власних капіталізованих активах, щорічно зменшується. Це підтверджується зниженням відповідного коефіцієнта з 0,404 у 2007 до 0,287 у 2010 р. Ця тенденція позитивна, адже надмірна концентрація капіталу (більше ніж 0,25) в нерухомості, обладнанні та інших матеріальних активах може призвести до погіршення ліквідності та платоспроможності банків.

Коефіцієнт мультиплікатора показує, яка кількість гривні активів має бути забезпечена гривнею власного капіталу і, відповідно, яка частка банківських ресурсів може бути у формі боргових зобов'язань. Коефіцієнт підкреслює нестабільність фінансового стану банківської системи у 2007 р. й при рівні 14 свідчить про зацікавленість акціонерів у проведенні ризикової діяльності для максимізації власного прибутку. У 2010 р. зазначений показник досяг мінімального значення, тобто 6,459, при оптимальному значенні 12–15.

Рівень ділової активності щодо використання позичених і залучених коштів характеризує коефіцієнт активності залучених ресурсів, який має тенденцію до зменшення: у 2007 р. він становив 0,884, а у 2010 – 0,854. Рівень цих показників досить високий, оскільки його оптимальне значення становить 0,8–0,85, це свідчить про ефективну депозитну політику банків.

Коефіцієнт використання залучених коштів у кредитний портфель свідчить про активну кредитну політику банків, оскільки значення показника хоча й має тенденцію до зменшення, проте залишається на дуже високому рівні: у 2007 р. – 0,9, а у 2010 – 0,854.

Коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель щорічно зростає, при цьому його значення перевищує 100%: у 2007 р. – 265,3, у 2010 – 323%. Це свідчить про те, що для надання кредитів клієнтам банки використовують не тільки строкові депозити, а й інші залучені кошти.

Слід відзначити, що для банківської системи України характерна надлишкова ліквідність, адже *коефіцієнт миттєвої ліквідності* значно перевищує нормативне значення в 20%. Концентрація значної частини коштів у вигляді високоліквідних активів недоцільна, адже розміщення їх у вигляді наданих кредитів надало б змогу банку отримати більший прибуток.

Коефіцієнт поточної ліквідності, за допомогою якого визначається збалансованість строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банків, протягом 2007–2010 рр. також достатньо високий. Так, при нормативному значенні в 40% у 2007 р. цей коефіцієнт склав 75,31, а в 2010 – 77,33%. Таким чином, банки здатні виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок ліквідних активів терміном погашення до 31 дня.

Коефіцієнт короткострокової ліквідності встановлюється для контролю за здатністю банку виконувати прийняті ним короткострокові зобов'язання за рахунок ліквідних активів. Значення коефіцієнта протягом визначеного періоду значно збільшилось з 39,93 у 2007 до 91,19% у 2010 р. Причиною такого підвищення показника є зміни в «Інструкції про порядок регулювання діяльності банків України» № 541 від 10.09.2009 [10], згідно з якими нормативне значення коефіцієнта короткострокової ліквідності зросло з 20 до 60%. Таким чином, банки здатні забезпечити виконання своїх зобов'язань протягом одного року.

Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань, який характеризує можливість банків погашати зобов'язання всіма активами, перевищує оптимальне значення в 100%: у 2007 р. він склав 113,1, а у 2010 – 117,1%. Щорічне підвищення показника свідчить про спроможність банків погасити будь-які зобов'язання перед клієнтами.

Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, оптимальне значення якого становить 70–80%, достатньо високий: у 2007 р. – 94,7, у 2010 – 96,2%. Це свідчить про підвищення забезпеченості доходними активами всіх зобов'язань банків.

Динаміка коефіцієнтів ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів протягом 2007–2010 рр. має хвилеподібний характер, при цьому коефіцієнт значно перевищує нормативне значення в 70–80%. Це означає, що ризик ліквідного погашення основного обсягу зобов'язань перед клієнтами банку має зростаючу тенденцію. Отже, видані кредити забезпечені достатнім обсягом залучених депозитів і банківській системі не загрожує незбалансована ліквідність.

Показник чистої процентної маржі, який використовується для визначення рівня ефективності використання активів залежно від вартості залучених ресурсів, досить високий (оптимальне значення – 4,5%). Значення показника протягом 2007–2009 рр. щорічно зростало від 5,03 (у 2007 р.) до 6,21% (у 2009 р.), проте у 2010 р. його значення зменшилось до 5,79%, що відбулось за рахунок зниження процентних доходів.

Динаміка показника чистого спреду протягом 2007–2010 рр. має хвилеподібний характер і демонструє ефективність кредитної діяльності банків, оскільки його розмір значно перевищує оптимальне значення (1,25%). Таким чином, для банків характерна узгодженість процентної політики за кредитними та депозитними операціями.

Рентабельність активів, що показує рівень окупності чистим прибутком середньорічних активів, протягом 2007–2009 рр. щорічно зменшувалась з 1,5 у 2007 р. до 4,38% у 2009, що спричинено зниженням чистого прибутку банків у кризовий період. Хоча у 2010 р. показник залишається від'ємним, його значення порівняно з попереднім роком збільшилось і становить –1,45%. Таким чином, банківська система України характеризується неефективним використанням наявних ресурсів, оскільки значення коефіцієнта менше оптимального значення (1%).

Рентабельність загального капіталу має аналогічну динаміку, що і рентабельність активів. Цей показник характеризує економічну віддачу капіталу і показує, що протягом 2007–2010 рр.

для банківської системи характерне не-ефективне управління щодо розміщення активів, тобто їх можливістю приносити дохід.

Висновки. Проаналізувавши основні показники, що характеризують фінансовий стан банківської системи, можна зробити такі висновки:

- банківська система України сьогодні характеризується високою забезпеченістю власним капіталом, а отже, надійністю;

- для БСУ характерне зменшення активності банків щодо залучення вільних коштів на грошовому ринку;

- концентрація капіталу в капіталізованих активах свідчить про захищеність власного капіталу;

- ступінь покриття активів капіталом, який визначається коефіцієнтом мультиплікатора капіталу, нижчий ніж оптимальне значення (12–15%);

- рівень ділової активності щодо використання позичених і залучених коштів показує ефективну депозитну політику банків;

- для банківської системи України характерна надлишкова ліквідність;

- видані кредити забезпечені переважаючим обсягом залучених депозитів, і банківській системі не загрожує незбалансована ліквідність;

- характерне ефективне використання активів та узгодженість процентної політики за кредитними та депозитними операціями;

- від'ємне значення рентабельності активів та загального капіталу свідчить про неефективне використання наявних ресурсів та неефективне управління щодо розміщення активів.

Таким чином, узагальнення фінансових показників діяльності банківської системи України за період 2007–2010 рр. дає можливість констатувати, що найбільш відчутним у негативному плані був вплив наслідків фінансової кризи на діяльність банків БСУ саме в період кінця 2008–2009 рр. Сьогодні регулятор приймає ряд змін до законів, які регламентують банківську діяльність, про-

водить грамотну грошово-кредитну політику, чим сприяє стабілізації та підвищенню ефективності діяльності вітчизняних банків.

Список використаної літератури

1. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. — Тернопіль: ТНЕУ, 2009. — 316 с.

2. Чмутова І.М. Аналіз банківської діяльності: конспект лекцій / І.М. Чмутова. — Х.: Вид-во ХНЕУ, 2009. — 256 с.

3. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / І.М. Парасій-Вергуненко. — К.: КНЕУ, 2003. — 347 с.

4. Пілецька С.Т. Аналіз банківської діяльності: курс лекцій / С.Т. Пілецька, О.А. Сапліна. — Краматорськ: ДДМА, 2009. — 204 с.

5. Мішина С.В. Аналіз у бюджетних та кредитних установах: конспект лекцій для студентів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит» усіх форм навчання / С.В. Мішина, О.Ю. Мішин. — Х.: Вид-во ХНЕУ, 2007. — 144 с.

6. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін та ін. / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — 3-тє вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 460 с.

7. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи / Г. Карчева // Вісник НБУ. — 2009. — № 11. — С. 12–18.

8. Ключко Л.А. Забезпечення фінансової стабільності банків в умовах фінансової кризи / Л.А. Ключко // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 10 (100). — С. 97–105.

9. Офіційний сайт Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua>

10. Інструкція про порядок регулювання банків в Україні. Затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 № 368 // <http://zakon.rada.gov.ua>

В статье исследовано состояние банковской системы Украины за период 2007–2010 гг. Проанализировано финансовое состояние БСУ и сделаны выводы относительно влияния нестабильного (кризисного) состояния экономики Украины на финансовые показатели деятельности банков.

Ключевые слова: *банковская система Украины, надежность банков, финансовый анализ, финансовый кризис, финансовые коэффициенты.*

In the scientific article probed the state of the banking system of Ukraine for period 2007–2010. The financial state of BSU is analyzed and conclusions are done in relation to influence of the unstable (crisis) state of economy of Ukraine on financial performance of banks indicators.

Key words: *banking system of Ukraine, reliability of banks, financial analysis, financial crisis, and financial coefficients.*

Надійшло до редакції 15.09.2011

УДК 351.821:366

В.А. ПАВЛОВА, доктор экономических наук, профессор,
проректор Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

В статье рассматриваются подходы к разработке стандартов обслуживания покупателей, наличие и соблюдение которых обеспечивают потребителю безопасность предлагаемого товара и уровень обслуживания, результаты исследования качества обслуживания в торговых сетях и возможности их использования для повышения эффективности функционирования и обеспечения соответствия международным стандартам.

Ключевые слова: безопасность потребления, качество обслуживания, стандарт обслуживания, разделы стандарта, рейтинг торговой сети.

Управление деятельностью предприятия как сложный процесс отражает ошибки менеджмента и сотрудников компании. Ошибки управления могут привести к убыткам и банкротству. Поэтому эффективная система управления и руководства позволяет принимать грамотные решения по развитию компании благодаря использованию эффективных способов мотивации персонала. Можно констатировать, что достижение успеха в управлении является конкурентным преимуществом отдельного предприятия, проявляющееся в обеспечении безопасности потребления товаров, уровне их качества и сервиса.

Торговое предприятие является важным звеном в системе обеспечения безопасности потребления, включающей ответственность производителей (поставщиков) за производство (ввоз) качественной продукции, жесткий контроль качества продукции в розничных точках и уровень сервиса потребителей.

Управление торговым предприятием представляет собой последовательную, согласованную схему действий, позволяющую оперативно воспринимать изменения и направления запросов покупателей, реализуя возможности предприятия для получения максимальной прибыли при минимальных расходах. Критерием успешного управления

служит, прежде всего, объем продаж как прямое следствие качества обслуживания потребителей и обеспечения безопасности потребления. Инструментом обеспечения такого качества выступает наличие стандартов обслуживания.

Однако сегодня невозможно определиться с единым подходом и классической технологией разработки стандартов обслуживания. Поскольку главная цель стандартов обслуживания – создать для компании уникальное конкурентное преимущество, стандарты являются безусловным приобретением предприятия, его собственностью. Но тем не менее разработка стандарта с общими для любого предприятия элементами или собственными, отличительными от других, стандарта является важным процессом в нынешних условиях его функционирования в конкурентной среде.

Целью статьи является систематизация подходов к разработке стандартов обслуживания и использованию их для обеспечения безопасности потребления, соответствия торгового сервиса требованиям международных стандартов, усиления рыночной позиции и повышения уровня конкурентоспособности торгового предприятия.

В условиях современного насыщения и перенасыщения рынка товарами, между предприятиями возникает се-

рзьяная конкуренция за покупательский спрос [1].

Учитывая, что товарное предложение характеризуется практически одинаковым ассортиментом и ценами, покупатель становится основной фигурой в торговом бизнесе. Именно он выбирает предприятие, поэтому возникает необходимость обеспечивать высококачественное обслуживание для сохранения и укрепления лояльности существующих потребителей и привлечения новых.

Практики также констатируют, что одним из конкурентных преимуществ торгового предприятия является качество обслуживания, а, следовательно, необходимо введение стандартов обслуживания, системы их развития и поддержания. Правильно реализуемые и разработанные стандарты обслуживания способствуют формированию положительного имиджа торговой компании и завоеванию лояльности потребителей [2].

Как показывают исследования [3], 95% некачественно обслуженных покупателей не жалуются и не предъявляют претензий, но больше половины из них никогда не совершают повторных покупок. Привлечение нового покупателя обходится в 5–8 раз дороже, чем мотивация повторной покупки довольного потребителя. Именно такой покупатель приобретает больше товаров и рекомендует магазин своим друзьям и знакомым.

Европейский институт торговли считает [4], что в Германии для привлечения нового потребителя расходуется сумма в 8 раз большая, чем затраты на мотивацию повторной покупки клиента. Лояльный клиент приносит в 11 раз больше прибыли, при этом затраты на внедрение клиентоориентированных технологий сопоставимы с обычными рекламными бюджетами компаний. Реализация клиентоориентированных стратегий позволяет достигать: увеличения количества повторных покупок (на 66%); снижения затрат (на 81%); снижения потерь клиентов вследствие неудовлетворенности (на 77%); привле-

чения новых клиентов (на 51%); повышения продуктивности (на 80%); ускорения вывода новых продуктов и снижения рисков (на 46%); снижения риска потери клиентов, связанного с уходом менеджеров по работе с клиентами (на 76%).

Однако точно известно, что недовольный покупатель – угроза торгового бизнеса. По данным информационного портала CRM.com.ua [5], такой человек расскажет примерно десяти знакомым о своем печальном опыте покупки, а покупатель довольный – только пяти. Чем больше довольных покупателей, тем прибыльнее становится магазин благодаря потенциальным постоянным покупателям.

Статистика Mystery Shoppers [5] свидетельствует, что потребители перестают быть покупателями торгового предприятия по следующим причинам: 68% – из-за низкого уровня взаимодействия с покупателем; 9% – лучшего предложения конкурентов; 5% – изменения сферы торгового бизнеса; 3% – перевода предприятия в другой регион; 1% – банкротства; 14% – по неустановленной причине.

Топ-менеджеры и руководство компаний хорошо понимают, что привлечение нового потребителя становится все более дорогостоящим, а поэтому оценка уровня обслуживания клиентов является одним из приоритетных направлений деятельности [6].

В связи с вышесказанным возникает потребность в эффективной тактике контроля и оценки качества (уровня) обслуживания покупателей. Другими словами, условием эффективного функционирования торгового предприятия является наличие у него стандартов обслуживания.

Общепринято рассматривать стандарт как документ, в котором устанавливаются характеристики процессов, происходящих на предприятии [7].

Можно также согласиться, что стандарт – это образец, обладающий заданными точными числовыми характеристиками [5]. Однако обслуживание, а тем более в торговом зале, часто не

поддается измерению, поскольку является услугой, оказываемой покупателю. К сожалению, на сегодняшний день нет точных числовых мер, позволяющих измерить: степень удовлетворенности клиента, лояльность покупателя к торговой марке, качество общения персонала с покупателями, экономию времени на покупку и т. п.

Поэтому следует согласиться с тем, что стандарты обслуживания – обязательные правила для сотрудников магазинов по обслуживанию клиентов в типичных ситуациях. Стандарты обслуживания являются отражением миссии компании и должны быть одним из конкурентных преимуществ, то есть содержать в себе такие правила, которые будут выгодно отличать обслуживание в данных магазинах от ряда других магазинов такого же формата [8].

Но стандарты следует рассматривать также как основу унификации стиля обслуживания в разных магазинах торговой сети [9].

Тем не менее стандарты достаточно уникальны для каждой организации даже в пределах отрасли. Каждая компания закладывает разные конкурентные преимущества в стратегию обслуживания. Стандарты должны четко определять, что и как должен делать персонал в процессе обслуживания клиента [10].

Известно, что профессиональные продавцы-консультанты приносят ритейлу от 15 до 30% дохода [11].

Но будет ошибочно считать, что стандарты обслуживания – это некая догма. Стандарты задают направление. В их рамках всегда есть место для творчества.

Стандарты существуют в компании зачастую в форме устных правил и традиций. Однако наиболее правильным является наличие в компании прописанных стандартов в виде регламента, обязательного к исполнению всеми сотрудниками. Только при наличии продуманных и реально действующих стандартов магазин или торговая сеть могут претендовать на высокое качество обслуживания покупателей [12].

Таким образом, можно констатировать, что основной целью стандар-

тов обслуживания является обеспечение компании стратегического конкурентного преимущества. Наличие стандартов гарантирует покупателю качественное обслуживание.

Анализ стандартов торговых предприятий, доступных для всеобщего ознакомления, позволил выделить их основные элементы: миссия компании; основная задача торгового персонала; основы корпоративной культуры; основы кадровой политики; правила работы магазина; производственная дисциплина; поведение в торговом зале; процесс продажи; период массовых продаж; работа с возвратами продукции; общение по телефону.

Внедрение стандартов обеспечивает выполнение миссии предприятия на целевом рынке, достижение эффективности его функционирования. Стандарт позволяет оптимизировать рабочие процессы и процедуры, исключая ошибочные действия со стороны персонала. Наличие стандартов обеспечивает повышение мотивации сотрудников за счет понимания критериев оценки своей работы и работы коллег. Объединяя коллектив, стандарты позволяют достичь заданных и ожидаемых результатов деятельности торговой компании, тем самым укрепляя бизнес.

Как известно, разработка документа является важным этапом стратегического планирования деятельности предприятия, но не менее весомый и сложный этап в системе управления – реализация планов.

Потому контроль обслуживания покупателей как система обратных связей с потребителями позволяет определить уровень доброкачественного обслуживания. Чтобы оценить качество обслуживания, используются различные инструменты, в частности, опросы и интервью клиентов.

Одним из эффективных методов тестирования и проверки качества сервиса на сегодня является американская технология Mystery Shopping («Тайный покупатель»), позволяющая оценить качество и уровень обслуживания клиентов глазами потребителя [13].

Результатом тестирования является определение существующих проблем и выявление ключевых направлений в усовершенствовании системы обслуживания и увеличения работоспособности персонала предприятия.

В июне 2011 г. по инициативе Всеукраинской федерации потребителей «Пульс» и Украинского общества товароведов и технологов было проведено тестирование украинских торговых предприятий с целью определения лучшей торговой сети с точки зрения покупателей. В г. Днепропетровске в процессе этого инициативного исследования было оценено 12 крупных предприятий, среди них – магазины бытовой техники и бытовой химии, торговые центры, супермаркеты.

Оценивание производилось по шести направлениям, объединяющим ряд показателей с разными критериями оценки.

Блок «Общее впечатление до посещения магазина» с критериями оценки от 1 до 5 баллов включал такие показатели: пешеходная (транспортная доступность), прилегающая к магазину территория, внешний вид магазина, соответствие витрины магазина его специализации, удобство зоны входа и выхода, удобство режима работы. Максимальное количество баллов составляло 30.

В блоке «Впечатления до начала обслуживания в магазине» оценивались показатели: наличие тележек и корзин, камер хранения для вещей покупателей, чистота помещения и торгового оборудования магазина (от 1 до 5 баллов), отсутствие неприятных запахов (свежий воздух), яркость освещения, приятный интерьер (критерии оценивания: «да» – 2 балла, «нет» – 0 баллов). Максимальное количество баллов – разное для магазинов разной специализации.

В блоке «Оценка качества обслуживания посетителей магазина» эксперты оценивали: удобство расположения товарных групп (легкость поиска товара), достаточность товарного предложения в магазине, среднюю длительность обслуживания на кассе (от 1 до 5 баллов), а также наличие схемы и указателей отделов, отсутствие товаров с просрочен-

ным сроком реализации, наличие собственных торговых марок, соответствие информации на ценниках выкладке товаров, достаточность ширины проходов между стеллажами с товарами, звуковое оформление магазина (критерии оценивания: «да» – 2 балла, «нет» – 0 баллов). Максимальное количество баллов зависело от специализации магазина.

Блок «Оценка работы персонала» включал показатели: предоставление помощи консультантов в поиске товаров, вежливость консультантов, работа кассиров (от 1 до 5 баллов), наличие фирменной одежды и бейджей у персонала, опрятность внешнего вида персонала, вежливость и ненавязчивость охранников (критерии оценивания: «да» – 2 балла, «нет» – 0 баллов). Максимальное количество баллов составляло 21.

В блоке «Дополнительные услуги магазина» по критериям ответов («да» от 1 до 3 баллов, «нет» – 0 баллов) оценивались такие показатели: наличие банкомата, i-бокс, уголка потребителя, книги жалоб, контрольных весов, экспресс-касс, сайта магазина, парковки, пандусов (пандусов) для инвалидов, кулинарной продукции собственного производства, возможности рассчитываться кредитной картой, он-лайн заказа с доставкой, использования накопительной дисконтной карточки, карточки постоянного покупателя. Максимальное количество баллов зависело от специализации магазина.

Блок «Оценка уровня компетентности персонала» (критерии оценивания: «да» – 2 балла, «нет» – 0 баллов) включал оценку следующих действий: при входе в магазин, в самом магазине продавец-консультант поздоровался; проявил инициативу и предложил помощь; познакомил с новинками; задал уточняющий вопрос о товаре, выбранном покупателем; предложил 2–3 варианта товара; внимательно, спокойно выслушал пожелания и дал ответы; в случае отказа от приобретения товара оставался вежливым и доброжелательным.

Рейтинг сетей по качеству обслуживания покупателей выглядит следующим образом (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг торговых сетей по качеству обслуживания

Специализация магазина	Макс оценка / факт. оценка	Средняя оценка по блокам						Общая средняя оценка	
		Общее впечатление до посещения магазина	Впечатление до начала обслуживания в магазине	Оценка качества обслуживания посетителей магазина	Оценка работы персонала	Дополнительные услуги магазина	Оценка уровня компетентности персонала		
Бытовая техника	мах	30	21		34	21	31	14	151
	факт	25	13		22	21	30	14	125
Бытовая техника	мах	30	21		34	21	31	14	151
	факт	26	15		22	20	27	14	123
Торговый центр	мах	30	28		19	нп*	37	нп*	114
	факт	30	27		18	нп*	33	нп*	108
Торговый центр	мах	30	28		19	нп*	37	нп*	114
	факт	30	25		17	нп*	31	нп*	103
Торговый центр	мах	30	28		19	нп*	37	нп*	114
	факт	29	24		16	нп*	31	нп*	99
Бытовая химия	мах	30	16		23	21	23	14	127
	факт	29	14		21	20	9	14	107
Бытовая химия	мах	30	16		23	21	23	14	127
	факт	25	14		18	20	11	12	101
Супермаркет	мах	30	21		34	21	31	нп*	137
	факт	29	19		26	18	24	нп*	117
Супермаркет	мах	30	21		34	21	31	нп*	137
	факт	29	17		30	18	16	нп*	111
Супермаркет	мах	30	21		34	21	31	нп*	137
	факт	26	14		24	17	24	нп*	106
Супермаркет	мах	30	21		34	21	31	нп*	137
	факт	25	18		19	13	26	нп*	101
Супермаркет	мах	30	21		34	21	31	нп*	137
	факт	25	13		15	12	21	нп*	86

* не проверялось

Как видно из табл. 1, в магазинах бытовой техники практически одинаков уровень обслуживания и компетентности персонала. В тоже время оценка их работы составляла 81–83% от максимально возможного количества баллов.

В торговых центрах уровень обслуживания колебался от 79 до 95% максимального количества баллов. Примечательно, что чем дальше от центральных районов города располагался торговый центр, тем уровень обслуживания был ниже.

Рейтинг магазинов бытовой химии составляет от 101 до 107 баллов, или 80–84% максимальной оценки.

Значительное колебание рейтингов наблюдается по супермаркетам разных торговых сетей (от 86 до 117 баллов из 137 возможных). Процентное соотношение составляет от 63 до 85%. Учитывая, что население на покупку пищевых продуктов тратит значительную часть покупательных фондов, такая оценка супермаркетов вызывает тревогу относительно обеспечения безопасности жизнедеятельности человека и качества его обслуживания.

Отрадно отметить, что компетентность персонала оценивается потребителями достаточно высоко (от 85 до 100%).

Если рассматривать отдельные характеристики торговых предприятий, то можно заметить, что общее впечатление до посещения магазина составляет от 83 до 100% возможного, а впечатление до начала обслуживания в магазине – от 62 до 96%. Следовательно, уже в самом помещении значительно снижается удовлетворенность покупателя от качества обслуживания. Еще более низкой является оценка уровня обслуживания в магазине: от 55 до 95% максимально возможной оценки.

Можно считать, что причинами низкой общей оценки выступает непрофессиональное поведение персонала, поскольку оценка его работы в основном составляет от 62 до 85% максимальной оценки.

Таким образом, следует констатировать, что качество обслуживания, пре-

доставляемого торговым предприятием, напрямую влияет на результаты его работы.

Конечно же, следует учитывать, что уровень удовлетворенности и обслуживания покупателей зависит от множества факторов, в частности: качества, глубины и широты товарного ассортимента, скорости обслуживания, профессиональной подготовки персонала, стабильности поставок товаров, наличия современного торгово-технологического оборудования в складских помещениях и торговом зале и т. п.

Но если конкуренты предлагают аналогичный товар по аналогичной цене, то выиграет то предприятие, которое может обеспечить более высокий уровень обслуживания. По оценкам исследователей, основная причина потери покупателей (до 70% случаев) – низкий уровень обслуживания. В то время как низкое качество товара составляет лишь 15%.

Поэтому привлечь покупателя, закрепить позиции на рынке можно только высоким качеством обслуживания, напрямую зависящим от уровня профессиональной компетентности работников, их добросовестности и честности. И в этом смысле стратегические цели и тактические задачи, решаемые руководством торговых предприятий, должны быть направлены на усовершенствование и функционирование систем уровней обслуживания, предоставляемых предприятием услуг и товаров.

Если торговое предприятие, имеющее миссией удовлетворение запросов потребителей, обеспечивает ее выполнение, а одним из его конкурентных преимуществ выступает качество обслуживания, то, безусловно, введение стандартов обслуживания и системы их поддержания будет одной из приоритетных задач развития. Стандарты обслуживания, содержащие одинаковые правила поведения для всех работников, обеспечат покупателям высокий уровень обслуживания, что будет способствовать привлечению потребителей, а следовательно, обеспечению необходимых объемов продаж и достаточного для результативного функционирования уровня рен-

табельности. Такая позиция торгового предприятия будет завершать эффективную систему обеспечения безопасности потребления, тем самым выполняя социальную роль поддержания жизнедеятельности населения, что позволит поддерживать достаточный уровень развития национальной экономики.

Список использованной литературы

1. Демидова О. Стандарты обслуживания клиентов / О. Демидова, А. Жиленко // Эпиграф. – 2008. – 22.05 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://d-ms.com.ua/facts/view/60>, свободный. – Яз. рус.
2. Стандарты обслуживания клиентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://d-ms.com.ua/articles/view/11>, свободный. – Яз. рус.
3. Зачем оценивать качество обслуживания [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/articles/view/7>, свободный. – Яз. рус.
4. Статистика Mystery Shoppers [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/articles/view/6>, свободный. – Яз. рус.
5. Рутицкая В. Разработка стандартов обслуживания / В. Рутицкая [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://retail-trainer.com.ua/pages/ru/creat_standarts.html, свободный. – Яз. рус.
6. Проверка и оценка качества (уровня) обслуживания клиентов [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/articles/view/16>, свободный. – Яз. рус.

7. Стандартизация в терминах [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.pompred.ru/term_stand.php, свободный. – Яз. рус.

8. Пацюк А. Стандарты обслуживания или что такое «хорошо» и что такое «плохо» / А. Пацюк [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.training.com.ua/live/article/Standarty_obslyzhivaniya_ili_cho_takoe_horosho_i_cho_takoe_ploho, свободный. – Яз. рус.

9. Куликова А. Нестандартное обслуживание или новые стандарты обслуживания / А. Куликова, Д. Тарантин // Торговое оборудование в России. – 2002. – № 10 (47) [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.stepconsulting.ru/publ/23.shtml>, свободный. – Яз. рус.

10. Тайные покупатели в спортивных магазинах – результаты оценки [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.prometr.com.ua/category/articles/all/2080>, свободный. – Яз. рус.

11. Вежливые продавцы приносят ритейлу до трети дохода [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/facts/view/387>, свободный. – Яз. рус.

12. Ивлева Т. Разработка и внедрение стандартов обслуживания покупателей / Т. Ивлева [Электронный ресурс]. – режим доступа: www.retail-service.ru, свободный. – Яз. рус.

13. Варианты проведения Mystery Shoppers [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/facts/tag/качество%20>, свободный. – Яз. рус.

У статті розглядаються підходи до розробки стандартів обслуговування, наявність і дотримання яких забезпечує споживачу безпечність товарів, що пропонуються, і рівень обслуговування, результати дослідження якості обслуговування в торговельних мережах та забезпечення відповідності міжнародним стандартам.

Ключові слова: *безпечність споживання, якість обслуговування, стандарт обслуговування, розділи стандарту, рейтинг торговельної мережі.*

The article deals with the approaches to the development of customers service standards that provide safety of the merchandise and high quality service to customers as well as with the results of the analyses of the quality of service at retail networks and their application for increasing retailer's efficiency and providing conformity to international standards.

Key words: *safety of consumption, quality of service, service standard, chapters of standard, retail networks' rating.*

Надійшло до редакції 07.09.2011

УДК 330.4:669.02

О.М. ЗБОРОВСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВЕЛИЧИН МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано економіко-математичну модель розрахунку максимального потоку матеріальних ресурсів між виділеними членами ринку на основі методу Форда – Фалкерсона. Простежено рух матеріальних потоків між учасниками ринку, визначено зв'язки між складовими процесу обігу матеріальних потоків.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, промислове підприємство, матеріальний потік, максимальний потік.

Вступ. Сьогодні існує велика кількість теоретичних праць та результатів практичної логістичної діяльності, які розглядають питання планування, управління і контролю потоків виробничої діяльності підприємств. Проблема визначення ефективності управління поточковими процесами маловивчена у науковій літературі, також неопрацьованою залишається проблема оцінки матеріальних потоків на промислових підприємствах. Ця проблема розглядалася в працях А.Г. Бутрина, М.Г. Гирі, А.Н. Єрмоловича, Ю. Райнхарда, Жака Ришара, Г.А. Семенова, Синка Д. Скотта, Л.В. Травкіна та ін. [1, 2, 4, 5, 7, 8, 10]. Ефективними вважають напрацювання щодо розрахунків потреб у матеріальних ресурсах та нормування їх витрат, а також нормування та управління запасами. Так, до відомих методів визначення економічних розмірів замовлення запасів належать методи: Андлера, Харісона або Уїлсона; моделі системи управління замовленням: з фіксованою кількістю; з нульовим дефіцитом; з резервним запасом; з фіксованим часом [3, 5]. Усі ці методи і моделі не потребують розроблення складних управлінських заходів і передбачають оцінку потреб підприємств у матеріальних запасах на наступний рік з їх доставкою. Тобто ці методи дають змогу визначити загальну величину запасів без встановлен-

ня запасів за операціями та дільницями. Управління ж матеріальними потоками на підприємстві здійснюється на основі «тягнучих» та «виштовхуючих» систем, які забезпечують більш гнучку координацію дій підрозділів підприємства і відштовхуються від факту відсутності надлишкового запасу, коли виробляється тільки необхідна кількість замовлення споживача і виробнича програма окремої технологічної ланки визначається розміром замовлення наступної ланки, коли в замовленні виникає необхідність.

Дослідження теоретичних та прикладних проблем руху матеріальних потоків внутрішньовиробничих логістичних систем зумовили постановку **мети статті**: знайти максимальний потік матеріальних ресурсів між виділеними членами ринку; простежити рух матеріальних потоків між учасниками ринку; виділити фіктивні зв'язки між складовими процесу обігу матеріальних потоків для вдосконалення системи зв'язків між виробником та споживачами.

Основний матеріал. Сформульовану мету подамо у вигляді вирішення задачі про максимальний потік в (s,t) – мережі. Для цього побудуємо (s,t) – мережу, якою рухається матеріальний потік, за умови відомих даних про кількість виготовленої продукції і кінцеве споживання. Опишемо процес побудови (s,t) – мережі за вихідними даними табл. 1. 3

кожною вершиною графа пов'яжемо учасника ринку: «*a*» – виробник; «*b*» – склад готової продукції; «*ТП1*, *ТП2*, *ТП3*» – транспортні вузли; «*c*, *d*, *e*, *g*, *f*, *k*» – споживачі. Для зручності всім вузлам мережі дамо свій власний номер. Джерелом *s* виступає виробник; як вузол *t* виступає учасник; «*h*» – кінцеве споживання. Кожна вершина графіка руху має вхідний і вихідний матеріальний потік. Кожен з цих потоків має пропускну здатність, яка залежно від виду ланки може бути виражена через обсяг: виробничої потужності; планової потреби (попиту) споживачів; місткості ринку.

Вхідним і вихідним потокам у табл. 1 відповідають позначення, пов'язані з парами вершин, що визначають початок і завершення відповідного потоку.

Так, наприклад, вхідний потік до складу готової продукції має позначення (*a*, *b*), оскільки початкову вершину цього потоку – ланку «виробництво» – позначено «*a*», а кінцеву вершину – ланку «склад готової продукції» – позначено «*b*».

Таке подання представлення інформації, що описує стан і потенціал мережі розподілу матеріального ресурсу, дозволяє фахівцям використовувати універсальний інструмент формалізованого подання стану мережі, який допомагає планувати не тільки обсяги поставок в мережу і нормативи стану запасу в її ланках, а й перспективні можливості розвитку і вдосконалення мережі розподілу матеріальних потоків.

Розглянемо мережу, що визначається графом $G = (U, V)$, де U – множина вершин, у тому числі єдине джере-

Таблиця 1

Кількісний опис руху товару в 2010 р. у мережі розподілу на ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського», тис. грн

Вершина		Вхідний потік		Вихідний потік	
Номер	Позначення	Пропускна здатність	Ребро	Пропускна здатність	Ребро
S	a	–	–	6087046	(a,b)
				1000208	(a,ТП1)
				1200400	(a,ТП2)
				120000	(a,ТП3)
1	b	6087046	(a,b)	804514	(b,ТП1)
				1004706	(b,ТП2)
				12000	(b,ТП3)
2	ТП1	1000208	(a,ТП1)	96725	(ТП1,c)
		804514	(b,ТП1)	201173	(ТП1,d)
				75118	(ТП1,e)
3	ТП2	1200400	(a,ТП2)	263004	(ТП2,g)
		1004706	(b,ТП2)	132448	(ТП2,f)
4	ТП3	120000	(a,ТП3)	123850	(ТП3,k)
		120000	(b,ТП3)		
5	c	96725	(ТП1,c)	107272	(c,h)
6	d	201173	(ТП1,d)	202500	(d,h)
7	e	75118	(ТП1,e)	76235	(e,h)
8	g	263004	(ТП2,g)	263004	(g,h)
9	f	132448	(ТП2,f)	140000	(f,h)
10	k	123850	(ТП3,k)	123850	(k,h)
T	h	107272	(c,h)	–	–
		202500	(d,h)		
		76235	(e,h)		
		263004	(g,h)		
		140000	(f,h)		
		123850	(k,h)		

ло s , єдиний стік t , V – множина ребер, що з'єднують вузли графа. На множині $V = \{(u_i, u_j) : u_i, u_j \in U\}$ визначена функція пропускної спроможності r_{ij} . Нехай інтенсивність джерела $d_s = d$. За теоремою існування потоку на мережі інтенсивність стоку має бути рівною $d_t = -d$. Допустимий потік для розглядуваної мережі визначається співвідношеннями:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j:(s,j) \in V} x_{sj} = d, \\ \sum_{j:(i,j) \in V} x_{ij} - \sum_{k:(k,i) \in V} x_{ki} = 0, i \neq s, i \neq t, \\ - \sum_{k:(k,t) \in V} x_{kt} = -d, \\ 0 \leq x_{ij} \leq r_{ij}, (i, j) \in V. \end{array} \right. \quad (1)$$

Задача про максимальний потік полягає у знаходженні максимального значення інтенсивності d , за якого в розглядуваній мережі існує потік. Потік $x^* = \{x_{ij}^*, (i, j) \in V\}$, що відповідає максимальному значенню d^* інтенсивності, називається максимальним потоком, а d^* – величиною цього потоку.

У силу того, що мережі руху матеріального потоку, що розглядаються далі, містять не так багато вузлів, задачі про максимальний потік у мережі доцільно розв'язувати методом позначок Форда – Фалкерсона [9]. Крім того, результати розрахунків максимальних потоків на мережах за допомогою вказаного методу відображаються на мережі, що є зручним інструментом для подальшого дослідження і узагальнення задач, які розглядаються.

Розрізом мережі, що відокремлює s від t , називається множина дуг $V(C) = \{(i, j) \in V : i \in C, j \notin C\}$, де C – деяка множина вершин $C \subset U$ мережі, така, що $s \in C, t \notin C$.

Нагадаємо, що пропускна спроможність цього розрізу визначається звичайним чином:

$$r(C) = \sum_{(i,j) \in V(C)} r_{ij}. \quad (2)$$

Зрозуміло, що для кожної конкретної мережі вибір множини C повністю визначає пропускну спроможність розрізу. Розріз, що має найменшу пропуску

спроможність, називається мінімальним. Задача пошуку такого розрізу називається задачею про мінімальний розріз.

Виявляється, що сформульовані задачі про максимальний потік і мінімальний розріз в (s, t) -мережі є двоїстими і, як слід очікувати, їх розв'язки тісно пов'язані між собою. Обґрунтування цього факту дає теорема Форда – Фалкерсона. Величина максимального потоку із s в t дорівнює пропускній спроможності мініимального розрізу, що відокремлює s від t .

Згідно з теоремою про максимальний потік та мінімальний розріз за відомим максимальним потоком $x^* = \{x_{ij}^*, (i, j) \in U\}$ легко побудувати мінімальний розріз $U(C^*)$. Крім того, якщо потік не є максимальним, то можливе його збільшення шляхом зміни потоку вздовж певного ланцюга. Ці факти лежать в основі методу Форда – Фалкерсона, що являє собою рекурентну процедуру, на кожному кроці якої позначаються вершини або будується потік більшої величини.

Алгоритм Форда – Фалкерсона розпочинає роботу з будь-якого припустимого потоку x^0 (зокрема нульового), величини d^0 , при чому для цього потоку визначається множина C^0 . Якщо $t \notin C^0$, то потік x^0 є максимальним, в іншому випадку можна знайти $\theta^0 > 0$ та новий потік $x^1 = \{x_{ij}^1, (i, j) \in U\}$ величини $d^1 = d^0 + \theta^0$. Для нового потоку цей цикл операцій повторюється і т. д.

Процеси визначення C^k та θ^k об'єднуються в один процес «розставлення позначок» вершин. Позначка $\mu(i)$ довільної вершини i складається з двох чисел N_i та θ_i . Ці числа означають, що вздовж певного ланцюга, останнім ребром якого є $[|N_i|, i]$, можна додатково доставити θ_i одиниць потоку з вершини s до вершини i .

Дамо детальний виклад алгоритму, вважаючи, що відомий припустимий потік x (зокрема нульовий).

Крок 1 (процес розставлення позначок). На цьому кроці кожна з вершин належить до одного з трьох типів:

- непозначена;
- позначена і непроглянута;

– позначена і проглянута.

Спочатку всі вершини позначені.

Позначимо вершину s позначкою $\mu(s) = (+s, \theta_s = \infty)$, що означає: можна послати потік з вершини s у саму себе не обмеженої величини.

Тепер вершина s позначена і непроглянута.

Взагалі, нехай j – позначена і непроглянута вершина, $\mu(j) = (+i, \theta_j)$ або $\mu(j) = (-i, \theta_j)$ – її позначка. Розглядаємо ще позначені вершини $k : (j, k) \in U$, і $x_{jk} < r_{jk}$. Кожній з таких вершин приписуємо позначку $\mu(k) = (+j, \theta_k)$, де $\theta_k = \min\{\theta_j, r_{jk} - x_{jk}\}$. Розглядаємо ще позначені вершини $k : (k, j) \in U$, і $x_{kk} > 0$. Кожна з таких вершин одержує позначку $\mu(k) = (-j, \theta_k)$, де $\theta_k = \min\{\theta_j, x_{kj}\}$.

Усі вершини k , які одержали позначки, тепер позначені і непроглянуті, а вершина j – позначена і проглянута.

Продовжуємо приписувати позначки позначеним вершинам доти, поки або вершина t виявиться позначеною, або не можна буде позначити жодної вершини, і вершина t виявиться позначеною.

У другому випадку існуючий потік x – максимальний, а множина позначених вершин S^* визначає мінімальний розріз мережі.

У першому випадку існуючий потік x на кроці 2 можна збільшити.

Крок 2 (збільшення потоку). Нехай $\mu(t) = (+k, \theta_t)$ або $\mu(t) = (-k, \theta_t)$ – позначка вершини t . Це означає, що існуючий потік з s в t можна збільшити на величину θ_t . Для цього в першому випадку замінюємо x_{kt} на $x_{kt} + \theta_t$, у другому – x_{tk} замінюємо на $x_{tk} - \theta_t$.

Переходимо до вершини k і виконуємо аналогічні операції, змінюючи величину потоку на ту ж величину θ_t . Продовжуємо ці дії, поки не досягнемо вершини s . Після цього ліквідуємо позначки всіх вершин і переходимо до кроку 1.

У результаті застосування такого підходу до задач пошуку максимального матеріального потоку в побудованих раніше (s, t) -мережах отримано розв'язок, який наведено на рис. 1. Пара чисел, показаних на ребрах графа, означає максимальні пропускні спроможності ребер

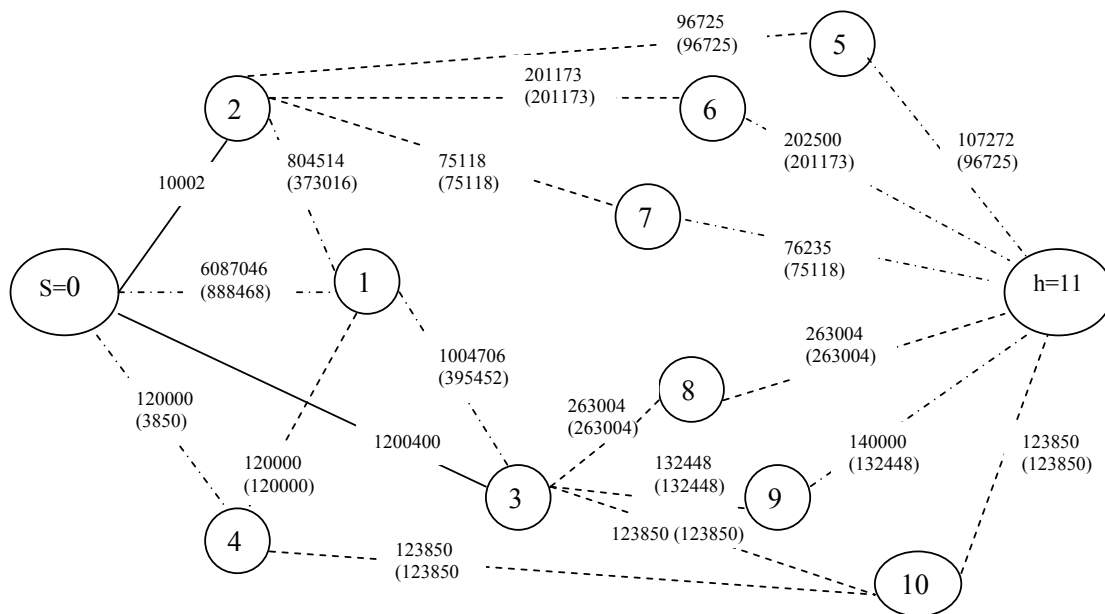


Рис. 1. Максимальний матеріальний потік на «ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» у 2010 р. (тис. грн)

і (у дужках) обсяг поставки товару між членами ринкової структури.

Проаналізуємо отримані результати з математичної та економічної точок зору.

На основі розрахунків виявлено, що в розглянутих прикладах руху матеріальних ресурсів при прийнятті рішень про відвантаження, забезпечені не всі потреби ланок ланцюгів постачань.

Ланцюги «виробник – склад готової продукції» та «виробник – транспортний вузол 2» не використовуються (ребра $(0,1)$ та $(0,3)$). А ланцюги від усіх транспортних вузлів до споживачів та ланцюг «склад – транспортний вузол 3» є насиченими (ребра $(1,4)$, $(2,5)$, $(2,6)$, $(2,7)$, $(3,8)$, $(3,9)$, $(4,10)$).

Насиченими також виявилися дуги $(8,11)$, $(10,11)$. Це свідчить про максимальне задоволення попиту споживачів G та K за рахунок потужностей виробника A. Кінцевий попит решти споживачів, ймовірно, був забезпечений із залученням інших виробників. Вантаж до транспортного пункту 3 і до транспортного пункту 2 надходить з транспортного вузла 1 через склад В. Цей факт дає змогу зробити висновок про недоцільність використання складу В як транспортного пункту між виробником і транспортними вузлами.

Максимальний потік товару від виробника до усіх споживачів, що розглядаються, складає 892318 тис. грн.

Таким чином, склад готової продукції може бути виключеним із мережі розподілу матеріального потоку, що дозволить скоротити логістичні витрати. Для того, щоб задовольнити усіх споживачів, необхідно або збільшити пропускні спроможності ланок відповідних ланцюгів, або залучити додаткового перевізника.

Наведений алгоритм надає також дані для планування руху намічених товаропотоків.

Висновки. У цій статті нами зазначалося, що визначення ефективності управління поточковими процесами має спиратися на встановлення причинно-наслідкових зв'язків і закономірностей, властивих процесу товароруку, з ме-

тою визначення і реалізації на практиці ефективних організаційних форм і методів управління матеріальними потоками.

Проведені дослідження показали, що уникнути недоліків, притаманних традиційним методам управління матеріальними ресурсами можливо за допомогою методу лінійного програмування. Застосування методу Форда – Фалкерсона та модифікація економіко-математичної моделі про максимальний потік дозволяє виділити фіктивні зв'язки між складовими процесу обігу матеріальних потоків, сформулювати зрозумілий для менеджера критерій оптимізації, що відрізняється від прийнятих у класичній теорії управління матеріальними ресурсами. Результати дослідження можуть бути використані для подальшого аналізу руху матеріальних потоків та виявлення закономірностей товарообігу між учасниками ринку.

Список використаної літератури

1. Бутрин А.Г. Управление материальными, финансовыми и информационными потоками на промышленном предприятии: монография / А.Г. Бутрин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 1999. – 108 с.
2. Ермолович А.Н. Анализ эффективности хозяйственной деятельности промышленных объединений и предприятий: монография / А.Н. Ермолович. – Минск, 1988. – 299 с.
3. Мокроусова Т.О. Фактори підвищення ефективності використання матеріально-технічних ресурсів / Т.О. Макроусова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 5. – С. 279–288.
4. Райнхард Юнеманн. Материальные потоки и логистика / Райнхард Юнеманн. – Берлин: Изд-во Шпингер, 1989. – 275 с.
5. Ревенко Н.Г. Управление ресурсами промислових підприємств в умовах перехідного періоду: монография / Н.Г. Ревенко. – К.: Бюлетень Вищої атестаційної комісії України, 2000. – 256 с.

6. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятий / Ж. Ришар. — М: «Аудит», 1997. — 392 с.

7. Семенов Г.А. Удосконалення організації матеріально-технічного забезпечення на підставі логістики: монографія / Г.А. Семенов, М.Г. Гирия. — Запоріжжя: КПУ; ЗЦНТЕІ, 2008. — 328 с.

8. Синк Д. Скотт. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка. Контроль и повышение / Синк Д. Скотт; пер. с англ. — М.: Прогресс, 1989. — 180 с.

9. Томас Х. Кормен. Алгоритмы: построение и анализ = INTRODUCTION TO ALGORITHMS. — 2-е изд. / Томас Х. Кормен и др. — М.: Вильямс, 2006. — 1296 с.

10. Травкін Л.В. Оцінювання ефективності управління підприємством на основі універсальних логістичних моделей / Л.В. Травкін // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 8(59). — С. 127–130.

В статье предложена экономико-математическая модель расчета максимального потока материальных ресурсов между обозначенными членами рынка на основе метода Форда — Фалкерсона. Исследовано движение материальных потоков между участниками рынка, определены связи между составляющими процесса обращения материальных потоков.

Ключевые слова: *экономико-математическое моделирование; промышленное предприятие; материальный поток; максимальный поток.*

This article is offered the economic and mathematical model of calculation of maximal material resources stream between the distinguished members of market on the basis of Ford-Falkerson method. The author traced motion of material streams between the participants of market, defined connections between the constituents of material streams circulation.

Key words: *economic and mathematical modeling; industrial enterprise; material stream; maximal stream.*

Надійшло до редакції 15.09.2011

УДК 330.133

Д.Ю. ЛЯШКО, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ВАРТІСНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено проблемі визначення методологічних підходів при формуванні привабливої вартості підприємства в сучасних ринкових умовах. Проведено аналіз існуючих підходів та методів оцінки вартості підприємства. Запропонована методологія формування і управління вартістю підприємства відповідно до цілей і очікувань зацікавлених осіб.

Ключові слова: підприємство, майновий комплекс, бізнес, методи оцінки, приваблива вартість підприємства, очікування, зацікавлені особи.

Сучасні ринкові умови господарювання вказують на те, що власники підприємств не достатньо розуміють, яким чином можливо здійснити вплив на складові вартості підприємства, щоб зробити її досить привабливою для потенційного покупця або співвласника. За таких умов визначення найбільш впливових факторів та розробка відповідних технологій щодо формування вартісної привабливості підприємства є дуже актуальними.

Одним із факторів, який формує привабливість вартості підприємства у потенційного покупця або співвласника, є створення пропозиції, де надається вичерпна інформація про те, які результати й користь отримає покупець у разі використання або ліквідації підприємства за запропонованим сценарієм. Одночасно зростає актуальність визначення стратегій та подальшої їх реалізації у напрямі формування привабливої вартості підприємства. Це дозволить отримати максимальну користь як продавцям, так і покупцям підприємства.

Дослідження формування привабливої вартості підприємства передбачає проведення відповідного аналізу існуючої теоретичної бази. У науковому світі широко відомі праці таких дослідників, як Ш.П. Пратт [8], Ріс Річард П. [10, 11], Дж. Фридман [13], Френк Ч. Еванс, Девід М. Бішоп [14] та ін., що висвітлили проблеми оцінки вартості компаній.

У працях вітчизняних дослідників розроблено підходи до оцінки виробничого, економічного і фінансового потенціалу [4, 9], однак отримані результати не були спрямовані на вирішення проблеми формування привабливості оцінки підприємства виходячи з користі, яку отримує потенційний покупець за можливими напрямками альтернативного використання підприємства або його повної ліквідації.

Метою цієї статті є теоретичне обґрунтування і визначення методологічних підходів до формування вартісної привабливості підприємства в сучасних ринкових умовах з урахуванням альтернативних напрямів використання підприємства або його повної ліквідації.

На підставі існуючого досвіду з діяльності закордонних і вітчизняних суб'єктів господарювання можливо зробити висновок, що загальноприйнятим підходом до оцінки вартості підприємства та визначення рівня її привабливості є рейтингування.

Такий підхід має свої переваги та недоліки. Так, з одного боку, рейтинг є формалізованим показником привабливості, але, з іншого боку, існують складності з визначенням відповідності і об'єктивності щодо реальних умов функціонування підприємства системи локальних показників, які характеризують підприємство, та методами їх розрахунку. Рейтинг не завжди адекватно ві-

дображає очікування як власника, так і покупця підприємства.

За результатами аналізу з теми дослідження можливо зробити висновок, що приваблива вартість підприємства є функціональним результатом від оцінки фінансового стану підприємства та пов'язаних з цим очікувань зацікавлених сторін. Розрахунки, як правило, здійснюються на базі результатів ретроспективного аналізу, які характеризують стан справ, що мали місце в попередньому періоді. Найбільш поширеними для розрахунку рейтингу привабливості вартості підприємства залишаються методи факторного і таксономічного аналізу. У сучасних умовах для формування об'єктивної вартості підприємства цього не достатньо, оскільки потрібно враховувати такі суттєві фактори впливу на вартість підприємства, як ефективність використання активів та очікування, які пов'язані з сильними сторонами підприємства та факторами зовнішнього середовища.

Визначення вартості підприємства та рівня її інвестиційної привабливості знайшло своє відображення на законодавчому рівні у методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [1], яка була розроблена з ініціативи керівництва Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій відповідно до Закону України від 18 вересня 1991 р. № 1560 «Про інвестиційну діяльність».

За вказаною методикою інвестиційна привабливість підприємства визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися відповідними показниками, у тому числі показником інтегральної оцінки. Показник інтегральної оцінки включає значення показників, які відповідають вимогам IASC (International Accounting Standards Committee) та мають відповідний вплив. Це коефіцієнти, які характеризують чистий грошовий потік, ділову активність і прибутковість підприємства, майновий

стан, фінансову стійкість, ліквідність. Усе це дає можливість зацікавленій стороні оцінити становище суб'єкта господарювання на певний період часу, але не дає уяви про становище підприємства у майбутньому.

Підвищення вартісної привабливості підприємства може бути досягнуто за рахунок наявності перспективного маркетингового плану, в якому надаються реальна та потенційна доходність, чиста теперішня вартість, внутрішня норма доходності, періоди окупності та індекс доходності проекту. При аналізі вказаних показників, особлива увага приділяється розрахунку величини грошового потоку й розміру ставки дисконтування. При цьому аналітик повинен відокремити грошовий потік, генерований власним капіталом підприємства, і грошовий потік, генерований усім капіталом підприємства [2]. Потенційний інвестор, у першу чергу, має бажання знати, як ефективно використовується власний капітал, що може бути вкладений у проекти підприємства, тому, визначаючи показники NPV та PI, також проводять розрахунок грошового потоку. При цьому, слід знати, що використання при проведенні оцінки моделі капітальних активів містить β -коефіцієнт, визначення якого можливе лише за умов наявності достовірної інформації про стан фондового ринку та розмір премії, що визначаються експертними методами. Натомість, розраховуючи показники ефективності проектів підприємства, слід враховувати вартість залучення власного капіталу, що визначається як частка дивідендних виплат на акцію і може застосовуватись як ставка дисконту в разі вибору моделі грошового потоку для власного капіталу.

Існуюча практика діяльності спеціалізованих рейтингових агенцій, які співпрацюють з інвестиційними компаніями показує, що рейтинг акціонерного товариства визначається за методикою розрахунку двох вагомих критеріїв.

Перший критерій розраховується як співвідношення між виплаченими на одну акцію дивідендами і існуючою на період розрахунку банківською депо-

зитною ставкою. За цим критерієм акціонерні товариства поділяються на категорії А, В, С, D, Е.

Другий критерій передбачає визначення за певний період часу повторювання виплат дивідендів та дотримання співвідношення між виплаченими дивідендами та банківською депозитною ставкою. Цей критерій передбачає поділ акціонерних товариств на такі категорії, як: 1, 2, 3, 4, 5.

Для нормально існуючого акціонерного товариства ставка за дивідендними виплатами має перевищувати депозитну ставку.

Таким чином, дивідендна політика є досить впливовою технологією з формування привабливої вартості підприємства. За її допомогою вартість може бути як підвищено так і знижено. Усе залежить від цілей та очікувань наявного власника та потенційного інвестора.

За рахунок того, що дивідендні виплати у акціонерних товариствах систематично нижчі за ринкову депозитну ставку, акціонери починають шукати більш прибуткові джерела грошових надходжень, одним з яких можуть стати банківські депозити. У цьому випадку дії акціонерів з вилучення капіталу призведуть до зниження вартості акцій, що призведе до зниження вартості бізнесу. Акціонери, які мають контроль над менеджментом, здійснять викуп їх акцій підприємством, що призведе до втрати грошових коштів та зменшення чистої вартості власного капіталу. Дрібні акціонери будуть продавати свої акції, що різко знизить їх котирувальну ціну. Таким чином, будуть створені умови для зниження реальної вартості підприємства і формування привабливої вартості для його викупу зацікавленими особами.

Указана технологія впливу на формування привабливої вартості підприємства може бути використана і для підвищення реальної вартості за рахунок дивідендних виплат, вищих за рівень банківських депозитів, і підвищення ринкової вартості акцій. Привабливість вартості буде здійснюватися за рахунок використання показника прибутковості

акцій за певний період. Цей показник розраховується як відношення суми виплачених дивідендів на одну акцію і розміру приросту вартості акції за певний період до вартості акції на початок певного періоду. Чим вище значення показника прибутковості акції, тим більший вплив він здійснює на створення привабливої вартості бізнесу та підвищення вартісного рейтингу підприємства.

Вплив на вартісний рейтинг підприємства можуть здійснювати такі фактори [5]:

- визначення співвідношення розміру власного капіталу підприємства з його наявними зобов'язаннями;

- участь підприємства у національних і міжнародних профільних виставках та інших відповідних публічних заходах;

- участь підприємства у відкритих і закритих конкурсах і тендерах;

- перемоги підприємства у профільних відкритих і закритих конкурсах і тендерах;

- наявність інформаційних кампаній з приводу успішного виконання замовлень, отриманих у результаті перемоги на профільних відкритих і закритих конкурсах і тендерах;

- інформаційний промоушн відгуків сторонніх авторитетних осіб про успішно виконані замовлення;

- наявність вільного доступу до публічної звітності, яка відображує фінансово-економічний стан підприємства;

- наявність у підприємства сертифікатів на стандарти якості серії ISO.

Вітчизняні дослідники, такі як В.П. Ляшенко [3], аналізуючи існуючий міжнародний досвід, пропонують як сукупний рейтинговий показник оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовувати показник його поточної ринкової вартості. При цьому передбачається невикористання при оцінці вартості підприємства доходного методу, оскільки результати цього методу можуть знизити привабливість підприємства у потенційно можливого інвестора, власника та інших зацікавлених осіб.

Також існують інші підходи до формування вартісної привабливості підприємства. У своїх роботах В.Н. Соколов використовує додатковий метод оцінки вартості підприємства. Цей метод базується на тому, що вартість підприємства визначається як інтегральна складова цінностей усіх його складових елементів. Разом із цим підприємство розглядається як майновий комплекс, що генерує продукцію і доход. За такого підходу передбачається, різниця між оцінками, розрахованими за доходним методом і поелементним методом, трактується як гудвіл підприємства [12]. З такою методологією можливо погодитися, якщо гудвіл розглядається як результат взаємодії вартісних складових підприємства. Але з таким підходом важко погодитися, якщо розглядати формування вартісної привабливості підприємства як синергію функціонування гудвіла та цих складових.

Розглядати формування вартісної привабливості підприємства на основі споживчих очікувань пропонують дослідники Абдуллаєва, Колайко, Мережов [7]. Такий підхід передбачає здійснення моніторингу при розвитку фондового ринку, але не приділяє уваги мініливості споживчих очікувань.

Відомий український науковець Т.В. Момот при оцінці вартості бізнесу особливу увагу приділяє розрахунку економічної доданої вартості, яка генерується у процесі функціонування підприємства. Такий підхід базується на тому, що майбутній потенційний власник повинен отримати відповідний прибуток на вкладені активи. При цьому рівень надходжень має бути не менший, ніж від аналогічних вкладень, які існують на ринку. Генерація доданої економічної вартості відбувається в основному за рахунок таких факторів, як ефективність операційної діяльності, ефективність інвестиційної діяльності, ефективність фінансової діяльності [6]. Використання показника економічної доданої вартості вказує на те, що при формуванні привабливої вартості бізнесу він є компонентом, який є результатом оперативного управління підприємством.

За такого підходу підприємство розглядається як окремий елемент, що функціонує за наявності відповідних вхідних і вихідних ринкових потоків. Але такий підхід не враховує очікувань при формуванні цілей, як наявних, так і потенційно можливих власників, що виникають при формуванні привабливої вартості підприємства з урахуванням того, що зміна менеджменту, виду діяльності або ліквідація підприємства може бути більш прибутковою, ніж його функціонування в існуючому вигляді.

Зазначені вище методи і підходи надають можливість проводити аналіз наявного стану підприємства та його можливих перспектив.

Привабливість вартості підприємства також може бути сформована за рахунок визначення співвідношення між вартістю бізнесу, який розглядається як цілісний майновий комплекс, розрахованого за одним з вище наданих методів і балансовою вартістю чистих активів підприємства. Чим вище буде показник за одиницю, тим більш привабливою є оціночна вартість підприємства.

Основною метою дослідження з цієї теми є визначення методологічних підходів до формування вартісної привабливості підприємства, виходячи з мети, якої намагаються досягти як наявні власники підприємства, так і потенційно можливі, а також здійснення їхніх очікувань. Чим вищою буде ймовірність їх задоволення, тим вищий рівень сформованої вартісної привабливості підприємства.

Комплексне використання проаналізованих вище методів і підходів надає можливість максимально ефективно здійснювати вплив на управління вартістю підприємства та формувати його вартісну привабливість. При цьому передбачається використання багатокритеріального підходу при визначенні стратегій досягнення визначених зацікавленими особами цілей та технологій їх реалізації. У межах дослідження автором пропонується методологія формування і управління вартістю підприємства, майнового комплексу, бізнесу, яка в сучас-

них ринкових умовах базується на таких засадах.

По-перше, – це визначення цілей, яких передбачають досягти зацікавлені особи.

По-друге, – це визначення очікувань зацікавлених осіб, які пов'язані з досягненням вказаних цілей. Тобто визначення того, що вони оцінюють і, відповідно, зможуть отримати: джерело надходження прибуткового грошового потоку, частку ринку, відповідну інфраструктуру.

По-третє, – це визначення стратегій досягнення цілей з максимальною вірогідністю здійснення означених очікувань.

По-четверте, – розробка відповідного організаційно-економічного механізму управління вартістю підприємства, майнового комплексу, бізнесу в сучасних умовах з використанням необхідних політик, технологій, підходів, методів, прийомів і способів.

По-п'яте, – поточний та остаточний моніторинг і контроль здійснення відповідних очікувань та досягнення визначених цілей.

Розробка організаційно-економічного механізму управління вартістю підприємства, майнового комплексу, бізнесу в сучасних ринкових умовах та наповнення його відповідними складовими є подальшим напрямом наукового дослідження з цієї теми, яка є достатньо актуальною і перспективною.

Список використаної літератури

1. Україна. Указ Президента «Про утворення агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій», від 17 червня 1996 р. № 435, і Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. № 1403 // www.kiev.rada.ua

2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия /

С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.

3. Ляшенко В.П. Инвестиционная деятельность акционерного общества / В.П. Ляшенко. – М.: «Издательский дом «Новый век»», 2001. – 120 с.

4. Мерззликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография / Г.С. Мерззликина, Л.С. Шаховская. – Волгоград: ВолГТУ, 1998. – 265 с.

5. Методика рейтингования АО Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты: <http://www.inforus.ru/methodica.html>

6. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.

7. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / под ред. Н.А. Абдуллаева, Н.А. Колайко. – М.: Издательство «ЭКМОС», 2000. – 202 с.

8. Пратт Ш. Оценивая бизнес: анализ и оценка компаний закрытого типа / Ш. Пратт; пер. с англ. – М.: РО, 1994. – 200 с.

9. Ревуцкий Л.Д. Потенциал предприятия и стоимость предприятия / Л.Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – 124 с.

10. Риис Ричард П. Основы оценки бизнеса // Финансовая газета: информационный выпуск / Риис Ричард П. – 1994. – № 43. – С. 32.

11. Риис Ричард П. Основы оценки бизнеса // Финансовая газета: информационный выпуск / Риис Ричард П. – 1994. – № 36. – С. 30.

12. Соколов В.Н. Методы оценки предприятия / В.Н. Соколов. – СПб.: СПбГИЭА, 1998. – 144 с.

13. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Д. Фридман, Н. Ордуэй. – М.: Дело лтд. – 1995. – 462 с.

14. Фрэнк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. – М.: Альпина Паблишер. – 2004. – 331 с.

Статья посвящена проблеме определения методологических подходов при формировании привлекательной стоимости предприятия в современных рыночных условиях. Проведен анализ существующих подходов и методов оценки стоимости предприятия. Предложена ме-

тодология формирования и управления стоимостью предприятия в соответствии с целями и ожиданиями заинтересованных лиц.

Ключевые слова: *предприятие, имущественный комплекс, бизнес, методы оценки, привлекательная стоимость предприятия, ожидания, заинтересованные лица.*

The article is devoted to the problem to determine the methodological approaches into forming the attractive cost of enterprise in modern market conditions. The analysis of real methods and approaches to appreciate cost of enterprise is completed. The methodology to forming and rules cost of enterprise with goals and waits of interested person is given.

Key words: *enterprise, property complex, business, methods of estimation, attractive cost of enterprise, waiting, interested person*

Надійшло до редакції 07.09.2011

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.5.06.047.42

В.В. МАКЕДОН, кандидат экономических наук, доцент
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

И.М. ЧЕРНЯВСКАЯ, ассистент
Днепродзержинского государственного технического университета

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНТРОЛЬ ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ, ВЫЗВАННЫХ «ЭФФЕКТОМ РАЗРЫВА»

В статье рассмотрен вопрос возникновения «эффекта разрыва» в организационно-экономической деятельности предприятия. Предложена экономико-математическая модель выявления влияния «эффекта разрыва», система диагностики его проявления на предприятии и процессы необходимых организационных изменений.

Ключевые слова: «эффект разрыва», организационные изменения, экономическая эффективность, предприятие, экономико-математическая модель, системный подход.

Переход на рыночные отношения, усложнение экономических связей, научно-технический прогресс, интенсивный процесс развития производительных сил приводят к глубоким изменениям в системе менеджмента предприятия, что, в свою очередь, требует от руководства более четкой, функциональной и отлаженной структуры управленческих органов, принятия более обоснованных решений, более гибких методов руководства, направленных на повышение эффективности использования потенциала предприятия.

Система управления предприятием представляет собой комплекс целей, задач и основных направлений деятельности, а также различных видов, форм, методов и соответствующего механизма управления, направленных на обеспечение постоянного повышения его конкурентоспособности.

Внешняя среда, в которой работает предприятие, находится в постоянном движении. Система управления предприятием, хорошо сочетавшаяся с внешней средой несколько лет назад, сегодня может находиться в состоянии острого конфликта. Предприятие должно по-

стоянно контролировать степень этого несоответствия и вносить коррективы в свою систему, чтобы не допустить кризиса. Такая ситуация и формирует «эффект разрыва» [1].

Вопросы организационных изменений и управление их проведением на предприятии достаточно широко представлены в научных работах таких известных отечественных и зарубежных ученых, как: М. Аистова, В. Герасимчук, Л. Белых, Л. Венделла, В. Ивлев, Е. Попов, В. Самочкин, М. Федотов, М. Хаммер. При этом недостаточно изученным остается вопрос выявления и диагностики организационных изменений с использованием экономико-математического моделирования данных процессов на предприятии. Особенно это касается определения ключевых экономических показателей проведения эффективных организационных изменений.

Целью статьи является обоснование управленческой концепции определения и выявления «эффекта разрыва» в деятельности предприятия и расчета такого «разрыва» с использованием инструментария экономико-математического

моделирования, а также внедрении концептуальных основ непрерывного мониторинга и последующей ликвидации такого «разрыва».

Система диагностики выявления «разрыва» на предприятии должна иметь две группы показателей: описывающие процесс изменения; описывающие предприятие в целом. Для этого необходимо оперировать характеристиками процессов, следующими из их описания.

Применение системного подхода в анализе состояния предприятия сводится к следующим задачам:

1) создается математическая модель предприятия как производственной системы, преобразующей «входы» в «выходы» – система нелинейных дифференциальных уравнений;

2) далее эта система исследуется с целью определения оптимальных параметров существования предприятия.

Реализация математической модели и описания предприятия может дать эффекты на двух уровнях:

1) использование математических моделей может только показать тенденции (в каком направлении изменяется один показатель при изменении другого) и пределы, до которых может развиваться процесс;

2) использование подобного приема дает хорошие результаты для частных (отдельных, локальных) задач в рамках операционных проблем предприятия при применении количественных методов, известных под общим названием «исследование операций» [4].

В этой ситуации последовательность действий сводится к следующему:

1) формулируется проблема, исследуется ситуация и создается ее модель;

2) определяются критерии эффективности, отражающие объект;

3) задаются переменными количественные значения параметров, описывающих объект, и с помощью математических методов отыскиваются либо оптимальные области параметров, либо наилучшие соотношения между переменными, которые дают требуемый эффект.

Оптимальность функционирования предприятия – цель его комплексного развития.

Главным при оптимизации деятельности предприятия в контексте упомянутого выше определения является вопрос, какой интегральный показатель следует максимизировать или минимизировать. Исходя из экономической сущности предприятия, скорее всего, таким показателем будет показатель экономического роста. Однако выразить экономический рост одним интегральным показателем невозможно, поскольку он является результатом взаимодействия большого числа экономических, технических и социальных факторов [7]. Вместе с тем, ответ на данный вопрос следует искать опять же в системном подходе к предприятию (рис. 1).

«Входы» на предприятие – это его затраты, а «выходы» из него (его доходы) – это результат его функциониро-

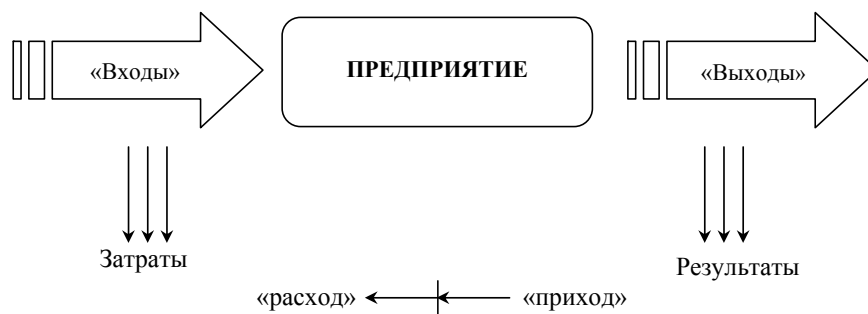


Рис. 1. Применение системного подхода к рассматриваемой задаче [2]

вания. В таком случае, мы приходим к экономической эффективности деятельности предприятия через преобразования «входов» в «выходы»: экономическая эффективность деятельности равна «выходы» минус «входы» как обобщающий (интегральный) показатель функционирования предприятия.

Можно говорить о двух вариантах экономической эффективности – абсолютной и относительной.

Абсолютную экономическую эффективность можно выразить соотношением:

$$\mathcal{E}_{abc} = P - Z, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_{abc} – абсолютная экономическая эффективность;

P – результат;

Z – затраты.

Руководству предприятия следует стремиться к увеличению этого показателя. Однако сама величина \mathcal{E}_{abc} в определенной мере является неудобной для оценки (и понимания) степени совершенства процессов преобразования «входов» в «выходы», поскольку не дает ответа на то, какой ценой достигается единица результата [3]. Потому что большой результат может достигаться ценой слишком больших затрат.

В этом смысле более показательной является относительная экономическая эффективность:

$$\mathcal{E}_{omi} = \frac{P}{Z}, \quad (2)$$

где \mathcal{E}_{omi} – относительная экономическая эффективность;

P – результат,

Z – затраты.

Применение ее в качестве синтетического показателя оптимизации является обобщающим и компромиссным по отношению к известным подходам: по максимуму прибыли; по максимуму стремлений участников.

Подход к оптимизации с позиций максимума прибыли по существу предлагает максимизацию \mathcal{E}_{abc} , поскольку эта величина является прибылью предприятия.

Максимум стремлений участников означает минимизацию разброса их уси-

лий, что достаточно хорошо коррелируется с задачей минимизации затрат.

Соединение этих подходов и приводит к \mathcal{E}_{omi} как искомому интегральному показателю оптимизации. При этом задача оптимизации сводится к выполнению следующих условий:

$$\begin{aligned} P &\rightarrow \max; Z \rightarrow \min; \\ \mathcal{E}_{abc} &\rightarrow \max; \mathcal{E}_{omi} \rightarrow \max. \end{aligned} \quad (3)$$

Таким образом, показатель \mathcal{E}_{omi} , является обобщающим и его можно применить при оценке эффективности организационных преобразований. Однако поскольку \mathcal{E}_{omi} , является результатом большого числа экономических факторов, его невозможно использовать как инструмент воздействия на сам ход этих преобразований. Он может быть использован лишь как показатель оценки экономической эффективности преобразований или целевая функция процесса изменений [5].

Для того, чтобы иметь возможность осознанно влиять на ход процессов изменений необходимо иметь конкретные показатели.

Показатели контроля процессов оптимизации можно получить на основе использованного явления «разрыва». Основная идея их создания состоит в том, что возможность идентификации «разрыва» уже сама по себе дает указания не только на суть необходимых организационных изменений и тем соответствующих планов организационных изменений, но также и на их характер и пределы изменения. Это позволяет уже говорить о показателях контроля хода процесса (и оценки эффективности) планов организационных изменений. Другими словами, дает возможность получить объективную количественную оценку.

Действительно, если «разрыв» (R) – это, по нашему определению, расхождение между действительным (C_d) и требуемым (C_{mp}) состоянием объекта, то поскольку состояние может быть подвергнуто количественной оценке, сама величина «разрыва» приобретает также вполне конкретное количественное значение:

$$R = C_{mp} - C_{\partial}, \quad (4)$$

В этой связи можно утверждать, что при данном уровне производственных возможностей предприятия («входах») его эффективность есть функция степени рассогласования между текущим (фактическим) состоянием факторов внутренней среды предприятия и требуемым, мерой которого является «разрыв»:

$$\mathcal{E}_{\text{отн}} = F(R_{\text{инт}}), \quad (5)$$

где $R_{\text{инт}}$ — это интегральный показатель «разрыва» между текущим состоянием предприятия и требуемым, диктуемым состоянием внешней среды.

При этом, говоря о «разрыве», будем исходить из того положения, что существуют три разновидности этого показателя — элементный, локальный и интегральный.

1. Элементный «разрыв» $R_{\text{эл}/i}$ — это разность между текущим требуемым и действительным состоянием отдельного элемента предприятия:

$$R_{\text{эл}/i} = (C_{\text{эл}/mp} - C_{\text{эл}/\partial})_i. \quad (6)$$

2. Локальный «разрыв» $R_{\text{лок}i}$ — это разница между требуемым и действительным состоянием какой-либо функциональной области деятельности предприятия или всей социальной системы, или всей экономической системы:

$$R_{\text{лок}i} = \sum_{i=1}^n g_{\text{эл}i} R_{\text{эл}i}, \quad (7)$$

где $g_{\text{эл}i}$ — поэлементная весовая значимость,

$R_{\text{эл}i}$ — поэлементный разрыв.

3. Интегральный «разрыв» $R_{\text{инт}}$ — это «разрыв» между требуемым и фактическим состоянием предприятия:

$$R_{\text{инт}} = \sum_{j=1}^m g_{\text{лок}j} R_{\text{лок}j}, \quad (8)$$

где $g_{\text{лок}j}$ — весовая значимость локальной системы,

$R_{\text{лок}j}$ — разрыв локальной системы.

Таким образом,

$$\mathcal{E} = F\left(\sum_{j=1}^m g_{\text{лок}j} \sum_{i=1}^n g_{\text{эл}i} R_{\text{эл}i}\right),$$

где \mathcal{E} — требуемое состояние системы.

Для текущего состояния можно записать:

$$R_{\text{тек}} \rightarrow 0. \quad (10)$$

Для процесса изменения состояния можно говорить о начальном (R_n) и конечном (R_k) «разрыве»:

а) для начала процесса $R = R_n$;

б) для окончания процесса $R = R_k$, при этом

$$R_k \rightarrow 0 \text{ — идеал}, \quad (11)$$

$$R_k \rightarrow \min \text{ — реально}; \quad (12)$$

в) для хода процесса:

$$R = R_{\text{тек}} = R_{\text{пл}}, \quad (13)$$

где $R_{\text{пл}}$ — планируемая величина «разрыва».

Таким образом, задача развития предприятия сводится к следующим правилам:

а) для данного уровня материальных (производственных), финансовых и человеческих ресурсов:

$$R_{\text{инт}} \rightarrow 0; \quad (14)$$

б) для роста предприятия:

$$\mathcal{E}_{\text{отн}} \rightarrow \max, \quad (15)$$

$$R_{\text{инт}} \rightarrow 0. \quad (16)$$

Для практического применения явления «разрыва» разработаем соответствующую математическую модель.

Проведенное исследование объекта, изучение множества факторов, влияющих на результаты происходящих в нем процессов и их взаимосвязей, позволяет сформулировать содержательную постановку задачи следующим образом: исследование и анализ системы организационного управления, состоящей из большого числа взаимодействующих между собой подразделений, с целью разработки и практического применения методов наиболее эффективного управления организационной структурой. Целью исследования является количественное обоснование принимаемых решений по управлению организацией [8]. Для решения поставленной задачи необходимо построить строгую и логически непротиворечивую математическую модель рассматриваемой струк-

туры, то есть провести так называемую формализацию задачи.

Математическая модель для определения «разрыва» в общем виде структуры предприятия может быть описана сложной функцией многих переменных вида:

$$z = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (17)$$

причем каждая из переменных x_i ($i = 1, 2, \dots, n$), в свою очередь, представляет функциональную зависимость:

$$x_i = g_i(y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{im_i}), \quad (18)$$

где x_i, y_{ij} – дискретные функции, определяющие текущее состояние исследуемого объекта относительно структурных единиц, в которые они входят;

m_i – число независимых аргументов, которое в общем случае может быть различным для различных значений i (функциональных областей деятельности предприятия).

Соотношение (17), описывающее замкнутую управленческую структуру, может быть представлено в виде аддитивной функции вида:

$$z = \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i(y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{im_i}), \quad (19)$$

где x_1, x_2, \dots, x_n образуют полную систему функций;

α_i – весовые коэффициенты, соответствующие полной системе функций, удовлетворяющих условию:

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1. \quad (20)$$

С учетом идентичности общей структуры (17) и входящих в нее подсистем (18), заключаем, что выражения для функций $x_i(y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{im_i})$, $i = 1, 2, \dots, n$ представлены в виде следующих математических соотношений:

$$x_i = \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} y_{ij}, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (21)$$

где β_{ij} – локальные весовые коэффициенты (весовые коэффициенты подсистем), удовлетворяющие данному условию:

$$\sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} = 1, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (22)$$

при этом количество параметров m_i в подсистемах x_i в общем случае может быть различным.

Таким образом, с учетом данных (19–22), окончательно получено выражение для сложной функции, описывающей общую структуру бизнес-процессов предприятия с учетом входящих в нее подсистем, и представлено соотношением вида:

$$z[\bar{X}(\bar{Y}_1, \bar{Y}_2, \dots, \bar{Y}_{m_i})] = \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} y_{ij}, \quad (23)$$

где $z[\bar{X}(\bar{Y}_1, \bar{Y}_2, \dots, \bar{Y}_{m_i})]$ – сложная функция $n \times m$ переменных;

$$\bar{X} = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_i \\ \vdots \\ x_n \end{pmatrix} \quad \text{– вектор «внешних» пере-}$$

менных, описывающих общую структуру;

$$\bar{Y}_i = \begin{pmatrix} y_{i1} \\ y_{i2} \\ \vdots \\ y_{ij} \\ \vdots \\ y_{im_i} \end{pmatrix} \quad \text{– вектор «внутренних»}$$

переменных, описывающих подсистемы структуры.

При этом, следуя из условий (20), (22), для совокупности весовых коэффициентов α_i, β_{ij} ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m_i$) выполняется условие задачи:

$$z = \sum_{i=1}^n \alpha_i \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} = 1, \quad (24)$$

математическая суть которого состоит в использовании для решения задачи полной системы функций x_i, y_{ij} ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m_i$).

Такая математическая трактовка задачи и входящих в нее параметров находится в полном соответствии

с рассматриваемой управленческо-организационной структурой, так как описывает полную замкнутую систему, не чувствительную к случайным внешним воздействиям.

Определим параметры, входящие в выражение (23), для сложной функции $z[\bar{X}(\bar{Y}_1, \bar{Y}_2, \dots, \bar{Y}_{m_i})]$, описывающей общую структуру бизнес-процессов предприятия.

Функции x_i, y_{ij} ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m_i$) представляют собой систему дискретных функций, определяющих текущее состояние исследуемого объекта и имеющих соответственно области изменения внутри общей и каждой из локальных систем. В качестве критерия определения состояния объектов принята величина требуемого (оптимального) состояния, обозначенного для соответствующих объектов $x_i^{(0)}, y_{ij}^{(0)}$.

Система весовых коэффициентов α_i, β_{ij} ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m_i$) представляет собой массив констант, полученных путем экспертных оценок и определяющих значимость каждой из подсистем в общей структуре и значимость элементов внутри каждой подсистемы.

Математическая постановка задачи: провести исследование и анализ сложной функции, описывающей общую структуру бизнес-процессов предприятия с учетом входящих в нее подсистем:

$$z[\bar{X}(\bar{Y}_1, \bar{Y}_2, \dots, \bar{Y}_{m_i})] = \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} y_{ij}, \quad (25)$$

определив с учетом весовой значимости α_i, β_{ij} ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m_i$) текущее состояние каждого из объектов системы — функций x_i, y_{ij} ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m_i$) — по отношению к структурным единицам, в которые они входят x_i ($i = 1, 2, \dots, n$), а также по отношению ко всей системе $z[\bar{X}(\bar{Y}_1, \bar{Y}_2, \dots, \bar{Y}_{m_i})]$.

В этой связи решение задачи можно разбить на три этапа:

1) исследование состояния составляющих x_i общей системы бизнес-процессов предприятия по отношению к самой системе;

2) исследование состояния внутренних составляющих y_{ij} общей системы относительно структурных единиц, в которые они входят x_i ($i = 1, 2, \dots, n$);

3) оценка состояния внутренних составляющих общей системы по отношению ко всей системе.

Таким образом, для характеристики работы системы в целом и ее отдельных подсистем следует оценить текущее состояние каждого из входящих в них объектов с учетом их весовой значимости.

Представим основные математические соотношения решения задачи на каждом из этапов.

I. Рассмотрим произвольную подсистему x_i , имеющую весовое значение α_i . Для элемента x_i находим:

1) абсолютное значение «разрыва» Δx_i показателя между его оптимальным $x_i^{(0)}$ и фактическим x_i значениями:

$$\Delta x_i = x_i^{(0)} - x_i; \quad (26)$$

2) средневзвешенный «разрыв»:

$$\tilde{\Delta} x_i = \alpha_i \Delta x_i = \alpha_i (x_i^{(0)} - x_i); \quad (27)$$

3) относительный «разрыв» (в процентах), определяющий значимость разрыва показателя x_i относительно общей системы z :

$$\delta x_i = \frac{\tilde{\Delta} x_i}{x_i^{(0)}} \cdot 100\% = \frac{\alpha_i (x_i^{(0)} - x_i)}{x_i^{(0)}} \cdot 100\%. \quad (28)$$

Так как каждая подсистема x_i включает в себя y_{ij} внутренних параметров с соответствующими весовыми коэффициентами β_{ij} , то анализ состояния каждого из элементов y_{ij} можно рассчитать по двум критериям: по оценке состояния объекта y_{ij} относительно включающей его внутренней подсистемы x_i (локальные характеристики); по оценке состояния объекта y_{ij} относительно всей структуры z (общие характеристики).

II. Находим локальные характеристики объекта y_{ij} для элемента y_{ij} и определяем:

1) абсолютное значение «разрыва» Δy_{ij} показателя между его оптимальным $y_{ij}^{(0)}$ и фактическим y_{ij} значениями:

$$\Delta y_{ij} = y_{ij}^{(0)} - y_{ij}; \quad (29)$$

2) средневзвешенный «разрыв»:

$$\tilde{\Delta} y_{ij} = \beta_{ij} \Delta y_{ij} = \beta_{ij} (y_{ij}^{(0)} - y_{ij}); \quad (30)$$

3) относительный «разрыв» (в процентах), определяющий значимость разрыва показателя y_{ij} относительно включающей его структурной единицы x_i .

$$\delta y_{ij} = \frac{\tilde{\Delta} y_{ij}}{y_{ij}^{(0)}} \cdot 100\% = \frac{\beta_{ij} (y_{ij}^{(0)} - y_{ij})}{y_{ij}^{(0)}} \cdot 100\%. \quad (31)$$

III. Оценим состояния элемента y_{ij} относительно общей структуры при этом определяем:

1) абсолютное значение «разрыва» Δy_{ij}^* показателя по отношению ко всей системе:

$$\begin{aligned} \Delta y_{ij}^* &= \frac{(y_{ij}^{(0)} - y_{ij}) x_i}{y_{ij}^{(0)}} + (x_i^{(0)} - x_i) = \\ &= x_i^{(0)} - \frac{x_i y_{ij}}{y_{ij}^{(0)}}; \end{aligned} \quad (32)$$

2) средневзвешенное значение «разрыва» относительно общей системы:

$$\tilde{\Delta} y_{ij}^* = \alpha_i \beta_{ij} \Delta y_{ij}^* = \alpha_i \beta_{ij} \left(x_i^{(0)} - \frac{x_i y_{ij}}{y_{ij}^{(0)}} \right); \quad (33)$$

3) относительный «разрыв» (в процентах):

$$\begin{aligned} \delta y_{ij}^* &= \frac{\tilde{\Delta} y_{ij}^*}{x_i^{(0)}} \cdot 100\% = \frac{\alpha_i \beta_{ij} \left(x_i^{(0)} - \frac{x_i y_{ij}}{y_{ij}^{(0)}} \right)}{x_i^{(0)}} \cdot 100\% = \\ &= \frac{\alpha_i \beta_{ij} (x_i^{(0)} y_{ij}^{(0)} - x_i y_{ij})}{x_i^{(0)} y_{ij}^{(0)}} \cdot 100\%, \end{aligned} \quad (34)$$

определяющий значимость разрыва показателя y_{ij} относительно общей структуры z .

Конечно, предприятию с течением времени необходимо улучшать результаты своей работы, что выражается в росте объемов производства товаров и услуг, доходов (D), прибыли. Однако такой рост будет происходить не так, как показано на рис. 2а. Практически (реально) зависимость $D = f(\tau)$ будет проходить так, как это показано на рис. 2б, который означает следующее развитие событий.

Величина $\mathcal{E}(\tau)$ будет подвержена колебаниям в рамках некоторого диапазона. Эти колебания будут бессистемными, стохастическими и будут определяться целым рядом факторов как внешнего, так и внутреннего происхождения. Однако все это будет происходить в некотором диапазоне, ограниченном двумя значениями \mathcal{E} :

1) максимальным (\mathcal{E}_{\max}), которое определяется наиболее благоприятными условиями внешней среды (обеспечивающими $P = P_{\max/cum}$) и самым лучшим (для данной ситуации) сочетанием факторов внутренней среды, обеспечивающими $Z = Z_{\min/cum}$;

2) минимальным (\mathcal{E}_{\min}), которое определяется самым неблагоприятным (для данной ситуации) сочетанием названных факторов, соответствующим $P = P_{\min/cum}$ и $Z = Z_{\max/cum}$. Если же перенести экономическую сущность рассматриваемого явления на явление «разрыва», то процесс ухода $\mathcal{E}_{действ.}$ от \mathcal{E}_{\max} к \mathcal{E}_{\min} будет показан так, как это представлено на рис. 3 и будет объясняться увеличением «разрыва».

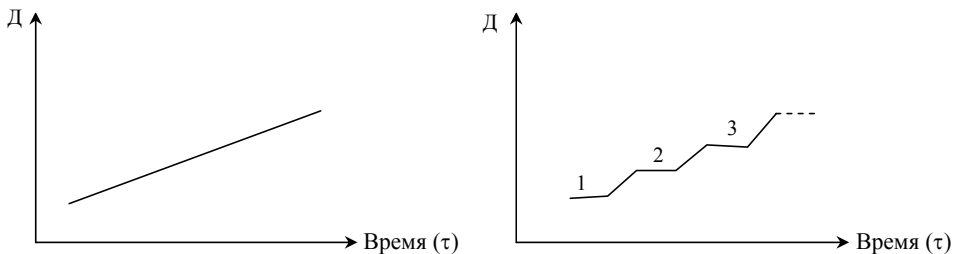
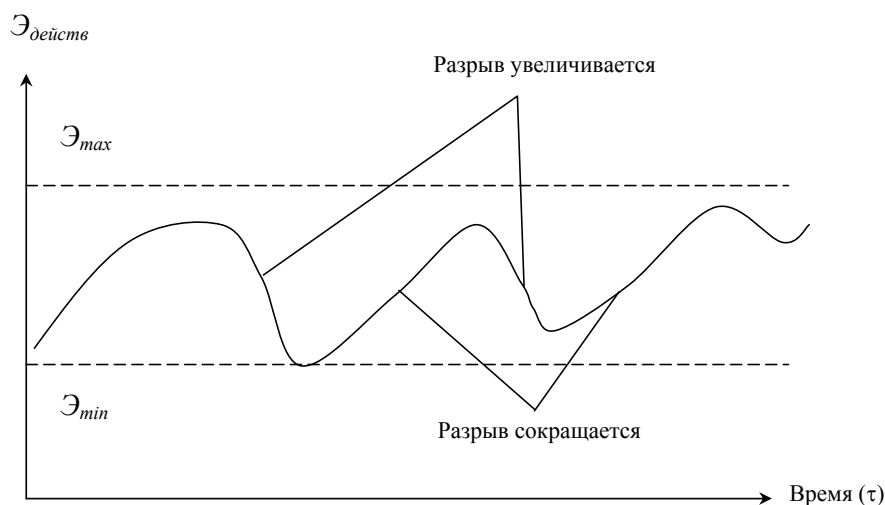


Рис. 2. Изменение результатов предприятия во времени:
а) теоретическая зависимость $D(\tau)$; б) практическая (реальная) зависимость $D(\tau)$

Рис. 3. Корреляция между динамикой $R_{\text{инт}}$ и $\mathcal{E}_{\text{действие}}$

Предприятие работает на каком-нибудь одном уровне дохода (1). Руководство предпринимает определенные действия для его увеличения, после чего предприятие переходит на более высокий уровень (2), далее – (3), и т. д. То есть кривая (рис. 2а) является некоторой усредняющей кривой усилий по развитию (рис. 2б) для каждого уровня [6].

Однако даже для какого-то одного фиксированного уровня усилий зависимость $\mathcal{E}(\tau)$ не будет такой, как показано на рис. 4а, а такой, как это представлено на рис. 4б.

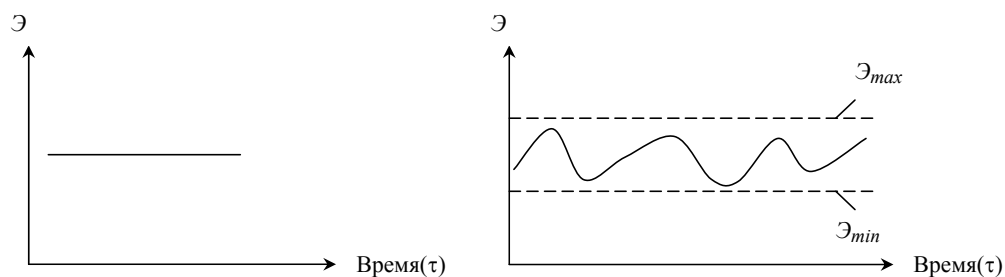
Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы:

1. Была разработана система показателей для оценки эффективности и контроля организационных изменений и развития предприятия. В качес-

тве синтетического интегрального показателя эффективности усилий по развитию предприятия предложено использование экономической эффективности в абсолютной, средневзвешенной и относительной форме. Данный подход является обобщающим по отношению к известным подходам – «по максимуму прибыли» и «по максимуму стремлений участников».

2. Была разработана процедура определения «разрыва» как обобщающего показателя степени рассогласования между текущим и требуемым состоянием предприятия.

3. Получена система соотношений, позволяющая определить «интегральный разрыв», характеризующий действительное состояние предприятия. Характер динамики этого «разрыва» предлагается использовать в качестве интег-

Рис. 4. Динамика эффективности предприятия:
а) идеальная динамика эффективности; б) реальная динамика

рального показателя для оценки и контроля эффективности хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: Вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления изменениям / М.Д. Аистова. — М.: Альпина Паблишер, 2002. — 440 с.
2. Белых Л.П. Реструктуризация предприятий / Л.П. Белых, М.А. Федотова. — М.: ЮНИТИ, 2008. — 318 с.
3. Герасимчук В.Г. Развитие підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / В.Г. Герасимчук. — К.: Вища школа, 2004. — 267 с.
4. Ивлев В.А. Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации / В.А. Ивлев,

Т.В. Попова. — М.: Научтехлимиздат, 2000. — 281 с.

5. Попов Е. Организационные рутины предприятия: к синтезу эволюционных и системно-интеграционных подходов / Е. Попов, Н. Хмелькова // Проблемы теории и практики управления. — 2009. — № 6. — С. 55–62.
6. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование / В.Н. Самочкин. — М.: Дело, 2003. — 336 с.
7. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. — СПб: Изд-во Питер, 2010. — 329 с.
8. Wendell L. French. Organization Development: 3-ed. / L. French Wendell, H. Bell Cecil. — Englewood Cliffs. — N.J.: Prentice – Hall, 2007. — P. 17.

У статті розглянуто питання виникнення «ефекту розриву» в організаційно-економічній діяльності підприємства. Запропоновано економіко-математичну модель виявлення впливу «ефекту розриву», систему діагностики його прояву на підприємстві та процеси необхідних організаційних змін.

Ключові слова: «ефект розриву», організаційні зміни, економічна ефективність, підприємство, економіко-математична модель, системний підхід.

The article examines the question of origin of «effect of break» in organizationally-economic activity of enterprise. The economic – mathematical model of exposure of influence of «effect of break», system of diagnostics of his display on an enterprise and processes of necessary organizational changes is offered.

Key words: «effect of break», organizational changes, economic efficiency, enterprise, economic – mathematical model, approach of the systems.

Надійшло до редакції 07.09.2011

УДК 339.18:004

К.С. ХАВРОВА, кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПОТОЧНИХ ВИТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто і узагальнено необхідність інформаційного забезпечення торговельних підприємств для аналізу поточних витрат як якісної основи управління.

Ключові слова: інформаційна база, інформаційне забезпечення, поточні витрати, управління, торговельні підприємства.

В умовах ринкових перетворень, коли мають місце такі негативні явища, як нестабільність, невизначеність макропроцесів, непередбачені зміни основних показників фінансово-господарської діяльності досить актуальним є питання забезпечення торговельних підприємств інформаційними зв'язками. Практично неможливо зараз уявити складну економічну систему без цього. Для забезпечення фінансової стабільності, зменшення ймовірності банкрутства необхідне постійне вдосконалення інформації, яка враховує можливий вплив різних факторів для встановлення оптимальних пропорційних співвідношень обсягів результативних показників діяльності торговельних підприємств.

Проблема розробки інформаційної бази торговельними підприємствами досить широко розглядається останніми роками у науковій літературі. Зокрема, ці питання висвітлено у працях відомих західних економістів – Г. Амстронга, Г. Асселя, Д. Дея, П. Дойла, Ф. Котлера, Т. Негла, Р. Холдена; російських дослідників – В.В. Герасименко, І.В. Ліпсіца, Г.А. Тактарова, Е.А. Уткіна, А.М. Цацуліна, Г.Н. Чубакова, Н.П. Шуляка; українських науковців – А.В. Войчака, В.Л. Корінева, А.А. Садекова, Л.В. Фролової та деяких інших. Огляд цієї літератури показує, що у більшості випадків автори обмежуються обґрунтуван-

ням рекомендацій щодо формування декількох з таких систем забезпечення управління, переважно системи інформаційного його забезпечення, системи планування та системи контролю. При цьому практично не розглядаються питання взаємозв'язку цих систем із комплексом функцій управління, його основними цілями. З деяких питань формування систем забезпечення управління сучасна практика значно випереджає теорію.

Метою цієї статі є розробка інформаційної бази, яка є необхідною умовою для аналізу поточних витрат торговельних підприємств, а також розкриття сутності інформаційного забезпечення аналізу поточних витрат.

Будь-яка цілеспрямована діяльність потребує певних обмежень і передбачає визначення суб'єктів, мети та завдань, вирішення яких є умовою досягнення мети діяльності, формування інформаційної бази та методів і прийомів, за допомогою яких передбачається вирішити поставлені завдання.

На нашу думку, одним із способів формалізації аналізу поточних витрат торговельного підприємства є розробка організаційно-інформаційної моделі, яка поєднує дві основні складові економічного аналізу: організаційну та інформаційну. Організаційні питання, які вирішуються на рівні розробки моделі ана-

лізу поточних витрат, стосуються характеристики його суб'єктів, об'єктів, мети і завдань та методичного забезпечення. Інформаційні питання охоплюють побудову інформаційної бази аналізу: визначення джерел інформації, характеристики інформаційного забезпечення та розробку системи показників, за допомогою яких передбачається досліджувати об'єкти аналізу.

Найважливішим принципом створення інформаційної бази аналізу поточних витрат є забезпечення повноти інформації щодо досліджуваного об'єкта.

Організаційно-інформаційна модель аналізу поточних витрат являє собою стислу характеристику його суб'єктів та об'єктів, мети і завдань, системи аналітичних показників, що визначають параметри об'єктів, інформаційної бази та методів і прийомів перетворення економічної інформації та узагальнення результатів аналізу.

На рис. 1 наведено організаційно-інформаційну модель аналізу поточних витрат, яка складається з восьми взаємопов'язаних блоків: інформаційного забезпечення; організації процесу планування; організації контролю; організації контролю;

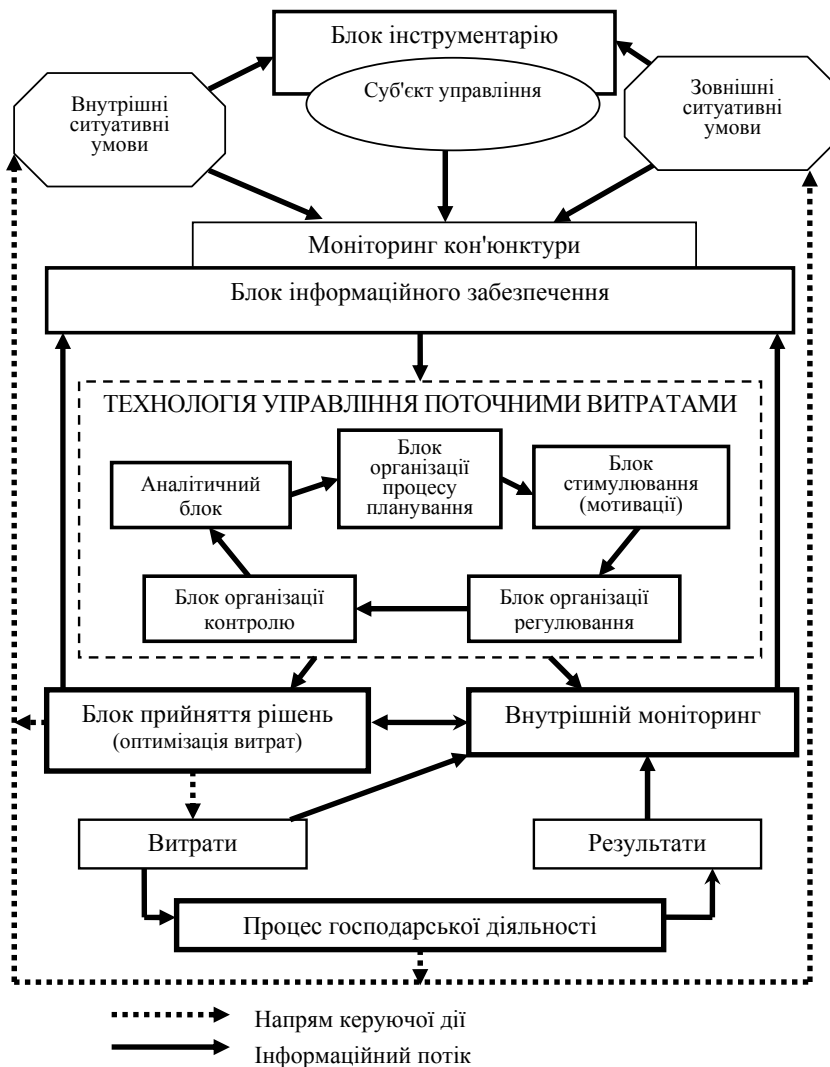


Рис. 1. Організаційно-інформаційна модель аналізу витрат торговельного підприємства

прийняття рішень; стимулювання (мотивації), організації регулювання і аналітичного блоку.

Самі блоки і їх елементи визначаються методом повного перебирання варіантів з урахуванням апріорної невизначеності завдань, на основі аналізу економічної літератури, а також логічним шляхом комбінування основних початкових характеристик.

Інформаційна база поточних витрат включає велику кількість інформації: первинну і вторинну, документовану і недокументовану. Потреба в інформації визначається її призначенням і цільовим використанням.

Як відомо, основу інформаційного забезпечення становлять дані бухгалтерського обліку. Необхідним і найбільш значущим інформаційним джерелом аналізу поточних витрат є фінансова звітність, дані аналітичного обліку. У процесі економічного аналізу витрат у торговельних організаціях використовуються матеріали інвентаризацій товарно-матеріальних цінностей, первинні бухгалтерські документи (відомості нарахування заробітної плати, інвентаризаційні описи тощо), інші оперативні матеріали.

У ході економічного аналізу поточних витрат застосовується великий масив нормативно-довідковій інформації: норми і нормативи, ставки, тарифи.

Аналіз наявності автоматизації управління поточними витратами на вітчизняних підприємствах показує, що в основному вона торкнулася розрахунків щодо планування прямих витрат (трудових і матеріальних), а також бухгалтерського обліку витрат на реалізацію товарів. Нормування, планування, облік і розподіл непрямих витрат автоматизовані, головним чином, на завершальній стадії і базуються на попередніх укрупнених нормативних розрахунках. Слід зазначити також недостатнє впровадження нормативного методу обліку витрат («стандарт-кост»), оскільки запровадити його можливо лише з використанням засобів обчислювальної техніки.

У зв'язку з недостатнім рівнем автоматизації первинного оперативного

обліку витрат у торгівлі, формування і ведення нормативної бази, її локальності, нестиковкою управлінського і бухгалтерського обліку, вибором облікових одиниць і точністю, оперативно контролювати і регулювати рівень витрат дуже важко. Необхідно також, щоб розрахунки, потрібні для управління витратами, було включено в спільну інформаційну, програмну, технічну і організаційну систему управління підприємством.

Усе сказане дозволяє зробити висновки про актуальність підвищення рівня автоматизації при управлінні витратами на базі використання сучасних технічних засобів збору, передачі, накопичення, обробки і використання інформації на всіх стадіях життєвого циклу товару (послуги).

При підготовці до автоматизації управління певним процесом, у тому числі управління витратами, виникає бажання максимально збільшити число комп'ютеризованих завдань (розрахунків). При цьому спостерігається тенденція до концентрації розрахунків на верхніх рівнях управління, що приводить до їх інформаційного перевантаження і одночасно дефіциту інформації на інших рівнях, а врешті-решт — до зниження ефективності всієї системи.

На думку автора, сфера комп'ютеризації управління поточними витратами має підрозділятися на два класи завдань:

1) такі, що вимагають першочергової автоматизації;

2) такі, що вимагають автоматизації в другу чергу або взагалі не вимагають, або не піддаються автоматизації.

Щоб обґрунтувати віднесення завдань управління витратами до одного з указаних класів, слід вибрати і обґрунтувати ознаки класифікації.

Дослідження у сфері впровадження інформаційних систем показали, що як основні ознаки класифікації доцільно приймати:

1) трудомісткість розрахунків;

2) вартість розрахунків;

3) необхідність інформаційного і алгоритмічного сполучення суміжних

завдань управління витратами і системи управління підприємства в цілому;

4) вимоги до оперативності управління витратами і її відповідності динаміці господарського процесу і управління в цілому;

5) точність розрахунків;

6) можливість реалізації нових завдань управління.

Завдання управління витратами багатоваріантні, вони вирішуються на основі великої кількості факторів, що взаємодіють, а часом і суперечать один одному, які породжують безліч різних рішень і схем управління. Застосовувати принцип оптимуму не завжди доцільно через його складність і спеціальні вимоги. Тому при визначенні сфери комп'ютеризації необхідно завдання, що належать до першого класу (які потребують першочергової комп'ютеризації), поділити на два підкласи:

1) такі, що піддаються формалізації і потребують оптимізації;

2) такі, що не піддаються формалізації і не потребують оптимізації. Основна ознака завдань першого підкласу – багатоваріантність.

Вибрати якнайкращий варіант – завдання, часто нездійсненне за ручних методів розрахунку. У той же час існують завдання, що не потребують багатоваріантних розрахунків.

Вирішення оптимізаційних завдань великої інформаційної місткості (а завдання управління витратами інформаційномісткі) потребує використання спеціальних економіко-математичних методів. Необхідність вживання таких методів – друга ознака класифікації. Прикладом завдання, що потребує додавання економіко-математичних методів, може бути прогнозування витрат щодо реалізації товарів. Методи його рішення різноманітні і включають серед іншого імітаційне моделювання економічних процесів.

У результаті класифікації завдань управління витратами за описаною методикою виявлено, що більшість з них підлягають комп'ютеризації. Меншою мірою її потребують функції безпосереднього ухвалення дій, що управляють.

Попереднє визначення сфери комп'ютеризації підвищить ефективність системи за рахунок раціональнішого використання технічних засобів і методів управління витратами.

Комп'ютеризація управління витратами має базуватися на таких принципах:

– системного підходу – взаємозв'язку усіх розрахунків щодо прогнозування, планування, обліку, калькуляції і регулювання рівня витрат, зв'язку і взаємодії з іншими підсистемами управління підприємства, з іншими суб'єктами по вертикалі;

– комплексності системи – максимального охоплення комп'ютеризацією всіх операцій щодо формування, збору, передачі, накопичення, обробки, відображення і використання інформації (усі завдання мають перебувати в нерозривному тимчасовому, змістовому, технічному, програмному і інформаційному зв'язку одне з одним і становити у своїй сукупності замкнуту систему управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу, розподілену за рівнями, пов'язану вхідними і вихідними мережевими інформаційними каналами з іншими системами або підсистемами по горизонталі і вертикалі);

– якісного поліпшення системи прогнозування, обліку і калькуляції – зміни методології формування і розподілу витрат на продукцію, що випускається (у частці обґрунтування рівня і збільшення частки витрат, які прямо відносяться на продукцію); забезпечення працівників сфери управління точною і оперативною інформацією про достатність витрат і відхилення їх від планових (нормативних); вироблення варіантів управлінських рішень з аналізом результатів їх реалізації;

– методологічної, інформаційної, технічної і програмної єдності або сумісності за всіма рівнями управління (мережева сумісність) з системою управління підприємством в цілому, з регіональними та іншими системами управління;

– охоплення усіх рівнів виробництва і управління, усіх місць здійснення витрат з розподілом управлінської інформації про витрати за рівнями;

– забезпечення прийому інформації від людей, технічних засобів усередині системи і з інших систем, передачі (введення) інформації в ту або іншу обчислювальну систему, обробки, накопичення інформації, відображення її у вигляді друкованого документа або в іншому легкому для читання вигляді;

– оперативності, надійності, безвідмовності функціонування системи протягом заданого проміжку часу (у зв'язку з тим, що поряд з технічними засобами, інформаційним забезпеченням, економіко-організаційними методами до системи управління витратами як основний елемент включено людей, похибки в їх роботі також мають враховуватися);

– раціонального перерозподілу функціонального навантаження між людиною і технічними засобами при виконанні трудомістких і багатоваріантних розрахунків з видаванням рекомендацій (варіантів) щодо прийняття рішень (пріоритет у виборі остаточного рішення залишається за людиною).

Управління витратами на підприємстві в умовах комп'ютеризації реалізується в рамках людино-машинної системи, що виконує традиційні функції на якісно новій технічній, інформаційній, економіко-математичній і організаційній основі.

Ефективність комп'ютеризації управління витратами знаходить своє вираження в цілому ряді досягнень.

1. Вартість (трудомісткість) обробки інформації знижується більш ніж в два рази (про це говорить досвід багатьох підприємств).

2. Покращується якість управління. Прогнозування рівня витрат на базі вживання економіко-математичних методів дозволяє виробити стратегічну лінію поведінки у сфері:

- формування асортименту товарів;
- досягнення рентабельності торговельного процесу;
- отримання необхідного прибутку;
- підвищення дієвості стосунків підприємства з його партнерами і між його підрозділами;

– прийняття оптимальних оперативних управлінських рішень, що забезпечують запланований рівень витрат за рахунок зменшення або виключення перевитрат і втрат.

3. Підвищується якість норм і нормативів за рахунок комп'ютеризації розрахунків і їх обґрунтованості.

4. Встановлюється раціональний рівень витрат за рахунок наскрізного процесу його формування, а значить, досягається раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів.

5. Спостерігається зростання достовірності планових розрахунків витрат, оперативності планування. Плани за витратами більшою мірою узгоджуються з планами управління господарською діяльністю і динамікою їх виконання.

6. Змінюються на краще точність і оперативність обліку торговельних витрат. Забезпечується його інформаційна і технологічна єдність з іншими видами обліку (бухгалтерським і статистичним).

7. Нової якості набуває виявлення відхилень фактичних витрат від нормативних або планових.

8. Приймаються оперативні регулюючі дії, що зменшують або ліквідують відхилення. Втрати відносять на винних у системі госпрозрахункових стосунків. Виробляється план заходів, що ліквідовують причини відхилень в майбутніх планових періодах.

9. Вводиться комп'ютеризований аналіз витрат на реалізацію товарів, відхилень від запланованого рівня і виробляються заходи для найбільш точного обліку всіх можливих управлінських ситуацій в майбутніх періодах.

Якість системи управління підприємством у цілому покращується за рахунок видачі інформації про поточні витрати і результати в інші функціональні сфери і підсистеми. Реалізується цей зворотний зв'язок в оперативному режимі, що дозволяє оцінити ефективність дії системи (підсистеми, завдання) і не допустити перевитрати засобів за допомогою регулюючих або організаційних рішень. Це дає можливість оцінювати ефективність суміжних сфер управління

не за їх власною (нерідко упередженою) оцінкою, а за об'єктивними техніко-економічними показниками – витратами і результатами.

Таким чином, автоматизована система управління витратами ефективна як власна система (внутрішній системний ефект) і як головна, оцінююча і регулююча складова всієї системи управління підприємством.

Отже, метою здійснення аналізу поточних витрат є підвищення ефективності управління витратами торговельного підприємства, яка досягається шляхом вирішення поставлених завдань. Для проведення аналізу поточних витрат необхідно скласти організаційно-інформаційну модель, що являє собою стислу характеристику суб'єктів, об'єктів, мети і завдань аналізу, системи аналітичних показників, інформаційної бази та методів і прийомів перетворення економічної інформації та узагальнення результатів аналізу.

Рассмотрена и обобщена необходимость информационного обеспечения торговых предприятий для анализа текущих затрат как качественной основы управления.

Ключевые слова: *информационная база, информационное обеспечение, текущие расходы, управление, торговые предприятия.*

Reviewed and summarized the need for information support business enterprises to analyze the current cost as the basis of quality control.

Key words: *data base, information provision, operating expenses, management, businesses.*

Надійшло до редакції 07.09.2011

Список використаної літератури

1. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри: пер. с англ. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 1401 с.
2. Жданов С.А. Эталоны нормального и кризисного функционирования предприятий / С.А. Жданов. – М.: Эдиториал-УРСС, 2001.
3. Захаров М.Н. Контроль и минимизация затрат предприятия в сфере логистики: учеб. пособ. / М.Н. Захаров; под ред. А.А. Колобова. – М.: Экзамен, 2006. – 158 с.
4. Котляров С.А. Управление затратами: учеб. пособие / С.А. Котляров. – СПб.: Питер, 2002. – 159 с.
5. Пишаклова Л.А. Управление затратами. Как его осуществить / Л.А. Пишаклова // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 12 (27). – С. 55–65.

УДК 658.8:339.18

Ю.К. ТАРАНЕНКО, доктор технічних наук,
старший науковий співробітник, завідувач кафедри
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.Г. ХОЛОД, кандидат технічних наук, доцент, професор
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Р.Г. БАХШИЄВ, інженер-програміст
ТОВ «Лідер-груп КС "Нове життя"»

ІННОВАЦІЙНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ У СИСТЕМІ ONLINE-ТОРГІВЛІ

У статті розглядається можливість використання бізнес-моделі багаторівневого мережевого маркетингу в системі online-торгівлі. За допомогою моделі множинної лінійної регресії виявлено можливість вибору оптимальної маркетингової стратегії.

Ключові слова: online-торгівля, багаторівневий мережевий маркетинг, множинна лінійна регресія.

Вступ. Мережа Інтернет – це ефективний інструмент досліджень, розвитку торгівлі та бізнесу. Технологічні можливості спричиняють швидкий розвиток світового інформаційного співтовариства, внаслідок чого змінюються підходи до управління.

Розвиток інфраструктури і комерціалізація глобальної мережі Інтернет привели до зміни засобів ведення бізнесу. Інтернет став використовуватися як інтерактивний канал взаємодії компаній з бізнес-партнерами та клієнтами, що забезпечило ведення бізнесу на якісно новому рівні.

Актуальність теми дослідження. Основна проблематика сучасної концепції маркетингу продажів у мережі Інтернет базується на питанні залучення нових споживачів. Увага традиційно звертається на досить дороге «розкручування» підприємств Інтернет-торгівлі у засобах масової інформації, просування в пошукових системах, технологію продажу товарів і послуг, а не на формування довгострокових відносин з клієнтами. У центрі уваги, як правило, перебувають передпродажна підготовка і, власне, процес продажу, тоді як взаємовід-

носини зі споживачами після реалізації угоди практично не розглядаються. Бурхливий розвиток інформаційних технологій, загострення конкурентної боротьби в глобальному масштабі спонукають підприємницький сектор до вибору стратегії розвитку, заснованої на побудові довгострокових відносин з клієнтами. Через те, що можливості отримання нових клієнтів на насичених ринках стають все більш обмеженими й більш дорогими, актуальність теми цього дослідження є очевидною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні концепції розвитку маркетингу розглянуто в працях Д. Джоббера, Ф. Котлера, Г.А. Черчілля, Дж.Р. Эванса. Досвід функціонування закордонних мережевих компаній, сутність і деякі особливості мережевого маркетингу розглянуто в працях Д. Барбера, Р. Батвина, Д. Каленча та ін. Проблемам застосування концепції маркетингу приділяють увагу і українські вчені: А.О. Старостіна, Н.С. Меджибовська, В.Є. Хаустова та ін.

У перелічених працях увага в основному приділяється традиційному збуту товарів і послуг за допомогою реклами [1], експертних опитувань [2],

фокус-групових дискусій, мозково-го штурму [3]. Щодо мережевого маркетингу розглядаються методи побудови дистриб'юторських мереж, мотивації дистриб'юторів, питання формування людини якостей лідера [4].

Сучасний стан наукових досліджень у сфері маркетингу характеризується недостатнім опрацюванням питань, що стосуються функціонування електронних систем Інтернет-торгівлі, базованих на концепції мережевого маркетингу. Ситуація ускладнюється тим, що підприємства online-торгівлі не мають поки досвіду щодо використання концепції багаторівневого мережевого маркетингу в електронному бізнесі.

На підставі проведеного аналізу літературних джерел можна зробити висновки, що у наукових публікаціях:

- відсутній підхід до формування систем мережевого маркетингу в Інтернет-торгівлі, надаються лише окремі зауваження, пропозиції й рекомендації дистриб'юторам мережевих компаній з питань досягнення успіху в бізнесі;

- досить широко розглянуто проблеми планування і реалізації комплексу маркетингових стратегій, однак відсутній розгляд особливостей впровадження бізнес-моделі багаторівневого мережевого маркетингу у сфері Інтернет-торгівлі.

Метою цієї роботи є проведення аналізу якливості застосування бізнес-моделі багаторівневого мережевого маркетингу в системі online-торгівлі за допомогою економіко-математичної моделі множинної лінійної регресії.

Виклад основного матеріалу. Технічні можливості сучасних мов програмування і новітніх комп'ютерних технологій дозволяють розробляти у мережі Інтернет автоматизовані системи з використанням багаторівневого мережевого маркетингу. Але велика вартість і складність розробки в умовах важкого фінансово-економічного становища підприємств online-торгівлі, а також відсутність досвіду впровадження таких систем ставлять під сумнів доцільність таких розробок.

Пропонується економіко-математична модель множинної лінійної ре-

гресії для моделювання маркетингової операції (зокрема, для розрахунку оптимальних розмірів виплати дистриб'юторам на різних рівнях ієрархії багаторівневого мережевого маркетингу) з метою виявлення кореляційно-регресивної залежності між загальним обсягом товарообігу і сумою винагород дистриб'юторам.

Статистичні дані для побудови моделі множинної регресії наведено в табл. 1.

На підставі даних табл. 1 формуємо вихідні дані для розрахунку множинної регресії. У табл. 2 через змінні X_1 , X_2 та X_3 (фактори, що впливають) позначено обсяги винагород за маркетинговими планами № 1, 2 та 3 відповідно, змінна Y (залежний фактор) – сума власного товарообігу і товарообігу мережі.

Необхідно виявити найбільшу кореляційно-регресивну залежність Y з одним із трьох факторів – X_1 , X_2 , X_3 , тобто виявити залежність особистого товарообігу і товарообігу мережі з винагородами, передбаченими за кожним з маркетинг-планів, і обрати найбільш оптимальний план.

Лінійну кореляційну залежність подамо у вигляді:

$$\hat{y} = a_0 + a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2 + a_3 \cdot X_3, \quad (1)$$

де a_0 , a_1 , a_2 , a_3 – коефіцієнти вихідного рівняння регресії.

У зв'язку з вищевикладеним можна виділити такі етапи розв'язання задачі:

- обчислити числові характеристики для кожного з факторів, що входять до вибірки;

- провести стандартизацію факторів;

- побудувати кореляційну матрицю R ;

- дослідити матрицю R та перевірити наявність мультиколінеарності за критерієм Фаррара – Глобера;

- у разі наявності мультиколінеарності, за критерієм Стюдента виявити, між якими саме факторами вона спостерігається;

- усунути мультиколінеарність;

- знайти коефіцієнти стандартизованого рівняння регресії з усунутою мультиколінеарністю;

Таблиця 1

Винагороди для дистриб'юторів за рівнями

Винагорода	Маркетинг-план № 1	Маркетинг-план № 2	Маркетинг-план № 3	Власний товарообіг	Усього власний і товарообіг мережі
	Винагорода з власного товарообігу (рівень 1)				
%	5	1,5	19		
Тис. у.о.	2,842	0,853	10,800	56,840	95,270
	2,768	0,830	10,519	55,363	85,600
	2,884	0,865	10,959	57,679	118,203
	2,780	0,834	10,564	55,598	125,733
	Винагорода з власного товарообігу (рівень 2)				
%	8,2	10,8	10		
Тис. у.о.	12,781	16,946	15,647	60,940	156,475
	14,175	18,794	17,353	70,618	173,540
	15,642	20,739	19,150	67,134	191,498
	17,440	23,122	21,350	79,620	213,502
	Винагорода з власного товарообігу (рівень 3)				
%	16,2	8,2	15		
Тис. у.о.	39,583	19,987	36,651	74,216	244,340
	35,160	17,754	32,556	93,521	217,040
	42,335	21,377	39,199	73,351	261,330
	47,658	24,064	44,127	102,069	294,183
	Винагорода з власного товарообігу (рівень 4)				
%	18,5	30	16		
Тис. у.о.	52,032	84,376	45,000	80,559	281,253
	58,221	94,413	50,353	99,809	314,710
	60,360	97,880	52,202	89,122	326,268
	63,048	102,240	54,528	105,171	340,800

Таблиця 2

Дані спостережень для економіко-математичної моделі множинної лінійної регресії

Рівень	X_1	X_2	X_3	Y
1	2,842	0,853	10,800	95,270
	2,768	0,830	10,519	85,600
	2,884	0,865	10,959	118,203
	2,780	0,834	10,564	125,733
2	12,781	16,946	15,647	156,475
	14,175	18,794	17,354	173,540
	15,642	20,739	19,150	191,498
	17,440	23,122	21,350	213,502
3	39,583	19,987	36,651	244,340
	35,160	17,754	32,556	217,040
	42,335	21,377	39,199	261,330
	47,658	24,064	44,127	294,183
4	52,032	84,376	45,000	281,253
	58,221	94,413	50,354	314,710
	60,360	97,880	52,203	326,268
	63,048	102,240	54,528	340,800

– обчислити коефіцієнти вихідного рівняння регресії й записати рівняння множинної регресії;

– перевірити адекватність отриманого рівняння регресії за критерієм Фішера;

– оцінити ступінь впливу окремих факторів на результуючий фактор у моделі множинної лінійної регресії;

– знайти прогнозне значення фактора Y ;

– побудувати довірчий інтервал для прогнозу.

Результати розрахунків числових характеристик факторів X_i ($i=1,2,3$) і Y – середніх значень, дисперсій та стандартних відхилень – наведено в табл. 3. Обчислення проводилися за допомогою вбудованих функцій табличного процесора MICROSOFT EXCEL.

Таблиця 3

Числові характеристики факторів

X_1	X_2	X_3	Y
Середні			
29,357	34,067	29,435	214,984
Дисперсії			
483,603	1303,513	256,919	6620,973
Стандартні відхилення			
21,991	36,104	16,029	81,369

Проведемо стандартизацію кожного з факторів за формулами [6, 7]:

$$Z_i = \frac{X_i - \bar{x}_i}{\sigma_i} \quad (i=1,2,3), \quad W = \frac{Y - \bar{y}}{\sigma_y}, \quad (2)$$

де Z_i , W – стандартизовані значення факторів;

X_i ($i=1,2,3$), Y – вихідні дані;

\bar{x}_i , \bar{y} – середні значення;

σ_i , σ_y – стандартні відхилення.

Стандартизовані значення факторів та їх числові характеристики наведено в табл. 4.

З урахуванням запроваджених стандартизованих факторів рівняння регресії (1) набуває вигляду:

$$W = \alpha_1 \cdot Z_1 + \alpha_2 \cdot Z_2 + \alpha_3 \cdot Z_3, \quad (3)$$

де α_1 , α_2 , α_3 – коефіцієнти стандартизованої регресії.

Таблиця 4

Стандартизовані значення факторів та їх числові характеристики

Z_1	Z_2	Z_3	W
-1,206	-0,920	-1,163	-1,471
-1,209	-0,921	-1,180	-1,590
-1,204	-0,920	-1,153	-1,189
-1,209	-0,920	-1,177	-1,097
-0,754	-0,474	-0,860	-0,719
-0,690	-0,423	-0,754	-0,509
-0,624	-0,369	-0,642	-0,289
-0,542	-0,303	-0,504	-0,018
0,465	-0,390	0,450	0,361
0,264	-0,452	0,195	0,025
0,590	-0,351	0,609	0,570
0,832	-0,277	0,917	0,973
1,031	1,393	0,971	0,814
1,313	1,671	1,305	1,226
1,410	1,767	1,420	1,368
1,532	1,888	1,565	1,546
Середні			
0	0	0	0
Дисперсії			
1	1	1	1

Кореляційну матрицю R будемо за формулою [6, 7]:

$$R = \frac{Z^T \cdot Z}{n}, \quad (4)$$

де Z – матриця стандартизованих факторів,

Z^T – транспонована матриця до матриці факторів,

n – кількість спостережень.

Отримаємо:

$$R = \begin{pmatrix} 1 & 0,860 & 0,998 \\ 0,860 & 1 & 0,855 \\ 0,998 & 0,855 & 1 \end{pmatrix}.$$

Елементи матриці R характеризують рівень парної кореляції між кожною парою факторів Z_i ($i=1,2,3$).

Коефіцієнти кореляції між факторами, що впливають, і залежним фактором W утворюють матрицю-стовпець, яка визначається за аналогічною формулою [6, 7]:

$$R_y = \frac{Z^T \cdot W}{n}. \quad (5)$$

Матриця має вигляд:

$$R_y = \begin{pmatrix} 0,975 \\ 0,843 \\ 0,975 \end{pmatrix}. \quad (6)$$

Для дослідження факторів Z_i ($i=1,2,3$) на наявність мультиколінеарності використовуємо критерій Фаррара – Глобера [6, 7]. Спостережуване значення критерію $\chi^2_{спост}$ обчислюємо за формулою [6, 7]:

$$\chi^2_{спост} = - \left[n-1 - \frac{(2m+1)}{6} \right] \cdot \ln \det(R),$$

де n – кількість спостережень;

m – число факторів Z_i ;

$\det(R)$ – визначник кореляційної матриці.

Для порівняння треба визначити критичне значення $\chi^2_{кр}$ критерію Фаррара – Глобера [6, 7]:

$$\chi^2_{кр}(\alpha; k) = \chi^2_{кр} \left(0,05; \frac{m(m-1)}{2} \right) = \chi^2_{кр}(0,05; 3),$$

де $m(m-1)/2 = 3$ – кількість степенів вільності,

$\alpha = 0,05$ – рівень значущості.

У результаті обчислень отримуємо значення:

$$\chi^2_{спост} = 101,5489, \quad \chi^2_{кр} = 7,8.$$

Оскільки спостережуване значення більше критичного ($\chi^2_{спост} > \chi^2_{кр}$), то відповідно до критерію Фаррара – Глобера робимо висновок, що мультиколінеарність існує.

Для того, щоб встановити, між якими саме факторами спостерігається мультиколінеарність, скористаємося критерієм Стьюдента [6, 7].

Знаходимо обернену матрицю R^{-1} і за її елементами визначаємо частинні коефіцієнти кореляції ρ_{ij} [7], матриця яких набуває вигляду:

$$\rho_{ij} = \begin{pmatrix} 1 & 0,225 & 0,995 \\ 0,225 & 1 & -0,144 \\ 0,995 & -0,144 & 1 \end{pmatrix}.$$

Спостережуване значення критерію Стьюдента (t_{ij})_{спост} знаходимо за формулою [7]:

$$(t_{ij})_{спост} = \frac{\rho_{ij}}{\sqrt{1-\rho_{ij}^2}} \sqrt{n-4}.$$

У результаті відповідних розрахунків отримуємо таку матрицю спостережуваних значень:

$$t_{ij} = \begin{pmatrix} 1 & 0,799 & 35,776 \\ 0,799 & 1 & -0,502 \\ 35,776 & -0,502 & 1 \end{pmatrix}. \quad (7)$$

За таблицями [7] критичних точок розподілу Стьюдента з числом степенів вільності $n - m - 1 = n - 4$ і довірчою ймовірністю $\alpha = 0,05$ знаходимо критичне значення критерію $t_{кр} = 2,18$.

Аналіз елементів матриці (7) показує, що $(t_{13})_{спост} = 35,776 > t_{кр}$, отже за критерієм Стьюдента між факторами Z_1 і Z_3 існує мультиколінеарність.

Для усунення мультиколінеарності відкидаємо фактор Z_3 .

Рівняння регресії (3) після усунення мультиколінеарності набуває вигляду:

$$W = \alpha_1 \cdot Z_1 + \alpha_2 \cdot Z_2. \quad (8)$$

Вихідні та стандартизовані дані для подальших розрахунків за умови урахування тільки неколінеарних факторів наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Вихідні та стандартизовані дані після усунення мультиколінеарності

Вихідні дані			Стандартизовані дані		
X_1	X_2	Y	Z_1	Z_2	W
2,842	0,853	95,270	-1,206	-0,920	-1,471
2,768	0,830	85,600	-1,209	-0,921	-1,590
2,884	0,865	118,203	-1,204	-0,920	-1,189
2,780	0,834	125,733	-1,209	-0,920	-1,097
12,781	16,946	156,475	-0,754	-0,474	-0,719
14,175	18,794	173,540	-0,690	-0,423	-0,509
15,642	20,739	191,498	-0,624	-0,369	-0,289
17,440	23,122	213,502	-0,542	-0,303	-0,018
39,583	19,987	244,340	0,465	-0,390	0,361
35,160	17,754	217,040	0,264	-0,452	0,025
42,335	21,377	261,330	0,590	-0,351	0,570
47,658	24,064	294,183	0,832	-0,277	0,973
52,032	84,376	281,253	1,031	1,393	0,814
58,221	94,413	314,710	1,313	1,671	1,226
60,360	97,880	326,268	1,410	1,767	1,368
63,048	102,240	340,800	1,532	1,888	1,546

Після усунення мультиколінеарності перебудуємо кореляційні матриці R і R_y за формулами, аналогічними (4) і (5) відповідно.

Для визначення матриці коефіцієнтів $\bar{\alpha}$ стандартизованого рівняння регресії (8) застосовуємо метод найменших квадратів (МНК) [8].

У розглянутій задачі нормальна система лінійних рівнянь МНК запишеться у матричній формі таким чином:

$$\begin{pmatrix} 1 & 0,86 \\ 0,86 & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,975 \\ 0,843 \end{pmatrix}. \quad (9)$$

Зауважимо, що матрицею системи (9) є матриця коефіцієнтів кореляції R . Розв'язуючи систему (9) матричним методом ($\bar{\alpha} = R^{-1}R_y$) [8], отримаємо:

$$\bar{\alpha} = \begin{pmatrix} 0,961 \\ 0,016 \end{pmatrix}. \quad (10)$$

З урахуванням (10) стандартизоване рівняння (8) набуде вигляду:

$$W = 0,961 \cdot Z_1 + 0,016 \cdot Z_2. \quad (11)$$

Коефіцієнти вихідного рівняння регресії (1) знаходимо, використовуючи знайдені значення (10). У результаті обчислень (з урахуванням усунутої мультиколінеарності) формула (1) набуває вигляду [7]:

$$\hat{y} = 109,319 + 3,558X_1 + 0,036X_2. \quad (12)$$

Щоб зробити висновок про адекватність отриманої математичної моделі рівняння регресії (12), скористаємося критерієм Фішера [6,7].

Спостережуване значення критерію Фішера визначаємо за формулою [7]:

$$F_{\text{спост}} = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-l}{l-1}, \quad (13)$$

де $R^2 = 0,951$ – коефіцієнт множинної детермінації;

$n = 16$ і $l = 3$ – кількість спостережень і параметрів у рівнянні регресії (12) відповідно.

Таким чином, маємо $F_{\text{спост}} = 126,153$.

За таблицями [7] критичних точок розподілу Фішера з числом степенів вільності $k_1 = 2$, $k_2 = 13$ та довірчою ймовірністю $\alpha = 0,05$ знаходимо критичне значення критерію $F_{\text{кр}} = 3,806$.

Оскільки спостережуване значення більше критичного ($F_{\text{спост}} > F_{\text{кр}}$), то відповідно до критерію Фішера робимо висновок, що модель адекватна.

Фактори, залишені в моделі після усунення мультиколінеарності, мають різний ступінь впливу на спостережуваний фактор, який оцінюється величиною частинних коефіцієнтів детермінації [6, 7]:

$$d_i = \alpha_i R_{iy}, \quad (i=1,2), \quad (14)$$

де α_i – коефіцієнти стандартизованого рівняння регресії (11),

R_{iy} – кореляційні коефіцієнти (6) для факторів, що залишені в моделі.

Відповідно до розрахунків за формулою (14), отримуємо такі значення:

$$d_1 = 0,937, \quad d_2 = 0,013. \quad (15)$$

Аналіз даних (15) дозволяє зробити висновок, що на результуючий фактор Y найбільше впливає фактор X_1 .

Побудоване рівняння регресії (12) використаємо для виконання обґрунтованого і статистично значущого прогнозу розвитку цієї економічної ситуації.

Для цього задаємося прогнозними значеннями факторів, що впливають:

$$X_p = \begin{pmatrix} 67,50 \\ 107,25 \end{pmatrix}. \quad (16)$$

За даними (16), відповідно до формули (12), обчислюємо прогнозне значення фактора Y :

$$\hat{y}_p = 353,313 \text{ (тис. у. о.)}.$$

Знайдене значення прогнозу для спостережуваного фактора є тільки точковою оцінкою. Як відомо, за точковою оцінкою достовірно судити про суть прогнозу не можна [7]. У зв'язку з цим використовуються інтервальні оцінки, які з певною довірчою ймовірністю показують, до якого довірчого інтервалу буде належати дійсне значення прогнозу.

Довірчий інтервал має вигляд [7]:

$$\hat{y}_p \pm \Delta \hat{y}_p.$$

Розмах довірчого інтервалу залежить від вихідних значень не колінарних факторів, величин їх прогнозних значень, а також стандартного відхилен-

ня залишків [7]. Розрахунки показують, що з довірчою ймовірністю $\alpha=0,95$ прогнозне значення фактора Y буде належати такому статистично обґрунтованому інтервалу:

$$304,131(\text{тис. у.о.}) \leq \hat{y}_p \leq 402,495(\text{тис. у.о.}).$$

Висновки та напрями подальшого дослідження. Таким чином, за результатами проведеного аналізу можливості застосування моделі багаторівневого мережевого маркетингу в системі online-торгівлі при використанні моделі множинної лінійної регресії підприємствам online-торгівлі рекомендовано використовувати цю модель, яка дозволяє:

– обрати найбільш оптимальний компенсаційний маркетинг план для певного підприємства online-торгівлі;

– порівняти винагороду традиційних компаній багаторівневого мережевого маркетингу і отриманої маркетингової стратегії для оцінки конкурентоспроможності при залученні нових дистриб'юторів;

– на підставі економіко-математичного моделювання, зокрема отриманої винагороди дистриб'юторів різних рівнів і загального товарообігу підприємства online-торгівлі зробити висновки щодо доцільності розробки автоматизованої системи з можливостями багаторівневого мережевого маркетингу.

Отримані результати доцільно використовувати для подальших досліджень у галузі Інтернет-комерції, зок-

крема у моделюванні бізнес-процесів, проектуванні систем підтримки прийняття рішень і застосуванні множинної лінійної регресії при аналізі інших економіко-математичних моделей.

Список використаної літератури

1. Алексеев А.А. Внешние факторы маркетинга в сети / А.А. Алексеев. – М.: Мир Интернет, 2004. – 85 с.

2. Астахова І.Е. Маркетинг: навч. посіб. / І.Е. Астахова. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 208 с.

3. Васильев Г.А. Электронный бизнес. Реклама в Интернете / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 183 с.

4. Голик В.С. Эффективность Интернет-маркетинга в бизнесе / В.С. Голик. – К.: Дикта, 2008. – 196 с.

5. Гибас Д.Д. Деловые отношения с покупателями / Д.Д. Гибас. – М.: Амалфея, 2006. – 272 с.

6. Дрейпер Н. Прикладной регрессионный анализ / Н. Дрейпер, Г. Смит. – М.: Вильямс, 2007. – 912 с.

7. Бородич С.А. Вводный курс эконометрики / С.А. Бородич. – Минск: БГУ, 2000. – 350 с.

8. Демидович Б.П. Основы вычислительной математики / Б.П. Демидович, И.А. Марон. – М.: Лань, 2009. – 392 с.

Проанализирована возможность применения бизнес-модели многоуровневого сетевого маркетинга в системе online-торговли. С помощью модели множественной линейной регрессии выявлена возможность выбора оптимальной маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: *online-торговля, многоуровневый сетевой маркетинг, множественная линейная регрессия.*

The analysed possibility of the use is business of model's the multi-level marketing in the system of on-line trade. By the model of multiple linear regression found out possibility of choice of optimum marketing strategy.

Key words: *on-line trade, multi-level marketing, multiple linear regression.*

Надійшло до редакції 15.09.2011

УДК 658:001.9

В.Л. ПІКАЛОВ, кандидат хімічних наук, ст. науковий співробітник, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Викладено результати теоретичного дослідження, присвяченого перспективам і певним проблемам розробки і реалізації системи управління знаннями як найважливішого фактора розвитку ключових компетентностей суб'єкта господарювання.

Ключові слова: управління знаннями, нематеріальні активи, ключові компетенції.

У сучасних умовах фінансово-господарської діяльності, що характеризуються високими темпами змін зовнішнього середовища, конкурентні переваги суб'єктів господарювання визначаються не стільки характеристиками продукції, що ними виробляється, або здійснюваних бізнес-процесів, скільки знаннями в значущих для цього бізнесу галузях, що сприяють формуванню системи ключових сфер компетентності. І, передусім, це знання, що роблять виключно великий внесок у процес створення цінностей для споживача і є диференціюючими ознаками, властивими тільки цьому підприємству.

Крім того, особливістю цих знань є їх здатність тиражуватися в процесі створення нових продуктів, робіт або послуг. Через винятково швидке старіння ключових сфер компетентності суб'єкти господарювання стали освоювати нову функцію управління – управління знаннями (Knowledge Management), здатну забезпечити безперервне відтворення необхідних знань.

Хоча розуміння того, що знання є істотним фактором економіки, має дуже тривалу історію, проте, лише в 90-ті рр. минулого століття в теорії і практиці менеджменту сталося певне зміщення акцентів. Якщо у попередні періоди розробка і застосування різноманітних інструментів і методів управління були спрямовані на отримання знань у пред-

метних сферах, що цікавлять дослідника, то впродовж останніх двадцяти років увага зосередилася на процесі створення, використання і відтворення знань усередині суб'єкта господарювання. Якщо нещодавно знання в організаціях розглядалися як потенціал до дії, то в наші дні на перший план вийшла проблема організації управління внутрішніми динамічними процесами добору, генерації, збереження, поширення, використання і втілення знань у споживчу вартість продукції, що випускається.

Під компетентністю суб'єкта господарювання прийнято розуміти його інтегральну характеристику, що означає здатність вирішувати завдання, які виникають у реальних умовах фінансово-господарської діяльності, на основі використання знань, досвіду і цінностей, котрі поділяють [1]. Ключову компетентність суб'єкта господарювання характеризують як компетентність вищого рівня, що відображає здатність останнього виготовляти продукцію, яка має особливу цінність для споживача [2].

Оскільки одним з визначень поняття «компетентність» є володіння компетенцією [3], то ключову компетентність суб'єкта господарювання, безумовно, можна розглядати як сукупність індивідуальних і організаційних компетенцій. При цьому під компетенцією індивідуума слід розуміти певне коло питань, в

яких він добре обізнаний, має знання і досвід; а під компетенцією суб'єкта господарювання – знання, навички, уміння, досвід підприємства в цілому, що можуть розвиватися через колективне (організаційне) навчання [4].

Метою статті є аналіз існуючих теоретичних уявлень про управління знаннями як найважливіший фактор розвитку ключових компетентностей суб'єкта господарювання.

На нашу думку, якщо компетенція – це очікування результатів діяльності, заснованих на знаннях, і розуміння того, що необхідно для виконання робіт, то компетентність – це здатність до досягнення запланованого результату шляхом використання і розвитку компетенцій. Те, яким чином конфігуровані і розподілені компетенції і знання як активи, багато в чому зумовлює результати конкурентної боротьби і комерційний успіх підприємства. Таким чином, ключова компетентність суб'єкта господарювання визначається параметрами його внутрішнього середовища, які характеризують ефективність взаємодії елементів людського і організаційного капіталів, що забезпечують стійкі конкурентні переваги. Якщо компетентність суб'єкта господарювання можна подати у вигляді системи, взаємодіючих елементів, якими є компетентності окремих індивідумів, команд і підрозділів, то ключова компетентність суб'єкта господарювання – це компетентність вищого порядку, виражена колективними знаннями, організаційною культурою, інноваційним кліматом та іншими параметрами внутрішнього середовища підприємства, що належать до сфери організаційної компетенції. Отже, на підвищення саме її рівня має бути спрямована різноманітна діяльність, пов'язана з виконанням функцій управління знаннями на кожному з етапів оволодіння ними.

Мабуть, до ключової компетентності суб'єкта господарювання слід відносити тільки певну цілком визначену сукупність знань і навичок, яка:

– відіграє вирішальну роль у створенні цінності продукції підприємства з точки зору споживача;

– забезпечує підприємству конкурентні переваги за рахунок унікальності, відмінності від його конкурентів;

– є ключем до освоєння нових ринків та забезпечує стійкий розвиток підприємства в довготривалій перспективі.

Визначення ключової компетентності суб'єкта господарювання дозволяє отримати уявлення про його сильні сторони, виявити слабкі, а також ті аспекти діяльності, які потребують особливої уваги. Саме систематичний аналіз ключової компетентності і оцінка її ролі в нарощуванні вартості суб'єкта господарювання дозволяє отримувати чітке уявлення про найбільш цінні для нього ресурси (матеріальні і нематеріальні) і підвищувати ефективність інвестицій, що спрямовуються на реалізацію стратегічних завдань нарощування його конкурентоспроможності.

Доречно відзначити, що генерація нових знань суб'єкта господарювання, здійснювана за рахунок інтеграції існуючої компетентності з потоками зовнішніх і внутрішніх знань, систематично породжує необхідність переоцінки усіх складових компетентності. У цьому стосунку слід виділити два найважливіші елементи:

– знання, пов'язані з працівниками суб'єкта господарювання (знання індивідумів), що виражені як в явному (формалізованому) так і в неявному (неформалізованому) вигляді;

– знання, пов'язані з капіталом, як патентовані, так і характерні для конкретного підприємства.

Саме комбінація знань, пов'язаних з людьми, та знань, пов'язаних з капіталом, є узагальненою базою компетентності усього підприємства. У багатьох галузях доступ до знань, характерних для виробника, уміння творчо їх використовувати, не менш важливі, ніж використовувати на підприємстві патентовані знання.

Ключова компетентність суб'єкта господарювання включає творче поєднання безлічі технологій зі знаннями потреб і запитів споживачів, маркетинговою інтуїцією, знаннями, уміннями і на-

вичками, що дозволяють управляти цим симбіозом, досягаючи синергії. Ключова компетентність – результат творчого використання особливостей бізнесу і споживчих переваг. Це саме ті знання, які визначають можливості отримання максимальної споживчої вартості. У свою чергу, саме збільшення додаткової споживчої вартості за рахунок розвитку ключової компетентності є основою для отримання стійкої конкурентної переваги. Вища споживча вартість продукції може бути використана для реалізації накресленої стратегії розвитку суб'єкта господарювання. Таким чином, можна визнати, що реалізація ключової компетентності дозволяє досягати в процесі конкурентної боротьби як якісної (за рахунок високоякісної продукції), так і кількісної (за рахунок збільшеного рівня вартості підприємства) переваги.

Процес виявлення ключової компетентності не завжди очевидний. Частенько суб'єкти господарювання, маючи великі знання та розвиваючи їх, не можуть визначити, що ж є головним для успішної діяльності і створення конкурентної переваги. Адже для виявлення основних факторів потрібне порівняння багатьох елементів його внутрішнього і зовнішнього середовищ. Оскільки далеко не всі знання однаково важливі для створення унікального підприємства, то наявні знання необхідно ранжувати за мірою впливу на зростання вартості останнього і забезпечення його успішної діяльності в майбутньому. У зв'язку з цим, разом з ключовою компетентністю прийнято виділяти базову і відмітну компетенції суб'єкта господарювання [4, 5].

Під базовою компетентністю розуміють сукупність знань, навичок і умінь, які в усіх випадках є життєво необхідними для конкретного підприємства.

Відмітна компетентність – це компетентність середнього рівня, проміжна між базовою і ключовою, що становить форму колективного унікального знання, навичок, здібностей і можливостей підприємства. Вона має синергетичний ефект у результаті використання індивідуальних і організаційних знань, але за-

безпечує тільки тимчасову, короткострокову конкурентну перевагу. Тому ключовою компетентністю суб'єкта господарювання може бути тільки сукупність унікальних нематеріальних активів: споживчий капітал (бренд, корпоративні марки, ділова співпраця, франшизні угоди, організаційний капітал (корпоративна культура, управлінські процеси, мережеві системи, патенти, авторські права) та людський капітал (освіта, кваліфікація, компетенції співробітників).

Як свідчить, проведений нами аналіз літературних даних, велика частина знань працівників підприємств на різних організаційних рівнях і вживаних у різних функціональних сферах, що в сукупності становлять компетентність суб'єкта господарювання, виражена в неформалізованому вигляді. Проте використання неформалізованих знань вимагає постійних комунікацій між ієрархічними і функціональними ланками організації, на основі чотирьох основних пізнавальних процесів [6, 7]:

- екстерналізації, трансформації неформалізованого знання індивідуума у формалізовані концепції шляхом використання метафор і аналогій;

- комбінування, передачі формалізованих знань, що кодифікують, від одного індивідуума до іншого (усно, письмово, з використанням сучасних друкарських, аудіо-, відео- і комп'ютерних технологій);

- соціалізації, прямої передачі неформалізованого знання одного індивідуума іншому. Така передача знання здійснюється без використання мови, за допомогою, наприклад, спостереження одного індивідуума за діями іншого. Цей невербальний процес відіграє важливу роль у наставництві;

- інтерналізації, трансформації індивідуумом формалізованого знання у власне неформалізоване, як правило, за допомогою практичного виконання певної діяльності (навчання дією).

Тому одне з основних завдань управління знаннями на підприємстві є забезпечення ефективного і результативного функціонування пізнавальних процесів, що забезпечують досягнення

переваги перед конкурентами. Останні є формалізованим, постійно вдосконалюваним процесом оцінки розвитку галузі, здібностей і поведінки існуючих і потенційних конкурентів з метою утримання і розвитку конкурентних переваг. При цьому підсумки пізнавальної діяльності всередині підприємства визначаються головним чином конкретними організаційними та інформаційно-технологічними рішеннями. Оскільки прийнято вважати, що знання створюються безпосередньо індивідуумами, то на першому рівні роль суб'єкта господарювання полягає в тому, щоб забезпечити умови його створення, підтримуючи і заохочуючи процес генерації знань на індивідуальному рівні. У той же час на другому рівні необхідно створити сприятливі умови для передачі знань індивідуумів колективу, оскільки командні форми організації робіт із створення і використання нових знань забезпечують найбільший успіх.

Проте конкурентні переваги суб'єкта господарювання пов'язані не стільки із вже накопиченим багажем знань, скільки з його здібностями створювати і оновлювати їх. Адже накоплені знання — це тільки незадіяні запаси сировини для нових знань. І лише скоординовані індивідуумом або підприємством дії, такі як процес пов'язування окремих компонентів знань у логічно послідовні інтелектуальні моделі, сприяють успіхові в досягненні цілей і вирішенні управлінських завдань. Саме знання дозволяє виділити з безлічі можливих дій ту обмежену кількість прийнятних послідовностей дій, які забезпечують бажаний результат [8].

Для досягнення успіху в сучасних умовах суб'єкт господарювання зобов'язаний стати самонавчальною організацією [9], тобто його працівники мають досконало оволодіти:

- системним мисленням;
- особистою майстерністю;
- умінням працювати з ментальними моделями (глибоко вкоріненими у свідомості припущеннями, узагальненнями, образами, що впливають на розуміння світу та на обраний спосіб дій);

- створенням спільного бачення майбутнього;

- здатністю пізнавати в команді.

Оскільки компетентність виступає як інструмент отримання економічних вигод, тобто результатів використання знань як активів, то суб'єкт господарської діяльності в процесі управління знаннями повинен формувати нові поєднання своїх нематеріальних активів, що здатні систематично створювати конкурентну перевагу на основі фізичного втілення декількох елементів ключової компетентності в продукції підприємства.

За даними [10], основні риси ключової компетентності підприємства характеризуються таким чином:

- складністю виявлення. Будучи похідною від сукупності знань, навичок і здібностей, ключова компетентність важко ідентифікується як споживачем, так і менеджментом підприємства;

- приналежністю до цілком певної бізнес-системи. Ключова компетентність може бути використана тільки у рамках тієї бізнес-системи, в якій вона існує;

- незамінністю. Ключова компетентність підприємства є основою, фундаментом для побудови усіх диверсифікованих напрямів бізнесу і не може бути нічим замінена;

- синергетичністю. Оскільки ключова компетентність включає сукупність здатностей, то вона може бути використана для їх взаємного підсилення.

Доречно відзначити, що знання і рішення, що приймаються, потрібні суб'єктові господарювання не самі собою, а для втілення їх в дію. Іншими словами, підприємство має успішно справлятися з усіма елементами ланцюжка «знання — рішення — дія». Якщо хоч би один елемент ланцюжка має вади, ефективність діяльності підприємства істотно страждає.

Таким чином, для того, щоб суб'єкт господарювання міг зберігати унікальність і затребуваність своєї продукції в довгостроковій перспективі, він повинен мати здібності, що реалізуються в процесах, які базуються на поєднанні

матеріальних і нематеріальних активів. Такі нематеріальні активи, як: виробнича або збутова технологія, клієнтська база, відлагоджені стосунки з постачальниками і партнерами, бренд, репутація і корпоративна культура – є провідним реальним джерелом конкурентної переваги підприємства в найближчій і довгостроковій перспективі.

Здатність ефективно здійснювати пізнавальну діяльність усередині підприємства – найважливіша ключова сфера компетентності, володіння якою гарантує суб'єктові господарювання благополуччя в довгостроковому періоді. Тому підприємства мають прагнути організувати свою пізнавальну діяльність як добре керований процес бізнесу. Завдання цього процесу – пізнавати реалії, що формуються на ринку, швидше за своїх конкурентів. При цьому для досягнення успіхів у конкурентній боротьбі не слід сліпо «слухати голос споживача», а вибудовувати на основі генерованих знань самостійні гіпотези відносно майбутніх його вимог.

Усередині суб'єкта господарювання мають протікати спеціально організовані процеси бізнесу, спрямовані на створення, придбання, використання і поширення самих передових знань, у тому числі знань про те, за яким із завчасно прогнозованих сценаріїв дійсно здійснюється розвиток зовнішнього середовища та як це може бути використано для бізнесу підприємства.

Список використаної літератури

1. Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике / Б.З. Мильнер. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 28 с.

Изложены результаты теоретического исследования, посвященного перспективам и некоторым проблемам разработки и реализации системы управления знаниями как важнейшего фактора ключевых компетентностей субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: управление знаниями, нематериальные активы, ключевые компетенции.

The results of theoretical research, sanctified to the prospects and some problems of development and realization of the system as a major factor key competences of enterprise.

Key words: knowledge management, intangible assets, core competencies.

Надійшло до редакції 15.09.2011

2. Фаэй Л. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Л. Фрей, Р. Рендел. – М.: Альпина паблишер, 2002. – 340 с.

3. Словарь иностранных слов. – 19-е изд. – М.: Русский язык, 1990. – С. 247.

4. Хуторский А.В. Дидактическая эвристика. Теория и технология креативного обучения / А.В. Хуторский. – М.: МГУ, 2003. – 512 с.

5. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 380 с.

6. Пікалов В.Л. Основні проблеми створення системи управління знаннями на підприємстві сфери торгівлі / В.Л. Пікалов // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. – Д.: ДУЕП, 2009. – Вип. 1 [6], – С. 128–136.

7. Нонака И. Компания – созидатель знания. Классика Harvard Business Review / И. Нонака. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208 с.

8. Пікалов В.Л. Державний службовець: аспекти управління знаннями / В.Л. Пікалов, В.В. Шугурова // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2006. – Вип. 1(23). – С. 211–219.

9. Сенге П.М. Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации / П.М. Сенге. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 408 с.

10. Андерсен Д. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов / Д. Андерсен, Р. Тиссен. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 428 с.

УДК 658.8

І.М. ЩЕРБИНА, кандидат технічних наук, доцент, завідувач кафедри
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Є.М. АРИСТАРОВ, кандидат технічних наук, доцент, завідувач кафедри
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ У КАНАЛАХ РОЗПОДІЛУ

У статті розглянуто питання вибору оптимального каналу розподілу через економічні розрахунки. Запропоновано підхід та формулу визначення межі (критичної точки) між використанням прямого та опосередкованого каналів, побудованих на рівності прибутків від їх використання.

Ключові слова: маркетинг, канали розподілу, оптимізація, витрати, критична точка, прямі канали, непрямі канали, обсяги продажів, прибутки, критерії, фінансовий підхід.

Актуальність проблеми. Впровадження ринкових механізмів у діяльність підприємств приводить до більш глибокого та детального розгляду ситуацій, що виникають при розподілі товарів та послуг. Особливий інтерес виникає при прийнятті рішення щодо використання прямого чи опосередкованого каналів, оскільки від цього залежать витрати і прибутки підприємств, а отже, і ефективність їх роботи.

У практичній роботі підприємства виникає потреба встановити, який тип каналу доцільно використовувати при відомому обсязі продажів. Наукові рекомендації з цього питання фактично відсутні, а ті теоретичні напрацювання, які існують, надають лише графічну картину витрат в каналах розподілу, користуючись якою складно прийняти зважене рішення.

Отже, розробка ефективного механізму вирішення цієї проблеми є актуальною з огляду на потреби реальних підприємств.

Постановка проблеми. Урахування лише витрат при оцінюванні правильності вибору типу каналу розподілу обмежує можливості більш повного аналізу в розподілі і викривляє ситуацію, тому що поза межами аналізу залишаються фактичні доходи та прибутки користувачів каналів.

Так, наприклад, якщо межу між використанням прямого та опосередкованого каналу розрахувати за витратами, як рекомендують [1; 2; 3; 4], то вона буде знаходитись значно правіше від межі, встановленої за прибутками. А це означає, що виробники втрачають частину свого прибутку при обсязі продажів, наближеному до межі розрахованої за витратами.

Нами поставлено завдання побудувати алгоритм, спростити процедуру отримання результату та знайти уточнену формулу розрахунку межі між використанням опосередкованого та прямого каналів, виходячи з урахування прибутку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При оцінці а виборі каналів розподілу використовують декілька критеріїв [1; 2; 5].

а) Економічний критерій, за яким порівнюються витрати каналів розподілу залежно від обсягу продажів.

б) Критерій керованості, за яким враховується ефективність контролю над ринком продукції підприємства.

в) Критерій придатності, за допомогою якого підприємство намагається зберегти зворотний зв'язок зі споживачем та забезпечити гнучкість каналу, не-

обхідну для його адаптування до зміни ринкових умов.

Для порівняння каналів розподілу (КР) використовується також ряд підходів [2]. Серед них – підхід, що базується на змінних КР, які розбиті на шість категорій:

1. Змінні ринку, до яких відносять його розмір, дисперсію та поведінку споживачів.

2. Змінні товару – обсяг, вага, швидкість і ступінь псування, ціна, рівень стандартизації та новизна.

Змінні товару можна розглядати також через його характеристики, а саме:

– рівень заміщення;

– націнки – різниця між ціною продажу та ціною купівлі;

– підкріплення – послуги, що пропонується паралельно з товаром для найбільш повного забезпечення споживачів;

– час споживання, протягом якого товар відповідає вимогам споживачів;

– час пошуку – середня протяжність пересування між магазинами.

Залежно від рівня заміщення, з одного боку, та чотирьох інших характеристик усі товари поділяються на три групи:

Перша – високий рівень заміщення і низький рівень інших характеристик.

Друга – середній рівень всіх характеристик.

Третя – низький рівень заміщення і високий рівень інших характеристик.

3. Змінні підприємства – його розмір, фінансові можливості, управління, цілі і політика.

4. Змінні посередників, тобто наявність, вартість використання, види обслуговування, що надаються ними.

5. Змінні навколишнього середовища.

6. Змінні поведінки суб'єктів каналу розподілу.

Фінансовий підхід базується на використанні фінансових змінних, за якого порівнюється приріст капіталу при альтернативних структурах каналів з використанням капіталу у виробничих операціях. Якщо вигоди від використання альтернативної структури каналу бу-

дуть більш вагомими, доцільно спрямовувати капітал на їх створення, відмовляючись від певних виробничих операцій, і навпаки.

На рис. 1 наведено алгоритм вибору каналу розподілу.

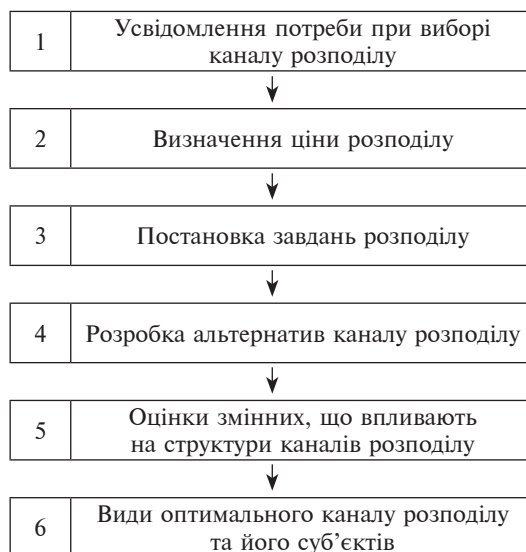


Рис. 1. Алгоритм вибору каналу розподілу

Потреба у виборі КР виникає у випадках, коли створено новий товар, для якого існуючі канали не підходять, виникла необхідність освоєння нових цільових ринків або суб'єкти, що працюють в існуючих каналах не відповідають сучасним вимогам, чи змінилася стратегія підприємства.

Цілі розподілу мають бути конкретними, реальними, виходити зі стратегії та можливостей підприємства.

Завдання розподілу – це способи досягнення цілей. Вони мають охоплювати майбутню діяльність за всіма об'єктами розподілу, взаємодію з усіма суб'єктами розподілу та забезпечувати покрокове досягнення цілей.

Четвертий крок – це оцінка зазначених вище змінних, що впливають на устрій каналу, виходячи з реалій, що склалися на певний момент, або можуть виникати в прогнозованому майбутньому.

Розробку можливих альтернатив слід проводити, використовуючи можливі сценарії розвитку ситуації за оцінкою фахівців.

Оптимальний канал за такого підходу визначається порівнянням альтернатив з урахуванням стратегічних цілей підприємства.

Суб'єктивно-об'єктивний метод базується на оцінках експертів. При цьому визначається ряд факторів, що вважаються найважливішими для функціонування каналів розподілу. Наприклад, до таких факторів можуть належати: прибуток; витрати; контроль над ринком або його сегментом; ризики, пов'язані з посередниками; залучення позикових коштів тощо.

Експертами встановлюються вага кожного фактора та його значення для кожного варіанта реалізації каналу розподілу.

Приклад таких розрахунків наведено в табл. 1.

Розглянемо такі варіанти функціонування каналів:

а) робота через існуючих посередників;

б) прямий продаж великими партіями;

в) купівля дистриб'юторських каналів, через які проходить весь збут.

Значення фактора встановлюється в межах від 1 до 10, причому більше значення фактора відповідає більшим перевагам.

У наведеному прикладі перевагу слід надати першому варіанту функціонування каналів розподілу.

У літературі розглядається також вартісний підхід, або аналіз критичної точки [2], де за основу беруться витрати в каналах розподілу. Той обсяг продажу,

за якого загальні витрати каналів є однаковими, вважається межею між використанням опосередкованого та прямого каналів (рис. 2).

Виклад основного питання. Розглянемо ситуацію в каналах розподілу, коли відомі витрати і обсяги реалізації і треба прийняти рішення щодо використання того чи іншого каналу.

Нанесемо на графік (рис. 2) витрати прямого та опосередкованого каналів.

Точка V_k відповідає рівним загальним витратам в каналах розподілу. Визначимо критичний обсяг продажів, що встановлює межу доцільного використання опосередкованого та прямого каналів.

Виходячи з того, що в точці V_k загальні витрати прямого каналу дорівнюють загальним витратам опосередкованого каналу, складемо рівняння:

$$ЗВ_{пр.к.} = ЗВ_{оп.к.}, \quad (1)$$

або

$$A + a \cdot V_k = B + \epsilon \cdot V_k, \quad (2)$$

звідки

$$V_k = \frac{A - B}{\epsilon - a}, \quad (3)$$

де $ЗВ_{пр.к.}$ – загальні витрати прямого каналу;

$ЗВ_{оп.к.}$ – загальні витрати опосередкованого каналу;

a – змінні витрати прямого каналу;

ϵ – змінні витрати опосередкованого каналу;

A, B – постійні витрати прямого та опосередкованого каналів.

Таблиця 1

Розрахунки варіантів використання каналів розподілу за допомогою суб'єктивно-об'єктивного підходу

№ з/п	Фактор	Вага фактора	Значення фактора (1:10)			Оцінка фактора (3x4)		
			а	б	с	а	б	с
1	Прибуток	0,30	5	4	8	1,5	1,2	2,4
2	Ризики	0,25	7	8	4	1,75	2	1
3	Контроль над сегментом ринку	0,10	2	1	8	0,2	0,1	0,8
4	Необхідність залучення інвестицій	0,25	8	8	3	2	2	0,75
5	Набутий досвід	0,10	2	2	6	0,2	0,2	0,6
6	Усього	1				5,65	5,5	5,55

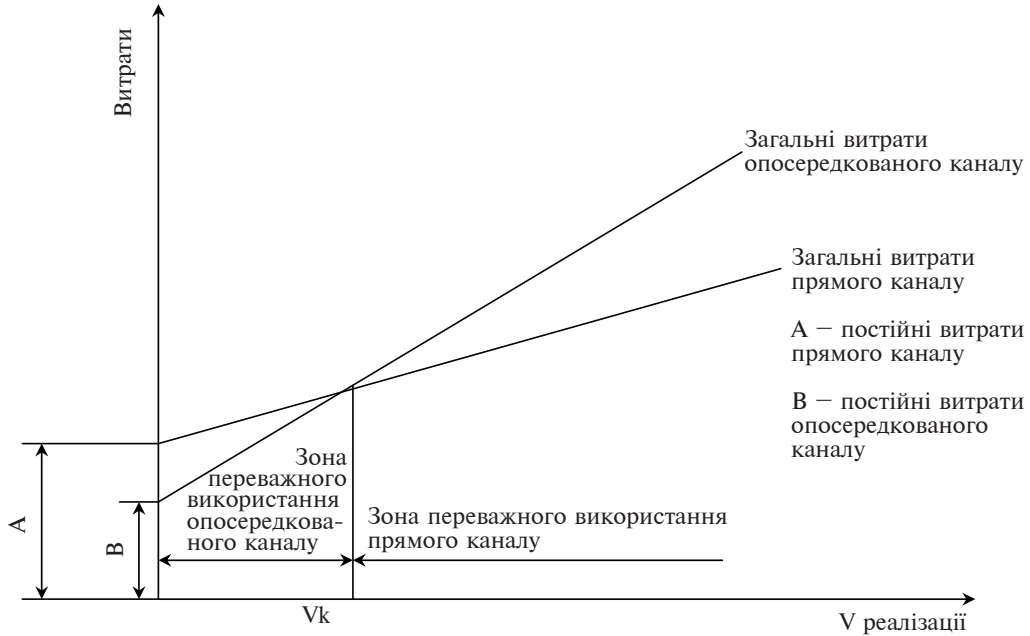


Рис. 2. Визначення критичної точки за витратами в каналах розподілу

Оскільки формула розрахунку межі побудована на рівності витрат, то вона буде справедлива лише в тому випадку, коли обидва типи каналів є власністю виробника. В інших випадках, тобто коли канали належать різним власникам, доцільно використовувати інші підходи. Розглянемо випадок, коли виробник, бажаючи зміцнити контроль за ринком, намагається якомога швидше створити прямий канал. Тоді для нього буде важливим знати той обсяг про-

дажів V_k' , що відповідає точці беззбитковості з урахуванням загальних витрат прямого каналу.

Відображено це положення на рис. 3.

Визначимо V_k' , виходячи з рівняння:

$$D_n = 3V_e, \quad (4)$$

де D_n — дохід виробника при використанні прямого каналу;

$3V_e$ — загальні витрати виробника при використанні прямого каналу.

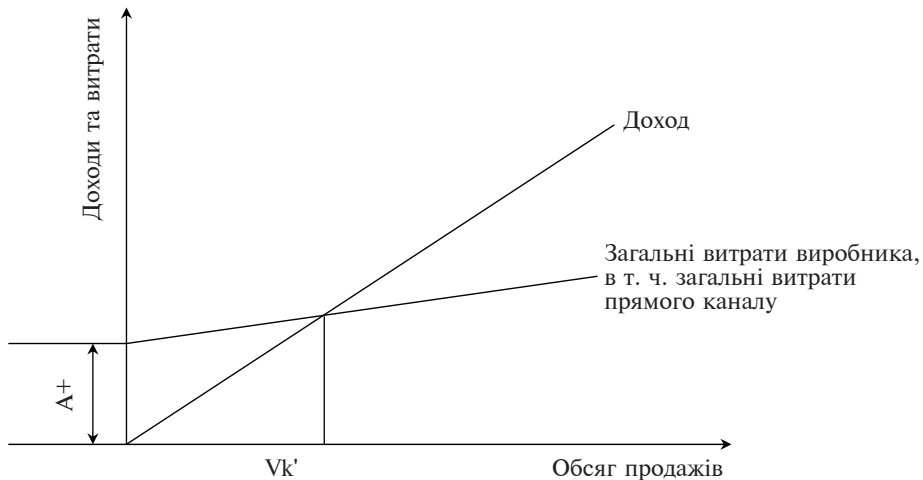


Рис. 3. Визначення критичної точки за беззбитковістю виробника

$$Vk' \cdot Ц_{пр.} = C \cdot Vk' + A + a \cdot Vk', \quad (5)$$

де C – собівартість одиниці продукції;

$Ц_{пр.}$ – ціна продажу.

Звідки:

$$Vk' = \frac{A}{Ц_{пр.} - C - a}. \quad (6)$$

У випадку, коли постає питання вибору типу каналу, якщо виробник не є власником опосередкованого каналу, доцільно відштовхуватися від прибутковості каналу як критерію оцінки.

Нанесемо на графік (рис. 4) прибуток від використання різних типів каналів розподілу.

$$\begin{aligned} Ц_{пр.} \cdot Vk'' - c \cdot Vk'' - a \cdot Vk'' + c \cdot Vk'' - \\ - Ц_{к.} \cdot V''k = A \\ Vk'' (Ц_{пр.} - Ц_{к.} - a) = A, \end{aligned}$$

зважаючи, що

$$Ц_{пр.} - Ц_{к.} = TH, \quad (9)$$

тоді

$$Vk'' = \frac{A}{TH - a}, \quad (10)$$

де $Ц_{пр.}$ – ціна продажу

$Ц_{к.}$ – ціна купівлі

TH – торгівельна націнка.

Для ілюстрації проведених розрахунків розглянемо приклад для підпри-

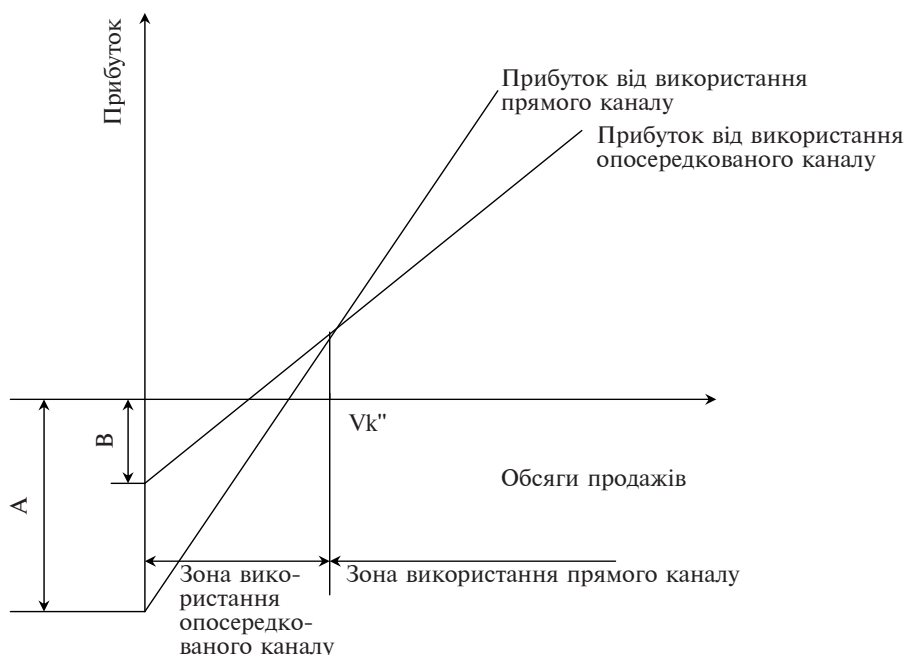


Рис. 4. Визначення критичної точки за прибутковістю

Визначимо Vk'' , виходячи з рівняння

$$П_{пр.к.} = П_{оп.к.}, \quad (7)$$

де $П_{пр.к.}$ – прибуток при використанні прямого каналу;

$П_{оп.к.}$ – прибуток при використанні опосередкованого каналу.

$$Д_{пр.к.} - ЗВ_{пр.к.} = Д_{оп.к.} - ЗВ_{оп.к.}, \quad (8)$$

або

$$\begin{aligned} Ц_{пр.} \cdot Vk'' - (c \cdot Vk'' + A + a \cdot Vk'') = \\ = Ц_{к.} \cdot Vk'' - c \cdot Vk'' \end{aligned}$$

ємства, що виробляє та реалізує товар за такими даними:

$$Ц_{пр.} = 100 \text{ грн};$$

$$Ц_{к.} = 80 \text{ грн};$$

$$C = 70 \text{ грн.}$$

Постійні витрати прямого каналу: $A = 300000$ грн;

$$\text{Питомі змінні: } a = 5 \text{ грн/шт};$$

Постійні витрати опосередкованого каналу: $B = 100000$ грн;

$$\text{Питомі змінні, } e = 10 \text{ грн/шт.}$$

Визначимо Vk за формулою:

$$Vk = \frac{A - B}{\epsilon - a} = \frac{300000 - 100000}{10 - 5} = 40000 \text{ шт.}$$

Визначимо $V'k$ за формулою:

$$V'k = \frac{A}{Ц_{пр} - c - a} = \frac{300000}{100 - 70 - 5} = 12000 \text{ шт.}$$

Визначимо $V''k$ за формулою:

$$V''k = \frac{A}{ТН - a} = \frac{300000}{100 - 80 - 5} = 20000 \text{ шт.}$$

Нанесемо отримані результати на графік (рис. 5).

Отже, як свідчать розрахунки:

$$Vk > V'k > V''k.$$

Тому при прийнятті рішення щодо типу каналу, слід користуватись розрахунками за формулою (10) або (6). З наведеного прикладу видно, що використовувати підхід до розрахунку критичної

точки за витратами не оптимально і це призводить до невиправданих втрат виробника.

Висновки. Доведено, що використання підходу, започаткованого на рівності витрат, при визначенні межі між використанням прямого та опосередкованого каналів має обмеження і може використовуватись лише за умови, що власником прямого та опосередкованого каналів є одна особа.

Запропоновані формули для розрахунків межі між використанням прямого та опосередкованого каналів розраховані за рівністю витрат, за рівністю прибутків у каналах розподілу та за точкою безбитковості при врахуванні загальних витрат прямого каналу. Рекомендується для визначення межі між каналами використовувати формулу $Vk = \frac{A}{ТН - a}$.

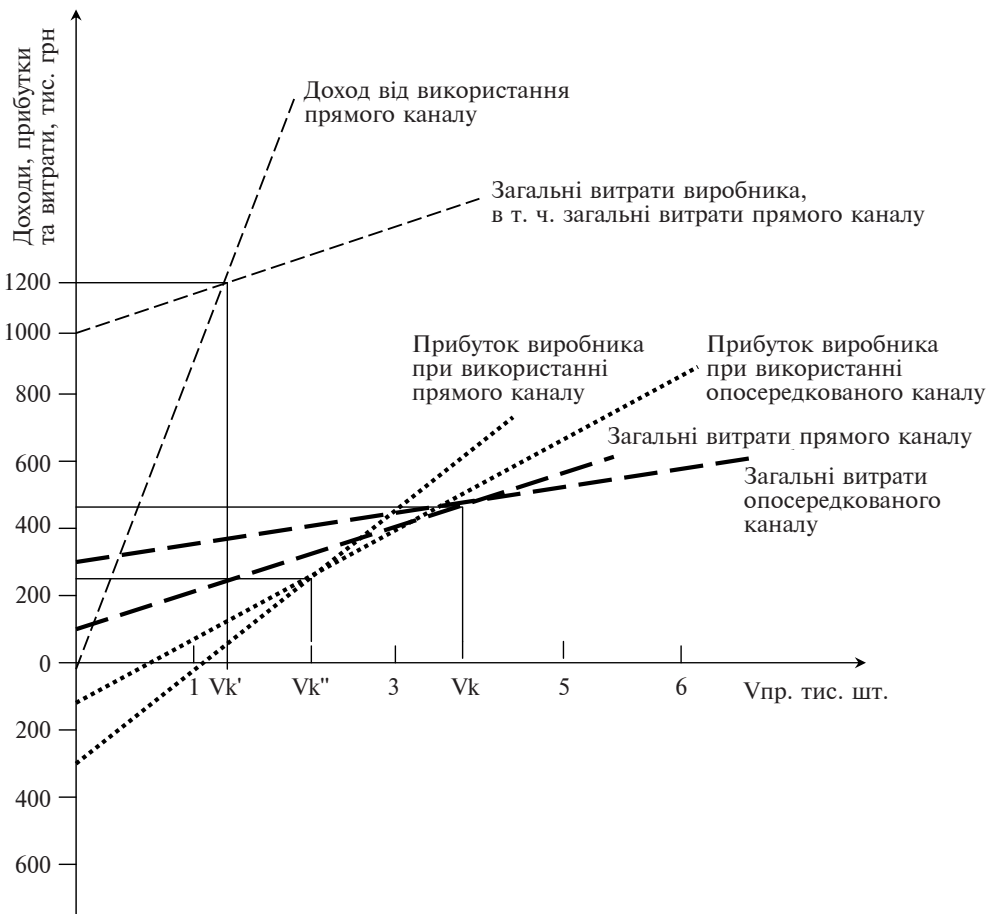


Рис. 5. Витрати та прибутки в каналах розподілу

Список використаної літератури

1. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий досвід, українська практика: підручник / А.О. Старостіна, А.О. Дліган, В.А. Кравченко; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2005 – 764 с.
2. Крикавський Є.В. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, А. Чубала. – Львів: Вид-во Національного

університету «Львівська політехніка», 2009. – 232 с.

3. Щербак В.Г. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. / В.Г. Щербак. – Х.: Инжек, 2004. – 174 с.
4. Войчак Л.Н. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. / Л.Н. Войчак. – К., КНЕУ, 1997. – с.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. – 7-ме вид. / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2010. – 720 с.

В статье рассмотрены вопросы выбора оптимального канала деления экономических расчетов. Предложен подход и формула определения границы (критической точки) между использованиями прямого и опосредствованного каналов, построенные на равенстве прибылей от их использования.

Ключові слова: *маркетинг, канали розподілу, оптимізація, витрати, критична точка, прямі канали, непрямі канали, обсяги продажів, прибутки, критерії, фінансовий підхід.*

It is proved that taking this approach into consideration, built on expenditures equality in the channels of distribution is not correct, because critical point is over limited, dividing zones of used channels.

Key words: *marketing, distribution channels, optimization, costs, critical point, direct channels, indirect channels, sales volume, profit, criteria, financial approach.*

Надійшло до редакції 07.09.2011

УДК 339.9

ARVYDAS GUOGIS, doctor, associate professor
Mykolas Romeris University

ROMUALDAS KACEVIČIUS, lector
Mykolas Romeris University

THE RELATIONSHIP BETWEEN INFORMATIONAL POLICY AND THE CHANGES IN SOCIAL CAPITAL: CENTRAL AND PERIPHERAL DIFFERENCES IN LITHUANIA

This article analyses the problems of interaction between Lithuanian municipalities and non-governmental organisations from the angle of relationship between informational policy and the changes in social capital. The article is based on the research by the authors conducted in Vilnius city and Ukmergė district in 2006–2007 and 2010. The article not only provides the insufficient level of social capital at the interaction of municipalities and non-governmental organizations but also presents the measures to improve it by promoting higher level of interaction, enhancing the potential of non-governmental organisations, and reducing the asymmetrical information. Asymmetrical information was bigger problem in Ukmergė district than in Vilnius city. NGOs in Vilnius city were characterised as having more independence and variety of activities as well as having more critical approach to municipal administration and politicians. The relations in Vilnius between municipalities and NGO's were more of horizontal relationship and thus resembled New Public Management, while in Ukmergė district relations had vertical direction and resembled more of traditional hierarchical administration model. The situation of 2010, if compare with 2006–2007, showed almost the similar positions with slight improvement in Ukmergė district and decline in Vilnius city.

Key words: *municipalities, non-governmental organisations, social capital, informational policy, asymmetrical information.*

Introduction

Now in many different countries processes related to the transfer of central government function to regional and local level, that is government decentralisation, are being observed and encouraged. Consolidation of democracy still remains a major problem in post-communist countries. One of the research goals was to analyse the possibilities of developing social capital and other local social resources in local municipalities by improving the cooperation between non-governmental organisations and public administrative institutions. It would help to solve the issues of government decentralisation and democracy consolidation in Lithuania. The research was aimed at characterising the effectiveness of external social networks of local communities in Vilnius and Ukmergė municipalities through the analysis of certain parameters of social capital. We believe the research that reveals new possibilities of cooperation between local

communities and municipalities could help to develop social services they render and serve as a basis for constant training, grounded on the real needs of local communities. It could also help to establish and consolidate the models of new public management based not on hierarchical, order-giving relationships and governance habits, but on more democratic, horizontal relations and cooperation based new governance model. That would involve more the inhabitants of local communities and the social groups they have established into the country's social-political life, and, thus, contribute to solving the problems of democracy consolidation in Lithuania. L. Donskis was right to observe: «It could be stated without exaggeration that fifty years of soviet regime costed Lithuania not only the loss of individualistic ethics and individual itself as well as the loss of communities and the distorted social relations. In other words, the society's real disintegration that had really disintegrated the power of associating and at

the same time totally atomised and segmented the society took place (society's segmentation in modern world, indeed, almost equals to annihilation of the society that activates itself and creates a common vocabulary and norm system. Therefore, social sciences able to reflect and restore social economy and other socialites will face a titanic work – not only to investigate the reconstruction of social relations and slow regeneration of communities but to participate in the process as well» [1]. The related problematic items for development of social sciences in Lithuania were addressed in «The Strategy for Developing Social Sciences and Humanities in Lithuania», which were presented by the working group in the Ministry of Education and Science of Lithuania in 2004 [2].

1. Concept and Functions of Social Capital

The development of social institutions – traditional or modern, on the local, regional and national level – is impossible without effective functioning of social capital, R. Putnam and other researchers of social capital suggest. Developmental needs require strengthening social institutions as well as creating and multiplying social capital, the networks of horizontal and effective cooperation that condition the success of development. We will brief about social capital and its functions in the processes of democracy consolidation.

The following forms of capital are distinguished: 1) Physical capital, 2) Human capital, 3) Financial capital, 4) Social capital.

Social capital refers to the norms of social behaviour and social networks that provide conditions for productive cooperation (action) in solving the dilemmas of collective action [3]. It includes social institutions, relations and customs that define quality and quantity of social interaction. The increasing volume of the research data indicates that social capital plays a significant role in creating sustainable prospering economy and consolidating democracy [4]. It is an important component of social projects. Social capital, when properly used, may soundly improve the effectiveness of projects that are being implemented and achieve sustainable development, which is important to Lithuania under present developmental stage. The most important factor is that social capital creates abilities of local communities to work together in solving the most important local problems and, thus, encourages greater citizen involvement to local activities as well as democratic life of the country prompting cohesion, transparency and accountability which is now, as researchers of Lithuanian democracy and political science indicate, a big problem in Lithuania. If social capital is missing, the situation will be the opposite – the effectiveness of project (financed from local and the European Union funds) decreases and may be even unsuccessful. K. Kuzmickaitė, based on the social capital research methodology applied by the World Bank (we will discuss them later) distinguishes two major forms of social capital (Figure No 1): structural and cognitive social capital. Structural social capital covers more

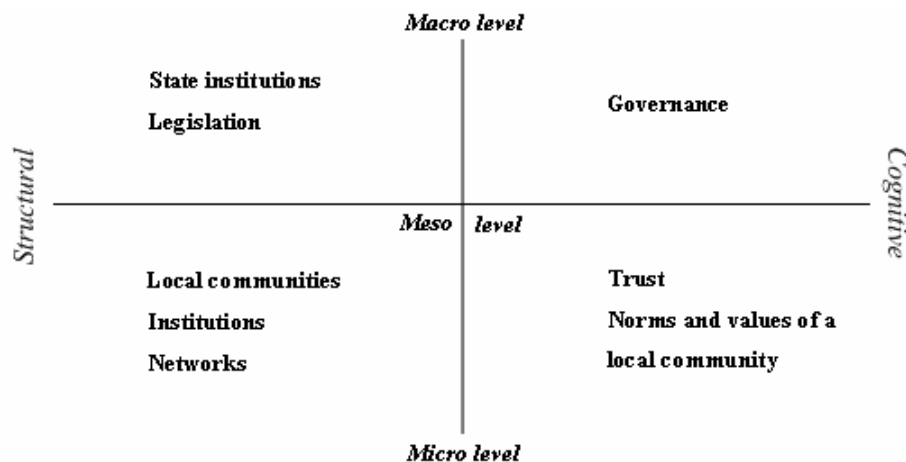


Fig. 1. Social capital forms (Kuzmickaitė, 2004)

objective and externally researched social structures, as for example, network relations, associations and institutions as well as rules and procedures in local communities. The second form, cognitive social capital includes subjective and not as intangible characteristics of sociality (social life), that is commonly accepted attitudes and behavioural norms, values, mutual understanding and trust.

K. Kuzmickaitė discerns micro, meso and macro levels of the society. Social capital at the lowest, closest to individual micro level is researched as horizontal networks and associated norms and values, overlapping with the networks, as created by individuals and households (R. Putnam researched such groups as clubs and choirs). Meso level covers horizontal and vertical group levels and relations, i.e. relations between individuals and the society – local associations and groups. Finally, the macro level that exists at the greatest distance from an individual and territorial community but makes the greatest influence from institutions and political environment serves as a background for all economic and social activities and the quality of management organisation [5].

Different authors differently divide social capital into components. This research focused on the **World Bank Social Capital Implementation Framework (SCIF)**, which used the division of social capital into five key dimensions:

- (Social) **groups and networks** refer to a totality of individuals that use mutual collection of relations to solve the dilemmas of collective actions seeking personal and social welfare.

- (Social) **trust and solidarity** describe the elements of social behaviour that encourage and accelerate social cohesion and joint collective actions. Misuse of trust, on the contrary, disrupts the effectiveness of joint actions.

It seems to be the major category of social capital. Trust is created through mutual interactions of community members as a result of which formal and informal networks are established.

- **Collective action and cooperation** refer to the capacities of citizens in overcoming challenges communities face.

- **Social cohesion and inclusion** qualify the risk of social conflicts and by encouraging the participation of marginal group members

ensures more equal opportunities to use the results of a community's work.

- **Information and communication** refers to the cognitive social capital component, which by improving access to information, prompts positive social capital and decreases the influence of negative social capital. The latter one was given the most attention in this research [6].

Scientists distinguish the following sources of social capital:

- **Families** – it is believed that a family is a primary and major block generating social capital in a bigger community. Its impact was not researched in this work.

- **Communities** – they are the most important in developing capacities to work together for common benefit. They are extremely important to poorer and marginalised inhabitant groups, for which social capital can be an important substitute for human and physical capital. It was one of the major objects of this research that analysed the activities of non-governmental organisations in relation to local municipalities.

- **Companies** – their activities also require social trust and sensation of common goals. Social capital is useful for companies in decreasing the costs of social transactions but sometimes their activities disrupt (create negative effects) in formation of social capital in the state. The impact of companies was not researched in this work except the cases when respondents were asked about receiving financial support for non-governmental organisations.

- **Civil society** – social capital is essential for the successful operation of non-governmental organisations as it provides the voice to those that would not be heard the other way.

- **Public sector** refers to state and its institutions the activities of which are the major to successful functioning and welfare of any society. It was one of the main research objects in this work where public sector was represented by Ukmergė and Vilnius municipalities.

- Such sources of social capital as ethnicity and cultural gender were not analysed in this research [7].

Measuring social capital. It is a difficult problem of social and political sciences that is discussed in numerous literatures. It was

analysed in two aspects in this research: a) *survey*: by providing the activists of non-governmental organisations with half structured research test-interview aiming to identify different aspects of their cooperation with the municipalities. b) investigation of *informing-coordinating policy from the side of municipalities*: effectiveness of local institutions informational and communicational aspects of municipalities was analysed. The researchers analysed: a) whether it is easy for non-governmental organisations to find crucial information about projects and funds allocated for projects on municipal websites, b) the ways municipalities encourage cooperation with non-governmental organisations.

When constructing a half-structured research questioner-interview the experience of similar questionnaire for measuring social capital was used. questionnaires by the World Bank **Social Capital Thematic Group** researchers **Social Capital Assessment Tool (SOCAT)** and **Social Capital Integrated Questionnaire (SOCAP IQ)** [8]. The major questions in all parts included – 1) What impact does that this entire have on the interaction between municipalities and non-governmental organisations? 2) What are the differences between the centre and the peripheries? 3) How does it affect the processes of democracy consolidation?

In the context of R.D. Putnam works, nowadays very few doubt in social capital, associations, individual trust in others, socium and institutions, the fundamental role in forming the public space of modern civil society. The consolidated civil society itself is impossible without the power and will to seek for social relations and a community. It is an efficient means to revive alienated or malformed communities. In this way cooperation of a more democratic state-market-community with a new allocation of old roles is possible.

2. Analysis of Information–communication between Vilnius City and Ukmergė District Municipalities and Non-governmental Organisations. Factors: Coordination and Asymmetrical Information

As it was mentioned, the effectiveness of local institutions-municipalities in this research was analysed in its informational

and communicational aspects. The empirical research by the authors was conducted in Vilnius city and Ukmergė district in 2006–2007 and in 2010. The researchers have analysed: a) Is it easy for non-governmental organisations to find crucial information about projects and funds allocated for certain projects on municipal websites? b) How do municipalities encourage mutual cooperation between non-governmental organisations, i.e. how does the public sector – the state and its institutions – help non-governmental organisations to create networks of informal cooperation forming social trust between municipalities and non-governmental organisations.

Informational asymmetry between a municipality and non-governmental organisations exists as municipal officials possess crucial information about the planned projects, funds allocated for them, legislative changes, new EU projects, etc. Municipal officials apply three strategies: a) **Strategy of indifference** (in extreme cases – open hostility) means a case when a municipality essentially does not do anything (in extreme cases drive NGO representatives out as «tiresome flies that disturb their work», take away «an expensive work time» or «pry to the issues when nobody asks them to», does not disseminate information on municipal websites due to laziness of thinking that the search for information is a business of a non-governmental organisation in itself. The book «For Democracy to Work» R.Putnam shows the differences of informational policy that were observed in Italy between its civil regions (North Italian region traditionally is considered of high social capital level) and non-civil regions (South Italian region traditionally is considered of low social capital) and to get the required information in the «South» required much more efforts, sometimes unsuccessful, than in the «North» [9], b) **Strategy of domination over information by hierarchical administration** refers to cases when project winners receive funds and at the end of a year they are required to fill in bureaucratic reports about their usage. It is all contacts and informational interaction. Horizontal social networks are weak, there are no collective actions to solve the emerging dilemmas and horizontal cooperation takes place only due to good personal relations. Social concentration and involvement remains formal.

The relations between citizens and the state are based on obedience. There is no accountability of higher-grade municipal officials to non-governmental organisations. This strategy would correspond to the *Traditional Model of Public Administration*.

It could be considered that all this is related to the general problem of social activity in Lithuania. Why are people slow to join non-governmental organisations in Lithuania? There are many reasons and the last but not the least is the following: people know that it will be difficult, extremely difficult to receive necessary information, they will constantly and importunately need to enquire municipal officials for information, people do not have self-confidence and trust that it is possible to change the present situation in the area of information.

c) **Municipality coordinates and encourages the communicational process of horizontal information.** Non-governmental organisations are provided with concrete actual and easily accessible information on a municipal website (which is the easiest form for the interested parties to access information), horizontal relations between non-governmental organisations are encouraged, the processes of experience exchange are organised, etc. This strategy would correspond to the *Model of New Public Management*.

The research was carried out this way: after entering Vilnius and Ukmergė municipal websites www.vilnius.lt and www.ukmerge.lt the search was carried out by searching such key words as «non-governmental» and «non-governmental organisations» aiming to find out what practically useful information is possible to find there. The total record number did not differ much – 74 records were found on the website of Vilnius municipality and 67 records on the website of Ukmergė municipality. Clear qualitative differences were observed in the informational policy in Vilnius and Ukmergė municipality that will be now discussed.

It was observed that Vilnius municipality provides the following information on its website www.vilnius.lt: Vilnius municipality informs non-governmental organisations about the possibilities to receive financial support outside the municipality

The descriptions of international foundations and their contact information

in Lithuania and abroad are indicated in a table format (for example, **International foundations and programmes** <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=83884>); **EU financial support for the creation of civil society in new Member-States** <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=67005>, the website of a call for proposals and short description is provided on http://europa.eu.int/comm/justice_home/funding/support_ngo/funding_support_en.htm; **We would like to inform you about possibilities to receive support from the European Union financial instruments according to the TACIS cross-boarder cooperation in the programme of small and very small projects** <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=6701> (which is extremely relevant to NGOs). The following contact addresses were included: an e-mail, website, the address of the European Commission Support Department in Brussels, etc. The general conclusion is that Vilnius municipality provides ordered, accessible, brief, and user-friendly information.

- Vilnius municipality suggests municipal projects and informs about possibilities to receive financial support to the projects from the municipal budget.

The addresses of support programmes are provided (for example, **Programme to encourage integration of the disabled persons into society** <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=67019>), municipal projects are suggested (for example, **A contest for projects aimed to solve social problems of Vilnius city inhabitants or city in itself** <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=83660>;

Contest of projects to support social initiatives for 2004 <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=80325>; **A contest of project to support social initiatives from Vilnius municipality budget** <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=80379>

A contest of financing ecological education projects was announced in Vilnius <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=85069>)

Contact addresses and phone numbers, contest provisions and application forms are indicated.

• Vilnius municipality provides reports about the past allocation of municipal funds for projects, for example, **The list of fund allocation for supporting cultural programmes in 2007.**

<http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=84452>, etc.

The reports include the total amount of money allocated, the lists of organisations that have received the financial support and the amount each organisation has received.

• Vilnius municipality invites NGOs to exchange their experiences – it is a very important initiative aspect of Vilnius municipality in promoting horizontal relations of social capital, for example, **Vilnius municipality invites to discuss on the topic: Impediments of volunteer activities and major achievements in 2001.**

<http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=79205> 2001-07-19;

Vilnius municipality Social Support Centre organises a roundtable discussion «A year of Volunteer Activities in Lithuania – Expectations and Opportunities» covering the issues of how do volunteers manage to implement goals and tasks for the year, what problems do non-governmental organisations, municipal and state institutions face in attracting volunteers for a joint action. The programme of the event, contact e-mails and telephone numbers are provided.

• Vilnius municipality provides contacts for the development of NGO cooperation, helps NGOs to organise their activities. For example, **Lithuanian Youth Organisations** <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=83940>

The Union of Vilnius Youth Organisations «A Round Table» was established in September, 1998. According its by-laws the Union is an association of Vilnius social youth organisations, registered in Vilnius municipality. The major goal of the Union is representation of all youth organisations operating in Vilnius in municipal territory;

Lithuanian non-governmental organisations propose schoolmasters to cooperate. NGO «THE CENTRE FOR A SAFE CHILD» <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=66879>;

Lithuanian non-governmental organisations propose schoolmasters to cooperate. NGO «CHILDREN SUPPORT CENTRE» <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=66878>

Lithuanian non-governmental organisations propose schoolmasters to cooperate. NGO Youth Centre «Babylon» <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=66876>

Cooperation between educational and research organisations is supported

<http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=67044>

• Vilnius municipality allocates funds for training the staff of non-governmental organisations, for example, **For training the staff of non-governmental youth organisations 40 thousand LT (over 13 thousand Euros) were allocated.** <http://www.vilnius.lt/newvilniusweb/index.php/101/?itemID=83287> 2006-08-28

It was observed that Ukmergė municipality provides the following information on its website **www.ukmerge.lt**:

• Ukmergė municipality informs about the projects provided by non-governmental organisations (**Information about the projects provided by non-governmental organisations in 2007**) <http://www.ukmerge.lt/index.php/lt/36292/>; **Information about the projects provided by non-governmental organisations in 2006** <http://www.ukmerge.lt/index.php/lt/32880/>).

The website indicates the number of projects proposals Ukmergė municipality has received in certain years (in 2006 113 project proposals by non-governmental organisations were submitted for the contest and the total amount of money requested was 478 484,17 Lt (138 578 EUR), and in 2007 96 project proposals by non-governmental organisations were submitted for the contest and the total amount of money asked 596851,33 Lt (172 860 EUR). The funds requested were allocated according to four priorities: 1) cultural education, 2) providing social support and social services, 3) healthcare, organisation of tourism and sport activities, and 4) project co-financing. All this information is useful for interested parties though it is not a proposal from a municipality

but bureaucratic generalisation of projects proposals from a «book-keeper's» point of view.

- Ukmergė municipality requires reports about how the funds were used

Attention to NGO project submitters!

<http://www.ukmerge.lt/index.php/lt/38441/>. Ukmergė Municipality Department for Investment and International Relations requires NGO to submit reports about the projects financed by the municipality. The report forms were provided on the following website: <http://www.ukmerge.lt/EasyAdmin/sys/files/3%20priedas%20%20Dalykine%20projekto%20igyvendinimo%20ataskaita.doc>. In the fourth chapter «Cooperation» it was suggested to evaluate positive and negative aspects of cooperation with different partners when implementing the project, it is being asked to provide Ukmergė Municipality Department for Investment and International Relations and other possible interested parties about other improvements.

- [Ukmergė municipality informs about possible financial support to the projects in and outside the municipality. Some contact addresses are provided.](#)

Therefore, when comparing informational policies of Vilnius (central) and Ukmergė (peripheral) municipalities clear qualitative differences could be observed. Vilnius **municipality coordinates and encourages the process of horizontal information communicational process**. Vilnius municipality has a much better horizontal coordination. Non-governmental organisations are provided with concrete ordered information, horizontal relations between non-governmental organisations are encouraged, experience exchange processes are organised on the municipality's website (which is the most accessible form for the interested parties). All this corresponds to the *Model of New Public Management*. Vilnius municipality applies cooperative management model while Ukmergė municipality applies the traditional bureaucratic model and the strategy of hierarchical administration and domination over information when project winners are provided with the funds and at the end of the year they are asked to provide a bureaucratic type report on fund application. It is all contacts and informational interaction.

Horizontal social networks are weak and there are almost no collective actions for dilemma solving. Vilnius municipality is more oriented towards horizontal relations which, as R. Putnam (and other researchers) have pointed out, are extremely important for social capital growth, and such efforts are poor in Ukmergė municipality. Thus, Ukmergė municipality should change its management style. A possible justification could be that Ukmergė municipality is small, does not have many employees while Vilnius municipality has many employees and, therefore, the results are different. It is partly truth and it indicates not only different informational policy and reveals one more important factor of social capital and democracy consolidation—different approaches and habits of management culture by the local elite (municipal administration). Management culture clearly differs in the periphery and in the centre. However, it is possible to find information that non-governmental organisations in Ukmergė municipality lack the information and informational activities that are provided to non-governmental organisations by Vilnius municipality (centre). It is truth that such information could be found on the national databases of non-governmental organisations found at <http://www.labdara-parama.lt/inner.php?mid=4> and *Non-governmental organisation information and support centre* (Vilnius, Lithuania) found at <http://www.nisc.lt>, but it is not enough.

L. Balsytė points out that on March 17th, 2006 a discussion aimed to find out why Lithuanians are slow to join non-governmental organisations took place in Ukmergė Cultural Centre [10]. It seems that people do not have self-confidence and trust that the present situation could change. The discussion «Civil Society without Civils?» was organised by «Bernardinai.lt» and Non-governmental Organisations' Information and Support Centre. The major supporter of the event was the Embassy of the United Kingdom in Lithuania. The event was part of the projects, aimed at strengthening civil society, which was carried out by «Bernardinai.lt». The discussions were organised in all Lithuanian regions. Thus, the event was organised not by Ukmergė municipality but by the national NGOs and it is not clear how did the local municipality took part in the event. The event

attracted sixty Ukmergė inhabitants and it is not a small number. The participants discussed that «the contraposition between state and non-governmental organisations is a paradoxical but not wonder arousing issue. It is strange that seemingly two powers should join their efforts as they seek the same goals, at least theoretically, for some reasons they do not cooperate», «the principle of cooperation with the state institutions does not exist». It seems that a non-governmental organisation is established to be the enemy for a state institution. Although both, state institutions and non-governmental organisations serve the society, certain interests are faced», «civil society is an extremely important public space because having the same goals, people need to discuss a lot about them publicly and seek that problems discussed become political». A. Navickas, Chief Editor of «Bernardinai. Lt» said that «it would be naive to hope that after the discussion non-governmental organisations in Ukmergė will attract many new members. One discussion can not change the complex situation. On the other hand, the reaction and questions by the participant indicate that discussions of such kind are extremely important. They help to understand better civility and, finally, they encourage» [11]. It is clear that there is a need for different informational policy in the periphery from the bottom up but it is poorly reacted from the bottom-down.

The basis of social capital is the role of interaction between social structures operating in the communities and the approach of community members, which influences collective activities of inhabitants. Informational and communicational aspects are very important here. Civil society is now in the process of establishment in Lithuania and good traditions are missing. The general conclusion is the following: insufficient level of social capital (anomy) (has a negative impact) on the interaction between state institutions and non-governmental organisations and the improper type of social administration causes the problems of democracy consolidation [12]; therefore, it is necessary to apply «more active social policy» measures that would increase the level of social capital and (decrease the level of anomy) in Lithuania.

In 2010 researchers have made a participatory observatory research in Vilnius city and Ukmergė district concerning the relationship between municipalities and non-governmental organisations. The situation of asymmetrical information in 2010, if compare with 2006-2007, showed almost the similar positions with slight improvement in Ukmergė district and decline in Vilnius city.

Conclusions

The inadequate type of social administration that causes the problems of democratic consolidation in Lithuania is being developed. To increase the level of social capital and to decrease civic anomy it is necessary to apply the means of «more active social policy» in Lithuania. They would open more favourable possibilities for cooperation between municipalities and NGOs, make municipal administration and politicians treat non-governmental organizations as partners that take certain «social niches» and often are able to provide social services more efficiently. Asymmetrical information that hinders non-governmental organisations to find out the information for project proposals and to develop international relations is a big problem of interaction between municipalities and non-governmental organizations in both Vilnius city and Ukmergė district, as surveys in 2006–2007 showed. Asymmetrical information was bigger problem in Ukmergė district than in Vilnius city. In many ways asymmetrical information disproportion power relations and increase unnecessary transactional costs. NGOs in Vilnius city were characterised as having more independence and variety of activities as well as having more critical approach to municipal administration and politicians. Municipal-NGO's relations in Vilnius were more of horizontal type (and thus related to New Public Management), while municipal-NGO's relations in Ukmergė were more vertical and resembled the traditional hierarchical public administration model. 2010 research by the authors showed slight improvement for polycentric relations in Ukmergė district and slight decline in Vilnius city. However, clientelistic relations in Lithuania, especially – in the periphery – made big damage for societal relations, efficiency and effectiveness.

References

1. Donskis, L. Preface. Social economics: Needs and Opportunities. Research report, Institute of Social Economics. D. Kuzmickaitė, D. Dvarionas, R. Civinskas (eds.). Kaunas, 2004, – www.vdu.lt/seki
2. The Strategy for Developing Social Sciences and the Humanities in Lithuania. Vilnius. – 2004. – P. 336–340.
3. Putnam, R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. Carmichael, 2001. Guogis, A. Apie kai kurias socialinės nelygybės formavimosi sąlygas Baltijos šalyse. Filosofija.Sociologija. – 2004. – Nr. 2. – P. 17–21.
4. Szirmai, A. Dynamics of socio-economic development : an introduction. Cambridge, 2005. Howard, M. The Weakness of Civil Society in the Post-Communist Europe. 2003, Cambridge. Newton, K. Social Capital and Democracy. American Behavioral Scientist. 1997, No 40(5). Putnam, R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. Carmichael, 2001. Putnam, R.(ed.) Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society. Oxford & New York, 2002. Žiliukaitė, R., Ramonaitė, A, Nevinskaitė, L., Beresnevičiūtė, V., Vinogradnaitė, I. Undiscovered Power: A Map of Lithuanian Civil Society. Vilnius, 2006. Putnam, R. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. Journal of Democracy. – 1995. – No 6(1): 65–78.
5. How to measure social capital? – <http://povlibrary.worldbank.org/library/topic/4294/5020/>
6. Overview : Social Capital. – <http://go.worldbank.org/C0QTRW4QF0>,
7. Sources of Social Capital . – <http://go.worldbank.org/XR8TFW7L20>
8. The Local Level Institutions Study: Program Description and Prototype Questionnaires. – <http://www.worldbank.org/socialdevelopment>. Social Capital Assessment Tool (SOCAT): Social Capital Assessment Tool (SOCAT) in its Entirety. <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Assessment-Tool-SOCAT-annex1.pdf> . Social Capital Integrated Questionnaire (SOCAP IQ): Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital . – http://povlibrary.worldbank.org/files/11998_WP18-Web.pdf
9. Putnam, R. For Democracy to Work: Civil Traditions in Modern Italy. – Vilnius, 2001.
10. Balsytė, L. Non-governmental Organisations in Lithuania – Takers of Governmental Functions?, 2006. – <http://www.bernardinai.lt/index.php?url=articles/45126>
11. Navickas, A. // www.bernardinai.lt, 2009.02.23.
12. Gvozdaitė, L. Riebiausios žuvis ten, kur tamsu. Veidas. 2010, Nr.41, spalio 11 d, p. 4.

В статье анализируются проблемы взаимодействия между литовскими муниципалитетами и неправительственными организациями с точки зрения отношений между информационной политикой и изменениями в общественном капитале. Статья основана на исследовании авторов, проведенном в г. Вильнюсе и Укмергском районе в 2006–2007 гг. и 2010 г. Выявляется недостаточный уровень общественного капитала во взаимодействии муниципалитетов и неправительственных организаций, предлагаются меры по его улучшению, продвигая более высокий уровень взаимодействия, повышающего потенциал неправительственных организаций и уменьшающего несимметричную информацию. Несимметричная информация была большей проблемой в Укмергском районе, чем в г. Вильнюсе. Негосударственные организации в городе характеризуются большей независимостью, а также имеют более критический подход к оценке муниципальной администрации и политиков. Отношения в Вильнюсе между муниципалитетом и негосударственными организациями были более горизонтальными, таким образом, имея сходство с новым общественным управлением, в то время как в Укмергском районе отношения имели вертикальное направление и сходство с более традиционной иерархической административной моделью. Ситуация в 2010 г. по сравнению с 2006–2007 гг. показывала почти аналогичные позиции с некоторым улучшением в Укмергском районе и спадом в г. Вильнюсе.

Ключевые слова: муниципалитеты, негосударственные организации, социальный капитал, информационная политика, асимметричная информация.

У статті аналізуються проблеми взаємодії литовських муніципалітетів та неурядових організацій з точки зору відносин між інформаційною політикою та змінами у суспільному капіталі. Стаття базується на дослідженнях авторів, проведених у м. Вільнюсі та Укмергському районі у 2006–2007 рр. та 2010 р. Виявлено недостатній рівень суспільного капіталу у взаємодії муніципалітетів та неурядових організацій, запропоновано заходи з його поліпшення, просуваючи більш високий рівень взаємодії, який підвищує потенціал неурядових організацій та зменшує асиметричну інформацію. Несиметричність інформації була більшою проблемою в Укмергському районі, ніж у Вільнюсі. Неурядові організації у місті характеризуються більшою незалежністю, а також мають більш критичний підхід до оцінки муніципальної адміністрації та політиків. Відносини у Вільнюсі між муніципалітетом та неурядовими організаціями були більш горизонтальними, маючи, таким чином, більшу схожість з новим суспільним управлінням, у той час як в Укмергському районі відносини мали вертикальне спрямування та були подібні до традиційної ієрархічної адміністративної моделі. Ситуація у 2010 р. порівняно з 2006–2007 рр. показала майже аналогічні позиції з певним поліпшенням в Укмергському районі та погіршенням у Вільнюсі.

Ключові слова: муніципалітети, неурядові організації, соціальний капітал, інформаційна політика, асиметрична інформація.

Надійшло до редакції 15.09.2011

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

УДК 339.9.012

А.О. ЗАДОЯ, доктор економічних наук, професор, перший проректор
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

С.А. ВЕНГЕР, студентка
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Статтю присвячено дослідженню трансфертного ціноутворення як ефективного механізму перерозподілу активів та оптимізації оподаткування у системі ТНК. Досліджується економічна природа трансфертного ціноутворення. Визначено стан контролю та регулювання трансфертного ціноутворення з боку міжнародних організацій та державних органів. Проведено аналіз систем регулювання трансфертного ціноутворення в розвинутих країнах на прикладі США, принципів регламентування трансфертного ціноутворення ОЕСР, стану регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.

Ключові слова: транснаціональні компанії, трансфертні ціни, регулювання трансфертного ціноутворення.

Вступ. Однією з визначальних особливостей сучасного етапу розвитку міжнародного бізнесу є перетворення транснаціональних корпорацій (ТНК) на провідних суб'єктів міжнародних економічних відносин. Механізми, за допомогою яких відбувається перерозподіл фінансових ресурсів у ТНК, називаються трансфертними. Ці механізми є невід'ємною частиною глобальної системи менеджменту транснаціональних компаній і пов'язані не тільки з рухом товарів, а також з рухом послуг, технологій та капіталу.

У результаті впровадження урядами-реципієнтами обмежень щодо діяльності ТНК створюються передумови для застосування корпораціями таких трансфертних механізмів, які дають змогу перерозподіляти фінансові активи, уникати сплати податків і митних зборів та обходити валютний контроль.

Однак не слід трансфертне ціноутворення пов'язувати лише з діяльністю великих транснаціональних корпорацій. Цей механізм мінімізації податкових платежів та міжнародного поділу капіталів став широко використовуватися навіть невеликими учасниками міжнародних відносин, які створюють за кор-

доном свої філії чи представництва та використовують їх як учасників трансфертних операцій. Саме така діяльність стала характерною для багатьох українських суб'єктів міжнародної діяльності, що особливо актуалізує дослідження проблеми трансфертного ціноутворення.

Аналіз досліджень. Напрями дослідження сфери трансфертного ціноутворення ніколи не були сталими, вони постійно змінювалися, удосконалювалися та еволюціонували. Трансфертне ціноутворення стало предметом наукових досліджень досить давно: одна з перших праць на цю тему була опублікована ще в 1908 р. Е. Шмаленбахом. Серед інших закордонних науковців-дослідників трансфертного ціноутворення слід назвати С. Лолла, Л. Нікельса, Д. Хіршляйфера та Т. Хорста (мікроекономічний напрям); У. Абдалла, Р. Екклеса та П. Янкер (дослідження в галузі менеджменту); С. Борковські, М. Кент та Р. Файншрайбера (дослідження в галузі регулювання трансфертного ціноутворення); Л. Іден, М. Кулз та С. Плассхаерта (комплексний підхід) та ін. Досліджували трансфертне ціноутворення і науковці СНД, серед яких варто назва-

ти С.В. Асееву, Н. Х. Вафіну, М.А. Вахрушину, О.Д. Волкова, В.М. Крилова та ін. Серед вітчизняних науковців дослідженням проблематики трансфертного ціноутворення займалися П.В. Дзюба, Н.В. Гришко, Р.О. Заблоцька, О.В. Плотніков та ін. Однак у вітчизняній науковій літературі проблема трансфертного ціноутворення висвітлена недостатньо. Це пов'язано значною мірою з тим, що до 1993 р. дослідження у цій галузі фактично не проводилися.

Мета цієї статті – виявлення економічних передумов використання трансфертного ціноутворення у міжнародному бізнесі та в Україні, визначення цілей, причин та специфіки застосування цього механізму у світовій економіці та в умовах економіки України.

Виклад основного матеріалу. Еволюцію наукових підходів до визначення трансфертної ціни у різні хронологічні періоди відображено в табл. 1 [1].

Загальним в усіх визначеннях поняття «трансфертна ціна» є те, що економісти розглядають категорію трансфертної ціни як ціни, яка використовується

в операціях між підрозділами всередині організації. Трансфертна ціна – це ціна, що формується всередині компанії (об'єднання компаній, наприклад, ТНК), та застосовується у комерційних операціях і розрахунках при взаємному обміні товарами або послугами (роботами) між окремими взаємозалежними підрозділами такої компанії (об'єднання компаній). Тобто ціна реалізації продукції (товарів, послуг) між підрозділами всередині ТНК (об'єднання компаній) і буде трансфертною [2, с. 62]. При цьому така ціна, як правило, відрізняється від об'єктивно сформованої ринкової ціни за зовнішніми господарськими операціями.

У широкому аспекті трансфертні ціни розглядаються як будь-які ціни, що визначені не ринковим шляхом, не для досягнення комерційної мети щодо отримання прибутку конкретного суб'єкта господарювання, а з метою зниження податкового тягаря чи перерозподілу прибутку між підрозділами холдингу. У вузькому сенсі трансфертні ціни – це ціни, які використовуються всередині підрозділу, між взаємозалеж-

Таблиця 1

Підходи до визначення трансфертної ціни у різні періоди

Наукова школа	Визначення трансфертної ціни	Рік
Дж. Хіршляйфер	Трансфертні ціни не були введені в бізнес-процеси самі по собі, як бажані інновації, а стали результатом децентралізації. Децентралізація спричиняє необхідність визначення результатів щодо витрачених ресурсів	1964
Р. Куерт, Ж. Юкл, Дж. Марч, Д. Ватсон, Дж. Баумлер.	Величина трансфертної ціни є результатом тривалих (але не нескінченних) переговорів. Трансфертні ціни, встановлені в результаті переговорів, сприятимуть мотивації менеджерів підрозділів	1964
Т. Хорст	Трансфертне ціноутворення – елемент міжнародної торгівлі, що базується значною мірою на теорії ціни і таких параметрах ринку, як рівень конкуренції і монополізації	1971
Д. Рутенберг, Д. Лессард	Дослідження з позицій міжнародного фінансового менеджменту. Їх специфіка – аналіз визначення трансфертної ціни як елемента міжнародного руху ліквідності	1970, 1979
В. Пашкус, Н. Пашкус	Трансфертна ціна визначається на основі внутрішньофірмової інформації про витрати. Робиться спроба виведення єдиної формули для встановлення значення трансфертної ціни. Усі розрахунки базуються на тому припущенні, що ця ціна є доходом підрозділу, який продає, та витратами підрозділу, який купує. Коли ці підрозділи залежні, то кожен з них родить свій внесок до загального доходу від реалізації кінцевого продукту. Тоді роль ціни полягає у розподілі цього доходу і обчисленні внеску кожного підрозділу	2000

ними структурними елементами компанії. Трансфертні ціни в цьому контексті виступають як ціни передачі товарів [3, с. 21].

Слід зазначити, що всередині ТНК існує свій власний внутрішній ринок, у тому числі внутрішня торгівля. Внутрішня торгівля є передумовою побудови системи трансфертного ціноутворення. У результаті внутрішньої торгівлі виникають зв'язки різного ступеня складності, як всередині одного ланцюжка створення вартості, так і між вартісними ланцюжками різних підрозділів компанії. Для ТНК природно мати систему трансфертного ціноутворення. Внутрішній ринок є інститутом, що існує для полегшення обміну, для скорочення витрат за транзакціями та для збільшення обсягів продажу [4; 5]. Отже, сучасні транснаціональні компанії можна розглядати як економіку в мініатюрі зі своєю внутрішньою торгівлею, що включає експорт і імпорт, великим спектром видів діяльності та власним механізмом ціноутворення.

Важливим моментом при аналізі трансфертного ціноутворення у міжнародному бізнесі є визначення його внутрішньої структури – об'єкта, предмета і суб'єктів. З наведеного вище випливає, що суб'єктами трансфертного ціноутворення є взаємопов'язані спільним чи взаємним контролем компанії або структурні підрозділи однієї компанії – ТНК. Як правило, материнська компанія (холдинг чи взаємне володіння) – координатор процесу трансфертного ціноутворення на рівні всієї компанії. Філія як основний елемент виробництва також важливий суб'єкт внутрішньофірмової торгівлі: філія постійно бере участь у процесі встановлення і використання трансфертних цін. При цьому філія може бути самостійною юридичною особою (асоційована компанія та дочірня компанія) або несамостійною юридичною особою – відділенням [6].

Об'єктом трансфертного ціноутворення можуть бути товари, послуги і фактори виробництва. Товари є традиційним об'єктом трансфертного ціноутворення, однак у сучасних умовах вони

стають дедалі менш зручними для маніпулювання трансфертними цінами. У внутрішньофірмовій торгівлі постійно відбувається рух сировини, напівфабрикатів (проміжних виробів) та готових товарів. Звичайно, найважче маніпулювати трансфертними цінами у ТНК у тому випадку, коли об'єктом трансфертного ціноутворення є готові вироби або первинна сировина. Найбільш зручними у цьому відношенні є проміжні вироби. Проміжні вироби значно складніше піддаються оцінці, для них може і не існувати зовнішнього (щодо внутрішньофірмової мережі ТНК) ринку, тому визначити їх ринкову ціну значно складніше [7, с. 21].

Відносно новим та значно більш зручним стосовно маніпулювання трансфертними цінами об'єктом трансфертного ціноутворення є послуги. У внутрішньофірмовій мережі ТНК постійно відбуваються процеси надання структурними підрозділами послуг один одному. Такими можуть бути агентські послуги, комісійні послуги, різні консультаційні послуги. Послуги складно оцінити. Часто визначити їх ринкову ціну взагалі неможливо.

Специфічним для ТНК об'єктом трансфертного ціноутворення є фактори виробництва. До них ми відносимо працю, капітал і технології. Винятком є лише земля, яка фізично не може перетинати кордон. У сучасних умовах технології є дуже важливим об'єктом торгівлі у внутрішньофірмовій мережі ТНК. Близько 70% світового обсягу торгівлі технологіями припадає на внутрішньофірмовий ринок ТНК [8, с. 23]. З огляду на те що багато технологічних нововведень абсолютно виключають можливість правильної (а часто навіть наближеної) вартісної оцінки, такий об'єкт трансфертного ціноутворення є ідеальним для маніпулювання (технології, права інтелектуальної власності, патенти, послуги і навіть трансфертне ціноутворення в електронній торгівлі).

Важливим елементом структури процесу трансфертного ціноутворення є предмет трансфертного ціноутворення. У широкому розумінні предметом

трансфертного ціноутворення є трансфертна ціна, а у вузькому розумінні – предмет трансфертного ціноутворення розглядається залежно від об'єкта: якщо об'єктом виступають товари, то предметом буде ціна товару, якщо об'єктом є послуга, то предметом буде ціна послуги [8, с. 160].

Таким чином, у міжнародному бізнесі трансфертна ціна є ціною, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між взаємопов'язаними компаніями чи структурними підрозділами однієї компанії у разі, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон.

Зловживання при використанні трансфертних цін можуть призвести до витіснення слабкіших конкурентів, виникнення бар'єрів для виходу на ринок нових конкурентів, монополізації певних ринків. У зв'язку з цим міжнародні організації, країни базування та країни, які приймають прямі іноземні інвестиції ТНК, впроваджують певні механізми контролю та регулювання трансфертного ціноутворення.

У сучасних умовах національні системи регулювання трансфертного ціноутворення розвинутих країн формуються, значною мірою, під впливом Організації економічного співробітництва та розвитку, одним з провідних напрямів діяльності якої є підтримка фінансової стабільності. Велику увагу Фіскальний комітет Організації економічного співробітництва та розвитку приділяє двом напрямкам діяльності – трансфертному ціноутворенню та міжнародному оподаткуванню. При цьому трансфертне ціноутворення розглядається не лише через призму оптимізації податкових надходжень, але й з погляду прозорого ставлення до ТНК, передбачаючи, перш за все, уникнення подвійного оподаткування.

У розвитку підходів Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) щодо регулювання трансфертного ціноутворення виділяють 3 основні етапи [9, с. 14]:

I. 1979–1983 рр. (1979 р. – звіт ОЕСР «Трансфертне ціноутворення та багатонаціональні компанії»);

II. 1984–1994 рр. (1984 р. – звіт ОЕСР «Трансфертне ціноутворення та багатонаціональні компанії: три аспекти оподаткування»);

III. 1995 – дотепер (1995 р. – документ ОЕСР «Директиви щодо трансфертного ціноутворення для багатонаціональних компаній та податкових адміністрацій», які переглядалися у 1996, 1997, 2009 та 2010 рр.).

Сучасний етап регулювання трансфертного ціноутворення ОЕСР починається з 1995 р. Директиви, або Керівні принципи є на сьогодні основним міжнародним документом, який створює основу для розроблення національними урядами систем регулювання трансфертного ціноутворення. Керівні принципи були доповнені стосовно транскордонних послуг, нематеріальних активів у 1996–1999 рр., а у 2009 р. було внесено ряд поправок до глави IV Керівних принципів. У 2010 р. глави I–III Директив були істотно переглянуті та доповнені найбільш характерними методами прибуткового трансфертного ціноутворення (метод розподілу прибутку та метод чистого транзакційного прибутку), а також здійснення порівняльного аналізу. Більше того, було додано нову главу IX, в якій йдеться про аспекти трансфертного ціноутворення при реорганізації бізнесу [5].

Більшість розвинутих країн, а також країн, що розвиваються, впроваджують принципи ОЕСР у свої національні системи контролю та регулювання трансфертного ціноутворення. Варто зазначити, що Директивами рекомендується керуватися і країнам, що не є членами ОЕСР. Для їх пропаганди проводяться багатосторонні семінари, на яких обговорюються проблеми трансфертного ціноутворення, а представникам податкових адміністрацій роз'яснюють положення Директив. Винятком є США, система регулювання трансфертного ціноутворення яких є значно давнішою (вважається, що перший нормативно-правовий акт США в галузі регулювання трансфертного ціноутворення було запроваджено ще в 1928 р. у рамках розділу 45 Акта про податки, прийнятого

Конгресом США). Тому інші країни або застосовують досвід США, або керуються принципами ОЕСР, хоча трапляються і комбіновані варіанти. Обидві системи (ОЕСР та США) дуже схожі між собою, зокрема обидві базуються на принципі ринкової ціни і мають схожі методи трансфертного ціноутворення. У США, однак, значно більш розвинутими є механізми практичного застосування норм та положень регулювання [1, с. 35].

Серед розвинутих країн, які мають в основі своїх національних систем регулювання трансфертного ціноутворення положення ОЕСР, яскравими прикладом є Канада, Японія та Велика Британія. Законодавчі акти щодо регулювання трансфертного ціноутворення в Канаді розробляються Фінансовим департаментом, приймаються парламентом, на практиці застосовуються Податковою службою Канади. У 1987 р. Податкова служба Канади впровадила Циркуляр 87-2, який роз'яснював положення Податкового кодексу щодо регулювання трансфертного ціноутворення. У цьому циркулярі було передбачено 3 методи визначення трансфертної ціни (традиційні для ОЕСР внутрішньофірмові методи), серед яких перший (на основі незалежного ринкового порівняння) мав пріоритет.

Національна податкова адміністрація Японії регулює трансфертне ціноутворення на основі закону про спеціальні заходи оподаткування та закону про спеціальне оподаткування в контексті податкових угод. Ці норми також базуються на принципах ОЕСР і застосовуються з метою недопущення переміщення активів та подвійного оподаткування. Ці правила також захищають японські ТНК від аудиторських перевірок та санкцій Служби внутрішніх доходів (Податкової служби США).

У Великій Британії Управління податкових зборів регулює трансфертне ціноутворення на основі положень Закону про податок на прибуток та оподаткування корпорацій від 1998 року. Подібними до принципів ОЕСР є норми регулювання трансфертного ціноутворення як на матеріальні, так і на нематеріальні активи.

На сьогодні системи регулювання трансфертного ціноутворення в Україні не існує. Однак окремі формальні елементи законодавчого забезпечення можна виділити, зокрема положення Податкового кодексу України, який діє з 1 січня 2011 р. (в частині податку на прибуток – з 01 квітня 2011 року). До вступу в силу Податкового кодексу України низка положень Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» 1994 р. започаткували систему регулювання трансфертного ціноутворення, зокрема в параграфі 20 статті 1 цього закону було наведено визначення справедливої ринкової ціни, яке відповідало принципу ринкової ціни в системі регулювання США: «Справедлива ринкова ціна – це ціна, за якою товари (роботи, послуги) передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати за відсутності будь-якого примусу, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності – однорідних) товарів (робіт, послуг)» [11].

У Податковому кодексі України наведено визначення звичайних цін та передбачено методи визначення та порядок застосування звичайної ціни. Згідно з п. 14.1.71 Податкового кодексу звичайна ціна – ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено цим кодексом. Якщо не доведено зворотнє, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін.

Відповідно до ст. 39 Податкового кодексу звичайна ціна застосовується у разі здійснення платником податків: бартерних операцій; операцій з пов'язаними особами; операцій з платниками податків, що застосовують спеціальні режими оподаткування або інші ставки, ніж основна ставка податку на прибуток, або не є платником цього податку, крім фізичних осіб, які не є суб'єктами підприємницької діяльності [11].

Визначення звичайної ціни відповідно до положень Податкового кодексу здійснюється за одним з таких методів: а) порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу); б) ціни перепродажу; в) «витрати плюс»; г) розподілення прибутку; г) чистого прибутку. При визначенні звичайної ціни згідно з методами, встановленими цим пунктом, використовується інформація про ціни в операціях між непов'язаними особам у внутрішньофірмових умовах на відповідному ринку товарів (робіт, послуг). При цьому умови визнаються внутрішньофірмовими, якщо відмінність між такими умовами істотно не впливає на ціни, які отримуються в результаті застосування методів, встановлених цим пунктом.

Державне регулювання трансфертного ціноутворення деяких країн СНД знаходиться на більш високому рівні порівняно з Україною. Наприклад, в Казахстані діють закон «Про трансфертне ціноутворення» від 05.07.2008 р., який, зокрема, визначає поняття «трансфертного ціноутворення», методи визначення ринкової ціни, підстави контролю ціни тощо [12], Правила порядку взаємодії уповноважених органів при проведенні контролю з питань трансфертного ціноутворення, затверджені наказом Міністерства Казахстану 26.03.2009 року. У Росії в 2011 р. було прийнято закон, спрямований на вдосконалення принципів визначення цін, ефективну протидію використанню трансфертних цін з метою ухилення від сплати податків і зборів [13].

У той же час одним із дієвих методів контролю з боку державних органів за цінами на товари, які перетинають митний кордон, за зовнішньоекономічними операціями, є контроль митної вартості товарів, яка виступає базою для нарахування і сплати мита, податків та зборів. Зокрема в Україні у главі 46 Митного кодексу України передбачені порядок та методи визначення митної вартості товарів. Згідно з положеннями цієї глави визначення митної вартості товарів, які імпортуються в Україну, здійснюється за такими методами [14]:

- 1) за ціною договору щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);
- 2) за ціною договору щодо ідентичних товарів;
- 3) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;
- 4) на основі віднімання вартості;
- 5) на основі додавання вартості (обчислена вартість);
- 6) резервний.

При цьому основним є метод визначення митної вартості товарів за ціною договору щодо товарів, які імпортуються (вартість операції), однак у разі виникнення певних обґрунтованих сумнівів у достовірності заявленої декларантом митної вартості митний орган України може визначити митну вартість товарів самостійно на основі вищевказаних методів, застосовуючи їх послідовно (кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу).

Висновки. Таким чином, провідною міжнародною організацією, яка значною мірою формує національні системи регулювання трансфертного ціноутворення, є ОЕСР, яка видала базовий документ у цій сфері – «Директиви щодо трансфертного ціноутворення для багатонаціональних компаній та податкових адміністрацій». Основним принципом, на якому ґрунтуються національні системи регулювання трансфертного ціноутворення країн – членів ОЕСР, зокрема США, є принцип ринкової ціни – трансфертна ціна в транзакції між пов'язаними суб'єктами має дорівнювати ціні, яка була б установлена в аналогічній транзакції між незалежними суб'єктами за аналогічних умов (або між одним із взаємопов'язаних суб'єктів та незалежним агентом). З метою реалізації принципу ринкової ціни ОЕСР пропонує низку методів визначення трансфертних цін, пріоритетним з яких є метод незалежного ринкового порівняння. Високоєфективним інструментом регулювання трансфертного ціноутворення в розвинутих країнах, особливо в США, є угоди про попереднє встановлення цін, які укладаються між податко-

вими органами та платниками податків і заздалегідь визначають набір критеріїв (методи трансфертного ціноутворення, можливості коригування тощо), за якими визначатиметься трансфертна ціна в контрольованих транзакціях упродовж певного періоду. Такі угоди дають змогу ТНК уникнути невизначеності у процесі планування своєї комерційної та фінансової діяльності, зменшити ймовірність подвійного оподаткування, а податковим органам – забезпечити сталі податкові надходження та ліквідувати можливість несплати компаніями податків.

Щодо України, то на сьогодні системи регулювання трансфертного ціноутворення в Україні не існує, навіть відсутнє законодавче визначення поняття «трансфертна ціна», хоча окремі елементи у нормативно-правовому забезпеченні такої системи уже передбачено, зокрема в Податковому кодексі передбачено методи і підстави визначення звичайної ціни, а в Митному кодексі – методи визначення митної вартості імпортованого товару. У то й же час в Україні відсутні будь-які санкції за зловживання трансфертними цінами, механізми, які б регламентували діяльність податкових органів у випадку виявлення несправедливих трансфертних цін, а також методи використання пропонованих методів трансфертного ціноутворення.

Список використаної літератури

1. Федорова Н.В. Теоретические основы использования трансфертных цен во внутрихозяйственных расчетах предприятия / Н.В. Федорова // Экономика предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/27487.doc.htm

2. Пашкус В. Трансферное ценообразование: эволюция концепции и современные представления / В. Пашкус // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Экономика. – 2001. – № 4. – С. 61–70.

3. Иванова Е.В. Трансфертное ценообразование в компаниях холдингового типа: институциональный подход /

Е.В. Иванова // Вестник ОГУ. – 2010. – № 8 (114). – С. 20.

4. Kruger, Nico. «Harmonization of Transfer Pricing and Customs Valuation». Accountancy SA. FindArticles.com. 02 Sep, 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5377/is_200508/.ai_n21377711/

5. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/document/34/0,3746,en_2649_33753_1915490_1_1_1_1,00.html

6. Simon S P Lee. Transfer Pricing (Relevant to Paper II – PBE Management accounting and finance), The Chinese University of Hong Kong. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://202.130.104.213/images/uploads/articles/PBE_PaperII_Oct09.pdf

7. Крылов В.М. Трансфертные цены: основные функции и проблемы / В.М. Крылов // Финансы и кредит. – 2002. – № 7. – С. 20–23.

8. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 / П.В. Дзюба / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2005. – С. 223.

9. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П.В. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1 (530). – С. 14–22.

10. Дзюба П.В. Перспективи впровадження системи регулювання трансфертного ціноутворення в Україні (в контексті аналізу досвіду США) / П.В. Дзюба // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2005. – № 12 (160). – С. 32–36.

11. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 92 (10.12.2010). – Ч. 1, ст. 3248.

12. Закон Республіки Казахстан «Про трансфертне ціноутворення». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://prg.kz/jurist_2009/

13. Трансфертное ценообразование. Информационное сообщение о принятии закона о трансфертном ценообразовании от 22.07.2011 г. [Электрон-

ный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/mnsrus/transfer/3828217/> ний вісник України. – 2002. – № 31 (16.08.2002), ст. 1444.

14. Митний кодекс України від 11 липня 2002 року № 92-IV // Офіцій-

Статья посвящена исследованию трансфертного ценообразования как эффективного механизма перераспределения активов и оптимизации налогообложения в системе ТНК. Исследуется экономическая природа трансфертного ценообразования. Определено состояние контроля и регулирования трансфертного ценообразования со стороны международных организаций и государственных органов. Проведен анализ систем регулирования трансфертного ценообразования в развитых странах на примере США, принципов регламентирования трансфертного ценообразования в ОЭСР, состояния трансфертного ценообразования в Украине.

Ключевые слова: транснациональные компании, трансфертные цены, регулирование трансфертного ценообразования.

The article is devoted to the research of transfer pricing as an efficient mechanism of assets relocation and taxation optimization into the system of TNC. Economic nature of transfer pricing is explored. Conditions of control and regulation of transfer pricing by international organizations and state authorities are determined. Systems of transfer pricing regulation in developed countries are researched (the example of the USA and OECD principles, conditions of transfer pricing regulation in Ukraine).

Key words: multinational corporations, transfer prices, regulation of transfer pricing.

Надійшло до редакції 15.09.2011

УДК 339.9

Ю.Д. МОРОЗОВ, доктор технических наук, профессор
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

И.В. ТАРАНЕНКО, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

СТРАТЕГИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Рассмотрена роль стратегии и стратегического управления в обеспечении устойчивого развития и долгосрочного экономического благополучия организации. Предложена обобщенная классификация стратегий организации. Приведены рекомендации относительно формирования стратегии на основе инновационно-интеграционного подхода.

Ключевые слова: организация, стратегия, стратегическое управление, устойчивое развитие, экономическое благополучие.

Постановка проблемы. Понятие «стратегия» закрепилось в экономике и теории управления с 1950-х гг., в первую очередь, относительно организации (в различных вариантах – предприятия, фирмы, компании, корпорации и т. д.). Именно тогда приобрела актуальность проблема системно обоснованного реагирования на неожиданные изменения во внешней среде. Интерес к данной проблеме существенно усилился с середины 1960-х гг. в связи с переходом к постиндустриальной эпохе, которую Питер Друкер охарактеризовал как «время турбулентных изменений» [1]. А мировой финансово-экономический кризис еще раз продемонстрировал высокий уровень неопределенности и турбулентности глобальной конкурентной среды.

Наступление новой эпохи привело к усилению влияния внешней среды на организацию, что потребовало учета такого влияния и, соответственно, – адекватного реагирования. Сложилась фундаментальная проблема стратегического управления с целью обеспечения постоянного соответствия организации изменениям во внешней среде.

В основу эффективного стратегического управления положена гибкая комплексная стратегия, соответствующая постоянно изменяющимся условиям внутренней и внешней среды предприятия. При наличии множества разработок как теоретического, так и прикладного характера, принадлежащих классикам теории стратегического управления И. Ансоффу, Д. Аакеру, Р. Акоффу, Г. Минцбергу, М. Портеру, А. Чандлеру, К. Эндрюсу и др., методология формирования стратегии организации недостаточно адаптирована к резко возросшей нестабильности конкурентной среды в условиях глобализации. Не выработан подход к определению конечной цели организации с учетом современных тенденций развития экономики и общества. Отсутствует достаточно полная с позиций современных достижений в области менеджмента и маркетинга классификация стратегий организации. Недостаточно обоснованы принципы выбора стратегий и стратегических альтернатив при формировании комплексной стратегии организации.

Исследование направлено на формирование подхода к разработке стратегии

в контексте целей устойчивого развития и экономического благополучия организации и выполнено с использованием исторического, логического, системного методов.

Предметом исследования является стратегия организации, вместе с тем полученные результаты и выявленные закономерности применимы к экономическим субъектам как микро-, так и макроуровня.

Изложение основного материала. В настоящее время, в условиях обострения конкуренции и нарастания нестабильности на национальном и глобальном уровнях изменяются требования к стратегическому управлению. Эффективная стратегия становится неременным условием выживания и развития экономического субъекта в высококонкурентной среде, а постановка стратегических целей приобретает качественно новый контекст.

Представленные в современной литературе определения стратегии объединяют ряд важных аспектов. Прежде всего стратегию необходимо понимать как долгосрочное качественно определенное направление развития, с учетом внутренних возможностей и динамики внешней среды, оптимальным путем приводящее субъекта к поставленным целям. А. Томпсон и А. Стрикленд указывают на то, что стратегия – это обобщающая

модель действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения имеющихся ресурсов [2]. О. Дунаев рассматривает стратегию как систему приоритетов, которая включает создание и поддержание конкурентных преимуществ [3]. По своей структуре и составляющим стратегия является совокупностью взаимосвязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам целевых программ, отдельных проектов и программных мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных социально-экономических проблем. Наличие определенной стратегии развития и качество этой стратегии является весомым конкурентным преимуществом субъекта конкурентных отношений.

В табл. 1 приведены наиболее известные определения стратегии и соответствующие концептуальные подходы к разработке стратегии. Их обобщение и анализ позволяют проследить эволюцию взглядов на роль стратегии в деятельности организации, содержание и принципы формирования. Важно заметить, что эволюция понятия стратегии происходила одновременно с изменениями внешней среды организации – обострением конкуренции, усилением нестабильности, а также с возращением роли системного подхода в управлении.

Таблица 1

Обзор современных определений понятия стратегии

Автор	Определение стратегии	Концептуальный подход
А. Чандлер	Стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, определение курса действий и распределение ресурсов, необходимых для их достижения	Долгосрочные цели разрабатываются в соответствии с внешними и внутренними условиями среды функционирования организации
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури	Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей	Последовательное и параллельное выполнение комплекса стратегических мероприятий позволяет достичь цели при отсутствии изменений во внешней и внутренней среде
М. Минцберг	Стратегия как последовательная, согласованная и интегрированная структура управленческих решений	При разработке стратегии основное внимание отводится формированию планов, служащих целям контроля эффективности достижения стратегических ориентиров

Автор	Определение стратегии	Концептуальный подход
М. Портер	Стратегия как способ реакции на внешние возможности и угрозы, с учетом внутренних сильных и слабых сторон	Основная задача стратегии заключается в достижении организацией долгосрочных конкурентных преимуществ над соперниками в каждой сфере бизнеса
Г. Хамел	Стратегия как способ развития ключевых конкурентных преимуществ организации	Основу конкурентоспособности представляют «ключевые компетенции» фирмы
И. Герчикова	Стратегия фирмы – это рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение компанией намеченных целей	Сущность разработки и реализации стратегии состоит в выборе из множества альтернатив нужного направления развития
А. Градов и др.	Под стратегией принято понимать набор правил и приемов, с помощью которых достигаются основополагающие цели развития той или иной системы	Поставленные цели развития системы определяют выбор стратегии
З. Шершнева, С. Оборская	Стратегия – это комплекс программ, реализация которых компания рассчитывает на значительное улучшение своих позиций на рынках	Стратегия как интегральный фактор обеспечения благоприятной конкурентной позиции компании на рынке
О. Уолкер-мл. и др.	Стратегия – это фундаментальная модель существующих и планированных задач, распределения ресурсов и взаимосвязей организации с рынками, конкурентами и другими факторами внешней среды	Разработка стратегии связана с четкой постановкой задач организации, рациональным распределением ресурсов и тщательным учетом взаимосвязей организации с важнейшими факторами среды ее деятельности
Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сендерс	Стратегия компании – это системный подход к решению проблем развития и функционирования, обеспечивающий сбалансированность ее деятельности	Стратегия обеспечивает системный подход к сбалансированному развитию компании

Обобщая наиболее известные определения стратегии с учетом известной схемы «Пять «П» стратегии» Г. Минцберга [4]: план (действий), принцип (поведения), позиция (на рынке), перспектива (движения), прием (в конкуренции)», можно заключить следующее.

1. Стратегия представляет собой систему управленческих и организационных решений, обеспечивающих гибкую реакцию на изменения внешней среды и направленных на обеспечение сбалансированного развития и эффективного функционирования организации как в ближайшем будущем, так и в долгосрочной перспективе.

2. Фокусом стратегии является определение генеральной цели развития организации, ее конкретизация в

виде долгосрочных целей, определение на качественном уровне путей достижения этих целей в конкурентной среде.

3. Неверный выбор стратегии, также как и неверная реализация правильно выбранной стратегии, представляют угрозу для существования объекта управления как такового.

Кроме того, обобщение разнообразных определений и характеристик позволяет составить набор ключевых понятий, отражающий различные аспекты стратегии (рис. 1).

Таким образом, стратегию можно рассматривать и как экономический процесс, и как ключевой элемент системы управления, а также как философию управления, полностью (от научно-исследовательских и проектно-

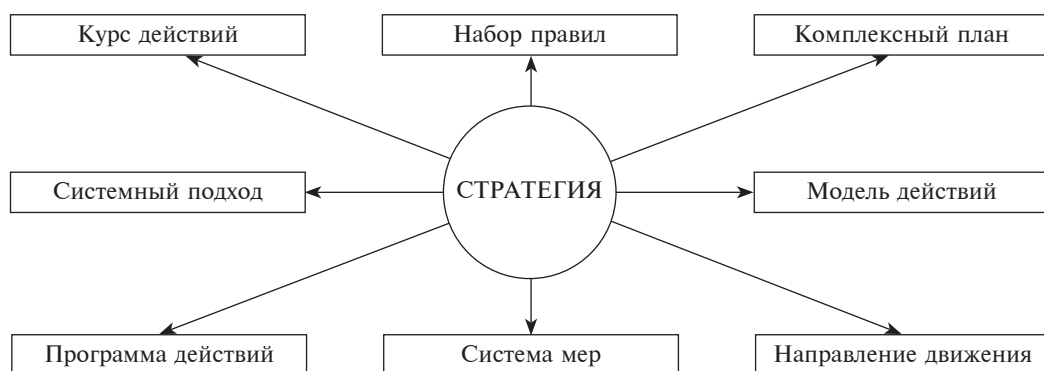


Рис. 1. Основные аспекты стратегии

конструкторских работ до сбыта и сервиса) подчиненную условиям и требованиям внешней среды (рынка), которые находятся в постоянной динамике под воздействием широкого спектра экономических, политических, научно-технических и социальных факторов.

Ключевым аспектом разработки стратегии организации и условием ее успешной реализации является верная постановка долгосрочных целей развития и определение средств их достижения. В этом контексте приобретает особую актуальность проблема конечной цели деятельности организации (фирмы).

Согласно позиции сторонников неоклассической школы, которую разделяют многие специалисты в области управления, долгосрочная цель фирмы заключается в увеличении прибыли [5]. С изменением рыночных условий взгляды исследователей обратились в сторону потребителя, и конечной целью было признано «получение продукта (услуги) в соответствии с запросами потребителей и увеличение прибыли компании» [3].

Изменения, происходящие в постиндустриальном обществе под влиянием глобализации, обусловили эволюцию подходов к обозначенной проблеме. Расширилась трактовка конечной цели фирмы – от увеличения прибыли к обеспечению долговременного экономического благополучия (англ. *well-being*) [6], которое трактуется в триедином контексте финансового, социального и экологического благополучия [7; 8].

Под финансовым (собственно экономическим) благополучием, на наш взгляд, следует понимать: а) поддержание относительных показателей оценки финансового состояния предприятия в соответствии с установленными нормативными значениями; б) поддержание абсолютных показателей оценки финансового состояния предприятия на уровне не ниже среднеотраслевого (общепромышленного); в) обеспечение доходов инвесторов на уровне, побуждающем их оставлять свой капитал внутри организации; г) обеспечение доходов работников, позволяющих обеспечить качество жизни не ниже среднего по национальным стандартам.

Социальное благополучие предполагает обеспечение для работников условий труда и социальных условий, соответствующих национальным стандартам и традициям для соответствующих социальных групп. Сюда же допустимо включить и понятие культурного благополучия, которое содержится в работе [6].

Экологическое благополучие означает соответствие национальным экологическим стандартам.

Л. Энджел добавляет к составляющим экономического благополучия организации наличие инновационной, креативной среды [6].

Трактовка конечной цели организации получила развитие в контексте теории стейкхолдеров, или теории заинтересованных сторон (англ. *stakeholder theory*), предложенной в

1970-х гг. Р. Акоффом [9] и развитой в 1984 г. Р. Фрименом [10]. Теория объясняет стратегию развития фирмы с точки зрения учета интересов так называемых стейкхолдеров (заинтересованных сторон) и утверждает, что при достижении целей фирме следует принимать во внимание разнообразные интересы сторон. Необходимо учесть, что отношения между стейкхолдерами не всегда носят характер сотрудничества, а могут быть и конкурентными. Однако всех стейкхолдеров можно рассматривать как единое противоречивое целое, равнодействующая интересов частей которого будет определять траекторию развития организации.

Согласно теории заинтересованных сторон, фирма — это не только экономическая целостность и инструмент для извлечения прибыли, но также система, которая влияет и сама испытывает влияние своего окружения: местных сообществ, потребителей, поставщиков, общественных организаций, а также персонала, инвесторов и акционеров. Интересно, что в качестве групп, заинтересованных в деятельности корпорации, Р. Акофф называет не только поставщиков, покупателей, наемных работников, инвесторов и кредиторов, правительство, но и будущие поколения.

Отсюда следует непосредственная взаимосвязь между экономическим благополучием организации и сторон, заинтересованных в ее деятельности и оказывающих на нее влияние. Л. Энджел рассматривает цель фирмы с позиции теории стейкхолдеров как сбалансирование экономического (финансового), социального, экологического и культурного благополучия ключевых внутренних и внешних стейкхолдеров [6].

Множественность составляющих долгосрочного экономического благополучия как основной цели организации (финансовая, социальная, экологическая и др.), а также непосредственная зависимость от благополучия ключевых внутренних и внешних заинтересованных сторон, требует комплексного методологического подхода к определению путей достижения этой цели.

Все большее число современных компаний, функционирующих в услови-

ях неопределенности и постоянных изменений внутренней и внешней среды, возрастающей открытости, «новой» технологической революции и обострения глобальных проблем, приходят к осознанию единственно возможного пути к долговременному благополучию через обращение к принципам устойчивого развития и социальной ответственности.

Концепция устойчивого развития, разработанная под руководством Л. Брауна исследователями Института всемирных наблюдений (США), исходит из необходимости обеспечить мировой баланс между решением экономических, социальных проблем и сохранением окружающей среды. Впервые термин «устойчивое развитие» (англ. *sustainable development*) прозвучал в докладе «Наше общее будущее», представленном в 1987 г. Всемирной комиссией ООН по окружающей среде и развитию под руководством Гру Харлем Брунтланд.

Под устойчивым развитием понимается модель развития общества, при которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается одновременно с сохранением такой возможности для будущих поколений [11]. В документах ООН провозглашено установление целей устойчивого развития для общества в целом, отдельных стран и регионов. Со временем задача устойчивого развития была включена в миссии ведущих компаний мира. «Будучи одной из ключевых сил в современном обществе, организации всех типов призваны сыграть важную роль в достижении этой цели», — заявлено в Руководстве по отчетности в области устойчивого развития [12]. Вместе с тем прогресс организации (компании) невозможен вне контекста общемирового прогресса. Тесная взаимосвязь между процессами обеспечения устойчивого развития, экономического роста и благополучия на микроуровне (компании) и макроуровне (национальные экономики, мир в целом) находится в центре программного документа «Vision 2050» Всемирного Совета Бизнеса по устойчивому развитию (World Business Council for Sustainable Development) [13].

Соответственно, в иерархии целей организации обеспечение устойчивого развития в единстве экономической, социальной и экологической составляющей играет важнейшую роль.

В контексте поставленной задачи авторами предложено определение стратегии, трактуемое последнюю как инструмент обеспечения устойчивого рыночного положения, и отсюда – экономического благополучия организации (фирмы). Стратегия – это общая концепция достижения целей организации в динамичной конкурентной среде, в контексте долговременного экономического благополучия организации через обеспечение ее устойчивого развития и сбалансирование интересов ключевых внутренних и внешних заинтересованных сторон.

Следует заметить, что такое определение применимо к стратегии не только организации (фирмы), но и всякого экономического субъекта – от человека, (домохозяйства) до национальной экономики, а также международной интеграционной группировки стран.

И. Ансофф определяет стратегическое управление как «деятельность по поддержанию стратегической позиции, которая обеспечивает жизнеспособность организации в изменяющихся условиях» [14, с. 243]. Однако понятие «жизнеспособность» можно толковать по-разному:

а) в контексте простого воспроизводства, или выживания;

б) в контексте расширенного воспроизводства и устойчивого развития, ведущего к укреплению благополучия компании.

Развивая подход И. Ансоффа, определим стратегическое управление как деятельность по поддержанию оптимального соотношения факторов внутренней и внешней среды, обеспечивающую жизнеспособность организации, ее устойчивое развитие и долговременное экономическое благополучие в динамично изменяющихся условиях.

Термин «стратегия» позволяет обозначить все аспекты отношения организации с внешней средой, поскольку выполняет интегрирующую функцию по

отношению ко всем другим терминам и понятиям, связанным с деятельностью организации.

По мере эволюции фундаментальных взглядов на стратегию, предлагаются новые виды стратегий и соответственно – стратегических альтернатив. Последовательные шаги по созданию всеобъемлющей классификации стратегий предпринимаются исследователями по мере осмысления мирового опыта стратегического управления [15]. Появление новых аспектов формирования и реализации стратегий, в частности, – подхода к определению цели организации в контексте экономического благополучия и устойчивого развития выдвигает необходимость постоянного пересмотра и уточнения существующих классификаций.

На основании систематизации существующих подходов к выделению различных типов стратегий, авторами предлагается их обобщенная классификация с учетом современных разработок в области стратегического менеджмента и маркетинга (табл. 2). Наличие такой классификации позволяет глубже уяснить особенности различных видов стратегий, а значит, полнее учесть их при решении стратегических задач по достижению поставленных целей.

Комплексная стратегия организации характеризуется одним или несколькими вариантами, представленными в каждом из 9 блоков приведенной выше матрицы. Обоснованный выбор и объединение в системную целостность нужных вариантов представляют собой искусство формирования эффективной стратегии.

Предложенное выше авторское определение стратегии как общей концепции достижения цели долговременного экономического благополучия организации через обеспечение ее устойчивого развития и сбалансирование интересов ключевых заинтересованных сторон позволяет методологически обосновать принципы отбора составляющих для формирования комплексной стратегии развития компании из числа приведенных выше типов (видов) стратегий и стратегических альтернатив.

Обобщенная классификация стратегий и стратегических альтернатив

Признак классификации	Основные виды стратегий	Разновидности стратегий и стратегические альтернативы
1. По уровню принятия решений	1.1. Корпоративная 1.2. Бизнес – единицы 1.3. Функциональная 1.4. Операционная	1.3.1. Маркетинговая 1.3.2. Производственная 1.3.3. Финансовая 1.3.4. Стратегия в области НИОКР 1.3.5. Стратегия в области человеческих ресурсов
2. По сфере конкуренции (по широте целей)	2.1. Глобальная 2.2. Ориентированная на внутренний рынок	2.1.1. Стратегия интернационализации 2.1.2. Стратегия диверсификации (товарной, географической) 2.1.3. Стратегия глобальной ниши 2.2.1. Стратегия защищенной ниши 2.2.2. Стратегия учета национальных условий
3. По характеру конкурентных преимуществ, лежащих в основе стратегии	3.1. Стратегия ценового лидерства (лидерства по издержкам) 3.2. Стратегия дифференциации 3.3. Стратегия концентрации (фокусирования)	3.1.1. Стратегия экономии на масштабах 3.1.2. Стратегия повышения производительности 3.1.3. Стратегия оптимальных издержек 3.2.1. Стратегия широкой дифференциации (товарной, сервисной) 3.2.2. Сфокусированная стратегия дифференциации 3.3.3. Стратегия концентрации на одном сегменте 3.3.4. Стратегия выборочной концентрации на нескольких сегментах
4. По направлению развития	4.1. Стратегия роста 4.2. Стратегия стабилизации 4.3. Стратегия выживания	4.1.1. Интенсивного роста: – глубокого проникновения на рынок – развития рынка – развития товара 4.1.2. Интегративного роста: – прямой интеграции – обратной интеграции – вертикальной интеграции – горизонтальной интеграции 4.1.3. Диверсификации: – концентрической (вертикальной) – горизонтальной – конгломеративной 4.2.1. Реструктуризации 4.2.2. Оптимизации бизнес-процессов 4.3.1. Сокращения
5. По типу конкурентного поведения (реакция на условия внешней среды)	5.1. Конфронтационная стратегия 5.2. Кооперационная стратегия 5.3. Адаптивная стратегия 5.4. Креативная стратегия	5.1.1. Агрессивное подавление конкурентов 5.1.2. Недружественные поглощения 5.2.1. Стратегическое взаимодействие: – в сфере НИОКР – в сфере производства – в сфере продвижения и сбыта 5.3.1. Стратегия «корпоративного айкидо» 5.4.1. Создание собственного рынка (ниши) 5.4.2. Создание новых потребностей
6. По характеру конкурентной позиции на рынке (по занимаемой доле рынка)	6.1. Стратегия лидера 6.2. Стратегия челленджера (претендента на лидерство) 6.3. Стратегия последователя (следующего за лидером)	6.1.1. Оборона позиций: – фланговая оборона – упреждающая оборона – контрнаступление – мобильная оборона

Признак классификации	Основные виды стратегий	Разновидности стратегий и стратегические альтернативы
	6.4. Стратегия нишера (поиск и освоение определенной рыночной ниши)	– сжимающая оборона 6.1.2. Расширение емкости рынка (поиск новых потребителей и новых потребностей) 6.1.3. Повышение доли рынка 6.2.1. Стратегии наступления (атаки): – фронтальная атака – фланговая атака – окружение – обход – партизанская война 6.3.1. Использование стратегии лидера или ее элементов: – стратегия компиляции – стратегия имитации – стратегия адаптации 6.4.1. Поддержание позиции в нише 6.4.2. Лидерство в нише 6.4.3 Выход за пределы ниши
7. По источнику конкурентного преимущества	7.1. Расширения масштабов производства 7.2. Интеграционная 7.3. Инновационная 7.4. Имитационная	7.1.1. Крупное стандартное производство с низкими издержками, эффект масштаба 7.1.2. Производство стандартных товаров массового спроса 7.2.1. Участие в продукте крупной компании (цепочка создания стоимости) 7.2.2. Стратегическое партнерство 7.3.1. Стратегия технологического лидера 7.3.2. Стратегия технологического последователя 7.4.1. Копирование 7.4.2. Компиляция 7.4.3. Адаптация (внутриотраслевая, межотраслевая)
8. По характеру действий (степени агрессивности в конкурентной борьбе)	8.1. Наступательная 8.2. Наступательно-оборонительная 8.3. Оборонительная 8.4. Уход от столкновения (нейтрализация атаки конкурента)	8.1. – 8.3. См. пп. 5, 6 8.4.1. Стратегия «корпоративного айкидо» 8.4.2. Уход в нишу
9. По способу обеспечения лидерства на рынке	9.1. Экспансивные 9.2. Креативные	9.1.1. Доминирование через подавление конкурентов и экспансию на рынке (стратегия «красного океана») 9.2.1. Создание собственного рынка (ниши) и лидерства на нем (стратегия «голубого океана») 9.2.2. Создание «рынков будущего» на основе «интеллектуального лидерства»

Устойчивое развитие экономического субъекта, функционирующего в высококонкурентной среде, может быть наилучшим образом достигнуто при условии инновационной конкуренции, в ходе которой формируются два типа

базовых конкурентных преимуществ – инновационные и интеграционные [16, с. 148]. Эффективное сочетание и реализация таких конкурентных преимуществ позволяют обеспечить инновационную конкурентоспособность субъекта как

основу его устойчивого развития [16, с. 152].

Таким образом, комплексная стратегия развития организации, направленная на обеспечение устойчивого развития и экономического благополучия, должна быть основана, прежде всего, на создании и максимально полной реализации инновационных и интеграционных преимуществ.

Очевидно, что инновации в расширенной трактовке, представленной в последней редакции Руководства Осло [17] – технологические, процессные, маркетинговые, социальные – составляют основу конкурентных преимуществ и эффективных стратегий, направленных на устойчивое развитие.

Изучение Б. Ярузельским и К. Дехоффом динамики расходов на исследования и разработки 1000 ведущих компаний мира показало общий рост таких расходов во время мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. на 5,7%, несмотря на сокращение операционного дохода на 8,6% и падение чистого дохода на 34% [18, с. 3]. Даже компании, деятельность которых была убыточной в период кризиса, приложили усилия к сохранению расходов на НИОКР на докризисном уровне. Аналитическое исследование показало, что инвестирование в инновационное развитие все более принимает стратегическое значение. Более 90% директоров компаний заявили о приоритетной роли инноваций в обеспечении выхода из кризиса.

В то же время конфронтационные стратегии, направленные на агрессивное вытеснение соперника с рынка, не соответствуют требованиям инновационного устойчивого развития и инновационной конкуренции в условиях современного этапа глобализации, и уступают место интеграционным и кооперационным стратегиям.

В блоках № 5 «По типу конкурентного поведения», № 7 «По источнику конкурентного преимущества» и № 9 «По способу обеспечения лидерства на рынке» классификационной матрицы выделим типы стратегий, соответ-

ствующие современной инновационно-интеграционной парадигме развития. В основе такой парадигмы лежит стремление не к уничтожению конкурента ради достижения и укрепления собственного лидерства, а к усилению конкурентных преимуществ, развитию и самосовершенствованию компании в ходе конструктивного взаимодействия с конкурентами путем получения инновационных идей для создания новых продуктов, технологий, бизнес-моделей.

Преимущества *креативной стратегии*, направленной на формирование компанией «рынков будущего» на основе интеллектуального лидерства и владения ключевыми компетенциями, обосновали Г. Хамел и К. Прахалад в своей книге «Конкурируя за будущее» [19]. Компании, рассчитывающей на долговременный успех, необходимо стать интеллектуальным лидером, спроектировать и начать создавать свой собственный рынок, подобно компаниям Microsoft, Motorola, Honda, Walmart и др. Условиями достижения успеха Г. Хамел и К. Прахалад считают: создание альянсов компаний с взаимодополняющими возможностями, постоянное пополнение инновационных портфелей, понимание своих *ключевых компетенций*, поощрение творческих инициатив, готовность создать свой рынок «завтрашнего дня» [19].

Предложенная профессорами Международной школы бизнеса INSEAD У. Чан Кимом и Рене Моборном [20] стратегия «голубого океана» развивает идеи Г. Хамела и К. Прахалада и предполагает выход компании на новый рынок в незанятую нишу, уход от разрушительной конкуренции.

Интеграционная (кооперационная) стратегия основана на выводе о нецелесообразности конфронтации и необходимости совместной деятельности компаний для лучшего достижения целей. Создание международных стратегических альянсов стало характерной чертой современной глобализированной экономики. В современных условиях инновационного развития стратегические альянсы превратились

в эффективную модель интегративного конкурентного поведения. Так, альянс «Toyota» и «General Motors» с образованием совместного предприятия по выпуску автомобилей Toyota Corolla обеспечил «General Motors» доступ к прогрессивным технологиям производства и менеджмента, а «Toyota» — доступ к емкому американскому рынку и маркетинговый опыт. Примерами разных типов стратегических альянсов служат: совместное использование системы распределения продукции «Nissan» и «Volkswagen», соглашение о разработке операционных систем «IBM» и «Apple Computers», альянс «Ford» и «Mazda» по разработке и сборке автомобилей и т. п.

Примером интеграционной (кооперационной) стратегии стало широкое внедрение глобальными компаниями-лидерами соответствующих отраслей бизнес-моделей производственных сетей — «глобальных цепочек добавленной стоимости» и «глобальных цепочек поставок» на основе привлечения по субподряду и по контрактам независимых компаний, в том числе малого и среднего бизнеса. Цепочки становятся «глобальными», когда их компонентная деятельность распространяется географически через границы в различные страны. Примерами служат бизнес-модели глобальной цепочки создания стоимости B 787, разработанная «The Boeing Company», и A350XWB компании «Airbus», эффективно внедренные в практику.

Предложенная Робертом Пино стратегия «корпоративного айкидо» [21] предполагает новую философию конкуренции — стремиться не к уничтожению конкурента, а к установлению контроля над ним. Усиление компании происходит за счет концентрации на своем развитии и самосовершенствовании, а также нейтрализации сильных сторон конкурента и подчинения его своим действиям. Конкуренция рассматривается как необходимый институт, способствующий совершенствованию компании, стимулирующий создание новых продуктов и технологий. Конкуренты в корпоративном айкидо рассматрива-

ются прежде всего как источник новых идей и дополнительный стимул к развитию. Анализ конкурента должен быть направлен на поиск не слабых, а сильных сторон его позиции, а стратегия — на достижение превосходства путем нейтрализации его сильных сторон, уклонение от агрессивных действий конкурентов и нейтрализации их атак [21].

Возможность достижения конкурентами, которые придерживаются принципов айкидо, взаимной выгоды позволяет рассматривать концепцию Роберта Пино как основу современных кооперационных и интеграционных стратегий. Идеология «айкидо» получила развитие в работах Бернарда Гарретта, Пьера Дюссожа и др.

Инновационные стратегии основаны на конкурентном преимуществе, полученном в результате использования: принципиально новой технологии, товара, организационного или маркетингового метода, или их комбинации. Инновационные стратегии могут рассматриваться в различных ракурсах:

- с позиций крупной компании, которая реализует свое инновационное конкурентное преимущество в виде собственных разработок, выступая в качестве технологического лидера;
- с позиций компании-последователя, использующей приобретенные на рынке технологии, патенты, лицензии;
- с позиций молодых и / или малых компаний, специализирующихся в области высоких технологий. Для таких компаний особенно характерно сочетание инновационных и кооперационных стратегий.

Сочетание *инновационных и кооперационных стратегий* заложено в бизнес-модели «открытых инновационных сетей», основанной на концепции «открытых инноваций» Г. Чесборо. Модель предполагает создание широкой сети предприятий-партнеров, обменивающихся идеями и технологиями на рыночной основе, развитие аутсорсинга в научно-исследовательской сфере, активное включение потребителей в инновационный процесс («де-

мократизация» инноваций) и дальнейшую коммерциализацию технологий вне компаний, где инновация была произведена или впервые применена [22].

Выводы. Усиление экономической нестабильности на фоне обострения социальных и экологических проблем, возникновение новых форм конкуренции в условиях глобализации привели к повышению внимания к стратегическому управлению, обусловили рассмотрение экономического благополучия в качестве конечной цели организации (фирмы), а устойчивого развития – как способа достижения этой цели.

Предложенная классификация стратегий позволяет рекомендовать компаниям для достижения поставленных целей построение комплексной стратегии на основе инновационно-интеграционного подхода. Такая стратегия направлена на формирование и реализацию конкурентных преимуществ путем создания новых товаров и выхода на новые рынки, внедрения новых бизнес-моделей, маркетинговых инструментов и управленческих решений в конструктивном взаимодействии с другими участниками глобальной конкурентной среды.

В зависимости от *типа конкурентного взаимодействия* (блок № 5) к стратегиям, наиболее соответствующим требованиям устойчивого развития, следует отнести следующие: 1) кооперационные стратегии, направленные на стратегическое взаимодействие в сфере НИОКР, в сфере производства, в сфере продвижения и сбыта; 2) адаптивные стратегии как различные вариации стратегии «корпоративного айкидо»; 3) креативные стратегии, направленные на создание собственного рынка (ниши), на создание новых потребностей.

В зависимости от *источника конкурентного преимущества* (блок № 7), в контексте обеспечения условий для устойчивого развития организации, наиболее перспективны: интеграционные стратегии, ориентированные на бизнес-модели стратегических альянсов, цепочек создания стоимости и др.; инновационные стратегии, позволяющие ком-

пании снижать издержки производства и лидировать по цене, осуществлять диверсификацию производства и рынков, создавать новые рынки и рыночные ниши; а также имитационные стратегии – в той мере, в которой они дополняют инновационные стратегии (новый товар для рынка, новый товар для предприятия).

В зависимости от *способа обеспечения лидерства на рынке* (блок № 9) предпочтительнее следует отдать креативным стратегиям – создания собственного рынка (ниши) и лидерства на нем (стратегия «голубого океана» У. Чан Кима, Рене Моборна), стратегии «создания рынков будущего» Г. Хамела и К. Прахалада.

Алгоритм формирования комплексной стратегии в соответствии с целями устойчивого развития и экономического благополучия организации на основе инновационно-интеграционного подхода должен стать предметом дальнейших исследований.

Список использованной литературы

1. Drucker P. Managing in Turbulent Times / P. Drucker. – New York: Harper and Row, 1980.
2. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи: Изд-во журнала «Юнити», 1998. – 576 с.
3. Дунаев О. Стратегия – это искусство, без которого не удержать бизнес / О. Дунаев // Логинфо. Журнал о логистике в бизнесе, 2006. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.loginfo.ru/arhiv/2006/log078_06s2_pr.php
4. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лэм-пел. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
5. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman // New York Times Magazine. – 1970. – № 13. – P. 32–33.
6. Angell L.C. Doing Well by Doing Good: Impact of Operations [Электронный ресурс] / European and

Mediterranean Conference on Information Systems 2008 May 25–26 2008. – Режим доступа: <http://www.iseing.org/emcis/EMCIS2008/Proceedings/Refereed%20Papers/Contributions/C%2080/C80.pdf>

7. Makower J. Beyond the Bottom Line: Putting Social Responsibility to Work on Your Business and the World / J. Makower. – New York: Simon & Shuster, 1994.

8. Savitz A. The Triple Bottom Line / A. Savitz, K. Weber. – San Francisco: Jossey – Bass, 2006.

9. Акофф Р.Д. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.

10. Freeman, E.R. Strategic Management: A Stakeholder Approach / E. Freeman. – NJ. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1984.

11. World Commission on Environment and Development. Our Common Future. – Oxford: Oxford University Press, 1987. – 43 p.

12. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. Версия 3.0. [Электронный ресурс] / 2000 – 2006 GRI. – Режим доступа: http://www.globalreporting.org/NR/rdonlyres/F88F3389-B77B-4DE8-B6B8-22C57D6747E5/0/G3_Guidelines_RUS.pdf

13. Vision 2050: The new agenda for business 1997–2011 [Электронный ресурс] / World Business Council for Sustainable Development (WBCSD). – 2010. – Режим доступа: <http://www.wbcd.org/plugins/DocSearch/details.asp?type=DocDet&ObjectId=MzcOTc>

Розглянуто роль стратегії й стратегічного управління в забезпеченні стійкого розвитку й довгострокового економічного благополуччя організації. Запропоновано узагальнену класифікацію стратегій організації. Наведено рекомендації щодо формування стратегії на основі інноваційно-інтеграційного підходу.

Ключові слова: організація, стратегія, стратегічне управління, стійкий розвиток, економічне благополуччя.

The role of the strategy and strategic management for the provision of sustainable development and long-term economic well-being is studied. The authors propose the general classification of organization strategies and give the recommendations concerning the forming of the strategy being based at the innovative- and – integrative approach.

Key words: organization, strategy, strategic management, sustainable development, economic well-being.

Надійшло до редакції 07.09.2011

14. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

15. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-економічн. ун-т, 2002. – 302 с.

16. Тараненко І.В. Системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності: глобалізаційний контекст / І.В. Тараненко // Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. – Донецьк, ДонНУ, 2010. – Вип. 2. – С. 144–153.

17. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd Edition.: OECD. – 2006. – 112 p.

18. Jaruzelski B. Profits Down, Spending Steady: The Global Innovation 1000. / B. Jaruzelski, K. Dehoff // Strategy + Business. – Issue 57. – Winter 2009, Reprint number 09404. – 14 p.

19. Хамел Г. Конкуруя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 220 с.

20. У. Чан Ким. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Рене Моборн; пер. с англ. – М.: НИРО, 2005. – 272 с.

21. Пино Р. Корпоративное айкидо. Философия боевого искусства и современный менеджмент / Р. Пино. – СПб.: Питер, 2001.

22. Chesbrough H. Open Business Models / Cambridge, Massachusetts: Harvard Business Press, 2006. – 256 p.

С В І Т О В Е Г О С П О Д А Р С Т В О

УДК 339.5

О.О. ШУБІН, доктор економічних наук, професор, ректор
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

В.Д. МАЛИГІНА, кандидат економічних наук, професор, докторант
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ І БЕЗПЕКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СИРОВИНИ І ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ У КОНТЕКСТІ ВИМОГ СВІТОВОГО РИНКУ

У статті розглядаються основні напрями забезпечення безпеки та якості продовольчої сировини і харчових продуктів та їх регулювання в контексті вимог світового ринку.

Ключові слова: якість, безпека, сировина, продовольство, регулювання.

Постановка проблеми. Від складності соціально-економічної ситуації в країні залежить рівень екологічної свідомості й культури населення загалом і виробництва і споживання продовольства зокрема.

Вступ до Світової організації торгівлі поставив гостру проблему щодо відповідності української продукції вимогам харчової гігієни і безпеки. Крім забезпечення власне якості товарів. У зв'язку з цим стають актуальними питання стосовно процедур такого забезпечення і наявності відповідного законодавства.

Безперечний той факт, що у центрі уваги всього людства знаходяться проблеми якості продовольства і безпеки харчування [1–3]. З цими проблемами пов'язано поняття «споживчий ринок продовольства», яке за багатоваріантним підходом розглядається у працях відомих зарубіжних та вітчизняних економістів, зокрема: А.А. Саблук, А.А. Садекова, А.С. Лисецького, І.П. Козяріна, О.П. Кравчук, М.Т. Проданчук, О.П. Перепелиці, М. Хаберле та ін. Проте використання такого словосполучення, з нашої точки зору, можливе тоді, коли мова йде про систему економічних відносин між виробниками, споживачами і посередниками у сфері обігу

в процесі організації та здійснення операцій купівлі-продажу природних ресурсів, продуктів їх видобутку та переробки, сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки (продуктів харчування). Тому цей напрям потребує спеціального наукового опрацювання.

Постановка завдання. З метою концептуального обґрунтування вихідних посилок і принципів формування та дослідження сучасного продовольчого ринку в статті наголос робиться на міждисциплінарний підхід шляхом включення екологічних, у тому числі медико-санітарних факторів до процесу підготовки і прийняття планів, програм і, належною мірою, до політики і законодавства, що сприяє сталому розвитку суспільства і ринку продовольства як його невід'ємної складової.

Основною метою цієї статті є визначення ключових напрямів забезпечення безпеки та якості продовольчої сировини і харчових продуктів та їх регулювання в контексті вимог світового ринку.

Основний зміст статті. Розвинутому суспільству потрібне забезпечення населення корисним, безпечним для здоров'я і доступним продовольством. При цьому проблема екологічної безпеки продук-

тів харчування для здоров'я населення, а також питання їх якості останніми роками набувають особливої актуальності. Наше суспільство ще не усвідомило, що це не частина екологічної проблеми, а її квінтесенція, її суть.

Продовольчий ринок займає особливе місце серед науково-технологічних і соціально-економічних процесів, оскільки саме рівень його розвитку окреслює перспективи вітчизняного виробництва харчових продуктів для задоволення потреб населення у продовольстві і національної економіки загалом в умовах глобальних змін у світовому економічному просторі.

Проблеми щодо якості та безпеки, а також конкурентоспроможності продукції у різні періоди поставали для різних країн (США – у 30-х роках минулого століття, Німеччина, Японія – у післявоєнний період тощо). Кожна держава розробляла власний підхід до вирішення цього завдання, але спільним для всіх є об'єднання зусиль підприємств і держави. Ряд країн (Німеччина, Нідерланди, Іспанія, Великобританія) розробили і впровадили національні програми якості та безпеки за суттєвої державної підтримки. В інших країнах (Сінгапур, США) держава практично не займалася субсидуванням чи встановленням певних стратегій розвитку якості та безпеки, проте інтенсивно підтримувала окремі програми. У США надавалася фінансова підтримка і посилювалася громадська увага до національної

премії якості та безпеки. Широко розповсюдженою у світовій практиці превентивної політики моделлю управління безпекою харчових продуктів є система, заснована на принципах НАССР, яка сфокусована на ідентифікації, моніторингу та контролі небезпек у критичних контрольних точках, визначених крізь виробничий ланцюг.

Україна сьогодні є членом СОТ і зобов'язана дотримуватися режиму «stand still», який передбачає мораторій на введення у національне законодавство змін, що суперечать вимогам СОТ. Питання, що мають стосунок до стандартів у рамках СОТ, відображені в двох суміжних угодах: Угоді про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) і Угоді про застосування санітарних та фітосанітарних норм (СФН). Мета угоди щодо ТБТ полягає в тому, щоб правила, норми, процедури випробувань та сертифікації не створювали бар'єрів. Існує три різновиди зазначених норм: стандарти на продукцію – характеристики, які повинні мати товари, наприклад, технічні характеристики (мінімальний рівень вмісту поживних речовин, максимальна токсичність, максимальний вихлоп і здатність працювати з компонентами систем або мереж); виробничі стандарти – умови виробництва товарів; вимоги до їх маркування, що забезпечують можливість споживачам отримати інформацію про характеристики товару чи умови його виробництва (Maskus and Wilson, 2000) (рис. 1).

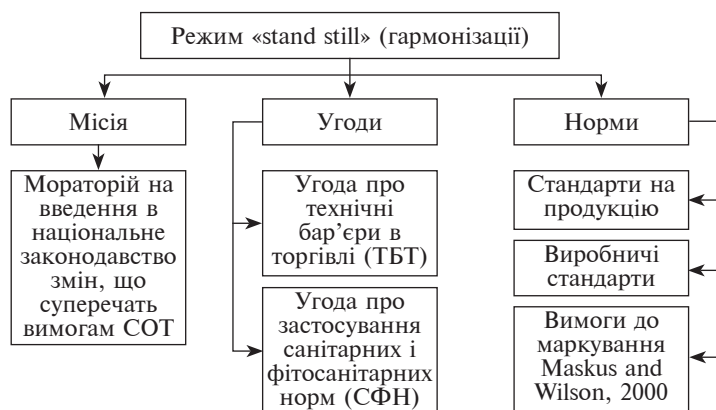


Рис. 1. Основні характеристики режиму «stand still» (гармонізації)

В угодах СОТ рекомендується, щоб країни керувалися міжнародними стандартами, розробленими міжнародними нормотворчими організаціями, а саме: Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO), яка розробляє стандарти на продукцію та виробництво товарів; Комісією «Кодекс Аліментаріус» щодо безпечних продуктів харчування та Міжнародним епізоотичним бюро в частині, що стосується питань ветеринарії. Країни можуть вводити більш жорсткі заходи, але введення таких заходів має бути обґрунтовано аналізом ризиків. Угодами також допускається, що країни можуть вживати більш м'які заходи, ніж ті, що передбачені міжнародними угодами. Відповідно до європейської системи контролю безпеки продуктів харчування (Положення Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН і Всесвітньої організації охорони здоров'я), підприємці-харчовики несуть повну відповідальність за якість і безпеку продуктів харчування, що випускаються і поставляються ними на споживчий ринок.

Що стосується питань, пов'язаних з особливостями окремих груп продуктів, щодо них приймаються нормативні акти та стандарти термінологічного характеру, які можна віднести до «вертикальних документів» (правда, з урахуванням того, що вони не є строго обов'язковими).

Це стосується, як правило, продуктів натурального походження, що особливо вирізняються підвищеною небезпекою. До їх числа належать: риба і морепродукти, птиця та продукти її перероб-

ки, молоко і молочні продукти, м'ясо і м'ясопродукти.

Узагальнення світового досвіду забезпечення безпеки та якості харчових продуктів дозволило зробити висновок, що основа регулювання цих питань у всіх країнах СОТ однакова, а от методи її втілення мають специфічні геополітичні ознаки (табл. 1).

У США обов'язкове нормування вимог не є основним засобом забезпечення безпеки продукції та захисту споживачів. У законодавстві США основний наголос робиться не на встановлення вимог до продукції, а на жорстке регулювання вимог до інформації про неї.

В Англії якість харчових продуктів на ринку контролюють 2 інстанції: Агентство з питань харчових стандартів (державна установа) і Комітет з нових видів харчування і технологій обробки продуктів харчування, який відповідальний за всі продукти, які виробляються нетрадиційним шляхом, включаючи генетично модифіковані. Комітет визначає, чи потрапить на британський ринок той або інший продукт.

Контроль продуктів харчування в Німеччині знаходиться у веденні земельної влади (органи контролю федеральних земель). У 2008 р. в країні розпочато роботи з введення єдиного по всій Німеччині стандарту для контролю продуктів харчування, а тому створюється єдина центральна інформаційна база даних для боротьби з торгівлею зіпсованими продуктами. Це пов'язано з тим, що у Німеччині було виявлено великі партії замороженого м'яса з терміном при-

Таблиця 1

Особливості забезпечення безпеки та якості харчових продуктів у деяких країнах світу

Країна	Наявність регулюючих органів	Основний напрям заходів
США	Нормування вимог не є основним засобом забезпечення	Жорстке регулювання вимог до інформації про якість та безпеку
Велика Британія	Агентство з питань харчових стандартів Комітет з нових видів харчування і технологій обробки продуктів харчування	Встановлення вимог до продукції
Німеччина	Органи контролю федеральних земель	Встановлення вимог до продукції Єдина система попередження реалізації неякісної і небезпечної продукції

датності, що закінчився, які реалізовували дві фірми оптової торгівлі в Баварії, що поставляють м'ясо не тільки по всій Німеччині, а й до країн ЄС (Чехії, Італії, Данії, Франції) і країн Бенілюксу. Сьогодні актуальність цього стандарту підтверджує ситуація із виявленням діоксину в харчових продуктах, яка має значний відгук не тільки в Німеччині, а й у всіх країнах СОТ, куди експортувалися м'ясопродукти. Цей факт свідчить про глобалізацію проблеми і необхідність глобального контролю якості та безпеки харчових продуктів.

Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй почала роботу над створенням стандартів для швидкокопсувних продуктів ще у 1949 р. Сьогодні розроблено і погоджено понад 100 міжнародних стандартів на різні сільськогосподарські продукти: м'ясо, яйця та продукти з яєць, свіжі фрукти і овочі, сухі і сушені продукти, картоплю, зрізані квіти тощо. У багатьох випадках ці стандарти були використані як основа при формуванні стандартів ЄС, Кодексу Аліментаріус, Організації економічного співробітництва та розвитку.

Зокрема, у розробці стандарту на м'ясо свинини брали участь представники країн-виробників: Австралії, Австрії, Аргентини, Болівії, Бразилії, Угорщини, Німеччини, Греції, Іспанії, Італії, Канади, Китаю, Литви, МАКПТ, Нідерландів, Нової Зеландії, Парагваю, Польщі, Російської Федерації, Словаччини, Великобританії, Сполучених Штатів Америки, Уругваю, Фінляндії, Франції, Швейцарії та Японії. Ці стандарти мають міжнародні узгоджені специфікації, з позначенням використовуваних термінів. Для полегшення практичного застосування стандартів узгоджено повний набір кольорових фотографій і діаграм.

Країни, які ввозять продукцію до ЄС, також мають дотримуватися вимог законодавства про безпеку продуктів харчування, що діють в рамках країн Євросоюзу. Система офіційного контролю має бути пристосована до національної структури, яка відповідає за забезпечення продовольчої безпеки.

Дуже часто фахівцям доводиться відповідати на питання «наскільки акту-

альною є проблема продовольчої безпеки і безпеки харчування?». Ця проблема занадто гостра, і вона стосується кожного окремого мешканця міста, країни, світу і загалом має планетарний, глобальний характер.

Термін «якість» походить від латинського слова *qualitas*, що означає «власність», але не дає точного визначення цього терміна. Якість – поняття суб'єктивне. Існує багато трактувань і термінологічних підходів до його визначення. У побуті поняття «якість» часто використовується для позначення відповідності продукції або послуг певним вимогам. При цьому потрібно розуміти, що одне з найбільш розповсюджених визначень якості – «задоволення потреб покупця» – не обмежується функціональними характеристиками продукту або послуги [4; 5],

Визначенням терміна «якість» приділяється досить багато місця як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі. Серед фахівців з проблем якості існує велика кількість визначень цієї категорії. Ще у 1968 р. було виявлено більше 100 різних трактувань. Ця різноманітність, у першу чергу, пов'язана з багатоаспектністю категорії якості.

Російська Академія проблем якості сформулювала концептуальне визначення якості, відповідно до якого, якість – одна з основних категорій, що визначають спосіб життя, соціальну й економічну основу для успішного розвитку людини і суспільства.

Європейська організація з контролю якості визначила його як ступінь задоволення потреб споживачів.

Відповідно до Закону України «Про безпечність і якість харчових продуктів» якість харчового продукту – це сукупність властивостей продукту, що визначають його здатність забезпечувати потреби організму в енергії, поживних і смакоароматичних речовинах, безпеку для здоров'я, стабільність складу і споживчих властивостей протягом терміну придатності [6].

У державному стандарті ДСТУ 2925-94 «Якість продукції. Оцінка якості. Терміни і визначення» якість ви-

значається як «сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її здатність задовольняти визначені потреби відповідно до призначення продукції» [7].

У японських системах управління якістю вперше було використано чотирирівневу ієрархію якості, у якій пізнається основний принцип майбутньої концепції TQM – орієнтації на задоволення поточних і потенційних запитів споживачів (рис. 2).

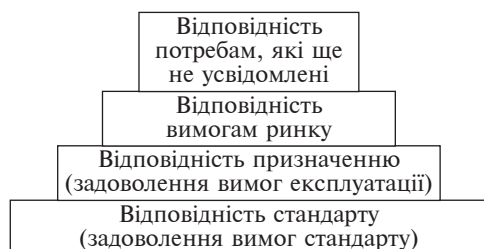


Рис. 2. Чотирирівнева ієрархія якості

Відповідно до міжнародного стандарту ISO 8402 якість визначається як сукупність характеристик об'єкта, що належать до його здатності задовольняти встановлені і латентні потреби.

Відповідно до Європейської Хартії Якості, «якість – це позначка досконалості організації, оскільки для того, щоб бути конкурентоспроможною, організація повинна точно відповідати потребам і очікуванням клієнтів і споживачів».

Основні параметри якості для виробів: функціональні характеристики (відповідність виробу призначенню); надійність (кількість відмовлень за термін служби); довговічність (термін служби – показник, пов'язаний з надійністю); бездефектність (кількість виявлених споживачем дефектів).

Крім цього, для сучасних виробів з'явився ряд нових параметрів якості, кількісна оцінка яких не завжди очевидна, як у випадку наведених вище параметрів якості. До таких параметрів якості належать: безпека; естетичні властивості (дизайн); екологічність; наявність додаткових послуг; до- і післяпродажне обслуговування.

Державне регулювання належного рівня якості і безпеки харчових продук-

тів і продовольчої сировини здійснюється з метою забезпечення гарантій стосовно: безпеки життя і здоров'я людини у випадку їх вживання або використання; їх виробництва в умовах, що відповідають установленим вимогам технології, санітарних норм і правил, безпеці і нешкідливості для навколишнього середовища; їх виробництва з використанням дозволеної продовольчої сировини і супутніх матеріалів; повноти і вірогідності інформації про їх властивості; їх відповідності вимогам нормативних документів за показниками якості і безпеки; їх реалізації відповідно до правил продажу.

Державне регулювання відповідної якості і безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини здійснюється Кабінетом Міністрів України й уповноважених органів виконавчої влади у такі способи: державного нормування показників якості і безпеки харчових продуктів, продовольчої сировини і супутніх матеріалів; державної реєстрації харчових продуктів, продовольчої сировини і супутніх матеріалів; державної реєстрації нормативних документів на харчові продукти, продовольчу сировину і супутні матеріали; обов'язкової сертифікації харчових продуктів, продовольчої сировини, супутніх матеріалів і сертифікації систем виробництва цих продуктів; встановлення і дотримання порядку і здійснення контролю ввезення в Україну харчових продуктів, продовольчої сировини і супутніх матеріалів.

Складовими державного регулювання якості і безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини під час їх розробки, виробництва, ввезення, зберігання, транспортування, реалізації, споживання, використання, утилізації або знищення є державний нагляд за дотриманням стандартів, норм і правил, державний метрологічний нагляд, державний санітарно-епідеміологічний нагляд, державний ветеринарно-санітарний нагляд, державний контроль за дотриманням законодавства України про захист прав споживачів, державний контроль за дотриманням карантинного законо-

давства, акредитація органів сертифікації харчових продуктів і продовольчої сировини й іспитових лабораторій у державній системі сертифікації, а також атестація (включаючи метрологічну) лабораторій підприємств, організацій, закладів. При цьому необхідно диференціювати поняття «нагляд» і «контроль» [8].

Під «державним наглядом» розуміється документальна перевірка виконання юридичною особою або індивідуальним підприємцем при здійсненні їх діяльності обов'язкових вимог до об'єктів нагляду і вживання заходів за результатами встановлених порушень. Заходи щодо державного нагляду можуть включати заходи з проведення інструментальної перевірки (дослідження, іспити, виміри й експертизу) із залученням компетентних організацій різних форм власності.

Контроль – це процедура оцінювання відповідності шляхом спостереження і висновків, супроводжуваних відповідними вимірами, іспитами або калібруванням. Заходи щодо контролю включають проведення інструментальної перевірки (дослідження, іспити, виміри й експертизу) із залученням компетентних організацій різних форм власності.

Об'єкти державного нагляду – об'єкти технічного регулювання (продукція, процеси виробництва, експлуатації, зберігання, перевезення, реалізації й утилізації). Державне нормування показників якості харчових продуктів і продовольчої сировини полягає у встановленні норм цих показників у стандартах і в інших нормативних документах на продукцію під час їх виготовлення.

Державне регулювання показників безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини здійснює спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері охорони здоров'я шляхом встановлення гранично допустимих рівнів вмісту в них забруднювачів та інших речовин хімічного, біологічного або іншого походження, а також систематичного опублікування в засобах масової інформації переліку матеріалів, дозволених (заборонених) до використання в харчовій промисловості або при виготовленні технологічного устаткування.

Висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи на харчовий продукт, продовольчу сировину або супутні матеріали видається до початку виробництва і є чинним у період дії нормативного документа, що встановлює вимоги безпеки до цієї продукції.

Державний реєстр систематично публікується Міністерством охорони здоров'я України. Висновок санітарно-гігієнічної експертизи не замінює сертифікат відповідності. Харчові продукти, продовольча сировина, що супроводжують матеріали, технологічне устаткування для їх виробництва підлягають обов'язковій сертифікації в порядку і згідно з правилами, встановленими відповідними державними установами.

Однією з актуальних проблем ринку продовольства постає розвиток органічного виробництва («зелене виробництво») сільськогосподарської продукції і харчових продуктів. Для функціонування ринків органічної продукції та розвитку органічного сільського господарства надзвичайно велику роль відіграє гарантійна система, яка включає описані стандарти, а також інспекції та сертифікації (рис. 3).

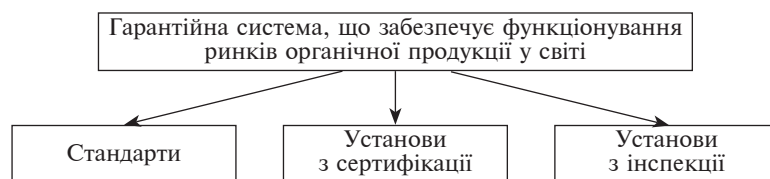


Рис. 3. Структура гарантійної системи функціонування ринків органічної продукції у світі

Наведена інформація дає підстави стверджувати, що гарантійна система забезпечує відповідність органічним стандартам усього процесу аграрного виробництва та переробки сільськогосподарської сировини до рівня кінцевої продукції, включаючи упакування та маркування.

Не виникає сумнівів, що розвиток «зеленого виробництва» і сертифікація органічної продукції спрямовані на оптимізацію всього продовольчого ланцюга від методів і способів сільськогосподарського виробництва і переробки сировини до виготовлення харчових продуктів і доставки їх споживачеві. Але світовий досвід показує, що держава підтримує той чи інший проект тільки тоді, коли він починає приносити гроші, стає частиною економіки. Не є винятком і Україна. Зараз вона починає робити перші кроки на шляху до впровадження екологоорієнтованого виробництва харчової продукції.

До речі, в Україні прийнято Закон «Про загальну безпеку нехарчової продукції», згідно з яким виробники зобов'язані вводити в обіг лише безпечну продукцію, в іншому разі виробникові загрожує штраф розміром від 25500 до 51000 грн, а за повторне протягом трьох років таке саме порушення – розміром від 42500 до 85000 грн. Крім того, виробник несе відповідальність розміром від 12750 до 25500 грн, за повторне протягом трьох років таке саме порушення – розміром від 25500 до 51000 грн. До розповсюджувачів продукції також застосовується відповідальність за недотримання ними умов зберігання поширюваної продукції, якщо в результаті цього продукція стала небезпечною, у вигляді штрафу розміром від 4250 до 17000 грн, за повторне протягом трьох років таке саме порушення – розміром від 8500 до 17000 грн. Закон України «Про загальну безпеку нехарчової продукції» від 02.12.2010 р. № 2736-VI набув чинності вже з 06.07.2011 р.

Обов'язкова сертифікація харчових продуктів, продовольчої сировини і супутніх матеріалів здійснюється за умови їх наявності в Державному реєстрі, а

для нових – за наявності висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи. На сьогоднішній день правова основа виробництва безпечної продукції формується з комплексу нормативно-правових актів (рис. 4).

На всіх стадіях управління якістю й безпекою продовольства і харчування необхідним є постійний збір даних для визначення цілей, вибору відповідних способів втручання, моніторингу й оцінки ефективності програми на різних етапах її реалізації.

Відповідні законопроекти встановлюють загальні засади розміщення і розповсюдження на ринку безпечної для життя та здоров'я споживачів продукції і мають регулювати відносини між органами виконавчої влади, виробниками, розповсюджувачами та споживачами продукції, що є вкрай актуальним в умовах сьогоденної незахищеності населення країни.

Проект Закону «Про продовольчу безпеку України» розроблено на підставі Директиви Ради Європейського парламенту та Ради 2001/95 ЄС від 3 грудня 2001 р. щодо загальної безпечності продукції, і основною його метою є приведення законодавства України у відповідність до вимог європейського законодавства щодо забезпечення безпеки продукції в процесі її розповсюдження та розміщення на ринку. Якнайшвидше має бути прийнято закони «Про продовольчу безпеку України» і «Про загальну безпеку продукції» задля вирішення таких завдань, як розповсюдження або розміщення на ринку лише безпечної продукції; дотримання обов'язків виробників і розповсюджувачів продукції; визначення повноважень спеціально уповноважених органів виконавчої влади у сфері безпеки продукції; визначення того, чи є певна продукція безпечною.

Крім того, важливим є регламентування повноважень спеціально уповноважених органів виконавчої влади у сфері безпеки продукції, відповідальність за порушення законодавства про загальну безпеку продукції та положення щодо прийняття рішень спеціально уповноваженими центральними органами виконавчої влади.

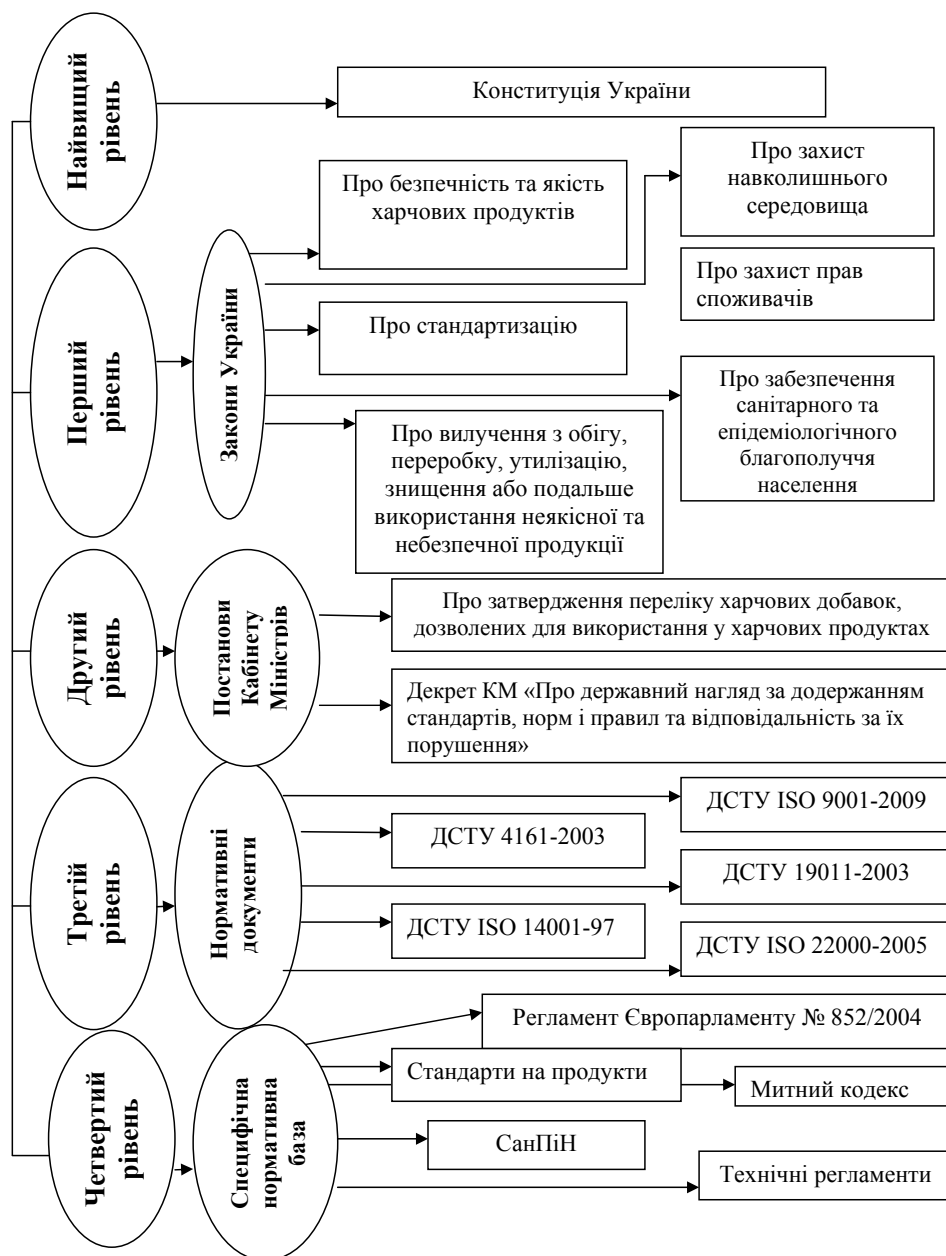


Рис. 4. Нормативна база, що регламентує державне регулювання якості та безпеки продуктів в Україні

Дотримання вимог нормативної бази, що регламентує державне регулювання якості та безпеки продуктів в Україні дозволить створити систему нормативних правил, спрямованих на забезпечення ефективності функціонування продовольчого ринку і розповсюдження лише безпечної для споживання й використання продукції. При

цьому обов'язкове розповсюдження належної інформації про харчову продукцію дає змогу споживачеві оцінити безпеку продукції, що може виникнути під час її використання, та прийняти особисте рішення щодо її придбання.

Висновки. Викладене в статті дозволяє констатувати: вимогою сьогодення є відповідність української продукції ви-

могам харчової гігієни і безпеки, продовження гармонізації національних стандартів з міжнародними, посилення законодавчої бази для розроблення, прийняття та впровадження технічних регламентів з підтвердження відповідності, підготовлених на основі європейських директив, що сприятиме прискоренню процесу вступу України до Європейського Союзу. Однак проблема регулювання якості і безпеки продовольчої сировини і харчових продуктів у контексті вимог світового ринку потребують подальшого вивчення, а підняті в статті питання відкриті до дискусії.

Список використаної літератури

1. Милованов Е. Тенденции развития рынка украинской органической продукции [Электронный ресурс] / Е. Милованов [2003–2009] // АПК-Информ: овощи & фрукты. – Режим доступа: <http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=15649>
2. Миценко І.М. Продовольча безпека України: оцінка стану та світовий досвід вирішення проблеми / І.М. Миценко. – Кіровоград: Центрально-Українське видавництво, 2001. – 204 с.
3. Мішина І.Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.01. / І.Г. Мішина. – Донецьк, 2007. Закон України «Про захист прав споживачів» від 18.06.97 р.
4. Закон України «Про захист прав споживачів» від 18.06.97 р.
5. Джинчарадзе А. Правове регулювання безпеки і якості товарів і послуг – найважливіше державне завдання / А. Джинчарадзе // Господарство і право. – 2000. – № 2. – С. 20–26.
6. Закон України «Про безпечність і якість харчових продуктів», ред. 2006 р.
7. ДСТУ 2925-94 «Якість продукції. Оцінка якості. Терміни і визначення».
8. Закон України «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення».

В статье рассматриваются основные направления обеспечения безопасности и качества продовольственного сырья и пищевых продуктов, а также их регулирование в контексте требований мирового рынка.

Ключевые слова: *качество, безопасность, сырье, продовольствие, регулирование.*

Basic directions of providing of safety and quality of food raw material and food foods and their adjusting are certain in the context of requirements of world market.

Key words: *quality, safety, raw material, food, adjusting.*

Надійшло до редакції 07.09.2011

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

УДК 339.727.22(477)

О.О. ЧОРНА, старший викладач
Академії митної служби України

О.С. ПОДЖАРОВА, студентка
Академії митної служби України

М.В. ДУДАР, студентка
Академії митної служби України

ПОЛІТИКА ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Здійснено аналіз політики імпортозаміщення та стимулювання інвестицій в Україні. Висвітлено проблеми політики імпортозаміщення та стимулювання експорту в Україні. Запропоновано етапи розвитку імпортозаміщуючих галузей та методи стимулювання експорту.

Ключові слова: імпортозаміщення, стимулювання інвестицій, експорт, конкурентоспроможність.

Вступ. Свого часу імпортозаміщення виробництва здійснювали у багатьох країнах, що розвиваються. Так, країни Латинської Америки ще у 60–70-х роках ХХ ст. пройшли стадію пошуку оптимальних шляхів реалізації стратегії імпортозаміщення через протекціоністську політику та безпосередню підтримку виробництва. Проте малорозвинуте сільське господарство і форсована індустріалізація на тлі обмеженого за місткістю внутрішнього ринку та недостатнього обсягу національного капіталу призвели до формування малоефективних неконкурентоспроможних виробничих структур, розбалансування та стагнації національних економік. Між тим країни Південно-Східної Азії демонструють позитивні приклади застосування стратегій імпортозаміщення. Вони стали основою економічного розвитку держав, які згодом отримали назву «азійських тигрів» [1, с. 29].

Постановка завдання. Останніми роками імпорт України зростає динамічніше, ніж експорт. Це потребує дослідження умов забезпечення ефективності реалізації стратегії імпортозаміщення та розробки пропозицій щодо відповідної системи стимулювання експорту, чому й присвячено цю статтю.

Виклад результатів дослідження.

Основою зростання національної економіки є насамперед розвиток промисловості, сільського господарства та сфери послуг. Ці галузі по-різному включені до системи світогосподарських відносин: вони можуть бути експортоорієнтованими, імпортозаміщуючими чи нейтральними. Національна економіка, що активізує імпортозаміщуючі виробництва, характеризується як така, що здійснює імпортозаміщуюче зростання.

Розвиток імпортозаміщуючих галузей передбачає такі етапи:

- одержання закордонних чи національних інвестицій для вкладання у розвиток підприємств, що виготовляють продукцію-замінник імпорту;
- запозичення іноземних технологій з виготовлення замінника, або використання вітчизняної технології;
- експорт імпортозамінників за межі країни [1, с. 29].

Україна на сьогодні відзначається високим рівнем імпортозалежності. Дефіцит торговельного балансу за 2010 р. досяг 9,3 млрд дол. США. Фінансово-економічна криза погіршила економічний стан країни. Знизилися такі макроекономічні показники, як реальний

ВВП – на 15,1%, інвестиції в основний капітал – на 43,7, реальний дохід населення (III кв.) – на 9,9%.

Аналіз географічної структури імпорту засвідчує, що найбільше Україна імпортує з країн СНД – 43,3% від загального обсягу імпорту (рис. 1).

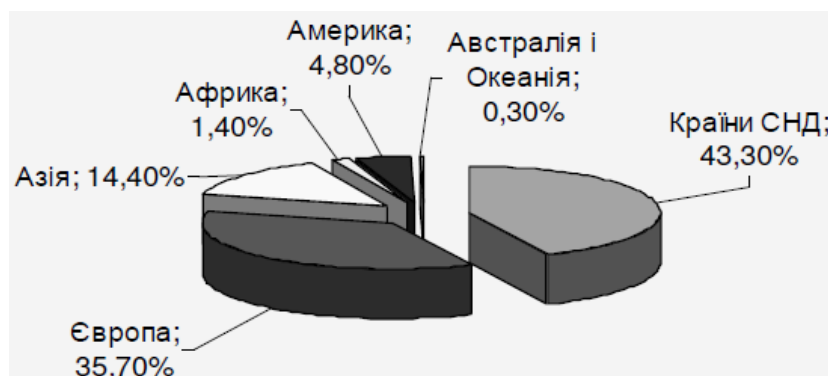


Рис. 1. Географічна структура імпорту товарів України за 2010 р.

Це, передусім, енергоносії (газ, нафта), які Україна імпортує з Росії – 35,3% від загального обсягу російського імпорту. Друге місце посідає Євросоюз – 35,7% від загального обсягу імпорту. Лідерські позиції серед країн ЄС займає Німеччина – 23,7%, далі Італія – 7,0, Франція – 6,0 та Великобританія – 4,9% від загального обсягу імпорту ЄС. У товарній структурі імпорту з Євросоюзу переважає високотехнологічна продукція (60–70%) [2].

Потреба в імпортозаміщенні окремих груп товарів пов'язана також із тим, що в часи економічної нестабільності, коли товари, які до цього широко імпортувалися в країну, перестають надходити на національний ринок через подорожчання, викликане зміною курсу національної валюти, зростанням імпортного мита тощо. У такі періоди проблема заміщення імпортних товарів дешевшими вітчизняними стає не просто актуальною, а нагальною, особливо якщо це стосується товарів першої необхідності.

Варто врахувати, що особливістю економіки України є поєднання високого рівня її відкритості з низькою конкурентоспроможністю більшості галузей, а це формує ризики забезпечення еконо-

мічного зростання на перспективу. Розраховані нами показники зовнішньоторговельної відкритості України свідчать про маргінальну відкритість національної економіки. Так, експортна квота у 2010 р. становила 46,8%, а імпортна – 54,3%. Крім того, нерозвинутість внут-

рішнього ринку, несприятливий підприємницький та інвестиційний клімат призводять до втрати позитивного стимулюючого потенціалу попиту [3, с. 25].

За переважною більшістю товарних груп у 2010 р. спостерігалось зростання імпорту. Імпорт в Україну механічного обладнання зменшився до 13,8%. Розвитку імпортозаміщення потребує й хімічна галузь. Частка імпорту продукції хімічної промисловості у 2010 р. становила близько 12% від загального обсягу імпорту.

Галузі з виробництва одягу і взуття, продукцію яких Україна традиційно імпортувала, сьогодні розвиваються, використовуючи толінгові схеми. Коли толінговий механізм буде вичерпано, виготовлятимуть національну продукцію як альтернативу імпортній [3, с. 25].

Аналіз динаміки товарної структури імпорту свідчить про зростання імпорту в Україні за багатьма товарними групами (табл. 1) [2].

Доцільно звернути увагу на зростання імпорту продукції тваринництва і рослинництва, а також продуктів харчування. Це може загрожувати продовольчій безпеці України з її величезним земельним потенціалом. У перехідний період членства України в СОТ держава

Динаміка структури імпорту за основними товарними групами у 2007–2010 рр.

Товарна група	Імпорт (питома вага в загальному обсязі, %)			
	Рік			
	2007	2008	2009	2010
I. Продукція тваринництва	1,4	1,3	2,0	2,8
II. Продукція рослинництва	1,5	1,4	1,7	2,8
IV. Готові харчові продукти	3,7	3,4	3,1	4,5
V. Мінеральні продукти	30,0	28,5	29,7	34,5
VI. Хімічна продукція	8,6	8,8	8,1	11,7
VII. Полімерні матеріали	5,6	5,6	5,2	5,9
XI. Текстиль	3,0	2,5	2,5	3,1
XV. Недорогоцінні метали	7,4	7,8	7,5	5,9
XVI. Машини, механізми та устаткування	17,5	17,4	15,6	13,8
XVII. Транспортні засоби	11,4	13,5	14,1	4,8
XVIII. Прилади і апарати	1,5	1,7	1,4	1,5

має підтримувати сільське господарство (дотації, пільги, кредитування), як це практикується в багатьох європейських країнах [4, с. 9].

У розвитку імпортозаміщення в Україні особливого значення набуває реалізація ефективної промислової політики. Імпортозаміщення у промисловості потребує інноваційного розвитку економіки України. Для цього необхідне, перш за все, належне фінансування науки і науково-технічних розробок. Проте частка загальних асигнувань на наукову діяльність у ВВП України незначна і становить лише 0,44%. Інноваційному розвитку України має сприяти держава, створивши для цього цілісну систему стимулювання [4, с. 9].

Потребує вдосконалення й законодавча база, спрямована на стимулювання імпортозаміщуючого виробництва. Зокрема, до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» необхідно внести такі зміни й доповнення:

- законодавчо визначити категорії «імпортозаміщуючі галузі»;
- стимулювати зниження податків у виробництвах, що забезпечують імпортозаміщення;
- забезпечити пільговий режим експорту продукції галузей, які здійснюють виробництво імпортозамінників.

Дослідивши політику імпортозаміщення в Україні, перейдемо до стимулювання інвестицій.

У сучасних умовах важливу роль для будь-якої країни відіграє політика стимулювання експорту інвестицій. Насамперед це впливає на стан розвитку країни і на добробут її населення. Україна має вигідне географічне положення, але, незважаючи на це, в Україні існує ряд проблем, пов'язаних із сучасною експортною діяльністю, насамперед: в структурі експорту переважають сировинні ресурси, значні диспропорції в системі поставок та інші проблеми. Причин такого стану багато, і основна з них – відсутність відповідної системи стимулювання експорту.

Стимулювання експорту – це сукупність інструментів та заходів переважно державного характеру, які внутрішньо спонукають до збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни [5, с. 137].

В Україні перші спроби запровадження системи стимулювання експорту шляхом кредитування з'явилися ще у 1992 р., коли було створено Державний експортно-імпортний банк України. Спочатку на цей банк покладалися функції, аналогічні функціям західних банків, які спеціалізуються на фінансуванні зовнішньої торгівлі, включаючи кредитування експортерів. Однак на практиці функції банку стали більш широкими, притаманними, ско-

ріше, універсальному банку. Усвідомлюючи важливість фінансування експорту, з 1995 р. банк розгорнув відповідний проект, і в 1997 р. отримав від Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) кредитний ліміт, гарантований урядом України і призначений для розвитку цього проекту. Загальний обсяг кредитного ліміту складав 60 млн дол. США і 15 млн тодішніх німецьких марок з зобов'язанням виплатити його до 15 жовтня 2015 р. [6, с. 149].

Українським експортерам кредит надається в доларах США або євро. Фінансування здійснюється шляхом: короткострокового кредитування (на строк до 18 місяців) поповнення оборотних коштів; довгострокового кредитування (на строк до 5 років) інвестиційних проектів. Відсотки за користування кредитом сплачуються у валюті кредиту щомісяця, починаючи з дати отримання кредиту. Відсоткова ставка за користування кредитом для здійснення проекту розвитку експорту орієнтовно становить 15–20% річних. Відсоткова ставка залежить від:

- поточного фінансового стану підприємства;
- ризиків здійснення проекту;
- ходу здійснення проекту;
- ринкової кон'юнктури [7, с. 16].

Крім Державного експортно-імпортного банку, кредитування експортних операцій проводять і деякі комерційні банки. Воно здійснюється на рівних умовах з іншими виробниками, що не сприяє збільшенню обсягів експорту.

Для посилення стимулюючої ролі кредитування експорту в Україні доцільно визначити пріоритети стимулювання, обґрунтувати вибір організації, яка б займалася кредитуванням експорту, знайти фінансові джерела та визначити види кредитів для експортерів.

Розглянемо інші методи стимулювання експорту.

Пряме фінансування експорту. Здійснюється у вигляді доплат фірмам і компаніям дотацій із бюджету для зниження різниці між собівартістю продукції й експортними цінами для одержання прибутків. Найбільше (до 30% коштів)

виділяє держава для проведення наукових, дослідних, конструкторських робіт з метою дослідження і введення нових товарів в експортне виробництво. Державне фінансування спрямоване на підтримку не тільки великих компаній у країнах з ринковою економікою, але також середніх і малих фірм, здатних у короткі терміни модернізувати і перебудувати експортне виробництво відповідно до вимог світового ринку.

Побічне фінансування експортерів. Виконується через мережу приватних банків, яким держава видає спеціальні дотації на зменшення кредитних ставок експортерам. Побічним фінансуванням слід вважати повернення експортерам мита, сплаченого при ввезенні сировини, а також передачу експортерам урядових, у тому числі й військових, замовлень за стабільними і, як правило, високими цінами [8, с. 14].

Зниження податків з експортерів. Найбільш розповсюджене пряме зниження податків з фірм, компаній залежно від частки експорту в їхньому виробництві. Часто застосовується дозвіл фірмам-експортерам здійснювати відрахування в резервні фонди розвитку експортного виробництва з неоподаткованої частки прибутку.

Кредитування експортера. Кредитування може бути внутрішнім і зовнішнім. Внутрішнє кредитування здійснюється через державні банки наданням кредитів середньострокових (до 5 років) і довгострокових (до 20–30 років) на розвиток експортного виробництва в національній і вільно конвертованій валюті. При цьому надання кредитів здійснюється на сприятливих умовах за стабільними ставками. Зовнішнє кредитування спрямоване на виділення кредитів імпортерам у формі фінансових і товарних кредитів постачальникам експортної продукції. Держава виконує субсидування з бюджету як фірмових, так і банківських кредитів, які є цільовими, і, отже, мають бути використані для закупівлі товару у фірми або країни-кредитора [8, с. 15].

Страховання експорту. Воно має два напрями – внутрішнє і зовнішнє.

Внутрішнє страхування здійснюється державами, які допомагають за рахунок бюджетних коштів перекидати частину ризиків при великому капіталовкладенні в експортне виробництво. При зовнішньому страхуванні держава бере на себе частину політичних і комерційних ризиків з експорту. До політичних ризиків належать війни, урядові перевороти, різкі зміни політичного становища, страйки. До комерційних ризиків належать коливання валютних курсів, банкрутства, зміни у митній і податковій системах. Завдяки страхуванню експортер відшкодовує майже всі втрати від ризиків. Страхування експортних операцій у країнах з ринковою економікою здійснюють державні організації, а також фірми і корпорації, що одержують дотації з бюджету. Страхові державні організації, як правило, забезпечують 80–90% суми угоди за ставками значно більш низькими, ніж приватні страхові фірми. Вони складають в США 1–2% суми контракту, в Японії – 0,3% [8, с. 15].

ІV. Висновки. Таким чином, розвиток імпортозаміщення в Україні створить умови для переходу до сталого економічного зростання, забезпечить просування економіки до високих показників конкурентоспроможності.

Підсумовуючи, слід відзначити, що кредитуванню експорту в Україні притаманні такі недоліки:

- перш за все, воно здійснюється за рахунок не державних коштів, а приватних установ та кредитних ліній міжнародних фінансових організацій, внаслідок чого умови кредитування стають менш привабливими;

- відсутній механізм кредитування іноземних покупців українських товарів;

- кредитування експортерів комерційними банками здійснюється на рівних умовах з іншими виробниками.

Отже, кредитування є важливим інструментом стимулювання експорту. Та,

Проведен анализ политики импортозамещения и стимулирования инвестиций в Украине. Отражены проблемы политики импортозамещения и стимулирования экспорта в Украине. Предложены этапы развития импортозамещающих отраслей и методы стимулирования экспорта.

Ключевые слова: импортозамещение, стимулирование инвестиций, экспорт, конкурентоспособность.

на жаль, зараз в Україні воно використовується обмежено і неефективно, що й обумовило необхідність розробки вдосконаленого механізму стимулювання експорту з використанням кредитування. Завдяки реалізації цих пропозицій можна очікувати суттєвого зростання обсягу українського експорту та покращання його структури.

Список використаної літератури

1. Лев Парцхаладзе // «Дзеркало тижня». – № 29. – 24.07.2010. – С. 29–35.

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Яремко Л. Імпорт та його вплив на макроекономічні процеси / Л. Яремко // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 25.

4. Ткаченко В. Деякі положення сутності та змісту економічної безпеки держави / В. Ткаченко // Економіст. – № 9. – 2008. – С. 9–10.

5. Абрамов С.І. Інвестування / С.І. Абрамов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 136–138.

6. Кравченко М.І. Деякі аспекти фінансування зовнішньоекономічної діяльності / М.І. Кравченко // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: Регіональний аспект. – Донецьк, 2002. – С. 149–151.

7. Шнипко О.С. Експортно-імпортна-політика в умовах глобалізації / О.С. Шнипко // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 16–17.

8. Остапенко Т. Вплив експортно-орієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки України / Т. Остапенко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – С. 14–15.

The analysis of policy of import's replacement and stimulations of investments in Ukraine is carried out. Policy problems of import's replacement and export stimulations in Ukraine are reflected. Development stages of import's replacement branches and methods of stimulation of export are offered.

Key words: of import's replacement, stimulation of investments, export, competitiveness.

Надійшло до редакції 15.09.2011

УДК 330.101.541(4)

А.С. МАГДІЧ, старший викладач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЗАГАЛЬНІ РИСИ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

У статті висвітлено спектр питань, що відображають перспективи економічного розвитку країн ЦСЄ, проаналізовано внесок різних компонентів у зростання ВВП.

Ключові слова: країни Центральної та Східної Європи, економічне зростання, структура ВВП, рівень приватного споживання, рівень державного споживання, норма нагромадження основного капіталу, чистий експорт.

Постановка проблеми. В економічній літературі можна зустріти твердження, що сучасні кризи середньострокових циклів – це кризи економічної моделі заможних країн, кризи моделі суспільства споживання. Однак, як свідчить перебіг останньої кризи 2008–2009 рр., кризові явища спостерігалися не тільки у розвинутих країнах, але і в таких, про які прийнято говорити як про транзитивні. Більше того, глибина падіння обсягів виробництва, ступінь руйнування фінансової системи були більш глибокими саме для цих країн. Тому об'єктивно виникає питання про справедливість пов'язування сучасних криз саме із суспільством споживання. Спробуємо з'ясувати, чи є це припущення правильним і якою мірою воно може стосуватися країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ).

Метою цієї статті є аналіз динамічних змін у структурі ВВП у країнах ЦСЄ за витратами, виявлення основного компоненту економічного зростання та порівняння отриманих результатів з аналогічними показниками у розвинутих країнах.

Виклад основного матеріалу. Розвинуті країни уже у 1970-ті рр. демонстрували набагато нижчі темпи зростання населення, ніж країни, що розвиваються, але економічно вони зростали приблизно на одному рівні. При цьому вони мали навіть більшу частку інвестицій у ВВП (оскільки для більшого капіталу

потрібні й більші підтримуючі інвестиції) та позитивне сальдо торговельного балансу. Проте розбіжність між країнами, що розвиваються, та бідними країнами була у 1970-ті рр. зовсім невелика. За рівнем доходу вони відрізнялися лише у два рази, і населення в них зростало однаково швидко – в середньому на 2,5% щороку. Проте вони вже мали значну різницю в темпах зростання ВВП (5–7% у розвинутих країнах та 2–4% у бідних країнах), у першу чергу, за рахунок різниці в інвестиціях (відповідно 22% та 12%). Модель економічного зростання розвинутих країн початку 70-х рр. характерна для сучасних країн, що розвиваються, за винятком того, що останні сьогодні мають помітніші темпи зростання внаслідок того, що показники інвестицій та торговельного балансу в них кращі.

У другій половині ХХ ст. темпи зростання виробництва на душу населення у розвинутих країнах уповільнилися. Сьогодні увесь приріст ВВП (що істотно відстає від країн, що розвиваються) пов'язаний, передусім, зі зростанням сфери послуг. Таким чином, поняття економічного зростання в розвинутих країнах дещо модифікувалося і мало стосується збільшення споживання ресурсів або власне матеріального виробництва. У країнах, що розвиваються, картина дещо інша, передусім тому, що у них продовжує збільшуватися кількість населення і їм потрібне не

просто зростання, а зростання на душу населення, і не у сфері послуг, а у сфері продовольства та виробництва різних товарів. Джерелами економічного зростання у країнах, що розвиваються, є інвестиції та девальвація національної валюти. Проте таке зростання має істотні недоліки. Йдеться, передусім, про альтернативні витрати, тобто про необхідність жертвувати поточним споживанням, щоб забезпечити економічне зростання та мати можливість збільшити споживання у майбутньому. Таким чином, збільшення інвестицій у виробництво інвестиційних товарів, що обумовлюють економічне зростання та процвітання, призводить до скорочення ресурсів, які спрямовуються на виробництво товарів та послуг поточного споживання. Крім того, основу інвестицій складають заощадження, які є частиною доходу, отриманого в особисте розпорядження (РД = С (споживання) + S (заощадження)). За заданої величини доходу, отриманого в особисте розпорядження, зростання заощаджень для забезпечення збільшення інвестицій та споживання у майбутньому потребує скорочення споживання в сьогоденні.

Окрім альтернативних витрат, які супроводжують економічне зростання, що базується на збільшенні інвестицій, існують ще витрати пов'язані зі спадною віддачею від інвестицій (капіталу). У міру зростання запасу капіталу додатковий випуск, що здійснюється за допомогою додаткових інвестицій, зменшується. Через спадну віддачу від капіталу збільшення заощаджень та інвестицій призведе до більш високих темпів зростання лише на певний початковий період часу, проте зростання уповільнюватиметься у міру накопичення більш високого рівня запасу капіталу в економіці. Отже, зростання норми заощаджень забезпечить лише тимчасовий ефект прискорення темпів економічного зростання. Таким чином, у довгостроковому періоді вища норма заощаджень приведе до вищого рівня продуктивності праці та доходу, але не до прискорення темпу зростання цих показників. Останній ефект зможе забезпечити лише технологічний прогрес.

Урахування феномену спадної віддачі від капіталу дозволяє зробити ще один важливий висновок: додаткове збільшення інвестицій у бідній країні прискорить темпи зростання більшою мірою, ніж таке ж збільшення в розвинутій країні, тобто це означає, що слаборозвинуті країни мають передумови для прискореного економічного зростання. Це явище отримало назву «ефект швидкого старту». Для розвинутих країн характерна висока технічна оснащеність виробництва. У зв'язку з цим навіть істотний приріст капіталу, що припадає на одного робітника, не призведе до помітного приросту продуктивності праці. Внаслідок цього, незважаючи на однакову норму нагромадження, країни, що розвиваються, спромагаються досягти вищих темпів розвитку, ніж розвинуті країни. Наприклад, впродовж останніх трьох десятиліть в США та Південній Кореї частка інвестицій у ВВП була приблизно однаковою, при цьому темпи економічного зростання у США склали в середньому 2%, а в Південній Кореї – 6%. Напередодні кризи 2008 р. частка інвестицій у ВВП країн, що розвиваються, складала 29, а у розвинутих – 21%. Протягом двох років кризи інвестиції в країнах, що розвиваються, залишилися приблизно на тому ж рівні, а в розвинутих країнах впали до 17% ВВП, при тому що розвинуті країни потребують значно більших інвестицій для підтримки капіталу через більший розмір самого нагромадженого капіталу.

Розрахунки за паритетом купівельної спроможності, здійснені Світовим банком, показують, що у країнах, що розвиваються, курси валют є заниженими приблизно у два рази, а в розвинутих країнах знаходяться приблизно на рівні долара. Занижений курс національної валюти дозволяв країнам, що розвиваються, мати профіцит торговельного балансу на рівні 4,1% до ВВП в останні передкризові роки, тоді як розвинуті країни мали дефіцит на рівні 1,7% до ВВП [4].

Світовий торговельний дисбаланс складав щороку близько півтрильйона доларів, і його вектор на сьогодні є од-

нозначним: торговельна експансія країн, що розвиваються, на ринки слаборозвинутих і розвинутих країн. Таким чином, існуючий дисбаланс світової торгівлі означає, що розвинуті країни поступаються темпами свого економічного зростання країнам, що розвиваються, заради збільшення споживання населення. Тобто для країн, що розвиваються, є характерним швидке економічне зростання з високою часткою інвестицій та заниженим курсом національної валюти, для розвинутих – повільне зростання з високою часткою споживання та завищеним валютним курсом. Найбільш яскравим прикладом першої моделі є Китай, де заощадження тільки протягом 2000–2008 рр. збільшилися з 37,7 до 51,4% ВВП, а рівень інвестицій – з 35,3 до 43,5% [6]. Приватне споживання в цій країні залишається дуже низьким та складає сьогодні близько 35%.

Згідно з даними ОЕСР та ООН у більшості розвинутих країн частка приватного споживання у ВВП знаходиться у діапазоні від 45 до 65%, а в США – досягає 70% (рис. 1).

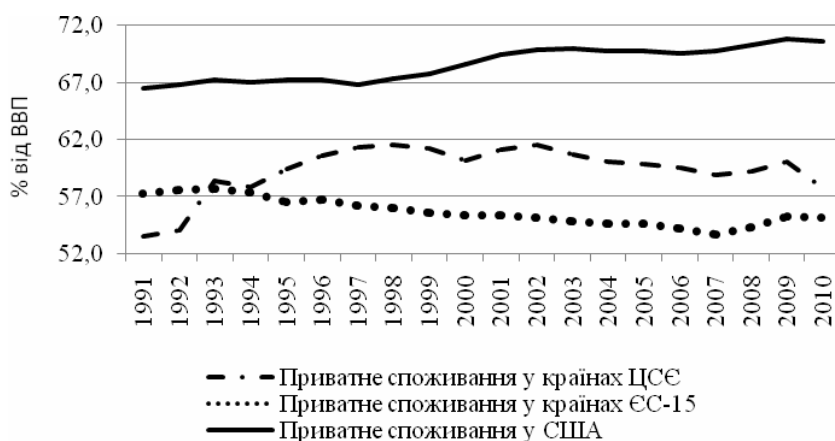


Рис. 1. Приватне споживання у країнах ЦСЄ порівняно з промислово розвинутими економіками світу

Якщо додати до цього ще й споживання соціальних послуг державою, фактичне споживання домогосподарств в більшості країн – членів ОЕСР виявиться на рівні 70%, а в США – майже 90%. Таким чином, для ліберальної «американської» моделі розвитку еконо-

міки є характерною частка приватного споживання у ВВП майже 70%, державного – 19%; в «моделі ЄС» вона є значно нижчою (54%), але суттєво вищою є частка державного споживання (21%) (рис. 2). У країнах ЦСЄ на початку 90-х рр. XX ст. позначилася стійка тенденція до збільшення частки кінцевого споживання у ВВП, яка тривала до 2000 р.

Проте необхідно відзначити, що підвищення частки кінцевого споживання у ВВП у країнах ЦСЄ на початку 90-х рр. мало відносний характер, оскільки відбувалося при зменшенні реального споживання населення та держави. У зв'язку з цим, стійке підвищення частки кінцевого споживання в суспільному продукті є суперечливим відображенням складних відтворювальних процесів у національному виробництві: з одного боку, воно є результатом швидкого падіння частки валового нагромадження, з іншого – більшої стійкості споживання на тлі загального падіння обсягів виробництва суспільного продукту в порівняних цінах. Крім того, послідовне збільшення частки послуг у ВВП у цьому ре-

гіоні певною мірою стабілізувало рівень кінцевого споживання і сприяло зростанню його частки в суспільному продукті.

На новому етапі розвитку регіону має здійснитися перехід до якісно нової динаміки суспільного продук-

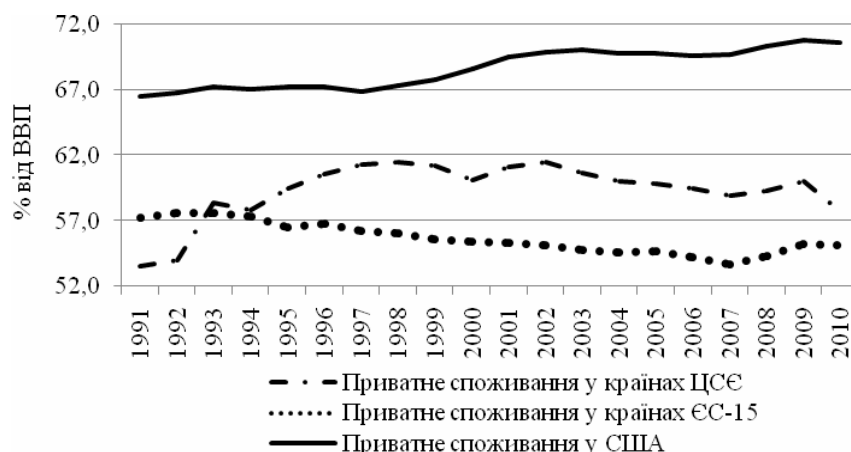


Рис. 2. Державне споживання у країнах ЦСЄ порівняно з промислово розвинутими економіками світу

ту та виробництва, коли при зростанні суспільного виробництва буде досягнута стабілізація частки кінцевого споживання при зростанні реального споживання домогосподарств та держави. Як свідчить досвід розвинутих держав, саме така пропорція є характерною для соціально-стійких економік (рис. 3).

Протягом останніх років перед кризою 2008 р. частка споживання домогосподарств у ВВП склала майже 59–60%, частка державного споживання – 18–19% (рис. 4).

Розглянемо динаміку ще одного важливого макроекономічного показника – норми валового нагромадження.

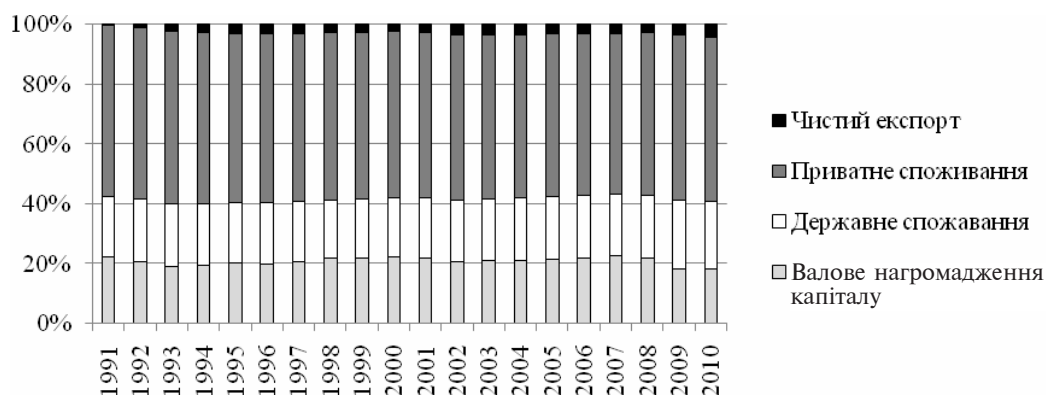


Рис. 3. Структура ВВП за витратами у країнах ЄС-15

Починаючи з 2003 р., частка приватного та державного споживання у ВВП країн ЦСЄ скорочувалася з 60,1 у 2003 до 58,2% у 2008 р. та з 20,2 в 2003 до 18,5% в 2008 р. відповідно, що супроводжувалося збільшенням частки валового нагромадження капіталу та імпорту у ВВП [5]. Єдиною країною регіону, де протягом цього періоду частка приватного споживання у ВВП продовжувала неухильно зростати, була Україна.

Нагромадження передбачає трансформацію заощаджень в елементи продуктивного капіталу. Таким шляхом у процесі нагромадження капіталу формуються науковий потенціал та матеріально-технічна база.

Чи потрібна для високих темпів економічного зростання висока норма валового нагромадження? Очевидно, так. Підтвердженням тому є факт наявності тісної кореляції між нормою валового нагромадження та динамікою ВВП

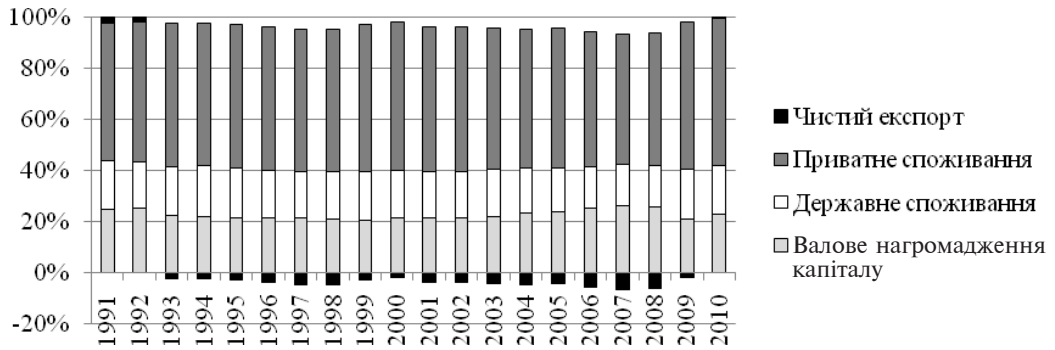


Рис. 4. Структура ВВП за витратами у країнах ЦСЄ

у країнах, що швидко розвиваються, про що вже згадувалося вище. Так, висока норма валового нагромадження (35% у 70-х рр. та майже 30% у 80-х рр.) зумовила високі темпи економічного зростання Японії, а потім ще чотирьох азіатських «тигрів» – Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру та Гонконгу, що дозволило цим країнам вийти на високий рівень економічного розвитку. Норма на-

громадження країн ЦСЄ поступово зростала протягом останніх двох десятиріч аж до появи глобальної економічної кризи у 2008 р. (табл. 1). Треба зазначити, що вона вища, ніж у розвинутих країнах, але нижча за аналогічні показники нових індустріальних країн.

Розглянемо динаміку останнього компонента ВВП за витратами – чистого експорту. Як відомо, якщо випуск пе-

Таблиця 1

Норма нагромадженні основного капіталу в різних регіонах світу, % до ВВП*

Регіон/країна	1991–2000 рр.	2000–2007 рр.
Світ у цілому	22,2	21,4
ЦСЄ без Сербії	23,6	25,7
ЄС-15	20,7	21,4
Середній Схід та Північна Африка	25,9	25,9
Африка південніше Сахари	17,4	18,7
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	36,0	35,9
Європа та Центральна Азія	23,6	21,5
Латинська Америка і Карибський басейн	20,3	19,9
Бідні країни з великою заборгованістю	17,5	19,9
Південна Азія	22,8	28,8
ОЕСР	21,4	20,6
Розвинуті країни, які не входять до ОЕСР	25,4	21,4
Єврозона	21,1	20,8
США	18,5	18,6
Японія	28,4	23,8
Канада	19,2	21,0
Азійські тигри**	33,0	25,0
Китай	39,0	40,9
Індія	23,6	30,9
Бразилія	18,6	16,8
Туреччина	23,1	19,8
Таїланд	34,4	26,4
Малайзія	35,8	22,9
Філіппіни	22,1	16,7
Мексика	23,0	23,9
ПАР	16,5	17,9

*Розраховано за даними Світового банку.

**За винятком Тайваню.

ревищує внутрішні витрати, країна має можливість експортувати цю різницю, і тоді експорт перевищить імпорт, а величина чистого експорту буде зі знаком «плюс». Навпаки, якщо випуск є недостатнім для покриття внутрішніх витрат, імпорт перевищить експорт, і величина чистого експорту буде зі знаком «мінус». Нижче наведено графік, що ілюструє динаміку показника в різних групах країн (рис. 5).

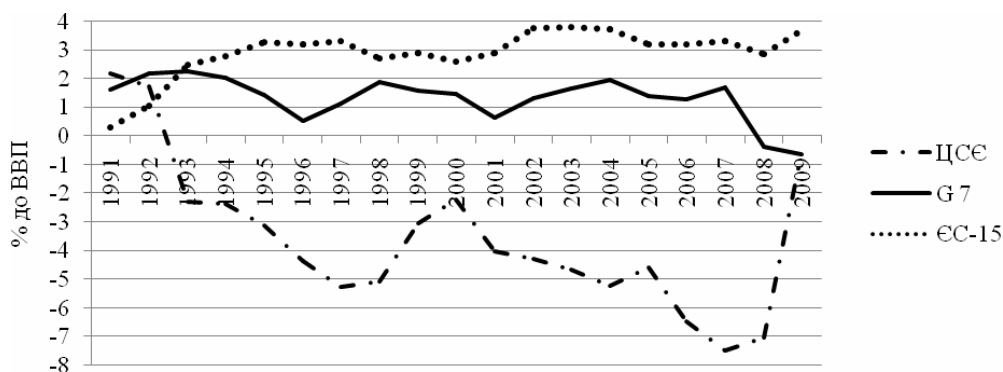


Рис. 5. Частка чистого експорту у ВВП країн ЦСЄ порівняно з промислово розвинутими країнами

Аналіз даних дозволяє зробити висновок, що в розвинутих країнах, які мають позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу, частка чистого експорту у ВВП не перевищує 3–4%. Ситуація в країнах ЦСЄ кардинально інша. Переважна частина країн регіону мала негативний чистий експорт упродовж усього постсоціалістичного періоду свого існування, що свідчить про перевищення імпорту над експортом. Винятком становили Росія, де позитивне значення показника пояснюється специфікою статусу країни-експортера енергоресурсів, та Україна, де позитивне сальдо торгового балансу збільшувалося у міру зростання обсягів експорту та світових цін на метал. Нині значну частину ВВП у Росії становить чистий експорт, якому відповідає передача заощаджень зовнішньому світу або у формі вивезення капіталу, або у формі накопичення централізованих валютних резервів. Оскільки чистий експорт є вирахуванням з потенційного фонду споживання та накопичення, його занадто висока питома

вага та вивіз капіталу, що йому відповідає, уповільнюють можливі темпи зростання та підвищення рівня життя. Разом з тим, на думку багатьох експертів [1; 2; 3], збільшення чистого експорту може стати «локомотивом» майбутнього економічного зростання країн регіону.

Що стосується України, то вона останніми роками перед кризою 2008 р., як багато інших країн регіону, нарощувала споживання прямолінійним на-

рощуванням імпорту, що супроводжувалося зростанням зовнішнього боргу (рис. 6).

Найбільші темпи зростання споживання населення у 2007 р. спостерігалися у Росії, Україні, Білорусі та країнах Балтії. В усіх перелічених країнах регіону, за винятком Білорусі, спостерігалось найбільше падіння ВВП у 2009 р.

Як свідчить статистика, основним компонентом зростання ВВП у фазі підйому в країнах ЄС-15 є кінцеве споживання. Інвестиції та чистий експорт також сприяли позитивній динаміці в цих країнах (рис. 7).

Прискорення темпів зростання ВВП у країнах ЦСЄ упродовж 2001–2008 рр. відбувалося за рахунок збільшення внутрішнього попиту та валового нагромадження основного капіталу (рис. 8). Їх внесок у зростання ВВП в середньому за цей період склав 4,8% (4,4% припало на споживання домогосподарств та 0,4% на державне споживання) та 2,6% відповідно, тоді як внесок чистого експорту був негативним (–1,6)%. Величина негатив-

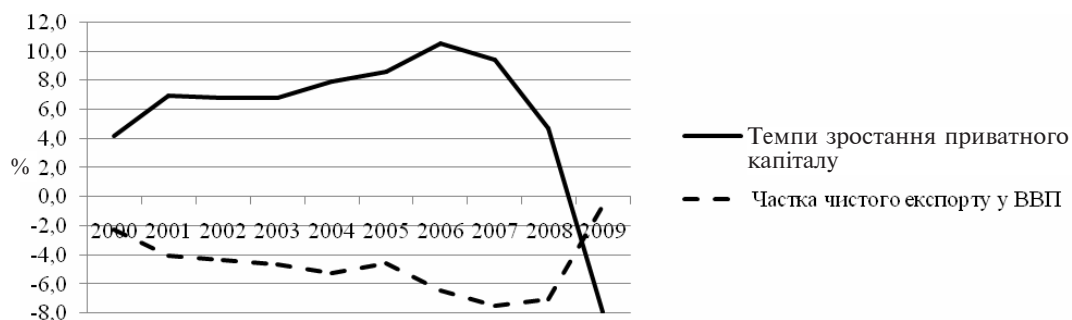


Рис. 6. Динаміка темпів зростання приватного споживання та частки чистого експорту у ВВП в Україні

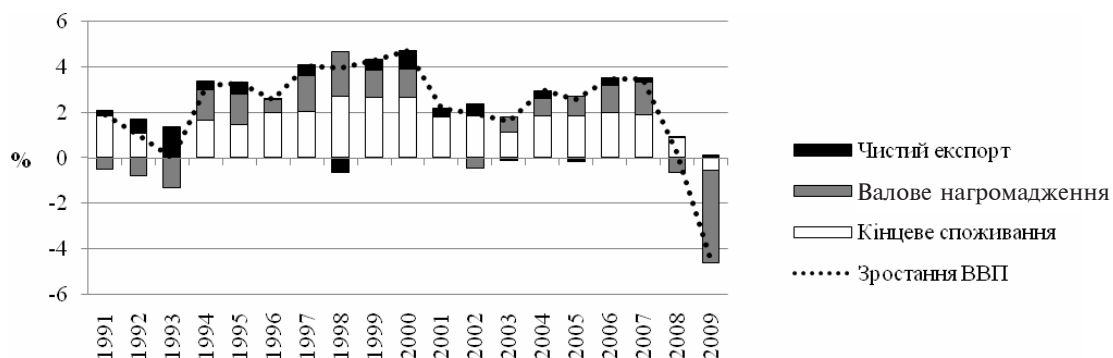


Рис. 7. Внесок компонентів у зростання ВВП у країнах ЄС-15

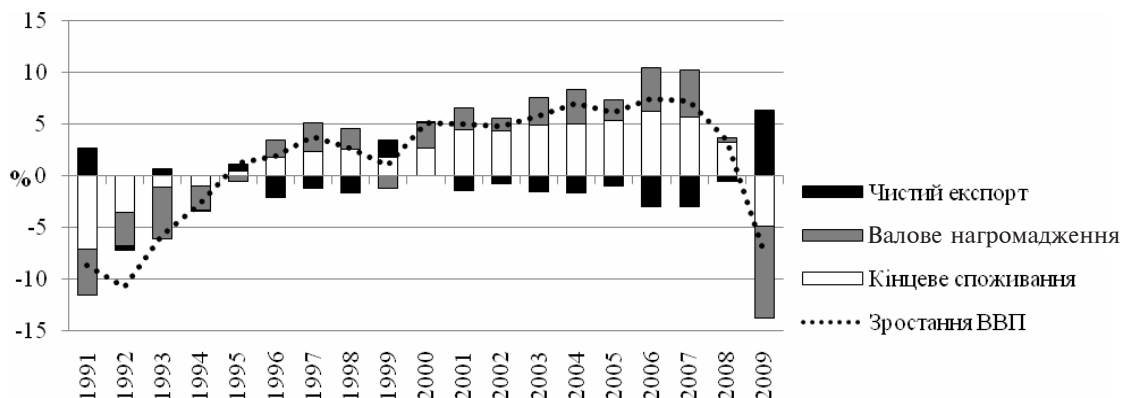


Рис. 8. Внесок компонентів у зростання ВВП у країнах ЦСЄ

ного чистого експорту поступово збільшувалася, забезпечуючи відповідний негативний внесок у динаміку ВВП.

Сьогодні темпи економічного розвитку країн ЦСЄ багато в чому визначаються структурною адаптацією до нової реальності та пошуком нового місця в міжнародному поділі праці. Лібе-

ралізація зовнішньої торгівлі мала неоднозначний вплив на структурні зрушення в економіці регіону. Високий ступінь відкритості економік мав посилити конкуренцію та сприяти вільному ціноутворенню. Проте різке скорочення внутрішнього попиту та втрата традиційних зовнішніх ринків збу-

ту змусили уряди багатьох країн регіону вжити заходів щодо захисту національного ринку та посилення регулювання зовнішньоторговельної діяльності, що відобразилося у зростанні темпів експорту. Однак, незважаючи на високі темпи зростання експорту в країни ЄС, імпорт з них зростає випереджальними темпами, що обумовило несприятливий зовнішньоторговельний баланс по регіону впродовж багатьох років. Як свідчить практика, експортоорієнтоване економічне зростання суттєво залежить від кон'юнктури на світових ринках і, як правило, потребує істотних державних субсидій. У зв'язку з цим економічне зростання, що мало місце в країнах ЦСЄ аж до 2008 р., оцінювалося багатьма експертами дуже стримано. Аналіз джерел зростання дозволяє зробити висновок, що воно не мало міцної основи та не могло служити основним критерієм результативності процесу трансформації.

Висновки. Резюмуючи вищесказане, хочеться відзначити, що сьогоденні проблеми регіону ЦСЄ мають стати уроком для інших країн з ринками, що розвиваються. Модель економічного зростання регіону — зростання за рахунок боргів при низьких накопиченнях — має бути переглянута, виробництво повинне працювати не лише на експорт, але й на національних споживачів.

Список використаної літератури

1. China and Central and Eastern European Countries: Regional Networks,

Global Supply Chain, or International Competitors? — The World Bank Development Research Group Trade Team, 2008. — 45 p.

2. Regional economic outlook: Europe: building confidence. — Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2011. — 114 p.

3. Which Growth Model for Central and Eastern Europe after the Crisis? — Kompetenzzentrum «Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft» Research Centre International Economics. FIW Policy Brief No. 4, May 2010. — 13 p.

4. Balance of Payments Statistics [Електронний ресурс]: International Monetary Fund. World Economic Outlook Database September 20, 2011. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>

5. GDP: Expenditure Approach, in International Comparable Prices, by Expenditure, Country/Region and Year [Електронний ресурс]: United Nations Economic Commission for Europe. UNECE Statistical database. — Режим доступу: <http://w3.unece.org/prxweb/?lang=1>

6. External Debt Statistics [Електронний ресурс]: The World Bank. World Development Indicators (WDI)&Global Development Finance (GDF). — Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>

В статье освещен спектр вопросов, отражающих перспективы экономического развития стран ЦВЕ, проанализирован вклад различных компонентов в рост ВВП.

Ключевые слова: страны Центральной и Восточной Европы, экономический рост, структура ВВП, уровень частного потребления, уровень государственного потребления, норма накопления основного капитала, чистый экспорт.

The article examines the variety of issues which reflect the economic prospects for the CEE countries and contains the analysis of various components contribution to GDP growth.

Key words: countries of Central and Eastern Europe, economic growth, GDP structure, private consumption level, government consumption level, capital formation rate, net exports.

Надійшло до редакції 07.09.2011

ДО УВАГИ АВТОРІВ

Запрошуємо Вас до співробітництва в журналі «Академічний огляд», сучасному виданні, розрахованому на економістів, фахівців з різних напрямів підприємницької діяльності, менеджерів, банкірів, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

Журнал «Академічний огляд», що виходить 2 рази на рік, затверджений Постановою Президії ВАК України від 8.07.2009 № 1-05/3 у переліку фахових видань в галузі економічних наук.

Редакція приймає до розгляду статті українською, російською та англійською мовами, в яких ураховано вимоги до наукових статей і дотримано таких умов:

1. Стаття має бути роздрукована на одній стороні аркуша, кегль 14, 1,5 інтервала, ширина полів: ліве – 3 см, верхнє і нижнє – не менше 2 см, праве – 1 см. Наявність електронного варіанта обов'язкова. Обсяг статті – до 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 та ключові слова українською, російською й англійською мовами.

4. За вимогами до наукових праць стаття обов'язково має бути прорецензована.

5. Автор повинен звірити цитати, формули, таблиці і підписати статтю.

6. Бажано, щоб стаття аспіранта або здобувача супроводжувалася аргументованим висновком наукового керівника про доцільність публікації.

7. Бібліографічні джерела подаються за нумерованим списком, посилання на них у тексті – у квадратних дужках.

8. До статті додається довідка про авторів, в якій необхідно вказати ім'я, по батькові, прізвище, вчене звання, науковий ступінь, посаду, адресу, місце роботи і контактні телефони кожного автора.

9. Редакція залишає за собою право на рецензування, наукове і літературне редагування матеріалів.

10. Терміни подання статей: у перший номер – до 15 лютого, у другий номер – до 15 жовтня.

Публікація статей платна.

*Звертатися за адресою: 49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18,*

Наукова редакція.

Тел./факс: 778-58-66.

e-mail: rio@duerp.edu, k.rio@duerp.edu

Банківські реквізити

*ТОВ «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля»,
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.*

Розр. рахунок 26006060367650 в ПАТ КБ «ПриватБанк»,

МФО 305299, код ОКПО 20201672,

індивідуальний податковий номер 202016704022,

свідоцтво про реєстрацію платника ПДВ № 100308650, КВЕД 80.30.0.

АСПІРАНТУРА ТА ДОКТОРАНТУРА

Відповідно до рішення Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України у Дніпропетровському університеті імені Альфреда Нобеля функціонує аспірантура, до якої щорічно здійснюється набір з відривом та без відриву від виробництва з таких спеціальностей:

- 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки,
- 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством,
- 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами
- 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит.
- 13.00.04 – Теорія і методика професійної освіти.

та докторантура за спеціальностями:

- 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством,
- 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами.

До аспірантури на конкурсній основі приймаються особи, які мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста, магістра.

До докторантури приймаються особи, які мають науковий ступінь кандидата наук, наукові здобутки та опубліковані праці з обраної наукової спеціальності і які в змозі на високому науковому рівні проводити фундаментальні, пошукові і прикладні наукові дослідження

Строк навчання в аспірантурі з відривом від виробництва – 3 роки, без відриву від виробництва – 4 роки, прикріплення здобувачів до аспірантури для підготовки і захисту дисертації здійснюється на термін до 5 років.

Термін перебування в докторантурі на загальних умовах не перевищує трьох років.

Навчання платне.

Університет надає можливості:

- отримати консультації та прослухати лекції за програмами відповідних дисциплін з метою підготовки до кандидатських іспитів;
- скласти кандидатські іспити, в тому числі здобувачам (червень, грудень);
- опублікувати результати наукових досліджень у журналі «Академічний огляд», збірниках наукових праць «Європейський вектор економічного розвитку», «Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму», включених до переліку фахових видань ВАК України.

*З усіх питань просимо звертатися до відділу аспірантури
і докторантури університету
тел.: 791-12-65 (завідуюча аспірантурою і докторантурою)
або E-mail: svetlana@duerp.edu*